



## 5 минут с... с Аланом Рельфом, управляющим директором IMA EST GmbH

**Какие новые решения (технологии, оборудование, продукты) предлагает Ваша компания на выставке «Фармтех» в 2012 году?**

IMA постоянно инвестирует в новые технологии: около 7 % от суммы годового оборота компания вкладывается в исследования и разработки. 7 % от EUR 700 млн – это почти EUR 50 млн. Я не буду сейчас вдаваться в детали наших новых разработок. Хотел бы только сказать, что в настоящее время мы работаем над линейками более дешевого оборудования для грануляции, более высокоскоростных блистерных машин и машин для розлива жидких лекарственных форм – ведь наши клиенты всегда требуют от нас более дешевое оборудование, производящее больше продукции в единицу времени.

**А как Вам удается поставлять более качественное оборудование по более низкой цене?**

Всегда есть пути экономии. Но при этом мы никогда не снижаем качество. Мы действительно производим некоторые машины в Китае и Индии – и всегда открыто заявляем, что они китайские и индийские. Например, на нашем стенде на «Фармтехе» экспонируется произведенная в Индии блистерная машина: никто не утверждает, что оборудование сделано

в Италии или где-то еще – мы в таких вопросах очень открыты. Обычно мы обсуждаем задачу вместе с клиентом и смотрим, где можно сэкономить, т. к. не каждый завод является крупной международной компанией – как американские, французские, немецкие или британские, покупающие новейшее оборудование самого высокого качества. Но в любом случае соблюдение требований GMP ОБЯЗАТЕЛЬНО.

**Насколько фармрынки стран СНГ подвержены влиянию глобальных и региональных тенденций? Влияет ли это на спрос на предлагаемые Вашей компанией решения (технологии, оборудование, продукты)?**

Я бы сказал, что фармрынки в странах СНГ развиваются быстрее, чем в Западной Европе и США, где сейчас наблюдается некоторое затишье. Крупные международные компании сегодня приходят на эти рынки. И в данном регионе есть страны, в которых вообще не было фармацевтической промышленности во времена Советского Союза – как в Грузии, Армении, Узбекистане. Мы присматриваемся к этим странам, но фармрынки здесь сильно отличаются от таковых в России, Украине и Беларуси.

**Какие самые успешные проекты Ваша компания осуществила в 2012 году в странах СНГ?**

Самые успешные проекты – поставки линий оборудования на Борисовский завод в Беларуси, на «Фармстандарт», для компании «РИА «Панда», онкологического центра. Мы также поставили много единиц оборудования разным компаниям. У нас были и крупные, и средние по объемам поставок проекты, и небольшие проекты на поставки отдельных машин стоимостью EUR 60 000 – 70 000.

**Несколько лет назад на одном из семинаров компании в Украине Вы говорили о том, что IMA собирается организовать покупку машин second-hand собственного производства. Как продвигается этот проект?**

Обычно клиенты не возвращают свое оборудование. IMA действительно принимает более старые модели оборудования собственного производства, если клиент покупает новое. Но очень трудно продать машину, которая была ввезена в Советский Союз и при этом уплачен НДС. В странах ЕС эта процедура намного проще. Обычно бывшее в употреблении и устаревшее оборудование продают специализированным дилерам.

**Какие у Вас планы на 2013 год? В следующем году не будет таких выставок как АСНEMA, или Interpack. Собираетесь ли Вы проводить очередной «День открытых дверей» (Open House) или что-то еще?**

Хотя в 2013 году не будет крупных немецких выставок, в апреле в Болонье будет проходить Pharmintech – третья по величине европейская выставка фармацевтического оборудования. И хотя немцы не любят приезжать на родину IMA, Marchesini и CAM, многие немецкие компании будут участвовать в Pharmintech. У нас будет стенд площадью в 500 м<sup>2</sup> – по сравнению со 120 м<sup>2</sup> здесь, на «Фармтехе». Расходы на транспортировку машин и приезд специалистов в Болонью, наш родной город, гораздо меньше. Pharmintech продлится три дня – среда, четверг и пятница. Поскольку IMA очень активно работает в странах СНГ и в целом в Восточной Европе, мы приглашаем на выставку большое количество клиентов. Поэтому IMA решила во вторник,



накануне выставки, во второй половине дня провести экскурсию для наших клиентов по двум предприятиям компании в Болонье.

Экскурсии будут на русском, польском, румынском, чешском и других языках. А вечером будет гала-ужин – или скорее Болонский

ужин – с хорошей пастой и красным вином. Мы надеемся, что специализированные издания из Украины и России к нам присоединятся. ■



Переговоры с делегацией ОДО «ИнтерХим», Украина



Переговоры с компанией «Глобал Фарм», Казахстан