



# A kórházaknak fejlesztünk

**Mérei Zsuzsanna, a Humantrade Rt. infúziós termékmenedzsere az évtizedes beszállítói kapcsolatról és az infúziók fejlődési irányairól beszélt olvasóinknak.**

**H** *Tavaly augusztustól foglalkozik infúziókkal. Milyen tapasztalatai vannak a kórházi piac e szegmenséről?*

– A magyar infúziós piac érdekes terület, nagyon jól érzem magam benne. Ez talán annak is köszönhető, hogy a Humantrade Rt. ezen a területen piacvezető Magyarországon. Egészen pontosan, az alapinfúziós oldatok 10 milliárd egység piacán domináns piaci szerepet töltünk be, a készítmények 65-70 százalékát mi szállítjuk a magyarországi kórházaknak. Ennek az is az oka, hogy évtizedek óta, elsősorban a Human márkanévvel, mi vagyunk a piac tradicionális szállítója. Az alapinfúziós oldatok mellett még létezik nagyjából harminc különböző speciális infúziós oldatunk, így összességében évente közel 9 milliárd egységnyi infúziót szállítunk.

**H** *Jelen vannak az összes magyar kórházban?*

– Gyakorlatilag igen. Alapinfúziós termékpalettánk olyan széles, hogy szinte minden típusú oldattal rendelkezünk, és ezeket számtalan kiszerezési formában nyújtjuk. Az alapoldatokat szállítjuk hagyományos, üveges kiszerezésben és mo-



Mérei Zsuzsanna

dernebb, műanyag zsákos formában is, igénytől függően széles térfogatválasztékban 100 és 1000 ml között. Magyarországon a TEVA-csoporton kívül még három szereplő található ezen a piacon. Az elemzések azt mutatják, hogy a választékot és kiszerezési formát illetően nálunk található a legszélesebb termékskála.

**H** *Ezzel magyarázható a piacvezető szerep?*

– Részben ezzel, részben a tradícióval. A gödöllői gyárban készített Human infúziók voltak az első, és hosszú ideig az egyetlen alapinfúziós oldatok, amelyek forgalomba kerültek Magyarországon. Ezért tradicionálisan jó a kapcsolat a Humantrade és a végfelhasználó kórházak között. De a piacvezető szerep magyarázható azzal is, hogy folyamatosan bővítjük a termékpalettát, fejlesztjük a termékeinket, és figyelembe vesszük a kórházaktól visszaérkező javaslatokat. Például a műanyag zsákos infúziók bevezetése során a gyár fejlesztő csapata jelentős mértékben figyelembe vette a vevői visszajelzéseket és kívánásokat. Ennek köszönhető, hogy ez a termékcsaládunk bevezetése óta sokat változott, alakult.

**H** *Milyen fejlesztéseket végeztek a műanyag zsákos infúzióknál?*

– Például javítottunk az infúziós zsák portjainak kialakításán, könnyebben feltehetővé alakítottuk a zsákok védő külső burkot, és könnyebben átszűrhetőre cse-

réltük a gumidugókat. Ez mind-mind olyan fejlesztés volt, amelyet a minél könnyebb és biztonságosabb felhasználás érdekében, felhasználóink tapasztalatai alapján valósítottunk meg.

**H** *A TEVA-csoport jelentős vállalatoként inkább multinacionálisnak vagy inkább magyarnak számítanak az infúziók piacán?*

– Úgy hiszem, inkább magyarnak. Az alapinfúziós piacon a négy jelentős beszállító közül mi vagyunk az egyetlenek, akik Magyarországon gyártunk infúziót, magyar szakemberekkel, magyar munkaerővel, elsősorban a magyar piacra.

**H** *Ez azt jelenti, hogy kedvezőbb feltételeket tudnak nyújtani a kórházaknak?*

– Az alapinfúziós piacon nagyon komoly árverseny tapasztalható, a piaci részesedés növelése érdekében még az önköltségi ár alatti ajánlatokkal is találkozni. A magyar kórházi szektor és a Humantrade közös szerencséje, hogy termékeinket itthon, Gödöllőn gyártjuk, és egy csoporthoz tartozik a gyártóüzem és a nagykereskedelmi feladatokat ellátó Humantrade. A gyár szomszédságában lévő, a legmodernebb követelmények szerint felszerelt logisztikai központból zajlik a kiszállítás, ez kedvezően befolyásolja a költségeinket, amellett, hogy sokkal rugalmasabban tudunk megfelelni az elvárásoknak. A stabil piaci háttér és a vevőinkre szabott fizetési kondíciók mellett talán az is fontos szempont, hogy több évtizedes kórházi kapcsolataink eredményeként bármilyen felmerülő problémát gyorsan, operatíván, szinte baráti légkörben tudunk megoldani.

**H** *Milyen a kapcsolatuk a kórházi menedzsmenttel?*

– Nagyra értékelem a kórházak főigazgatóival, gazdasági igazgatóival, főgyógyszerészeivel és ápolási igazgatóival való együttműködést, mert ők például az új infúziós zsákok bevezetésében is komoly segítséget nyújtottak, felismerték a megoldás előnyeit, visszajelzéseikkel segítettek a fejlesztési munkánkat. Ennek köszönhető, hogy magyar gyártóként, a legmodernebb nemzetközi gyártási tapasztalatokat felhasználva, a magyar kórházak speciális elvárásainak megfelelően fejlesztjük tovább termékeinket.



## PÁLYAKÉP

**Mérei Zsuzsanna** 1971-ben végez közgazdász-ként a Marx Károly Közgazdaságtudományi

Egyetemen. A diploma megszerzését követően a gyógyszer külkereskedelemben, 1971-74 között a Chinoin exportosztályán, 1974-89 között a Medimpex gyógyszer külkereskedelmi vállalatnál dolgozik. 1989-ben kerül a Biogal Gyógyszergyár exportosztályára, ahol 2003-ig, már TEVA alkalmazottként, exporttal foglalkozik. 2003-ban vált a magyarországi marketingre, és 2005 augusztusától a felső légúti megbetegedések kezelésével kapcsolatos antibiotikumok termékmenedzsere. 2005 augusztusa óta infúziós termékmenedzsere. Oroszul és angolul beszél. Férfje közgazdász, három felnőtt fia van.