

Οι καλύτεροι... για το καλύτερο



Η εταιρία Lyofin, με σταθερές μεθοδικές κινήσεις, παρουσιάζει συνεχή και σταθερή ανοδική πορεία, μπαίνοντας όλο και πιο δυναμικά στον χώρο του φαρμακείου, με προτεραιότητα τις ανάγκες του ασθενούς. Η κ. **ΝΙΚΗ ΓΑΚΗ**, Υπεύθυνη Στρατηγικού Σχεδιασμού της εταιρίας Lyofin, μας εξηγεί την εξέλιξη και τη στρατηγική που ακολουθούν.

PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Ποια η ιστορία της Lyofin και της παρουσίας της στον χώρο του φαρμακείου; Πώς ξεκίνησε και πώς εξελίχθηκε μέχρι σήμερα;

ΝΙΚΗ ΓΑΚΗ: Η εταιρία Lyofin είναι μια Ελληνική εταιρία που ιδρύθηκε το 2007. Πήρε το όνομά της από την «λυοφίση» που είναι μια διαδικασία παραγωγής φαρμακευτικών προϊόντων υψηλής τεχνολογίας. Ξεκίνησε ως θυγατρική του ομίλου εταιριών Finix Group, ο οποίος μετρά παρουσία στον χώρο του φαρμάκου από το 1993. Η Lyofin συνεχίζει επάξια το καλό όνομα του ομίλου έχοντας στη φαρέτρα της φάρμακα και καλλυντικά. Παρά την οικονομική κρίση που υπάρχει στην Ελλάδα, τις συνεχείς μειώσεις τιμών, και το εύθραυστο οικονομικό περιβάλλον, η εταιρία μας παρουσιάζει σταθερή ανοδική πορεία. Τα τελευταία 2 χρόνια έχουμε μπει ακόμη πιο δυναμικά στο χώρο του φαρμακείου με καινοτόμα Ιατροτεχνολογικά προϊόντα, βάζοντας τις ανάγκες του ασθενούς ως πρώτη προτεραιότητα. Τώρα η εταιρία Lyofin επεκτείνεται περισσότερο στον τομέα των Ιατροτεχνολογικών προϊόντων με την Lyomedical.

P.M&E: Σε ποιους τομείς υγείας στοχεύει κατά προτεραιότητα η Lyofin και με ποιους τρόπους διαφοροποιείται από άλλες ελληνικές φαρμακευτικές εταιρίες;

Ν.Γ.: Η Lyofin ξεκίνησε την πορεία της στοχεύοντας σε καρδιολογικά και νοσοκομειακά προϊόντα, αλλά στη συνέχεια επεκταθήκαμε με επιτυχία και σε άλλους κλάδους. Σήμερα εκτός από τον καρδιολογικό τομέα έχουμε

“Οι αξίες που πιστεύουμε σαν εταιρία είναι να είμαστε «οι καλύτεροι, με τα καλύτερα προϊόντα, για το καλύτερο».”

έντονη δραστηριότητα στον τομέα της Ωτορινολαρυγγολογίας, Πνευμονολογίας, Δερματολογίας και Κεντρικού Νευρικού Συστήματος (CNS). Αυτό που μας διαφοροποιεί από άλλες ελληνικές εταιρίες είναι ότι δίνουμε πολύ μεγάλη έμφαση στην ποιότητα των προϊόντων, ανεξαρτήτως μορφής. Όλα τα προϊόντα μας είναι με επίσημες αποδεδειγμένες και εγκεκριμένες ενδείξεις. Επίσης να επισημάνω ότι όλα τα στελέχη της εταιρίας μας έχουν πολύχρονη εμπειρία στον χώρο παραγωγής και ελέγχου των προϊόντων.

P.M&E: Πού επικεντρώνονται οι κύριες δραστηριότητές και ποια είναι τα δυνατά σημεία της εταιρίας σας, ώστε να ανταπεξέρχεται αποτελεσματικά στον ανταγωνισμό του κλάδου;

Ν.Γ.: Η κύρια δραστηριότητά μας επικεντρώνεται στην προώθηση των προϊόντων μας, σε γιατρούς και φαρμακεία. Οι αξίες που πιστεύουμε σαν εταιρία είναι να είμαστε «οι καλύτεροι, με τα

καλύτερα προϊόντα, για το καλύτερο». Αυτό πρeσβεύουμε, και αυτό ακολουθούμε όλα τα χρόνια λειτουργίας μας. Το δυνατό μας σημείο που μας εξασφαλίζει το ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα είναι η ποιότητα των προϊόντων, οι μη τραπεζικές υποχρεώσεις της εταιρίας, η ευελιξία αλλά και η άμεση ανταπόκριση μας προς όλους τους πελάτες μας για επίλυση κάθε δυσκολίας. Αυτό οφείλεται στο άρτια έμπειρο προσωπικό που στελεχώνει την εταιρία. Για παράδειγμα, θα σας αναφέρω ότι στο τμήμα ιατρικής ενημέρωσης, κάθε ιατρικός επισκέπτης μας διαθέτει μια πολύχρονη εμπειρία

αντιπροσώπησης στον εκάστοτε κλάδο, (πνευμονολογία, cns, καρδιολογία, δερματολογία, ωτορινολαρυγγολογία και φαρμακείου), ενώ φροντίζουμε να είναι μόνιμος κάτοικος της περιοχής που προωθεί, κυρίως στην επαρχία. Με αυτό τον τρόπο επιτυγχάνουμε την αμεσότητα και τη συχνή επικοινωνία με τους πελάτες μας. Έτσι μπορούμε να ακούσουμε τους εκάστοτε προβληματισμούς που έχουν και να φέρουμε άμεσες λύσεις.

P.M&E: Ποιες είναι οι κύριες δυσκολίες που αντιμετωπίζετε στην αγορά αυτή την εποχή και με ποιους τρόπους στοχεύετε στην περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρίας σας;

N.Γ.: Η αλήθεια είναι ότι αυτή η εποχή που διανύουμε είναι η πιο δύσκολη στο φαρμακευτικό κλάδο τα τελευταία 20 χρόνια. Οι ασταθείς οικονομικοί παράγοντες και το συνεχώς μεταβαλλόμενο οικονομικό περιβάλλον, αποτελούν σταθερά εμπόδια στην περαιτέρω άνθιση της εταιρίας. Η οικονομική κρίση που έχει εδραιωθεί, τα συνεχώς αυξανόμενα ποσά επιστροφών στο κράτος, rebates (15%) και clowback (17-18%) με συνεχείς αυξητικές τάσεις, σε συνδυασμό με τη συνεχή μείωση τιμών, είναι μια καθημερινότητα για όλες τις φαρμακευτικές εταιρίες. Όλα αυτά έχουν σαν αποτέλεσμα τη μείωση του ποσοστού των Ελληνικών εταιριών στη φαρμακευτική αγορά, οπότε η παρούσα κατάσταση μας βρίσκει να έχουμε σαν άμεσους ανταγωνιστές πολυεθνικές εταιρίες «κολοσσούς» στον χώρο αυτό. Ο Robim Sharma έχει πει ότι «Ένα πρόβλημα είναι πρόβλημα μόνο όταν το αντιμετωπίζεις σαν πρόβλημα» και ο Zig Ziglar έχει πει ότι «Όταν εστιάζεις σε ένα πρόβλημα τότε βλέπεις περισσότερα προβλήματα, ενώ αν εστιάζεις σε δυνατότητες τότε βλέπεις περισσότερες ευκαιρίες». Για αυτό το λόγο και εμείς εστιάζουμε στα δυνατά μας σημεία, στο γεγονός ότι δεν έχουμε τραπεζικές υποχρεώσεις και είμαστε μια Ελληνική ευέλικτη και με άμεση ανταπόκριση εταιρία, οπότε βλέπουμε ως ευκαιρία το να επενδύσουμε σε καινούργια ιατροτεχνολογικά προϊόντα, καλλυντικά και συμπληρώματα διατροφής, πετυχαίνοντας την περαιτέρω ανάπτυξη στην εταιρία.

P.M&E: Ποια στρατηγική κατεύθυνση ακολουθεί η εταιρία και με ποια εργαλεία και υπηρεσίες υποστηρίζετε τους επαγγελματίες υγείας;

N.Γ.: Η στρατηγική κατεύθυνση που ακολουθεί η εταιρία είναι να μπαίνουμε επιθετικά στην αγορά μη κάνοντας μεγάλα ανοίγματα αλλά σταθερές μεθοδικές κινήσεις. Τα εφόδια που παρέχουμε στους επαγγελματίες υγείας είναι τα σωστά ποιοτικά και ανταγωνιστικά προϊόντα, ικανά να καλύψουν τις ανάγκες των ασθενών στο έπακρο. Άλλωστε αυτό είναι και ο άμεσος στόχος μας. Οι ανταγωνιστικές τιμές των προϊόντων, οι οικονομικές προσφορές σε φαρμακεία, αλλά και η αμεσότητα που διαθέτουμε, είναι κάποια από τα κύρια εργαλεία που παρέχουμε στους επαγγελματίες υγείας. Επιπλέον, λαμβάνουμε δράση και κορηγίες σε διάφορα forums υγείας και αθλητισμού, συνέδρια και εκθέσεις. Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι η Διημερίδα Επιχειρηματικότητας και Επικοινωνίας Υγείας, όπου λαμβάνουμε μέρος ως εκθέτες τα τελευταία χρόνια και ερχόμαστε σε άμεση επαφή με υπάρχοντες και νέους επαγγελματίες υγείας στον χώρο του φαρμακείου, η παρουσία μας σε Ιατρικά Συνέδρια, για άμεση επαφή με ιατρούς και τέλος η παρουσία μας σε παγκόσμιες εκθέσεις φαρμάκων όπου μπορούμε να σφυγμομετρήσουμε την πορεία του κλάδου γενικά και να προσαρμοστούμε στις εκάστοτε Ελληνικές απαιτήσεις.

P.M&E: Πιστεύετε ότι υπάρχουν νέες και καινοτόμες ενέργειες ή ιδέες που διαφαίνονται αυτή την περίοδο στην αγορά με στόχο να προσφέρετε καλύτερες υπηρεσίες στους φαρμακοποιούς - πελάτες σας;

N.Γ.: Φυσικά και υπάρχουν ευκαιρίες για να παρέχουμε καλύτερες υπηρεσίες και «extra βοήθεια» στους φαρμακοποιούς - πελάτες μας. Η ραγδαία ανάπτυξη

“ Η ραγδαία
ανάπτυξη
της τεχνολογίας
είναι
μια ευκαιρία
που θα ήταν
λάθος να μείνει
ανεκμετάλλευτη. ”

της τεχνολογίας είναι μια ευκαιρία που θα ήταν λάθος να μείνει ανεκμετάλλευτη. Για αυτό το λόγο η σωστή ιντερνετική ενημέρωση στους τελικούς καταναλωτές, τους ασθενείς, είναι κάτι που έχει ξεκινήσει να γίνεται από εμάς τον τελευταίο καιρό. Η σωστή ενημέρωση στο διαδίκτυο κάνει τον κόσμο να αρχίσει να έχει γνώση των σωστών προϊόντων (ιατροτεχνολογικών, καλλυντικών και συμπληρωμάτων διατροφής) και να επιλέγει συνειδητά το τι είναι καλύτερο για αυτούς. Εμείς ως Lyofin έχουμε ξεκινήσει να προωθούμε τα προϊόντα μας, τα προτερήματά τους και τις δυνατότητες που διαθέτουν, έτσι ώστε ο φαρμακοποιός να έχει ένα επιπλέον αγοραστικό κοινό, αφού όπως μας λένε οι ίδιοι οι φαρμακοποιοί, ο ασθενής πηγαίνει στο φαρμακείο και ζητάει από μόνος του το προϊόν που «έχει βουίξει στο Internet». ■