

Uspešno zaključen evropski projekt

Gregor Redek

Krka je skupaj s poslovnim partnerjem, enim vodilnih ponudnikov za procesno tehnologijo v Sloveniji, avgusta uspešno zaključila evropski projekt FBD, ki je okrajšava za fluid-bed dryer oziroma vrtničnoslojni sušilnik.

Projekt je vreden 6,5 milijona EUR, partnerja pa sta zanj skupaj prejela 2,2 milijona EUR evropskih nepovratnih sredstev. Krka je kot nosilno podjetje skupaj s partnerjem kandidirala za pridobitev evropskih nepovratnih sredstev na razpisu, ki ga je leta 2008 v sodelovanju z ministrstvom za gospodarstvo razpisala Tehnološka agencija Slovenije.

V okviru projekta je Krka razvila tri bioekvivalentne generične izdelke iz ključnih terapevtskih področij, predvidene za obliko tablet in kapsul. Sinergija s partnerskim podjetjem je potekala na področju tehnologije peletiranja in granuliranja, ki je bistveno za izbrane farmacevtske oblike. Poslovni partner je vzporedno razvijal kompaktno ter polindustrijsko napravo za oblaganje, granuliranje in sušenje ter pri tem upošteval izkušnje Krke kot uporabnika takšnih naprav.



Granulator v vrtničnih plasteh

Vsi izdelki so namenjeni neposredni industrializaciji in trženju, znanje s področja pelet in granulatov pa nam bo v prihodnje omogočalo hitrejši razvoj in prenos novega izdelka v industrijsko okolje.



Vrstični elektronski mikroskop z mikroelementno analizo

Vsi izdelki so namenjeni neposredni industrializaciji in trženju, znanje s področja pelet in granulatov pa nam bo v prihodnje omogočalo hitrejši razvoj in prenos novega izdelka v industrijsko okolje. Tehnološko zahtevnost razvitih izdelkov dokazuje pet inovacij ter šest prijavljenih patentov. Na zaključnem sestanku so predstavniki obeh podjetij in Tehnološke agencije Slovenije ugotovili, da je projekt presežek pričakovanja in vnovič pokazal smiselnost vlaganj v razvojne in proizvodne tehnologije.

15

MARKETING IN PRODAJA

Ciljano do prodajnih presežkov

Maja Kamin

V Oddelku za upravljanje marketinške mreže smo v poletnih mesecih organizirali tri srečanja vodij terena, eno v Sloveniji in dve v tujini. Rdeča nit vseh srečanj je bila enaka – kako spremljati in usmerjati delo sodelavcev, da bomo dosegli in presegli zastavljene prodajne cilje.

Letošnjih srečanj so se udeležili ne le koordinatorji vodij terena, temveč tudi vodje terena. Prvo srečanje za sodelavce iz držav jugovzhodne Evrope je potekalo v Novem mestu. Drugo srečanje v Varšavi je bilo namenjeno sodelavcem iz srednje Evrope, Ruske federacije in Ukrajine. Zadnjega srečanja v Almatiju pa so se julija udeležili predstavniki vzhodnoevropskih trgov. Udejanjanje akcijskih načrtov v posameznih državah skrbno spremljamo, načrtujemo pa že srečanja vodij terena za prihodnje leto.



Srečanje v Almatiju