



www.marchesini.com

5 минут с ... Пьетро Томази, коммерческим директором Marchesini Group

Прежде всего большое спасибо за то, что Вы нашли время, чтобы дать интервью нашему изданию. Давайте начнем его с главных достижений Вашей компании в прошлом и в этом году.

Marchesini Group хорошо известна как быстро растущая и прочно стоящая на ногах компания. Уже много лет мы успешно расширяем свой бизнес и экспортируем оборудование во многие страны мира. Наша компания постоянно вкладывает значительные средства в разработку новых машин и технологий. На выставке АСНЕМА мы представили наше новое, технологически продвинутое оборудование. У нас прочные деловые связи во многих регионах планеты, включая развивающиеся страны Южной Америки и Юго-Восточной Азии. Несмотря на экономический кризис, в прошлом году у нас были положительные показатели роста. В настоящее время компания инвестирует средства в новый завод в Карпи и еще в один – в Сиене. Оборудование Marchesini производится исключительно в Италии – у нас здесь шесть предприятий, и на сегодня мы расширяем два из них. Наш девиз – «становимся моложе» – и именно это мы и делаем.

Какие новые технические решения представила Ваша компания на выставке АСНЕМА?

На выставке АСНЕМА мы представили три новые модели машин: новую блистерную машину Integra 520V, моноблок для отсчета таблеток Synchro 24 и систему для 100 % проверки и подсчета таблеток Valida.

Новая блистерная машина Integra – это блистерная и картонная машины, интегрированные в единое целое. Мы выпустили линейку машин Integra для различных применений. Так, модель Integra 220 производит 200 блистеров в 1 мин, модель Integra 320 – 300 блистеров в 1 мин и модель Integra 520 – 500 блистеров в 1 мин. Модель Integra 520V оснащена картонной машиной, производительность которой составляет 500 пачек в 1 мин: это первая картонная машина Marchesini, которая работает с такой скоростью. На выставке АСНЕМА мы впервые продемонстрировали эту машину. Данная модель была разработана в ответ на потребности рынка. Synchro 24 – это машина моноблочной конструкции для подсчета таблеток. С ее помощью можно фасовать таблетки во флаконы, вставлять ватный шарик и закрывать флакон крышкой. Valida – это новая система, которая позволяет определить точность отсчета таблеток и провести со 100 % результатом контроль отсутствия поврежденных таблеток. Это достигается при помощи использования камер, которые определяют цвета и наличие фрагментов таблеток.

Компания Marchesini хорошо известна в нашем регионе (я имею в виду Россию, Украину и страны Восточной Европы) как лидер в области инноваций, а также имеет хорошую репутацию в сфере предоставления сервиса клиентам. Какие новинки появились у Вас в данной области?

Новость была представлена в прошлом году, когда мы объявили о своем намерении приобрести компанию IES International. Мы сотрудничали с этим агентством на протяжении более 30 лет, создав отличные взаимоотношения на основе доверия и уважения. Marchesini становится преемником коммерческой деятельности IES International, работает непосредственно в интересующих ее регионах, но с настоящего времени – уже непосредственно как предствительство. В частности, компания оставит персонал и изменит только свой юридический статус. Несмотря на это, Marchesini Group готова представить в данном регионе не только расширенное бизнес-предложение, но также обеспечить лучшую логистику в части поставок запасных частей, оказании технической поддержки, предоставлении дополнительных форматов и проведении послепродажного обслуживания в целом. Прямая поддержка материнской компании, различные текущие инвестиционные программы, а также средние- и долгосрочное планирование указанных выше позиций помогут в реализации этих планов.

Для наших специалистов важно знать о существовании преемственности, поскольку в случае изменений в сервисном обслуживании они начинают проявлять беспокойство. Но в отношении Вашей компании причин для волнений нет.

Абсолютно правильно, в нашем случае такого не произойдет. Никаких отличий не будет – люди останутся те же, они только будут работать в ком-





пании с другим названием и будут частью Marchesini Group. Более того, сужая портфолио продукции, которую предлагала I.E.S. International, мы сможем повысить качество услуг и технической поддержки клиентов.

Расскажите, пожалуйста, о планах и целях Вашей компании на этот и следующий год.

План у нас простой: мы хотим продолжать работать так же, как работаем сейчас, а это значит – предоставлять продукцию и услуги отличного качества. Мы работаем в очень быстром темпе, поскольку хотим всегда сохранять наши высокие стандарты. В вашем регионе мы также пытаемся расширять бизнес, хотя и понимаем, что сейчас не лучшее для этого время, но нас это не пугает, потому что знаем – наша продукция является синонимом совершенства и высокого качества. В настоящий момент мы уделяем внимание новым клиентам и сосредоточили свои усилия на специализированных проектах. Компания Marchesini хорошо известна во всем мире своим умением предоставлять специальные решения для клиентов со специализированными потребностями. И каким бы специфическим или требовательным ни был запрос, мы можем его выполнить. Наша цель – продолжать обеспечивать высочайшее качество с твердой уверенностью в том, что мы всегда можем его улучшить.

И завершающий вопрос, на который Вы уже частично ответили: что Вы думаете о перспективах фармрынков Восточной Европы, России и Украины?

Как я уже говорил, сейчас не самое лучшее время для того вида бизнеса, которым мы занимаемся, поскольку многие клиенты прекратили инвестиции и находятся в ожидании дальнейшего развития событий, следя за тенденциями на рынке. Мы не прекращаем инвестиции и не снижаем качество нашей продукции. Наоборот, как я уже говорил ранее, наши намерения – рост и инвестиции в будущее.

Хотела бы упомянуть, что вчера (16 июня 2015 г.) в Украине состоялся запуск нового предприятия ЧАО «БИОФАРМА», которое приобрело оборудование Marchesini.

ЧАО «БИОФАРМА» является клиентом Marchesini Group. Эта компания решила инвестировать

в наше оборудование, наше ноу-хау и опыт. Обычно за год мы продавали в Украине оборудования на общую сумму EUR 5 – 6 млн, в этом году объемы продаж составили менее половины ожидаемых. На выставке АСНЕМА многие наши украинские клиенты посетили стенд нашей компании, хотя в этом году у нас наблюдается существенное снижение объема продаж, но это не значит, что мы уйдем с данного рынка.

Примечательно, что в прошлом году Ваша компания продала оборудования на EUR 5,5 млн в стране, которая находится в состоянии войны.

Да, к сожалению, такова ситуация в Украине сегодня, но наше присутствие на этом рынке не меняется и не будет меняться. Мы всегда помогаем нашим клиентам, и сегодня делаем все то же, что делали до войны, и нет никаких различий в той поддержке, которую мы оказывали ранее. Единственная особенность, как я уже упомянул ранее, это то, что теперь компании в этом регионе сильнее колеблются, принимая решения об инвестициях. Мы сделали свой выбор: быть ближе к людям, их потребностям, ближе к стране. Но, откровенно говоря, при этом мы не можем ожидать таких же объемов продаж, как в прошлом году.

Это же справедливо и для России, где компания также уменьшила свои бюджеты. Бизнес идет очень медленно. Если посмотреть на результаты прошлого года, то объемы продаж составили EUR 6 – 7 млн. Я не совсем уверен, но в этом году данная цифра достигла EUR 2 – 2,5 млн, то есть меньше, чем было запланировано. Но это не удержит нас от работы на фармрынке, мы даже планируем расширить свое присутствие и увеличивать инвестиции в регион. Будем участвовать в большем количестве выставок и убеждать клиентов, что хотим и способны оказать им помощь.

В свою очередь мы тоже надеемся, что Вы продолжите публикации в нашем журнале.

Конечно же, мы будем это делать.

Большое спасибо за интервью и за Ваше время.

Галина Зерова,
Главный редактор журнала
«Фармацевтическая отрасль»

