КОМПАНИЯ SCHOTT- УЧАСТНИК ВЫСТАВКИ CPhI МАДРИД 13-15 ОКТЯБРЯ 2015 ГОДА

ИНТЕРВЬЮ С РУДИГЕРОМ ВАГНЕРОМ, РЕГИОНАЛЬНЫМ МЕНЕДЖЕРОМ ПО ПРОДАЖАМ SCHOTT В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ

На выставке «IPhEB & CPhI RUSSIA2015», которая прошла в Москве с 27 по 29 апреля, главный редактор нашего журнала «Фармацевтические технологии и упаковка» М.А.Кушнарёва побеседовала с Рудигером Вагнером, региональным менеджером по продажам SCHOTT в Восточной Европе. В преддверие выставки CPhI в Мадриде,в которой концерн Schott традиционно принимает участие, актуальность интервью приобретает особое значение

– Рудигер, мы поздравляем Вас с возвращением в компанию SCHOTT.

– Спасибо, мне очень приятно вернуться. Для меня Восточная Европа представляет собой интереснейший регион с большими перспективами роста. В наших планах улучшить сотрудничество с клиентами и продолжать выпускать высококачественную фармацевтическую упаковку.

– Расскажите, пожалуйста, какие новые упаковочные решения Вы представили в этом году на выставке CPhI Россия?

– На выставке CPhI в Москве мы представили ампулы с защитой от подделок, так как, во-первых, со стороны клиентов наблюдается интерес на такую продукцию, и, во-вторых, необходимо продолжать борьбу с контрафактной продукцией. Кроме этого, мы представили наш ADAPTiQ®, уже готовый к эксплуатации контейнер, разработанный совместно с ведущими фармацевтическими компаниями полного цикла. Клиенты оставляли положительные отзывы не только об инновационных решениях, как таковых, но также и об ориентации компании в целом на потребности рынка. Я думаю, было бы справедливо сказать, что сегодня у нас по-настоящему рыночно ориентированный подход.

– Расскажите нам, пожалуйста, о новостях и достижениях компании SCHOTT, в глобальном масштабе, не ограничиваясь локальным рынком.

– За последние пять лет компания SCHOTT провела серьезную региональную экспансию. Идея была в том, чтобы усилить наше глобальное присутствие, особенно в странах с динамично развивающимися фарма рынками, например, в странах БРИК. Мы получаем положительные отзывы от клиентов в России, в том числе и за то, что наше местное производство соответствует стандартам GMP.

– И мы плавно переходим к вопросу о планах компании на следующий год и в целом на будущее. Какие перспективы видит компания?

– Нашей целью всегда было развитие, которое выражается в количественном и качественном эквиваленте. С одной стороны, нам необходимо скорректировать производственные мощности на растущих рынках. С другой стороны, мы хотим усилить сотрудничество с нашими клиентами, чтобы гарантировать им превосходное качество продукции – в идеале еще в процессе производства лекарственного продукта. Мы становимся действительно партнерами, а не просто поставщиками продукции.

Р. Вагнер и Л. Остроух, К. Арендс, «Schott»

– И, наконец, заключительный вопрос. Что Вы думаете о фармацевтическом рынке Восточной Европы, России и других развивающихся рынках? Какие существуют перспективы для компании на столь конкурентном рынке?

– Рынок Восточной Европы сейчас очень динамичен, мы видим большое количество международных фармацевтических компаний, инвестирующих в локальные производственные мощности. Как следствие, перечень доступных лекарственных препаратов может поменяться с течением времени, что в итоге повлияет на цепочки поставок. И однажды определенный сегмент рынка может просто провалиться. Мы наблюдаем подобные процессы в других странах, но хорошая новость в том, что такое развитие рынка принесет пользу пациентам, так как качество медицинской помощи, как правило, улучшается.

«ШОТТ Фармасьютикал Пэккэджинг»
606524 Россиия, Нижегородская обл.,
г. Заволжье, ул. Железнодорожная 1,
стр. 45, Литер П
тел. +7 831-61-2-13-13
факс +7 831-61-2-13-28
pharmaceutical_packging@schott.com
www.schott.com/pharmaceutical_packaging

SCHOTT
glass made of ideas