

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΔΕΜΟΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΜΕΣΟ : NEW TIMES

ΣΕΛΙΔΑ: 10

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ: 1/10/2015

Interview

Δημήτρης Δέμος

Δεν πρόκειται να
εγκαταλείψουμε ποτέ
την Ελλάδα και
τον Έλληνα πολίτη

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟ TIMETV

Αντιπρόεδρος της 50ετούς
φαρμακοβιομηχανίας Demio,
μιλά για την επιχείρηση που το τελευταίο
διάστημα προσέλαβε 80 εργαζομένους και
η οποία αναμένεται
να προλάβει επιπλέον ογδόντα το 2016



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΔΕΜΟΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΜΕΣΟ : NEW TIMES

ΣΕΛΙΔΑ: 11

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ: 1/10/2015

Interview

Κύριε Δέμο, εκπροσωπείτε μια επιχείρηση η οποία σήμερα συμπληρώνει 50 χρόνια δραστηριότητας. Ποια είναι η αίσθηση που έχετε;
Κύριε Κτενά, είναι πραγματικά μια συγκινητική ημέρα. Είναι η ημέρα στην οποία συμπληρώνουμε 50 χρόνια λειτουργίας της εταιρείας μας. Είναι εντυπωσιακά όλα αυτά που έζησαν οι άνθρωποι της Demo αυτά τα 50 χρόνια. Πολλά από αυτά τα έχουμε ζήσει, άλλα μας τα έχουν μεταφέρει οι πρώην εργαζόμενοι της εταιρείας και οι πρωτεργάτες που ξεκίνησαν αυτή την προσπάθεια. Δεν χωρεί αμφιβολία ότι όλα αυτά έγιναν με πολλές δυσκολίες. Και είναι πραγματικά συγκινητικό να νιώθεις όλα αυτά που προηγήθηκαν όλα αυτά τα χρόνια ώστε να φθάσει η Demo στο επίπεδο που εί-
ναι σήμερα.

Σε μια περίοδο που η εγχώρια αγορά εμφανίζει έντονα σημάδια εκφυλισμού, ποιες κινήσεις κάνετε στην κατεύθυνση της εξωστρέφειας;

Αμφιβολία η εξωστρέφεια είναι αυτό που ουσιαστικά στηρίζει τις ως τώρα προσπάθειές μας. Στην επιτυχημένη εξωστρεφή δραστηριότητά μας στηρίζουμε σε μεγάλο βαθμό τα θετικά αποτελέσματα της επιχείρησης. Πρέπει να ζήσετε ότι οι φαρμακοβιομηχανίες σχεδιάζουν αρκετά χρόνια προτού αποφασίσουν να επενδύσουν σε συγκεκριμένα φάρμακα και αγορές. Ενδεικτικά σας λέω ότι για να αναπτυχθεί ένα φάρμακο χρειάζεται να γίνουν μελέτες ένα - ενάμιση χρόνο. Στη συνέχεια μεσολαβεί μια περίοδος για να εγκριθεί το φάρμακο και ακολουθούν οι ενέργειες προώθησης και πώλησής του. Αντιλαμβάνεστε λοιπόν ότι οι περισσότερες φαρμακευτικές εταιρείες δουλεύουν με πιο μακροπρόθεσμο ορίζοντα σε σχέση με άλλες εταιρείες που δεν έχουν τόσο χρονοβόρες διαδικασίες για να βγουν στην αγορά. Βέβαια αυτό που ξεχωρίζει τη δική μας εταιρεία από τις υπόλοιπες φαρμακευτικές είναι ότι εδώ και τουλάχιστον 25 χρόνια δείχνουμε ιδιαίτερη φροντίδα στον εξαγωγικό μας τομέα με αποτέλεσμα σήμερα να είμαστε εδραιωμένοι σε 52 χώρες παγκοσμίως. Από εδώ πηγάζει και η πραγματική μας δύναμη, που μας βοηθήσει να διατηρήσουμε μια σταθερή πορεία ως σήμερα.

Τι αντιπροσωπεύουν οι εξαγωγές για την Demo σε επίπεδο τζίρου και ποια είναι η στόχευσή σας;

Σήμερα οι εξαγωγές αντιπροσωπεύουν το 40% του τζίρου της εταιρείας, όμως αυτό το τμήμα είναι και το πιο δυναμικό κομμάτι της εταιρείας μας. Να σας δώσω ένα παράδειγμα: εφέτος, μια χρονιά στην οποία είδαμε αρκετές αλλαγές στο οικονομικό και πολιτικό τοπίο, η δική μας εταιρεία πέτυχε αύξηση των εξαγωγών γύρω στο 45%. Αυτό οδήγησε σε μια αύξηση της τάξεως του 25% του συνολικού τζίρου της εταιρείας.

Στην εγχώρια αγορά ποια ήταν η πορεία σας;

Δυστυχώς, η ελληνική αγορά δεν έχει καμία

σταθερότητα ούτε όσον αφορά τις καταναλώσεις ούτε όσον αφορά το γενικότερο οικονομικό περιβάλλον. Τι εννοώ; Να σας φέρω ένα παράδειγμα: εμείς από τα δημόσια νοσοκομεία από την αρχή της χρονιάς δεν έχουμε εισπράξει σχεδόν κανένα ποσό. Αυτό, όπως αντιλαμβάνεστε, δεν συνάδει με μια λογική οικονομική δραστηριότητα. Αυτό που πρακτικά συμβαίνει είναι ότι ως εταιρεία εργαζομαστε για να στηρίξουμε τη λειτουργία του κράτους!!

Λέτε ότι στην πραγματικότητα χρηματοδοτείτε τις ανάγκες της δημόσιας φαρμακευτικής δαπάνης;

Επί της ουσίας αυτό που γίνεται είναι ότι η κερδοφορία, την οποία έχει η εταιρεία μας από το εξαγωγικό της εμπόριο, χρηματοδοτεί τις ανάγκες των ελληνικών νοσοκομείων. Όπως καταλαβαίνετε, αυτό δεν μπορεί να συνεχιστεί επί μακρόν. Οφείλω όμως να υπογραμμίσω ότι ουδέποτε σκεφθήκαμε να μειώσουμε ή να διακόψουμε την προμήθεια στα ελληνικά νοσοκομεία, γιατί πάνω από όλα για εμάς στέκει το γεγονός ότι είμαστε μια ελληνική εταιρεία που πάντα λειτουργεί με γνώμονα τον Έλληνα πολίτη.

Πολλές εταιρείες εγκαταλείπουν τη χώρα αναζητώντας ευνοϊκότερο φορολογικό καθεστώς. Αυτό έχει ως συνέπεια - εκτός της μείωσης των δημοσίων εσόδων - τη συρρίκνωση του αριθμού των απασχολούμενων. Ποια είναι η δική σας στάση στο θέμα αυτό;

Κατ' αρχήν η εταιρεία μας έχει μια φιλοσοφία: νιώθουμε ότι είμαστε μια οικογένεια. Έχουμε ένα κοινωνικό προφίλ και μια υποχρέωση απέναντι στους εργαζόμενους οι οποίοι κάθε μέρα έρχονται εδώ και δίνουν τον καλύτερο εαυτό τους για να πετύχει το οικοδόμημα που ονομάζεται Demo. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο δεν υπάρχει καμία πιθανότητα να σκεφτούμε να μεταφέρουμε την έδρα ή να δουλέψουμε προς όφελος των μετόχων βλάπτοντας τους δικούς μας εργαζόμενους. Είμαστε μια οικογένεια, όλοι μαζί μοχλούμε για την επόμενη μέρα. Όλοι έχουμε τα ίδια άγχη και τις ίδιες φοβίες. Από εκεί και πέρα δεν μπορούμε εμείς σαν καπετάνιοι να εγκαταλείψουμε το καράβι το οποίο λέγεται «Ελληνικές εργαζόμενες» και «ελληνική οικογένεια Demo».

Σίγουρα έχουμε κάνει διάφορες ενέργειες, έχουμε ανοίξει καταστήματα στο εξωτερικό, αλλά η βασική μας δραστηριότητα γίνεται στην Ελλάδα. Όσον αφορά το κομμάτι, από εκεί και πέρα, της προσφοράς μας στην ελληνική οικονομία για το 2015, σίγουρα είναι οι 80 νέοι εργαζόμενοι που έχουμε προσλάβει και οι άλλοι τόσοι που σκεφτόμαστε να προσλάβουμε ως τους πρώτους μήνες του 2016.

Ποια είναι τα όπλα σας στην προσπάθεια ανοίγματος των νέων αγορών;

Κοπιάτε, ο διεθνής ανταγωνισμός στο φάρμακο συνεχώς αυξάνεται. Από εκεί και πέρα το μυστικό απέναντι στην επιτυχή αντιμετώπιση του ανταγωνισμού είναι καθαρά η καινοτομία και η συνεχής αναβάθμιση των



Interview



κής ευθύνης και περιβάλλοντος:

Οφείλω να πω ότι το κομμάτι εταιρικής κοινωνικής ευθύνης το άκουσα από την πρώτη μέρα των σπουδών μου στο εξωτερικό. Όταν ξεκίνησα τις σπουδές μου στην Αμερική, που θεωρείται και η έδρα του καπιταλισμού, το πρώτο πράγμα που έγραψαν στον πίνακα είναι ο κοινωνικός ρόλος της εταιρείας. Δεν σας κρύβω ότι εκείνη τη στιγμή δεν ήξερα τίποτε, όμως γράφτηκε πολύ βαθιά μέσα μου ότι υπάρχει μια κοινωνική ευθύνη της εταιρείας και πιο πολύ έχει να κάνει και με την παιδεία που έχει ο καθένας και από τις παραστάσεις που έχει στην εταιρεία στην οποία δραστηριοποιείται. Κακά τα ψέματα, στις περισσότερες φαρμακευτικές εταιρείες στην Ελλάδα οι επικεφαλής είναι επιχειρηματίες δεύτερης γενιάς, έτσι έχουν παραστάσεις από το παρελθόν.

Ο κοινωνικός μας ρόλος παίζει πολύ μεγάλη σημασία για την Demo, αφού, όπως σας είπα και πριν, αισθανόμαστε μια μεγάλη οικγένεια κάτω από μια στέγη που λέγεται επιχείρηση. Σε πρώτη φάση τον δικό μας εργαζόμενο τον αισθανόμαστε σαν δικό μας άνθρωπο, ως μέρος της οικογένειάς μας. Σε δεύτερη φάση στη σημερινή εποχή την οποία ζούμε, με όλα αυτά τα προβλήματα τα οποία περνάει η χώρα μας, δεν θα μπορούσαμε να μην ανοίξουμε την αγκαλιά μας στον Έλληνα πολίτη και στις ανάγκες του. Στο πλαίσιο αυτό έχουμε αναπτύξει αρκετές δράσεις. Ενδεικτικά αναφέρω την ανακύκλωση πλαστικού, μια δράση για την προστασία του περιβάλλοντος. Παρόλληλα εφέτος το καλοκαίρι πολλά κέντρα υγείας σε νησιωτικές περιοχές δεν είχαν καθόλου φάρμακα, δεν είχαν καθόλου γάλας. Οικγένειες που ετοιμάζονταν να πάνε με τα παιδιά τους σε ακριτικά νησιά υπήρχε κίνδυνος να μη βρουν ούτε Panadol, ούτε γάλα στα κέντρα υγείας. Έτσι ως Demo αποφασίσαμε να στείλουμε ολόκληρες αποστολές από φάρμακα και υλικό σε ακριτικά νησιά του Αιγαίου, ώστε οι άνθρωποι που θα πήγαιναν να είχαν – εφόσον θα υπήρχε ανάγκη – μια πρωτοβάθμια περιθαλψη. Επίσης κάναμε αρκετές ενέργειες μέσω μη κερδοσκοπικών οργανώσεων. Ακόμη αναπτύξαμε και άλλες μεμονωμένες δράσεις, μία εκ των οποίων ήταν και η υποστήριξη του παραολυμπιονίκη μας Μάκη Καλιφρά, ο οποίος συνεχίζει πλέον μετά τους καλοκαιρινούς παραολυμπιακούς αγώνες να κερδίζει και μετάλλιο στους χειμερινούς παραολυμπιακούς. Ήταν και πολύ συγκινητικό γιατί ήταν ο μοναδικός αθλητής ο οποίος συμμετείχε στην παραολυμπιάδα του Σότσι.

Κύριε Δέμο, θητεύσατε πρόεδρος της Παλαιάς Ένωσης Φαρμακοβιομηχανίας. Ποια θεωρείτε τα βασικά ζητήματα που οφείλει να αντιμετωπίσει η νέα κυβέρνηση στον κρίσιμο τομέα του φαρμάκου;

Αυτό που πρέπει να γίνει – αυτό που είναι κάτι το οποίο δεν γίνεται τα τελευταία 5 χρόνια – είναι να μπορέσουμε να αυξήσουμε το ΑΕΠ της χώρας. Αυτός πρέπει να είναι ο υπ' αριθμόν ένα στόχος. Αν δείτε γενικότερα το διεθνές περιβάλλον, όλοι οι πρωθυπουργοί

των χωρών κοιτάνε πώς θα ανεβάσουν το ΑΕΠ της χώρας τους, πώς θα δημιουργήσουν ενδεχομένως πλεόνασμα στα ταμεία του κράτους και έτσι να υπάρχουν οι κοινωνικές παροχές, να έχει καλύτερη παιδεία, υγεία, καλύτερες συγκοινωνίες. Να φτιάξεις τη ζωή του πολίτη και να αντιληφθεί ότι αυτά που πληρώνει ο πολίτης στο κράτος πίνουν τόπο. Δυστυχώς στην Ελλάδα αυτό που επικρατεί είναι η λογική της υπερφορολόγησης ανθρώπων και επιχειρήσεων.

Θεωρώ ότι ο στόχος μας πρέπει να είναι να ανεβάσουμε το ΑΕΠ της χώρας δίνοντας – όχι προνόμια – διάφορες διευκολύνσεις έτσι ώστε να μπορέσουν στη συνέχεια να γυρίσουν στον απλό πολίτη και να του μειώσουν τη φορολογία. Πάνω σε αυτόν λοιπόν το στόχο, που θεωρώ ότι είναι ο βασικός στόχος της κάθε κυβέρνησης, πρέπει να ψάξουν να βρουν ποιος πραγματικά σε αυτή τη χώρα μπορεί να ανεβάσει το ΑΕΠ. Σύμφωνα με όλες τις μελέτες που έχουν γίνει από το ΙΟΒΕ, από τη McKinsey πιο παλιά και από διάφορες άλλες, ουσιαστικά ο υπ' αριθμόν ένα κλάδος στην Ελλάδα με τον μεγαλύτερο πολλαπλασιαστή είναι το φάρμακο και όλη η φαρμακοβιομηχανία. Δυστυχώς σήμερα είμαστε σε τέτοιο σημείο μέσα στην κρίση να βλέπουμε εταιρείες οι οποίες αναπτύσσονται, εταιρείες οι οποίες παράγουν νέα φάρμακα, βλέπουμε ότι υπάρχει εξωστρέφεια από τον κλάδο του φαρμάκου και ενώ θα σας έλεγα, πέραν του κλαδικού, σε έβρεο το επόμενο υπουργός Ανάπτυξης και σε σκεφθεί κάποιον άλλο κλάδο που θα μπορούσε να ξεπεράσει τον δικό μας...

Άρα να ενισχυθεί η παραγωγική δομή της χώρας.

Υπάρχουν πάρα πολλά πράγματα... Εμείς αυτό που δεν θέλουμε και αυτό που ζητάμε, δεν ζητάμε επιδότηση, δεν ζητάμε να μας κλείσουν το μέλι. Αυτό που ζητάμε είναι να μη μας βάζουν τρικλοποδιές. Γιατί, ξέρετε, κύριε Κτενά, όταν εμείς θέλουμε να εγκρίνουμε ένα φάρμακο στην Ελλάδα απαιτούνται τρία χρόνια, όχι γιατί ο ΕΟΦ είναι αδιάφορος. Το έχουμε ακούσει πολλές φορές ότι ο δημόσιος τομέας είναι αδιαφοροί δημόσιοι υπάλληλοι... Όταν ο ΕΟΦ έχει βρεθεί υποστελεχωμένος κατά δεκάδες μην πω εκατοντάδες στελέχη. Έχουμε φθάσει σε τέτοιο σημείο ώστε πηγαίνοντας να καταθέσουμε έναν φάκελο, με αρκετά σημαντικά παράβολα, δεν ξέρουμε πότε θα βγει ο φάκελος και όταν τελικά ανακαζόμαστε να πάμε να τον καταθέσουμε στο εξωτερικό, για να έχουμε σε 14 μήνες την έγκριση να ξεκινήσουμε, καταλαβαίνετε ότι έχουμε φτάσει στο σημείο να πωλάμε πιο γρήγορα τα προϊόντα μας στο εξωτερικό από ό,τι στην Ελλάδα! Αυτό είναι μια τρικλοποδιά στον Έλληνα επιχειρηματία, στον Έλληνα φαρμακοβιομηχανό. Εμείς δεν ζητάμε διευκολύνσεις, ζητάμε να σταματήσουν οι τρικλοποδιές στον κλάδο.

Κύριε Δέμο, σας ευχαριστώ θερμά.

Να είστε καλά, σας ευχαριστώ και εγώ.

ερευνητικών προγραμμάτων έτσι ώστε να αναπτυχθούν προϊόντα που είναι πιο δύσκολο να παραχθούν από τις υπόλοιπες εταιρείες. Παρατηρώντας την ευρωπαϊκή αγορά φαρμάκου, βλέπουμε ότι και αυτό το προϊόν τείνει να γίνει commodity, ένα απλό αγαθό ανάλογο του σιδήρου, της πατάτας, του κακάου, της ζάχαρης, που αποτελούν χρηματιστηριακά προϊόντα. Έχουμε έναν ανταγωνισμό από τις Ινδίες και από το εξοικονομικό πλαίσιο, ο οποίος σε επίπεδο τιμών είναι εξοντωτικός. Δυστυχώς όμως είναι «εξοντωτικός» και η ποιότητά τους... σε επίπεδο ασθενούς. Και αυτό είναι ένα γεγονός το οποίο εμείς συνεχώς τονίζουμε, επισημαίνοντας ότι το ελληνικό φάρμακο είναι ποιοτικό σε σχέση με αυτά που έρχονται από έξω. Δυστυχώς όμως η όλη η φιλοσοφία που επικρατεί στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι ότι θα πληρώνουμε για την καινοτομία και για ό,τι φεύγει από την πατέντα θα κλείνουμε και λίγο τα μάτια και σε είναι και αμφιβόλου ποιότητας τα φάρμακα που κυκλοφορούν, αρκεί να τα φέρνουμε και να κερδίζει ο ασφαλιστικός φορέας. Από εκεί και πέρα, αν ο ασθενής επιθυμεί να έχει μια αποτελεσματική θεραπεία πρέπει να βάλει το χέρι στην τσέπη.

Τα παραπάνω δεν είναι ελληνικό φαινόμενο. Ασφαλώς έχουν σχέση με τις επιταγές της «τρόικας» και τις διάφορες νηρεκτιβές που επιχειρούν να επιβάλουν – σε πρώτη φάση στη χώρα μας – συγκεκριμένα πράγματα. Ανάλογες συζητήσεις γίνονται στο εξωτερικό και σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση. Αυτό λοιπόν που εμείς θεωρούμε ουσιαστικό είναι να επενδύουμε ολοένα και περισσότερο στην καινοτομία. Γι' αυτό επιδιώκουμε να βγάλουμε φάρμακα στα οποία δεν θα μπορούσαν να μας ανταγωνιστούν εταιρείες οι οποίες έχουν χαμηλή τεχνολογία είτε είναι εκτός Ευρώπης. Πρέπει δε να σας πω ότι έχουμε επιτύχει – και είμαστε περήφανοι γι' αυτό – να μην μπορούμε να μας ανταγωνιστούν οι εταιρείες μέσα από την Ευρώπη και αυτός είναι ο στόχος μας και γι' αυτό κάνουμε αρκετές προσλήψεις σε ιδιαίτερα υψηλό επιστημονικό προσωπικό.

Ποια στάση κρατάτε σε θέματα κοινωνι-

“
Ο στόχος μας πρέπει να είναι να ανεβάσουμε το ΑΕΠ της χώρας δίνοντας – όχι προνόμια – διάφορες διευκολύνσεις έτσι ώστε να μπορέσουν στη συνέχεια να γυρίσουν στον απλό πολίτη και να του μειώσουν τη φορολογία.”