



Mείνα ευγενικό χαρόγελο π. κ. Αθανασία Γκιουλέκα, Διευθύνουσα Σύμβουλος της πολυεθνικής φαρμακευτικής εταιρείας UCB μάς υποδέχτηκε στα νέα γραφεία της εταιρείας στον Άλιμο. Είναι η πρώτη φορά που μιλά στον ελληνικό Τύπο και συνειδητά επέλεξε τον "ΚΤΦ", αναγνούριζόντας το φαρμακείο ως ένα ακρογωνιαίο κορμάτι στο σύστημα παροχής υπηρεσιών υγείας στην χώρα μας.

Όπως ήταν φυσικό τα ερωτήματα πολλά, στράφηκαν κυρίως στο προφίλ και τις στόκους της εταιρείας αλλά και στα σοβαρά θέματα που αντιμετωπίζει ο χώρος του φαρμάκου λόγω της οικονομικής ύφεσης.

Κα Γκιουλέκα, μετά την πρόσφατη πραγματοποίηση των εγκανίων των νέων γραφείων της UCB σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη έρχεται τώρα η πρώτη συνέντευξή σας στον ελληνικό Τύπο και μάλιστα σ' ένα έντυπο που απευθύνεται κατά κύριο λόγο σε φαρμακοποιούς. Μπορούμε να πούμε ότι οι κινήσεις αυτές σημαδούν μία νέα εποχή στην παρουσία της εταιρείας στην Ελλάδα; Εκατό τοις εκατ. Αυτό είναι βέβαιο. Και νομίζω ότι δεν είναι τυχαίο. Όντως μάς ενδιαφέρουν οι φαρμακοποιοί. Όντως μάς ενδιαφέρει αυτό το κομμάτι που ασκολείται με τη διανομή και τη διάθεση των φαρμάκων μας και εάν ήσασταν στα εγκαίνια των νέων γραφείων μας πριν λίγο καιρό, θα διαπιστώνατε ότι ένα σημαντικό κομμάτι των καλεσμένων μας ήταν οι φαρμακοποιοί και οι φαρμακέμποροι. Γιατί πραγματικά πιστεύουμε ότι κομμάτι του ρόλου μας και της αποστολής μας είναι το κάθε φάρμακο μας, από την ώρα που φεύγει από τις αποθήκες μας μέχρι την ώρα που φθάνει στον ασθενή στο μακρινό χωρίο ή στο μικρό νησί της Ελλάδας να διατηρεί αναλλοίωτα τα ποιοτικά χαρακτηριστικά του. Ο φαρμακοποιός παίζει έναν ιδιαίτερο ρόλο, είναι σύμβουλος υγείας για τον ασθενή, είναι αυτός που στηρίζει τον ασθενή και φυσικά είναι αυτός που ο ασθενής πρωτίστως εμπιστεύεται. Επομένως θεωρούμε το ελληνικό φαρμακείο ως ένα ακρογωνιαίο κομμάτι στο σύστημα παροχής υπηρεσιών υγείας στην χώρα μας. Πραγματικά το πιστεύουμε αυτό.

Γενικότερα πάντως ως μία πολυεθνική εταιρεία η UCB διατηρεί θα έλεγα και ένα καμπλό προφίλ στην χώρα μας. Η παρουσία της στα MME δεν ήταν έντονη. Υπάρχει μία αλλαγή σ' αυτό;

Υπάρχει μια αλλαγή τα τελευταία χρόνια που ξεκινά από την παγκόσμια στρατηγική της εταιρείας και φθάνει πλέον και στην Ελλάδα. Τα τελευταία χρόνια ΟΥΚΒ άλλαξε. Όραμα και δέσμευση μας είναι να πηγαδύμε της μάχης ενάντιος σε σοβαρά νοσήματα με καινούρια βιοτεχνολογικά προϊόντα. Αυτή η αλλαγή προϋπόθετε μία αλλαγή εσωτερικά πρώτα και στη συνέχεια την έκφραση αυτού που έχουμε φτιάξει σήμερα προς τα έξω. Τώρα που αισθανόμαστε ότι είμαστε έτοιμοι, ανοίγουμε τις πόρτες μας και λέμε «Έμαστε εδώ και το καινούριό μας πρόσωπο είναι αυτό». Οπότε κατά κάποιο τρόπο -δεν ξέρω εάν στην παρουσία της εταιρείας στην χώρα μας ήταν low profile- πιστεύω ότι τώρα είναι η κατάλληλη στιγμή να πούμε ποιοι έμαστε γιατί τώρα έχουμε διαμορφώσει αυτό που θα είναι το μέλλον μας.

Σε ποιους τομείς δραστηριοποιείται η UCB και ποια είναι τα προϊόντα της;

Σεκινώ με την κατηγορία των αντιεπιληπτικών όπου παραδοσιακά η UCB είναι ο πιγέτης της παγκόσμιας αγοράς, με το Vimpat και το Keppra και στην οποία συνεχώς επενδύουμε ώστε να έχουμε τη δυνατότητα να προσφέρουμε στους ασθενείς τα επόμενα χρόνια μία νέα γενιά εξελιγμένων και καινοτόμων προϊόντων.

Δραστηριοποιήμαστε επίσης στη Νόσο του Πάρκινσον, όπου έχουμε κυκλοφορίσει ένα εντελώς διαφορετικό

Αθανασία Γκιουλέκα Διευθύνουσα Σύμβουλος της UCB AE

"Είναι η κατάλληλη στιγμή να πούμε ποιοι είμαστε γιατί τώρα έχουμε διαμορφώσει αυτό που θα είναι το μέλλον μας"

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΧΑΡΑΛ. ΠΕΤΡΟΧΕΙΛΟ



» "Είναι ευκαιρία για τη χώρα, για τις εταιρείες και για τον καθένα προσωπικά να δείξει ένα διαφορετικό αξιακό καταρχήν προφίλ και να βγάλει προς τα έξω τον καλύτερό του εαυτό. Νομίζω ότι αυτή θα πρέπει να είναι η άμυνά μας ή και η επίθεσή μας ενάντια στην κρίση"

προϊόν, το Neupro που είναι το πρώτο και μοναδικό διαδερμικό επίθεμα και για τα πρώιμα και για τα δύμα στάδια της νόσου. Περνό στην κατηγορία των αυτοάσοντων παθήσεων όπου κυκλοφορούμε εδώ και ένα χρόνο το Cimzia, ένα βιολογικό παράγοντα που μάς δίνει πολύ μεγάλη χαρά για τα εξαιρετικά αποτελέσματα του σε όπι αφορά τη βοσθεία που προσφέρει σε ασθενείς με ρευματοειδή αρθρίτιδα. Μία σημαντική κατηγορία που έρχεται από το παρελθόν αλλά αποτελεί και πολύ σημαντικό κομμάτι του παρόντος, είναι ο τομέας της αλλεργίας. Το Xolair και το Zirete είναι τα γνωστά μας προϊόντα σε ανάτολη γενεύη με την αλλεργία χώρο, αυτόν του αναπνευστικού, όπου κυκλοφορούμε το Inhuair για το άσθμα.

Ένα σημαντικό ζήτημα που απασχολεί και επηρέαζει

σημαντικά την πορεία μας εταιρείας που παρασκευάζει πρωτότυπα φάρμακα είναι η λίξη της πατέντας των φαρμάκων της. Εσείς ως εταιρεία σε τι σημείο βρισκόσαστε;

Κοιτάζετε, αυτό το ζήτημα είναι εμπορικά σημαντικό αλλά θα έλεγε κανείς ότι εάν μια εταιρεία είναι προσαπολομένη στο μέλλον είναι προετοιμασμένη γι' αυτό. Δεν αισθάνομας ότι αυτό θα επηρεάσει το μέλλον μας.

Αυτό που σίγουρα επηρέαζει το μέλλον μας είναι τα κανούργια μας προϊόντα, το Vimpat, το Neupro, το Cimzia αλλά και το κατά πόσο θα πιορέσουμε την προβάλλουμε στην κοινότητα των Επαγγελματών Υγείας και στην Πολιτεία τα σημαντικά πλεονεκτήματα που έχουν, απέναντι στις σοβαρές ασθένειες. Οπότε το θέμα της πατέντας δεν με απασχολεί ιδιαίτερα μας και το θεωρώ φυσικό και δίκαιο να λίγει κάποια στιγμή.

Έχετε αυτή τη στιγμή προϊόντα των οποίων να σας επηρέαζει η λίξη της πατέντας;

Το Keppra έχει κάσοι την πατέντα του αλλά δεν έχουν βγει ακόμη γεννόπτημα. Και όντας το πιο μεγάλο προϊόν μας είναι ίσως αυτό που θα επηρέασε τα αποτελέσματα μας περιοστικά. Όπως σας ανέφερα προηγουμένως, θέλω να ποτεύω ότι αυτό θα το ισορροπίσουμε με την ανάπτυξη των νέων προϊόντων μας Vimpat, Neupro και Cimzia.

Αυτή τη στιγμή πού βρίσκεστε στη διαδικασία ανάπτυξης νέων προϊόντων;

Έχουμε λανσάρει τα τελευταία δύομισι χρόνια τρία προϊόντα που για το μέγεθός μας είναι εντυπωσιακός αριθμός. Μέχρι το 2015 αναμένουμε άλλα 3 νέα φάρμακα για τον ερυθματώδη λόκο, την επιληψία και την οστεοπόρωση. Αυτό είναι σημαντικό για εμάς. Τα νέα μας προϊόντα είναι όλα μας προϊόντα και εκεί επικεντρωνόμαστε.

Η UCB έχει προχωρήσει στην κατασκευή μίας πλοτικής βιοτεχνολογικής μονάδας στην πόλη Μπρέιν στο Βέλγιο. Με την κατασκευή αυτού του εργοστασίου, η εταιρεία θεωρεί ότι εδραιώνεται τη θέση της ως βιοτεχνολογικά φαρμακευτικά εταιρεία, που ευπέραιει το ερευνητικό της ενδιαφέρον σε σοβαρές ασθένειες του ανοσοολογικού και του κεντρικού νευρικού συστήματος. Πείτε μας λίγα λόγια γι' αυτό το έργο.

Είναι μια πολύ μεγάλη επένδυση. Για μας είναι πάρα πολύ σημαντικό γιατί, όπως οις είμαστε και στην αρχή, είναι πολύ ξεκάθαρο ότι κινούμαστε προς την κατεύθυνση της βιοτεχνολογίας. Μην ξεχνάτε ότι η UCB είναι ευρωπαϊκή εταιρεία. Η έδρα της βρίσκεται στο Βέλγιο. Το να έχουμε ένα δίκυ με εργοστάσιο στην χώρα της Ευρώπης με τα δικά μας ποιοτικά στάνταρ είναι απολύτως απαραίτητο για να εξασφαλίσουμε το μέλλον μας στη βιοτεχνολογία.

Ποια είναι η επιχειρησιακή διάρθρωση της UCB στην Ελλάδα;

Έχουμε τρεις επιχειρησιακές ομάδες: η μία είναι αυτή που κειρίζεται τα προϊόντα του Κεντρικού Νευρικού Συστήματος, που δεύτερη εκείνη που ασκολείται με την Ανοσολογία και πιο τρίτη εκείνη που κειρίζεται την Άλλεργία και το Αναπνευστικό. Η δομή μας είναι αρκούντως λιτή. Δεν έχουμε δηλαδή πολλά ενδιάμεσα εραρχικά επίπεδα ώστε μ' αυτόν τον τρόπο ευνοείται η γρήγορη απόφαση, η άμεση επικοινωνία, η άμεση δράση. Και όπως βλέπετε και από τα γραφεία μας προσπαθούμε να λειτουργούμε όσο το δυνατό πιο ομαδικά, ανοικτά, με διαφάνεια και αμεσότητα.

Πώς εξελίσσεται μέσα στο χρόνο η επιχειρησιακή παρουσία της UCB στην χώρα μας, ειδικά τα τελευταία δύο χρόνια που το περιβάλλον έχει γίνει ποιο δύσκολο; Η περισσή χρονιά που ανέλαβα στην εταιρεία ήταν μια «χρονιά αυτορροδιοικησύ μας». Θα το πω έτσι... κομψά καθώς για όλη την αγορά υπήρξε μια σημαντική μείωση του τζίρου πιο οπίσια αφειλόταν -μεταξύ άλλων- και στην περιοχή επίπεδη μείωση των τιμών των φαρμάκων που



ζήσαμε. Φέτος είμαστε από τις λίγες εταιρείες που έχουμε ανάπτυξη. Την ανάπτυξη αυτή την οφείλουμε στην ύπαρξη των καινούργων μας προϊόντων αλλά και στο γεγονός ότι δουλεύουμε αρκετά επικεντρωμένα σ' αυτά προϊόντωνας να μην σπαταλούμε τις δυνάμεις μας σε δράσεις που δεν έχουν αποτέλεσμα.

Πόσο εύκολη υπόθεση είναι η πρώθηση και εφαρμογή αναπτυξιακής στρατηγικής από μία φαρμακευτική εταιρεία υπό συνθήκες, όπως αυτές που έχουν διαμορφωθεί στην χώρα μας το τελευταίο διάστημα; Κοιτάξτε, κάθε κρίση είναι και μια ευκαιρία. Νομίζω ότι ο τρόπος που κινούμασταν ως εταιρείες τα τελευταία χρόνια είκε πολλά θετικά αλλά είκε και δράσεις άσκοπες που απλώς τις κουβαλάουμε από το παρελθόν. Νομίζω μα πάριστη σε βάζει απέναντι στην πραγματικότητα, πετάς τα χάροπτα, κρατάς τα σημαντικά και προχρόνια. Η κρίση σου δίνει μιά πολύ καλή ευκαιρία να επαναπροσδιοριστείς και να κινηθείς με βάση αυτό που πραγματικά πρέπει να είσαι: απολύτως επιστημονικός, συνάδελφος, συνεργάτης, συμμέτοχος στα θέματα της υγείας για την ιατρική ή τη φαρμακευτική κοινότητα. Άρα αυτό είναι το άπιλο μας.

Αντιμετωπίσατε, όπως και πολλές άλλες εταιρείες στην Ελλάδα θέματα με τη μητρική σας εταιρεία στο εξωτερικό για μείωση του προσωπικού, απόσυρση πραϊδόντων κτλ; Δεν μπήκε πότε το θέμα για το έαν θα πρέπει να μείνουμε ή να φύγουμε γιατί η ευθύνη της UCB απέναντι στους ασθενείς δε θα επέτρεψε ποτέ να παρθεί μια τέτοια απόρρηση. Πιστεύω επίσης ότι υπάρχει απόλυτη εμπιστοσύνη στο ελληνικό μάνατζμεντ αυτή τη στιγμή – το ειδαμε και στα εγκαίνια που ήταν εδώ ο πρόεδρος της Ευρώπης που ήταν τότε μόλις ένα μήνα στην εταιρεία και ήταν η πρώτη θυγατρική που εποκέφριπτε, ο πρόεδρος των mid markets επίσης ήταν εδώ, καθώς και η διευθύντρια του ανθρώπου δινομικού της Ευρώπης. Δηλαδή απολαμβάνουμε μια εμπιστοσύνη που νομίζω ότι θα πρέπει να έχει κάθε Ελλήνας μάνατζερ που συνδέεται με πολυεθνική.

Υπήρχαν περιοπές στο προσωπικό;

Στο προσωπικό δεν προκαρδιάσαμε στην κάλυψη των ανοικτών θέσεων που αφορούσαν προηγούμενες αποχωρίσεις π.χ. λόγω συνταξιοδότησης ή μειωμένης απόδοσης. Φροντίσαμε επίσης να κάνουμε τις δύοπτες προσαγωγές μας από μέσα. Όλα αυτά μείωσαν τον αριθμό των εργαζομένων χωρίς να κάνουμε δραστικές κινήσεις μαζικών απολύσεων.

Ποια είναι η άποψή σας για τα κυβερνητικά μέτρα για τον έλεγχο της φαρμακευτικής δαπάνης και τις αντιδράσεις που αυτά έχουν προκαλέσει;

Νομίζω ότι η Ελλάδα έπρεπε να πάρει μέτρα στο φάρμακο, είτε είχαμε το Μνημόνιο είτε δεν το είχαμε. Το ερώτημα είναι κατά πόσο υπάρχει συνεργασία με τη βιομηχανία γι' αυτά τα μέτρα γιατί πραγματικά πιστεύω ότι με καλύτερη συνεργασία με τη βιομηχανία θα μπορούσε η κυβερνόντων να πάρει πιο αποδοτικά μέτρα και πότι να έχει εξοικονομήσει πολύ περισσότερα χρήματα. Το σημαντικό για μένα θέμα είναι ο σχεδιασμός των μέτρων με μια μακροπρόθεσμη λογική. Δηλαδή θα πρέπει να απαντήσουμε σε ερωτήματα όπως για παράδειγμα: Θέλουμε στην Ελλάδα να προστατέψουμε την καινοτομία ή θέλουμε απλώς να μειώσουμε το κόστος μην ελέγχοντας από που θα μειωθεί το κόστος; Διότι με ρωτήσατε πριν για τα προϊόντα πατέντας. Αν μειωθεί το κόστος από αυτά τα προϊόντα που είναι και μεγάλα σε τζίρο και έχει λίγει σε πατέντα τους, το κράτος εξουσιονεί πολλά χρήματα αλλά δεν επηρέάζεται η καινοτομία. Όταν όμως κόβουμε τις τιμές χωρίς να διακρίνουμε τα παλιά και τα καινούργια προϊόντα καταστρέφεται η προσποτική εισόδου νέων φαρμάκων στην χώρα μακροπρόθεσμα. Αυτή η θέληση να προστατεύει την καινοτομία δεν υπάρχει αυτή που στηγάμη από την πλευρά της Πολιτείας. Αυτό τουλάχιστον δείχνει ο τρόπος με τον οποίο προσπαθεί να εφαρμοστεί η θετική λίστα ή ο τρόπος με τον οποίο επιβλήθηκε η περιονί flat μειώση των τιμών στα φάρμακα. Όλα αυτά δε δείχνουν πουθενά ότι προστατεύεται η καινοτομία. Και αυτό είναι το νούμερο ένα πρόβλημα που βλέπω στα κυβερνητικά

μέτρα: το θέμα της καινοτομίας και η μη συνεργασία με τη βιομηχανία σε ότι αφορά τις αποφάσεις που την αφορούν.

Σχετικά με το θέμα στο οποίο αναφέρεστε έχει ανοίξει μία κουβέντα, όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς και αναφέρεται στη σχέση κόστους-οφέλους των νέων θεραπειών που μπαίνουν στην αγορά.

Κοιτάξτε. Αυτός είναι ένας προβληματισμός που καλώς υπάρχει. Και όντως θα πρέπει να προετοιμαστούμε στην κατεύθυνση να αποδεικνύουμε και την φαρμακοοικονομική αξία των προϊόντων μας. Θεωρώ ότι για τα προϊόντα του μελλοντος αυτό θα είναι απολύτως απαραίτητο.

Είπατε νωρίτερα ότι η πολιτεία θα έπρεπε να ακούσει περισσότερο τη φαρμακοβιομηχανία. Που πιστεύετε ότι θα μπορούσε να βρεθεί ένα κοινό σημείο επαφής μεταξύ των δύο πλευρών;

Στη μείωση του κόστους της φαρμακευτικής δαπάνης παραδείγματος χάρη. Δηλαδή – και χωρίς να εκπροσωπώ τον ΣΦΕΕ, σε καμία περίπτωση – ξέρω πολύ καλά ότι για τα πιάρχουμενο προϊόντες από την πλευρά της φαρμακοβιο-

μηχανία για να επαναπροσδιοριστούμε και να επαναποθετηθούμε στην ελληνική αγορά. Δύο είναι τα πο σημαντικά στοιχεία για τα οποία είμαι αισιόδοξη. Το πρώτο και το πο σημαντικό είναι οι άνθρωποι της UCB. Πραγματικά ο καθένας ξεχωριστά είναι πολύτιμος για την πορεία αυτής της εταιρείας και είμαστε πολύ τυχεροί γιατί έχουμε εξαιρετικούς ανθρώπους με πραγματικά προσόντα και αξές αλλά και με δύναμη ψυχής και θέληση να πετύχουν. Και το δεύτερο είναι τα προϊόντα μας. Έχουμε εξαιρετικά προϊόντα. Τόσο αυτά που σήμερα διαθέτουμε – όσα και εκείνα που έρχονται. Αρκεί να σκεφτείτε ότι το 2010 επενδύσαμε το 22% του τζίρου μας στην έρευνα και πεπένθυμα αυτή είναι η μεγαλύτερη που πιάρχουμε όχι μόνο στη χώρα της φαρμακοβιομηχανίας αλλά σε όλους του κλάδους της βιομηχανίας σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

Ποια είναι τα σκέδια που υπάρχουν για τη UCB το αμέσως επόμενο χρονικό διάστημα;

Για μας πολύ μεγάλη πρόκληση αυτή τη στιγμή είναι να θωρακίσουμε την εταιρεία μας σε ότι αφορά



Η Αθανασία Γκιουζέκα, Διευθύνουσα Σύμβουλος της UCB A.E. με τον συνεργάτη μας Χαράλαμπο Πετρόχειλο

“**Έχουμε εξαιρετικά προϊόντα. Το 2010 επενδύσαμε το 22% του τζίρου μας στην έρευνα και η επένδυση αυτή είναι η μεγαλύτερη που υπάρχει όχι μόνο στο φάρμακο αλλά σε όλους τους κλάδους της βιομηχανίας σε ευρωπαϊκό επίπεδο”**

τις αλλαγές που είναι να έρθουν. Δε θέλουμε να σταματήσουμε τις αλλαγές καθότι πιστεύουμε ότι και εμάς μας βοηθούν να βελτιωθούμε. Είναι μια ευκαιρία να αναπτύξουμε τις εταιρικές αλλά και τις ατομικές μας ικανότητες κατά τέτοιο τρόπο ώστε να ανταποκριθούμε και αρμονικά απέναντι σε ότι αφορά το παρόν αλλά και επιθετικά σε ότι αφορά την ανάπτυξη και το μέλλον μας μια και έχουμε τη χαρά να έχουμε τόσα νέα προϊόντα που θα έρθουν. Επομένως βλέπουμε την Ελλάδα ως μια αγορά που ενδιαφέρεται την UCB και θέλουμε να έχουμε τις δυνατότητες και τις ικανότητες όχι μόνο να μπορούμε να ανταποκριθούμε αλλά και να μπορούμε να γηγενθούμε σ' αυτό το χώρο. Αυτή είναι η φιλοσοφία μας. Να έχουμε πιεστική πορεία. Και πιεστική δε σημαίνει απαραίτητα ως προς τον τζίρο. Σημαίνει πρωτότοπα στις συμπεριφορές, στις αξές, στον τρόπο δουλειάς, στον τρόπο συνεργασίας

κλείνοντας τις συνέντευξη ότι πιθανά να επιστρέψουμε στους φαρμακοποιούς. Έχετε ως εταιρεία την ίδια που να ακολεύεται με τα θέματα του φαρμακείου, με την πρώθηση των προϊόντων σας στα φαρμακεία; Θα ήταν πολύ ωραίο αλλά δυστυχώς δεν έχουμε OTC προϊόντα

Έχετε προγραμματίσει –ενδεκομένως- κάποιες δράσεις που να απευθύνονται στους φαρμακοποιούς; Κάποιες δράσεις είναι στα σκέδια μας αλλά βρίσκονται υπό διαμόρφωση. Δράσεις όμως, όντας δημιουργήσουμε οριάδα πιλότες που να πηγαίνει στους φαρμακοποιούς. Αυτό οικονομικά δεν το αντέχουμε.