



# „Az Egis kémia nélkül megáll”

Beszélgetés Poroszlai Csabával, az Egis Gyógyszergyár Zrt. vezérigazgatójával

*Az Egis 2023-ban ünnepelte alapításának 110. évfordulóját, ehhez kapcsolódva a Magyar Kémikusok Lapja két számában is közölt írást az elmúlt hónapokban. A cég 110 éves története során egymástól jelentősen különböző időszakok váltakoztak. Ezek a periódusok a vállalat jelenlegi működésében is éreztetik hatásukat?*

A mindennapjainkban már önmagában a száztíz éves múlt tudata is erősen jelen van, része a kultúránknak. Egyrészt büszkeségre ad okot, hogy a történelem – Magyarországon egyébként elég erős – viharai nem sodortak el minket, másrészt felelősséget is ró ránk, hogy ez a továbbiakban is így maradjon.

Valóban vannak olyan, vállalati korszakokon átívelő hatások, tanulságok és kulturális elemek, amelyek máig jellemzik az Egist. Ilyeneket ismerünk már a vállalat történetének első, 1945-ig tartó szakaszából is. A társaságot egy magyar gyógyszerész, Balla Sándor alapította, a tőke nagy részét azonban nem ő hozta, hanem egy svájci tápszergyáros, aki – a kisebbségi jogokért cserébe – licenzpartnert keresett a saját terméke gyártására és forgalmazására a Monarchiában és Kelet-Európában. Balla Sándor gyógyszerész volt, egyben kivételesen ambiciózus, öntudatos és távlatokban gondolkodó üzletember, ennél fogva már a kezdetektől gyógyszergyárat szeretett volna működtetni. Ahogy a vállalat kihverte az első világháborút és utána a piacok jelentős részének az elvesztését, a cég növekedni kezdett, és amint rendelkezésére állt a szükséges pénzügyi háttér, azonnal elindította a saját gyógyszerfejlesztéseit – ez a fajta innovatív szemlélet, illetve a szakmai tudás fontossága máig ható örökség. Emellett Balla is támogatta a hazai tudományos életet, ugyanúgy, ahogy ma is tesszük. Ugyancsak akkor alakult ki a vállalatra máig jellemző közösségépítő, családbarát jelleg. Már az 1945 előtti időszakban is több szabadidős kezdeményezéshez csatlakozhattak a dolgozók, illetve szokatlanul magas színvonalú juttatásokban részesültek.

A következő nagy korszak nagyjából a háború vége és a rendszerváltás közé esik. A Balla-féle vállalatot 1948-ban államosították, majd hozzácsatoltak még néhány kisebb céget, így jött létre az Egyesült Gyógyszer- és Tápszergyár; ez a név változott később Egisre. Az államosítás után óriási mértékű, főleg a fizikai infrastruktúrát érintő gyárbővítés zajlott, és ebben a korszakban alakult ki az a nagyon komplex, vertikálisan integrált nagyvállalati jelleg, ami az Egist ma is jellemzi. Az együttműködést és a közösségépítést a háború előttről hozta magával a cég, de ebben az időszakban is volt egy nagyon szép és híres megnyilvánulása: amikor Örkény István a gyárban dolgozott. A fizikai munkát tulajdonképpen büntetésként szánták neki, itt viszont befogadó és szolidáris közegre talált, és aztán rövid idő alatt át is helyezték szellemi munkakörbe. Valószínűleg nem ez volt az akkori pártközpont vágya, de a vezetés olyan pozícióra osztotta be, ami sokkal jobban megfelelt képességeinek, tudásának, affinitásainak.

Ebben a korszakban jelentek meg a nyugati piacokon is versenyképes termékeink; és ilyenekből az akkori Magyarországon

nem sok akadt. Ez tulajdonképpen az innováció és persze a szakmai tudás leképezése. Ez szintén máig ható örökség, ami azóta is fontos szervezőerőnk: korszerű, a világpiacon is versenyképes termékeket gyártani. A vállalatot ma egyértelműen az export vezérli. Forgalmunknak több mint a 80 százaléka a külföldről származik, de a kutatás-fejlesztés és a gyártás bázisa magyar. Fontosnak tartjuk, és ki is használjuk a vertikális integráció erejét: meggyőződésünk, hogy nagyon komoly versenyelőny lehet, ha a fejlesztés-gyártás-kereskedelem értéklánc minél több elemét házon belül tudjuk tartani.

*A vállalat története után az ön személyes történetéről is szeretnék kérdezni. Az önéletrajzában az áll, hogy közgazdászként végzett, viszont a teljes pályafutását a gyógyszeriparban töltötte. Van valami iskolai vagy családi kötődése ehhez az ágazathoz?*

Családunkban több mérnök is van, de nem vegyészeti területen. Egyetemi éveim alatt az egyik oktatóm keresett utánpótlást egy gyógyszergyárhoz, és engem választott – ilyesmi manapság is előfordulhat, hiszen mi is foglalkoztatunk diákokat, gyakornokokat, és időnként oktatókon keresztül jutunk el hozzájuk. Később pedig rájöttem, hogy – sajnálatos módon egyébként – kevés olyan iparág van Magyarországon, amely közgazdászszemmel nézve olyan szép és komplex, mint a gyógyszeripar. Hiszen hozzáadott értéket ott lehet a legjobban előállítani, ahol fejlesztés is van. Az külön előny, hogy ehhez még gyártás is társul, mert ez egyrészt nagyon izgalmas, másrészt hozzájárul a hozzáadott értékhez. A gyógyszeriparban mindez teljesül, ráadásul az ágazat még exportban is versenyképes – ez minden szempontból kivételes.

*Melyek jelenleg az Egis legkeresettebb termékei, és hol vannak a legfontosabb piacok?*

A legfontosabb terápiás területeink a szív- és érrendszer, illetve a központi idegrendszer. Erőteljesen jelen vagyunk még a vény nélkül kapható gyógyszerek piacának bizonyos területein. Értékesítéseink 80%-a külföldön történik, leányvállalatok és képviselők révén a kelet-közép-európai országok többségében elérhetőek a termékeink. Nagyon fontos számunkra Nyugat-Európa is, azon belül különösen Franciaország és Németország.

*Ezek szerint nagyon sok különböző nyelven kell betegtájékoztatót vagy a termékekhez reklámszövegeket írni. Ezekhez megvan a cégen belüli erőforrás?*

Elkülönböztük azokat a piacokat, ahol az Egis saját hálózattal és márkanévvel van jelen. Ezekben az országokban saját leányvállalataink, képviselőink vannak, ezek rendelkeznek a szükséges marketingtudással. A gyógyszerismertető anyagokat a helyi piacokra ottani kollégáink írják vagy fordítják – ahogy egykor Örkény István is tette. Mivel Magyarországon gyártjuk a gyógyszereket, a forgalomba hozatali engedélyek összeállítása itthon történik. A betegtájékoztató szövegeket természetesen egyeztetjük



FOTÓ: EGIS GYÓGYSZERGYÁR ZRT.

a helyi kollégáinkkal, de a törzskönyveket házon belül is kell tudnunk menedzselni. A világ többi részén, például a nyugat-európai piacokon partnereken keresztül értékesítünk, licenzbe adjuk a készítményeinket. Ezek a piacok nem mi foglalkozunk a reklám- és marketinganyagok összeállításával. A betegájékoztatókért is a partner felel, bár a részleteket nekünk is ismernünk kell, hiszen a gyártás továbbra is nálunk van. Nem beszélünk nyolcvan nyelvet, de nagyon erős angol és orosz nyelvtudás jellemzi a vállalatot. A saját piacainkon megvan a helyi nyelvismeret is, ahol pedig partnereken keresztül értékesítünk, ott ők szolgáltatják ezt a tudást.

*A licenzbe adás azt jelenti, hogy önök gyártják a gyógyszert, de a dobozon már egy másik forgalmazó neve van?*

Igen. Vegyük mondjuk egy szív- és érrendszeri fix dóziszú kombinációt, ezek mostanában a legsikeresebb termékeink közé tartoznak. Ezt a gyógyszert mi fejlesztettük, mi gyártjuk, de a forgalomba hozatali engedély tulajdonosa vagy jogosultja ebben az esetben a partnercég. A terméket ilyenkor az általa megtervezett grafikájú dobozba csomagoljuk itthon.

*Ezek generikumok?*

A fix dóziszú kombinációk az úgynevezett „value-added”, vagyis hozzáadott értékű generikumok közé tartoznak. Sok esetben fejlesztünk olyan kombinációkat, ahol az Egis világelső ezen a téren. A hatóanyagok már ismert, létező molekulák, de a kombinációjuk innovatív, és így, a már létező hatóanyagok egyedi összetétele folytán, ezek a készítmények hozzáadott értéket képviselnek.

*A partnereknek tipikusan nincs is saját gyártókapacitásuk?*

Ez nagyon vegyes. A legtöbb cég – mi is ide tartozunk – nem tud mindent kifejleszteni, amire piaci igényt lát. Olyan partnereink is

vannak, amelyek rendelkeznek gyártóbázissal, csak nem jutott eszükbe az az ötlet, ami nekünk igen; ekkor nekik nem feltétlenül éri meg ugyanazt a saját készítményt fejleszteni. Az is előfordul, hogy nincs meg a szükséges gyártási technológiájuk, vagy nincs rá kapacitásuk. Esetleg nagyon gyorsan szeretnének piacra lépni, és kapóra jön, hogy a mi termékünk már készen van. Inentől pedig rengeteg variáció adódik.

*Ha a jelenről is beszéltünk, akkor a jövőbe is tekintsünk egy kicsit: a mostani fejlesztés súlypontjairól mennyit lehet elárulni az olvasóknak?*

Az egyik súlypontot a már említett kombinációs készítmények adják. Az elmúlt bő évtizedben az Egis erősen elmélyült ebben a témában. Több innovatív, fix dóziszú kombinációval tudtunk piacra lépni, ahol mi voltunk az elsők; időnként hosszú időn keresztül az egyetlenek. Most már a legnagyobb forgalmú termékünk is egy fix dóziszú kombináció, és a jövőben is nagyon számítunk ezekre a készítményekre. Ennek a termékcsoporthoz a betegek szempontjából nagy előnye, hogy nem szükséges két-három pirulát szedni, hanem elég egyetlen tableta is. Így nem kell a betegnek arra figyelni, hogy bevette-e már az elsőt, vagy a harmadikat, vagy esetleg tegnap kihagyta, vagy kettőt kellene. Ez krónikus, többségében szív- és érrendszeri terápiák esetén gyakori. Vizsgálatokkal is alátámasztották már, hogy a krónikus kezelések esetében folyamatosan csökken a betegek terápiában maradása, és ez összefügg azzal, hogy hány gyógyszert kell bevenniük. Így ezek a fix kombinációk hozzáadott értéket adnak az egészségnyereséghez.

A másik súlyponti fejlesztési irányunk a kis mennyiségben nagy biológiai aktivitást kifejtő készítmények. Ezeket – a jellemzően onkológiai szereket – az angol szakzsargonban „highly potent”-nek hívják.



*Hogyan látja a Magyar Kémikusok Egyesületének szerepét a gyógyszeriparban, illetve van-e valamiféle sajátos jelentősége az egyesületnek az Egis számára?*

Mindenképpen van, hiszen mi nagyon erősen támaszkodunk a vegyészetre mint tudományra. Az Egis kémia nélkül megáll – ennek megfelelően fontos számunkra az MKE, az MKE munkája is. Az Egisnek húsba vágó kérdés, hogy legyen megfelelő szakértő munkaező, hiszen a nyugdíjba vonuló vegyésztechnikus, vegyész és vegyészmérnök kollégáinkat pótolni kell. Ha ezek a szakmák nincsenek, nem tudunk dolgozni, hiszen ahogy említettem, vertikálisan integráltak vagyunk, tehát jelentős részben saját magunk fejlesztjük és gyártjuk a hatóanyagainkat és készítményeinket. Már pusztán az utánpótlás-képzés miatt is nagyon fontos számunkra az a szerep, amelyet az MKE az általános és középiskolai kémiaoktatásban, valamint az országos versenyek szervezésében tölt be. Ezeket a kezdeményezéseket az Egis is igyekszik támogatni. Természetesen aktív vegyészeink és vegyészmérnökeink számára is megkerülhetetlen az MKE, hiszen keretrendszerrel biztosít az egyetemnek, az akadémiai intézeteknek és az ipar közötti kapcsolatoknak. Mivel az MKE egy nagyobb európai szintű szervezet tagja, így a kémia nemzetközi beágyazottságát is erősíti. Sok kollégánk aktív tagja az egyesületnek, sőt, dr. Farkas Ferenc, az egyik laborvezetőnk, az MKE egyik szakosztályának az elnöke is. Remélem, a szoros együttműködés a jövőben is fennmarad.

*Egy frissen végzett kémikus milyen ajánlatra számíthat az Egisben? Milyen munkakörök érhetők el, hogyan lehet álláshirdetésre jelentkezni? Esetleg maga az Egis is keresgél a felsőoktatásban lévő, tehetségesebb diákok között?*

Folyamatosan hirdetünk, mindig keressük az utánpótlást, az már szinte másodlagos, hogy vegyész vagy vegyészmérnök-e valaki. Az iparági követelmények folyamatosan szigorodnak: egyre több mindent, egyre pontosabban, szűkebb mérési tartomány-

ban kell mérni, állandóan fejlődik a technológia – ennek folytán az analitikai munkakörökbe folyamatosan keresünk munkatársakat, várjuk a fejlesztő és minőségellenőrző analitikus ifjú títánokat. Hasonló a helyzet a törzskönyvezési oldalon is.

*Okoz nehézséget a szakképzett munkaerő megtalálása?*

Sajnos igen. Főként az imént említett analitikusi munkakörökben. Egyre szűkül az utánpótlás bázisa.

*Azt hiszem, a magyar vegyipar minden más szegletében is látják ezt.*

Valóban, erre többször is felhívtuk a döntéshozók figyelmét, és reméljük, lesz pozitív változás. Ezért mi Egisként is sokat teszünk, és az MKE aktivitását is nagyon köszönjük.

*Az utolsó téma, amit érinteni szeretnék: az ágazati különadó. Mennyiben befolyásolja ez az Egis jelenlegi gazdálkodását?*

Erről már több fórumon is beszéltünk, úgyhogy amit mondok, nem lesz meglepetés. Az ágazati szereplőkre kirott különadó éppen azt a képességet károsítja, amitől ez Magyarország egyik legversenyképesebb iparága. Az intézkedés a lényegét tekintve a termelést és az exportot adóztatja, miközben a gyógyszeripar a hazai fejlesztésre építő, exportáló iparágak szűk csoportjába tartozik. Bár minden ország, így hazánk is sok gyógyszert importál, a jelentős export miatt a mérleg még mindig pozitív. Ez annak köszönhető, hogy a gyógyszeripar hazai fejlesztési és gyártói bázison működik, ráadásul nem is egyszerűen kiemelkedően magas hozzáadott értékkel, hanem a nagy iparágak közül nálunk a legnagyobb az egy dolgozóra jutó hozzáadott érték. Igaz ez a kutatásra is: a legnagyobb kutatás-fejlesztési hányadú ágazat Magyarországon a gyógyszeripar, egy dolgozóra vetítve messze nálunk a legnagyobbak az ilyen jellegű ráfordítások. Márpedig az adó miatt kifizetett összeget nem tudjuk fejlesztésre vagy beruházásra költeni – ezek elől szívja el az adó a levegőt egy olyan iparágban, amely egyébként nem csak potenciálisan exportképes, hanem ténylegesen exportál is.

**Lente Gábor**

## Az Egis jubileumára meghirdetett egypercesnovella-író pályázat nyertes írásai

### **Dr. Kerekes Gábor: Elkél a segítség**

Nagy doktor a folyosón türelmesen végighallgatta Margitka panaszait – itt fáj, ott fáj –, majd belépett a négyes kórterembe. Bár nem lett volna kötelessége, kiürítette ketteske ágytálát, megigazította hármaska katéterét, ellenőrizte a lázlapokat, hümmögve nagyobb adag fájdalomcsillapítót rendelt ötöskének. A délután folyamán Nagy doktor még levezetett egy szülést (farfekvésest), helyretett egy kificalmodott bokát, bekötözött két vérző térdet, és javaslatot fogalmazott meg az égési sérültek osztályán a felső hámréteg gyógyszeres kezelésének szakkérdésében.

A szorgos nap után Nagy doktor visszatért a hármaskórterembe, bebújt az ágyába, bevette gyógyszereit és türelmesen várt, még ki nem írt epeműtétjére. Nagy doktor nagydoktor volt, akadémiai, tör-ténész.

Dehát olyan kevés az orvos – gondolta. Elkél a segítség.

### **Friedler Magdolna: „Utasokat nem szállít”**

Bukmán Kenéz Kázmér (a későbbiekben BKK) nyugdíj előtt áll, díszokleveles férfi-mesterszabóból átképzett buszsofőr legelső munkanapján éppen túpontosan, a járdához párhuzamosan igazodva akart beállni a Széll Kálmán téri megállóba, amikor a menetirányító diszpécserőtől azt a mobilitásstratégiai vezetői utasítást kapta, hogy

ne vegye fel a nyári menetrend szerint 08:29-kor Normafa, látogatóközpontba induló 21-es busz utasait, hanem késedelem nélkül induljon el a 299-es járat útvonalán. Mivel a központtal megszakadt a kapcsolat, és csupán 298-asig volt buszszámozás, BKK tanácsstalanul lépett a gázra.

Más elrendelést nem kapott, így az azóta eltelt 4 évben BKK szél-tében-hosszában beutazta egész Budapestet, sőt, a közigazgatási határon túlra is elmerészkedett. Feljelentések és panaszok híján nyugdíjazásakor konfliktuskerülő, utasbarát közlekedésért tüntették ki.

### **Szabó Benedek: A professzor szerencséje**

A professzor urat nemrég nagy szerencse érte. Amikor kedvenc presszójának a teraszán ebédjét fogyasztotta, egy fényes tollú fekete-rígó lepiszkította. A langyos, fehér ürülék a professzor zakóját találta el, és tekintélyes foltot hagyott rajta. Meg kell hagyni, igen elegáns foltról volt szó, úgy csücsült a zakó hajszálcsíkjai közt, mint egy lo-vagkereszt. Formája, bár elsőre szabálytalan volt, de ahogy csúszott lefelé, egyre tetszetősebb alakot öltött. Ha a professzor kicsit kihúzza magát, és mellét kidüleszti, büszkén viselhette volna a csinos foltot, de – és ez érthetetlen – csak szalvétáért kiabált, és a szegény kis rigót ócsárolta. A professzor egészen olyan ember benyomását keltette, mint aki nem is örül a hirtelen jött szerencsének.