



אביק מעבדות ביולוגיות טבע

יוסי מלול
משק הבקר והחלב

בעלי החיים והבקר בישראל הם בעלי תפוקה יצרנית גבוהה. אם נוסיף לכך את הסביבה הגיאוגרפית שבה אנחנו חיים, נבין את הרגישות הגדולה של הבקר למפגעים ולמחלות. חברת "אביק" של קבוצת טבע, בניהולו של **קובי לוסטגרטן**, פועלת בשוק התרופות והמניעה, מזה עשרות שנים וכיום היא עומדת בפני שינוי אסטרטגי של כחש

מוצרים וטרינרים. האתר בבית שמש משלים את מפעל התרופות הווטרינריות בירושלים, שזהה בדרישותיו בתחום ההומני.

ב-2006 רכשה החברה את "אלון כימיקלים" שייצגה סוכנויות מובילות ליצרני החלב וזה אפשר כניסה נרחבת לתחום חיות המשק. באותה שנה רכשה אביק גם את חברת איוקס - החברה הגנרית המובילה בארה"ב.

אביק היא מרכז רווח בחברת טבע עם מועצת מנהלים וחובת הדיווח, כמקובל בחברה ציבורית, לחברת טבע.

שיטת העבודה בשוק העולמי

באזורים אסטרטגיים, עובדת אביק באמצעות 6 סניפים ישירים כמו בקניה, ברוסיה, ובסינגפור. במדינות אחרות עובדים באמצעות 20 מפיצים

ביק היא חברת תרופות ותיקה שנוסדה על ידי **משפחת בן טובים** כבר בשנת 1939. 70 שנה של פעילות בתחום, יוצרים מוניטין וניסיון. אביק נרכשה במלואה בשנת 1989 על ידי חברת טבע והפכה להיות המובילה בישראל גם בתחום הרפואה הווטרינרית. המיזוג אפשר חיבור כוחות וגיוס משאבים לייצוא וזה נתן, בשנים האחרונות, צמיחה גדולה מאוד לכוון שווקים רבים בעולם, תוך חיזוק ושימור מעמדה המוביל בשוק בישראל.

ב-2001 הוקם המפעל החדש בבית שמש, שהוא מהמתקדמים בעולם, בתחום ייצור תרכיבי עופות ומאושר על פי הדרישות המחמירות של האיחוד האירופאי ה-GMP. זו הרמה הגבוהה ביותר בתחום איכות ובטיחות הייצור. האתגר הוא לשלב את תפיסת האיכות האירופאית ולהתאימה לאופיים הייחודי של



המפעל בבית שמש

קובי לוסטגרטן

נולד בישראל בראשון לציון, הצטרף לחברת טבע ב-1976, לאחר לימודי כלכלה לתואר ראשון. את לימודי מנהל עסקים לתואר שני השלים במהלך עבודתו בחברה. לאחר התמחות קצרה ככלכלן במחלקת הייצוא, יצא לשליחות ארוכה בניגריה. השליחות נמשכה כ-9 שנים ושם ניהל קובי את הסניף בניגריה, שהיה באותן שנים שוק הייצוא הראשי של טבע.



"השליחות בניגריה הייתה אתגר עצום ומהסכם של 3 שנים זה צמח

לתשע שנים עם כל המשפחה ושם גם גדלו שלושת הבנות."

לאחר החזרה ארצה ב-1990 התמנה קובי כמנכ"ל של אביק, זמן קצר לאחר רכישתה. כבר בעבר, הייתה וטרניריה בטבע והיא נקראה "אסיא תוצרים", קובי איחד את כל הפעילויות הווטרנריות לחברה אחת באביק.

טבע שמרה על השם אביק כי היה ערך מיוחד לשם ולמטג, התחילה עבודה קשה לבסס את השוק בישראל במובילות ובפיתוח נרחב של הייצוא.

"טבע נחשבת לאחת החברות המצטיינות ארץ, העובדה שנשארתי מעל ל-30 שנה בחברה, זה כמו לעבור כמה חברות, כי הפעילות והאתגרים בחברה, כל כך מגוונת, הם גדולים. מי שעבר את ניגריה יכול גם לעבוד בהרבה מקומות קשים.

אני נהנה מאוד מהעשייה הבלתי פוסקת והמאתגרת ואולי זה הזמן לשינוי שהוא גם פתח להזדמנות, הובלתי את החברה לצמיחה יפה והיא צריכה מסגרת מתאימה להמשך התנופה וההתפתחות בתחום בעלי חיים. פיתחנו יכולות מרשימות, טכנולוגיות שיווקיות, רישום ושירות לשוק בעלי החיים למזון שהולך ומתפתח בצורה נמרצת מאוד."

קובי רומז להחלטה של חברת טבע לבחון חלופות אסטרטגיות לאביק אצל גורמים מרכזיים בשוק התרופות הווטרנריות בעולם. הכוונה היא שאביק תמשיך בפעילותה המוצלחת ובתנופה שבה היא נמצאת כעת, במסגרת חדשה.

בטבע החליטו להתמקד בליבת העסקים שהיא תרופות גנריות לבני אדם. תרופה גנרית היא תרופה שפג תוקף הפטנט שלה וגם אחרים יכולים לייצר אותה. היתרון של טבע שהיא מאורגנת להיכנס ראשונה לשוק וליהנות מבלעדיות למשך כחצי שנה-שנה. היא פיתחה תהליך לזיהוי פטנטים שהולכים לפוג, להכנת התרופה וליציאה מהירה לשוק. זו חברה היי-טקית ממוקדת בתחומים שבהם היא טובה. ■

מקומיים והדגש הוא על דרום מזרח אסיה, שהוא אזור עם גידול אינטנסיבי מאוד של בעלי חיים ובמיוחד עופות: סין, תאילנד, הודו, אינדונזיה וכן בשווקים מתעוררים באפריקה ובדרום אמריקה.

המפעל בבית שמש מכניס את החברה לאירופה (כיום בעיקר במזרחה) ובתכנית לחדור גם לשווקים הוותיקים במערב. בארה"ב חייבים להקים מפעל מקומי ואי אפשר להיכנס דרך מפעל בישראל (או מכל מקום אחר). החברה מחזיקה שלושה מפעלי ייצור ברחבי ארצות הברית.

ההון האנושי גבוה מאוד, העובדים האקדמאיים מהווים כ-50% מכלל עובדי החברה שמתוכם כשליש עם תואר שלישי. זה כמובן מעלה את עלויות העבודה והפיתוח בגין ותק והכשרה מקצועית מחוקדת

תחומי פעילות ועובדים בארץ

תחומי הפעילות המרכזיים הם תרכיבי עופות, חומרי חיסוי, תרופות, ויטמינים. תקציב הפיתוח מהווה כ-5% מהמחזור והוא הגדול ביותר בארץ.

המפעלים הנוספים בארץ הם שפיט בשפיים, ביוואק באור עקיבא. בשוק פועלות חברות נוספות כמו קופולק, בר מגן, דורווט ואחרות והן מאוגדות בהתאחדות התעשיינים ועוסקות בעיקר בייצור מקומי ובהשלמת יבוא.

קובי שמח לספר על המבנה המיוחד של

העובדים במפעלי החברה בישראל: "בסך הכול יש כ-500 עובדים שמהם 100 בישראל ו-40 בקניה שבאפריקה. מספר שנות ההעסקה הממוצע במפעל בארץ הוא כ-20 שנה וזה מעל לממוצע במשק.

זה מצביע על יציבות וצבירת ניסיון זהו מקום שטוב לעבוד בו.

ההון האנושי גבוה מאוד, העובדים האקדמאיים מהווים כ-50% מכלל עובדי החברה שמתוכם כשליש עם תואר שלישי.

זה כמובן מעלה את עלויות העבודה והפיתוח בגין ותק והכשרה מקצועית ממוקדת, אך גם תורם רבות לרמה המקצועית הגבוהה ולשיעור גבוה של המצאות ופטנטים עולמיים!!"

החברה גם מקיימת קשרי קהילה מפותחים, קולטת עלייה, מאמצת שכבות נערים בבתי



המפעל קיבל את התקן המחמיר של אירופה



ביקור של מועצת החלב במפעל

והטכנולוגיות. המוטו הוא - **מצוינות במוצרי מניעה בתעשיית התרופות לבעלי חיים, מבטיחה איכות בשר ומוצרי חלב לציבור הרחב.**

בעיות בשווקים הווטרינרים

חוסר היציבות של השווקים, שמאופיינים בהתפרצויות של מחלות כמו שפעת העופות, פה וטלפיים, SARS ועוד. כל התפרצות כזו סוגרת את השווקים - מצמצמים את הגידול ומקטינים את הפעילות. תחרות חזקה - מול כל החברות הרב-לאומיות והמפתח הוא ערך מוסף ללקוח - שירות מהיר, תמיכה טכנית ומחירים סבירים.

הלקוחות

"הלקוחות הגדולים הם החקלאית בתחום הבקר ואינטגרציות המובילות בשוק לגידול פטם והודים. החקלאית קונה את הרוב המכריע של התרופות בתחום הבקר - היא

- אי אכיפה של הרשויות מעודדת שימוש בתרופות מזויפות, או ללא רישיון, או ללא מרשם, או ללא התוויה של זמני שאריות בחלב ובבשר.
- אין דרישת איכות לשימוש במוצרים פרמצבטיים מצד לקוחות מוצרי המזון (מחלבות ומפעלי בשר)

יתרונות החברה בשווקים בעולם

- מספר תרכיבים ייחודיים שקצרו הצלחות בשווקי יצוא כמו תרכיב הקוקסאביק, גמבורו MB, טאביק:
- טכנולוגיות וטבילות - תרכיבים חיים בטבילות במקום בהזרקה
- תרכיבים מהונדסים גנטית (רקומביננטים) בתחום הבקר - תרופות, הורמונים, סודרים.
- "אביק פיתחה יכולת רישום במדינות שבהן היא פועלת ומספקת תמיכה מקצועית בשטח - הווטרינרים שלנו וכמובן, המוצרים

ספר בסביבה, מלגות לסטודנטים בפקולטה לחקלאות, ועוד. לאביק יש שלושה וטרינרים בשדה, מתוכם אחד לבקר, וכן מערך הפצה ומחסני תרופות הגדול בארץ.

כווני ההתפתחות בווטרינריה העולמית

- גידול בייצור ובביקוש למזון "בריא"
- מעבר לטיפולים מונעים לשמירה על בריאות הציבור
- מוצרים חדשים - יותר דרישות רישוי ופחות מוצרים
- אינטגרציה במערכות גידול ושיווק בעלי חיים
- העלאת הדרישות האקולוגיות והסביבתיות
- ביוטכנולוגיה מתקדמת

התעשייה מהווה חוליה חשובה בשרשרת ייצור המזון שיש לשמור עליה ועל איכותה. המשימה היא להבטיח מוצרים איכותיים ויעילים, תשואה גבוהה למגדל ומזון בריא לציבור - הצרכן הסופי

שוק המוצרים הווטרינרים בישראל

- קובי עוסק רבות במאבק בזיוף התרופות ורואה בו סכנה גדולה לבעלי החיים:
- ישראל נמצאת במקום גבוה בעולם בדרוג שימוש וסחר בתרופות מזויפות.
- הקרבה לרשות הפלסטינאית מעודדת סחר בתרופות גנובות.



ייצור הטבילות בפס הייצור



הקפדה מחמירה על איכות ובטיחות

תרופות מזויפות בתחום הווטרינריה

עמדת התאחדות התעשייתיים בדיון שהתקיים לאחרונה בכנסת

בענף הווטרינריה במדינת ישראל קיימת, בהיקף רחב, תופעה של שימוש בתכשירים לא מאושרים ומזויפים. הערכת הנהלת הענף היא שהיקף התופעה הוא כ- 25% מכלל התרופות.

תרופות אלו מגיעות, בחלקם, מהברחות משטחי הרשות הפלסטינאית, וחלקם ממקומות ייצור פירטיים שונים הפזורים ברחבי הארץ. התופעה הנרחבת הזו גורמת למספר בעיות חמורות:

1. הסיכון לבריאות הציבור – תכשירים שאינם רשומים ואינם מאושרים, אינם עוברים את תהליכי הפיקוח ואבטחת האיכות שעוברים התכשירים הרשומים. במצב זה אין לדעת בוודאות מהי תכולת התכשירים, מה איכותם ומה רמת האי ניקיונות שנמצאים בהם. מסיבה זו, בניגוד לתכשירים הרשומים, אין לדעת מה רמת התרופה, או רעלים אחרים הנשארים ברקמות (בשר), בחלב, או בביצים לאחר השימוש בהם. ישנו סיכון שכתוצאה משימוש בתכשירים אלה, חודרים רעלים מסוכנים למזונות האוכלוסייה.

2. הסיכון שבשימוש ללא פיקוח – מטבע הדברים, כאשר התרופות אינן חוקיות, גם השימוש בהם נעשה שלא כדין. כלומר, השימוש נעשה בהרבה מקרים ללא מעורבות רופא ובוודאי שללא מרשם רופא וללא מעקב ותיעוד מסודרים, כפי שנדרש ע"פ החוק. כתוצאה מכך ייתכן שימוש בתרופות וחומרים פוטנטיים, שלא לצורך, אשר עלול לגרום לתופעות מסוכנות שונות.

3. הסיכון לחברות התרופות המקומיות – ייצור ושיווק תרופות רשומות כחוק מחייב בעמידה בנהלים המחמירים של משרד הבריאות הישראלי, שמתאים דרישותיו לאלו שברשות המקבילה בארה"ב (FDA), ובאירופה המערבית (EMA). עמידה בנהלים אלו כרוכה בהוצאה כספית כבדה ביותר. לעומתם, הגורמים הפירטיים משוחררים מחובות אלו ועל כן יכולים לשווק תכשירים זולים יותר. בצורה זו מתקשות החברות המסודרות להתמודד איתם בשוק התחרותי, וכך נוצר מצב של החמרה מתמדת, וכמות התכשירים הפירטיים עולה על חשבון התרופות החוקיות הבטוחות.

4. בעיות נלוות – לשימוש לא חוקי מתלוות בעיות נוספות כגון: העדר התייחסות נאותה להגנת הסביבה, העדר הוראות להבטחת בטיחות העובד, העדר מיסוי ובקרה כספית. טיפול וטרינרי לא מקצועי ועוד.

הצעות

אנו קוראים למשרדי הבריאות והחקלאות (באמצעות השירותים הווטרינריים) לפעול כדלהלן:

1. לגביר את העונשים והאכיפה על אי עמידה בנהלים ופשיעה פרמצבטית.
2. להגביר הפיקוח על ייצור ושיווק תרופות לבעלי חיים למאכל.
3. להגביר התודעה לבריאות הציבור בקרב ציבור החקלאים והווטרינרים
4. להדק שת"פ בין התעשייה והרשויות. ■

לקוח מאוד מקצועי ומתוחכם, יש בינינו שתוף פעולה בתחומי מחקר וניסויים בשטח. הקשר עם סוכנויות בחו"ל להעברת מידע וידע ובמקרים מסוימים יש אף "תחרות" (יבוא) בינינו. אנחנו נותנים להם שירות ומחירים טובים.

יש ביקורים הדדים באתרי החברה ובמפעלי אביק בחו"ל וכן ביקורים אצל לקוחות נבחרים ממדינות שונות בעולם."

השפעת השוק הישראלי

"השאלה הראשונה ששואלים אותנו בעולם היא, האם בישראל משתמשים בתרופה או בתרכיב המוצע. השוק הישראלי מהווה שדה ניסיונות וחלון ראווה למדינות אלה כי כאן מריצים את התרופה.

יש הערכה גדולה לישראל ובמיוחד לחקלאות הישראלית והם מעריצים מאוד את משק החי והצומח שלנו. הצלחה בישראל היא ערובה גם להצלחה בעולם. השוק בישראל אינו רק שוק אסטרטגי, אלא גם, בסיס לצמיחה ולפריצה בשווקי חו"ל.

אנחנו קודם כל חברה ישראלית שמרכזה בישראל והידע מתחיל בישראל ואח"כ חברה גלובלית" – מצהיר קובי.

החזון של החברה

קובי מדגיש את יחסי העלות – תועלת בתחום התרופות הווטרינריות: "תעשיית התרופות מהווה חלק קטן מהתשומה. בבקר ובעוף אנו מהווים כ-1%–3% ולכן זה איננו גורם בעל משמעות ברווחיות הענף. מנגד, השימוש בתרופות מאוד משמעותי בבריאות הבקר וזה אומר שבהשקעה קטנה ונכונה, אפשר לדאוג לבריאות העדר, שתוצאתו תשואה כלכלית יותר גבוהה.

התעשייה מהווה חוליה חשובה בשרשרת ייצור המזון שיש לשמור עליה ועל איכותה. המשימה היא להבטיח מוצרים איכותיים ויעילים, תשואה גבוהה למגדל ומזון בריא לציבור – הצרכן הסופי. ■