



5 минут с ... Флавио Ореоли, директором по продажам в Центральной и Восточной Европе компании SGD

Татьяна Молинари, ассистент отдела продаж, Флавио Ореоли, директор по продажам в Центральной и Восточной Европе, компания SGD

Каковы основные достижения Вашей компании в прошедшем году? Какие проекты являются предметом особой гордости?

2015 год стал важной ступенью в развитии нашей компании. За 12 месяцев мы построили на севере Франции новый завод, специально предназначенный для производства литого стекла типа 1. Две новые печи и четыре новые производственные линии, каждая из которых оборудована новым блоком управления, позволяют производить продукцию высшего качества, которая способна удовлетворить наших самых требовательных заказчиков.

Какие новые технические решения представила Ваша компания на выставке «Фармтех» в этом году? Предлагает ли Ваша компания новинки в сфере сервисного обслуживания клиентов?

Компания SGD представляет две инновационные разработки и сервисные услуги:

- **EZ-Fill** – это уникальное предложение, которое позволяет снизить капитальные затраты, уменьшить срок вывода нового продукта на рынок, а также повысить качество и универсальность продукции наших заказчиков, работающих в асептических условиях. Партнерство с компанией OMPi позволяет SGD поставлять стерильные флаконы в простых в использовании и быстро обрабатываемых, готовых к наполнению упаковочных форматах (Nest&Tub, Tray, Egg Tray).
- **EasyLyо™ Pyrofree®** – разработанная совместно с компанией Disposable Labs запатентованная упаковочная технология с использованием такого полимера, как полиэфирэфиркетон (ПЭЭК), которая позволяет осуществлять депирогенизацию флаконов сухим горячим воздухом под вакуумом в первичной упаковке.

Поделитесь, пожалуйста, планами Вашей компании на 2016 год.

Группа компаний SGD Group в настоящее время разделилась на две независимые компании: одна ра-

ботает в фармацевтической отрасли, а другая – в парфюмерно-косметической. Филиалы компании уже разделились и функционируют по отдельности. Следующий шаг – разделение компании с юридической точки зрения, что позволит нашим нынешним и будущим акционерам более эффективно изучить каждое отдельное направление деятельности компании.

Во время выставки «Фармтех» в Москве компания SGD впервые представила оба вида стекла, используемого в фармацевтической промышленности: литое, производимое нашей компанией изначально, и трубчатое, выпускаемое одной из наших дочерних компаний, расположенной в Индии (компания Cogent).

Каково Ваше мнение в отношении перспектив фармрынков Восточной Европы, России и других развивающихся рынков? Какие рынки представляются наиболее перспективными для Вашей компании?

Рынок России, а также стран Центральной и Восточной Европы открывает большие возможности для компании SGD. Объем рынка этих стран имеет значительные размеры и все ведущие фармацевтические компании, являющиеся нашими клиентами, размещаются в этих странах. В частности, в России, где власти интенсивно внедряют программу «Фарма-2020», объем продаж нашей продукции увеличивается гораздо быстрее, чем на рынках других развитых стран.

С нами как с поставщиком предпочитают работать многие российские компании, которые отдают должное способности компании SGD осуществлять непрерывные поставки продукции и оказывать сервисные услуги высокого качества.

Мы также можем положиться на свою обширную сеть торговых агентов и дистрибьюторов, наличие которых позволяет нам предоставлять наилучшие сервисные услуги, иметь запасы своей продукции в регионах продаж и обслуживать клиентов, какими бы крупными ни были их заказы и где бы они ни находились. ■