

Po trzech miesiącach negocjacji, pod koniec roku 2006 Anna Hejka wkroczyła do MCI Management jako partner.

– Jestem patriotką, a czy jest dzisiaj coś bardziej patriotycznego niż wspieranie rozwoju dynamicznych firm z obszaru nowych technologii? – uzasadnia wybór nowego miejsca pracy.

MCI Management to jak dotychczas polskie ukoronowanie jej kariery. Polskie, ponieważ na Wall Street osiągnęła już prawie wszystko, co było do zdobycia przez emigrantkę, która z Polski wyjechała w roku 1981. A na pewno zdobyła to, co zamierzała.

W roku 1981 Anna Hejka, wtedy studentka ekonomii w Gdańsku (na korytarzach której spotykała innego jej studenta – **Aleksandra Kwaśniewskiego**), znalazła się w centrum wydarzeń, tłu-



Tam i z powrotem

ANNA HEJKA. Pierwszy raz ludzie pukali się w głowę, gdy w latach 80. przyjechała do USA i powiedziała: „Chcę pracować w najlepszym banku inwestycyjnym”. Drugi raz – gdy będąc już na Wall Street, zdecydowała: „Wracam do Polski!”.

macząc wypowiedzi **Lecha Wałęsy** z granicznym dziennikarzom. Wkrótce wyjechała do Hiszpanii na praktyki AIESEC w Cargill, światowej firmie działającej w handlu hurtowym. I wtedy w Polsce wybuchł stan wojenny...

Cóż było robić? Postanowiła zdawać na studia MBA w Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE; w 2006 r. nr 1 w rankingu kursów MBA wg The Economist Intelligence Unit).

– Przyjechałam z komunistycznego kraju, nie miałam pieniędzy i dokumentów (paszport stracił ważność), hiszpański znałam średnio, lecz pozwolili mi zdawać egzamin – wspomina teraz Hejka. – Byli gotowi przyjąć mnie, jeśli zdobędę 490 punktów, tymczasem otrzymałam 730 na 800 możliwych.

Pokonując niemałe trudności (Hiszpanie ograniczali zatrudnianie cudzoziemców z powodu 22-proc. bezrobocia), znalazła pracę w hiszpańskim oddziale JPMorgan Chase, gdzie wkrótce pojawiła się możliwość szkolenia w amerykańskiej centrali. Wyjeżdżała z hiszpańskim dokumentem

podróży dla bezpieczeństwa i ze świadomością, że termin jego ważności upłynie przed końcem szkolenia. Konsekwencje? Poważne, czyli deportacja z USA i zakaz powrotu do Hiszpanii.

– W rezultacie w ciągu dwóch tygodni spałam tylko trzy godziny – wspomina. – W dzień załatwiałam przedłużenie ważności dokumentów, w nocy śledzałam nad analizami kredytowymi.

Rok 1987 zastał ją już w wymarzonym miejscu pracy – w banku Salomon Smith Barney, w którym doradzała takim amerykańskim funduszom jak Fidelity czy CREF. To była twarda szkoła, ale mimo dobrze zapowiadającej się kariery w Stanach, w 1989 r. podjęła decyzję: „Wracam do Polski”. Po przyjeździe uczestniczyła w pierwszym polskim IPO, odpowiadając z ramienia Security Pacific/Burns Fry Hoare Govett za sprzedaż transzy akcji Universalu, przeznaczonej dla inwestorów zagranicznych, oraz pośrednicząc – już jako właściciel i prezes Hejka Capital Markets – w pierwszej w Polsce transakcji sprzedaży prywatnej polskiej firmy glo-

balnej korporacji (gdańską spółkę Roma International, produkującą lody, kupił Unilever). Wkrótce doszła do wniosku, że finansowanie pojedynczych transakcji zajmuje zbyt dużo czasu. W połowie lat 90. stworzyła więc dwa fundusze, zajmujące się inwestycjami wysokiego ryzyka w Polsce i regionie. Pieniądze dla nich zbierała m.in. w USA, Japonii i Hongkongu...

W roku 2006 zadzwoniła do **Tomasza Czechowicza**, ponieważ szukała młodych, dynamicznych firm do programu szkoleń IESE. Czechowicz zaproponował Bankier.pl i One-2-One.

– Ostatecznie nic z tego nie wyszło, gdyż oprócz dobrych wyników, warunkiem IESE była działalność paneuropejska – opowiada. – Zaczęliśmy jednak rozmawiać (na Skypie, bo byłam w USA) o naszej współpracy.

Udało się. Aktualne cele Anny Hejki? Praca nad nową strategią i strukturą MCI oraz poszukiwanie na rynku interesujących okazji, które pozwolą znacząco podnieść wartość firmy.

Krzysztof Garcki

Aptekarz w Davos

JACEK SZWAJCOWSKI. Być może obrót hurtowy lekami nie jest złożonym biznesem. Jednak to on pchnął go na światowe wyżyny. Wprost do Davos.

Telefonów komórkowych jest zarejestrowanych w Afryce 135 milionów. Zarazem przeciętny mieszkaniec Ghany czy Togo żyje 36 lat, tyle co Europejczyk 200 lat temu.

– Poprawa sytuacji na tym kontynencie wpisała się w główny wątek tegorocznego Światowego Forum Gospodarczego w Davos, jak można polepszyć świat – mówi Jacek Szwajcowski, prezes Polskiej Grupy Farmaceutycznej.

Uczestniczył już w kilkunastu spośród 228 seminariów tego forum, w tym w dwóch, które dotyczyły pośrednio jego domeny. Na pierwszym z nich szukano odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób zapobiegać epidemiom niszczącym ubogie kraje: malarii, gruźlicy, chorób tropikalnych. Na drugim dyskutowano, ile pieniędzy na ochronę zdrowia powinny wydawać społeczeństwa zachodnie (konkluzja – wydatki powinny rosnąć).

W jaki sposób szef PGF znalazł się w Davos? Jak podkreśla Szwajcowski, jego spółka już wielokrotnie – wyprzedzając innych w branży – wdrażała nowatorskie rozwiązania. W ciągu dwóch lat dwukrotnie zdobyła nagrodę za stosowanie nowoczesnych technologii GSM. Jeden z projektów polega na zbieraniu on-line informacji. Drugie rozwiązanie daje klientom aptek możliwość gromadzenia punktów w programach lojalnościowych. Prawdopodobnie za to właśnie wybrano go do Young Global Leaders Forum przy Forum w Davos.

Paradoksalnie, do branży, w której tyle osiągnął, trafił trochę przypadkowo. Gdy po zaledwie trzech miesiącach pracy na państwowej posiadzie

młody inżynier – absolwent wydziału mechanicznego Politechniki Łódzkiej – poszedł na swoje (na początek – w branży zabawkarskiej), rozpoczęła się właśnie transformacja gospodarcza. Przed młodymi ludźmi otworzyły się nowe możliwości. Także przed nim: prywatyzowano centralę farmaceutyczną Cefarm, ówczesnego monopolistę. Powstała szansa hurtowych dostaw leków, w tym do cefarmowskiej apteki w Łodzi, którą kierowała **Teresa Gór-ska**, teściowa Jacka Szwajcowskiego. Wybór wydawał się wręcz oczywisty.

Określenie:
„jako pierwszy w branży...”
pojawia się w jego CV wielokrotnie

Po pierwszym trudnym roku przyszła pora i na pierwsze sukcesy. Zawdzięczał je... informatyce. To dzięki niej – a konkretnie kolejnym zastosowaniom nowych w branży rozwiązań IT – odróżnił się od konkurentów. Jego

hurtownia (wtedy Medicines) wprowadziła komputerowe faktury, zamiast powszechnego wtedy ręcznego wypisywania zamówień. Medicines, znowu jako pierwsza w branży, wdrożyła także w pełni z informatyzowany system zarządzania. Była pierwszą hurtownią, która zamówień leków nie przywoziła z aptek na kartkach papieru, lecz zbierała je w systemie call center.

– Na początku Jacek Szwajcowski działał bardziej intuicyjnie, sprzyjało mu też szczęście, ale później wykazywał już dużą determinację w poznawaniu nowoczesnych metod zarządzania, co pomagało w dążeniu do określonych celów – wspomina **Hubert Janiszewski**, wiceprzewodniczący rady nadzorczej PGF.

Dodaje również, że szef PGF zawsze potrafił dobierać dobry zespół, a z nie-

Szkoła Główna Handlowa
i Ernst & Young Academy of Business

ogłaszają nabór do
V edycji programu



Executive Studies in Finance

To propozycja dla tych, którzy chcą lepiej poznać znaczenie finansów w zarządzaniu firmą. Zajęcia prowadzone są w języku angielskim. Absolwenci studiów otrzymują dyplom studiów podyplomowych SGH oraz dyplom Ernst & Young Academy of Business. Wzrost wiedzy z zakresu zagadnień finansowych ani doświadczenie w tej dziedzinie nie jest wymagane.



ERNST & YOUNG

**Sprawdź
termin najbliższej
bezpłatnej prezentacji**

Szczegóły oferty:

Ernst & Young Academy of Business
tel. 022 579 80 00, ESF@pl.ey.com

www.ey.com.pl/ESF



Young Global Leaders Forum

Przy Światowym Forum Gospodarczym w Davos utworzono w 2004 r. Forum Młodych Światowych Liderów. Skupia ono wybranych przedstawicieli różnych regionów świata oraz sfer działalności: biznesu, polityki, nauki, sztuki i kultury. Ideą członków klubu jest kształtowanie przyszłości w taki sposób, żeby świat stał się bezpieczniejszy i mógł lepiej się rozwijać.

YGLF ma docelowo liczyć 1111 członków. Od roku 2005, rokrocznie przez pięć lat dobiegana jest do niego kolejna grupa ponad 200 osób. W pierwszej turze nominacji członkiem Forum Młodych, jako pierwszy polski biznesmen, został właśnie Jacek Szwajcowski. Wcześniej, w roku 2001, Światowe Forum Gospodarcze w Davos przyznało mu tytuł Global Leader for Tomorrow. Część młodych liderów ma też prawo uczestniczenia w Forum Ekonomicznym w Davos.

którymi osobami ściśle współpracuje już od wielu lat, np. ze **Zbigniewem Molendą**, współzałożycielem PGF, czy **Anną Biendarą**.

Wraz z nimi PGF przed innymi w kraju wprowadziła w pełni zautomatyzowany system wyszukiwania leków. I także ona pierwsza w branży utworzyła spółkę akcyjną, która (też jako pierwsza z przedhurtowni farmaceutycznych) weszła w 1998 r. na giełdę, pozyskując z niej 75 mln złotych. W ciągu następnych dwóch lat i pół roku przejęła 10 firm i 12-krotnie zwiększyła obroty. W 2006 r. przekroczyły one 1 mld euro.

– Prezes Szwajcowski należy do tych osób, którym po mistrzowsku udało się rozwinąć biznes dzięki akumulacji kapitału własnego i przejmowanych firm – podkreśla **Jacek Chwedoruk**, dyrektor zarządzający Rothschild Polska.

Obecnie PGF z 20-procentowym udziałem w dostawach leków jest liderem na rynku hurtowym.

– Nasza grupa ma jeszcze większy udział, bo 36-procentowy, w sprzedaży

leków do szpitali – stwierdza **Krzysztof Wojtas**, ustępujący prezes PGF Urtica z Wrocławia, spółki zależnej PGF.

Zdaniem Chwedoruka, PGF ma prosty model biznesu. A ponieważ sprzedaż hurtowa leków nie zapewnia wysokiej marży, więc grupa powinna zmieniać model biznesowy.

Podobnie myśli **Andrzej Smyk**, prezes Organizacji Polskich Dystrybutorów Farmaceutycznych:

– Wydaje się, że największe wyzwania są jeszcze przed PGF.

Chodzi o restrukturyzację spółek terenowych i konsolidację innych polskich dystrybutorów oraz zmierzenie się z wchodzącymi do Polski dystrybutorami zagranicznymi. No i o efektywne wykorzystanie programu Grupy „Apteki dbam o zdrowie”. Szwajcowski chce go nadal rozbudowywać, skupiając w nim niezależne i własne apteki. Polskie prawo nie pozwala bowiem kupować firmom takim jak PGF więcej niż trzech aptek w województwie, natomiast nie zabrania nabywania firm, które takie sieci mają.

Szwajcowski ubolewa, że w tej sprawie politycy ulegają demagogii. W nowelizowanej właśnie przez Sejm ustawie Prawo farmaceutyczne proponuje się wprowadzić urzędowe maksymalne ceny zbytu leków refundowanych oraz sztywne na nie marże handlowe. Gdyby więc PGF zaoferowała tańsze leki, postąpiłaby niezgodnie z prawem.

W programie „Apteki dbam o zdrowie”, będącym tak naprawdę próbą zrzeszenia pod wspólną marką także prywatnych farmaceutów, uczestniczy na razie 1,6 tys. aptek i 1,5 mln pacjentów. Po pięciu latach działania stał się on największą partnerską grupą detaliczną w kraju, a jednocześnie jedną z największych takich grup w Europie.

– Program w niczym nie zmienia mojego statusu właściciela aptek – ocenia **Krzysztof Granowski** z Rumi, właściciel trzech aptek, które prowadzi wraz z żoną i synami.

Przystąpił do niego, ponieważ w warunkach silnej konkurencji (w Polsce działa 12 tys. aptek) chciał się czymś wyróżnić. Program zapewnia mu logistyczne i marketingowe wsparcie PGF, a propagowany w nim zdrowy styl życia pozytywnie odbierają pacjenci. Szczególnie że mogą zbierać punkty za zakup leków i otrzymywać nagrody.

Takie podejście do dostarczania leków krytykują aptekarze, którzy nie są związani z żadną siecią ani zrzeszeni w dobrowolnych porozumieniach. Głoszą, że aptekarz ma pełnić misję i dbać o dobro pacjenta, a nie o biznes. A politycy, wrażliwi na populistyczne hasła, chętnie ich słuchają...

– PGF mogłaby się szybko rozwijać jeszcze długo, tyle że krępują ją nielogiczne przepisy, idące pod prąd rozwiązaniom w Unii Europejskiej – zauważa Hubert Janiszewski. – Dlatego pewnie wyjdzie poza kraj.

Jacek Szwajcowski wcale tego nie wyklucza. Podobnie jak scenariusz, że do Polski może wejść kolejna grupa hurtowa. Jest jednak przekonany, że jego firma sprostą również tej konkurencji.

A wkrótce ogłosi kolejne nowatorskie rozwiązanie. Tym razem dotyczące procesu zamawiania leków przez pacjentów. Właściwie nie zmieniło się w nim nic od stu lat.

Zatem kto pierwszy może go ruszyć, jeśli nie Szwajcowski?

Piotr Stefaniak