

Neuer General Manager bei Mepha

Am 1. Juni hat Andrej Salát die Leitung der Mepha Schweiz vom langjährigen General Manager Andreas Bosshard übernommen. Im Gespräch stellt er sich vor.



Andrej Salát ist Vater zweier Teenager und fährt leidenschaftlich gerne Ski.

Sie stammen ursprünglich aus der Slowakei und waren viele Jahre für Ratiopharm und Teva in Deutschland tätig. Was reizt Sie an der neuen Aufgabe?

Mepha Pharma und Teva Pharma haben sich in den letzten Jahren positiv entwickelt. Zum Unternehmen gehören die beiden Vertriebsgesellschaften Mepha Pharma und Teva Pharma, die im letzten Jahr total 18.4 Millionen Arzneimittel-Verpackungen in der Schweiz verkauft haben, so viel wie kein anderes pharmazeutisches Unternehmen.¹

Mich reizt es, ein Unternehmen weiterzuentwickeln, das mit über 300 Produkten erfolgreich unterwegs ist.¹

Über welche Ausbildung verfügen Sie und welche Erfahrung bringen Sie mit?

Ich habe einen Master-Abschluss in Management der Komenius Universität in Bratislava, Slowakei. Meine Karriere habe ich 1997 im Verkauf im IT-Bereich gestartet. Ab 1998 übernahm ich verschiedene Positionen in der IT und im Financial Controlling bei Ratiopharm in Bratislava. Seit 2002 arbeitete ich in verschiedenen

Positionen für Ratiopharm in Ulm in Deutschland. Als Ratiopharm 2010 von der international tätigen Teva Pharmaceuticals übernommen wurde, war ich als Marketingleiter der Abteilung Specialties & Clinical Care tätig. 2013 wurde ich zum Senior Director des OTC-Bereichs und 2018 zum Vice President Consumer Healthcare Europe & International Market befördert.

Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen für Mepha Schweiz?

Die Entwicklung, Herstellung und Vermarktung von Arzneimitteln sind komplexer geworden. Gleichzeitig hat der Preisdruck bei Generika auch in der Schweiz weiter zugenommen. Durch die Zugehörigkeit zu Teva Pharmaceuticals haben Mepha und Teva in der Schweiz Zugang zu einer attraktiven Pipeline. Für ein Unternehmen ohne internationale Anbindung wäre es kaum möglich, so viele Produkte nur für den schweizerischen Markt zu entwickeln. Teva Pharmaceuticals stellt über 300 Wirkstoffe in eigenen Produktionsstätten her.

Eine weitere Herausforderung für alle Pharmaunternehmen ist aktuell die Lieferberei-

tschaft. Mepha Schweiz gehört zu den Unternehmen mit einer sehr hohen Lieferbereitschaft.² Das ist deshalb möglich, weil rund 80 Prozent unserer Produkte aus europäischer Produktion stammen und Teva Pharmaceuticals über ein ausgeklügeltes Supply Chain Netzwerk verfügt.³ Dennoch sind auch wir vor Engpässen nicht gefeit.

Welche Ziele haben Sie für Mepha Schweiz?

Höchste Priorität hat für uns die Versorgung der Patientinnen und Patienten. Zusammen mit meinen Teams möchte ich Mepha und Teva in den Bereichen Generika, OTC, Specialty Medicine und Biosimilars weiterentwickeln.

Was empfinden Sie an Ihrem Job als besonders befriedigend?

Mepha und Teva sowie der Teva Konzern verfolgen eine wunderbare Mission. Wir setzen uns täglich für die Gesundheit der Menschen ein und ermöglichen den Zugang zu einer guten medizinischen Versorgung. Zwar sind wir nicht in der Lage, mit unseren Medikamenten jede Krankheit zu heilen, aber wir können dazu beitragen, dass es den Patientinnen und Patienten besser geht und ihre Lebensqualität sich erhöht.

Wie gelingt es Ihnen, eine Work-Life Balance zu finden?

Ich habe drei Leidenschaften im Leben: Die erste ist meine Familie. Mit ihr möchte ich Zeit verbringen. Meine zweite Leidenschaft ist meine Arbeit und die dritte ist Skifahren. Das bedeutet, dass meine Familie keine Wahl hat, als mit mir Ski zu fahren.

Referenzen:

¹ IQVIA Pharma Panel/31.12.2021 MAT

² E-Galexis, Amedis, www.drugshortage.ch; Lieferengpass in % zum Gesamtortiment im Jahr 2021

³ Interne Bulk-Produktion, (QADB), SAP BW2 Faktura. MAT Februar 2021

Weiterführende Informationen:

Mepha Schweiz AG
Kirschgartenstrasse 14
4051 Basel
www.mepha.ch