



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 м² – по сравнению со 120 м² 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