

Peter Essen puolustaa Leiraksen myyntiä:

## ”Oikea-aikaiset yrityskaupat varmistivat menestyksen”

**Kotimaisen lääkeyrityksen päätyminen ulkomaiseen omistukseen ei välttämättä merkitse tappiota. Entisen Leiraksen siirtyminen ensin Scheringin ja sitten Bayerin omistukseen on ollut yhtiölle pikemminkin menestyksen tae. Tätä mieltä on varatoimitusjohtaja Peter Essen, joka on palvellut yhtiötä kolmen vuosikymmenen ja kolmen omistajan aikana.**

**Leena Laitinen**

Joskus asiat vain natsaavat. Suomen Turussa nelisenkymmentä vuotta sitten aloitettu polymeeripohjaisen lääkeannosteluteknologian kehitystyö on johtanut menestykseen, jollaisesta silloisen Leiraksen laboratorioissa ahertavat tutkijat tuskin uskalsivat uneksia.

Nykyisen Bayer Schering Pharma Oy:n lippulaiva, vuonna 1990 markkinoille tuotu kohdunsisäinen hormoniehkäisin Mirena, on ollut jo vuosia Suomen myydyin ja viedyin lääkereseptivalmiste. Valmistetta käyttää tälläkin hetkellä yli 18 miljoonaa naista 120 maassa.

Menestykseen on tarvittu varatoimitusjohtaja **Peter Essenin** mukaan ainutlaatuisen tuotteen lisäksi oikea-aikaiset omistajanvaihdokset, jotka ovat anta-

neet uutta potkua myyntiin ja markkinointiin.

”Leiraksella oli vaikeuksia markkinoida tuotetta maailmalle pienillä resurs-

### Vähitellen myös kehittyviin maihin

Bayer Schering Pharma Oy:n valmistamia kohdunsisäisiä hormoniehkäisimiä myydään yli 120 maassa, ylivoimaisesti eniten Euroopassa ja Yhdysvalloissa. Kehittyvissä maissa hidasteina ovat hinta, asenteet ja tiedon puute.

Myymisen ohella yhtiö on lahjoittanut hormoniehkäisimiä riippumattoman säätön kautta kehittyvien maiden naisille ja perheille. Viime vuonna tätä kautta jaettiin yli 26 000 valmistetta yhdeksään maahan.



Åbo Akademista polymeerikemistiksi vuonna 1980 valmistunut Peter Essen (edessä) kutsuttiin Leirakseen pian valmistumisensa jälkeen. Joachim Moede muutti Saksasta Suomeen vuonna 2003.

Lauri Lehtinen

seillaan. Kun Huhtamäki alkoi karsia toimintojaan ja myi Leiraksen vuonna 1996 Scheringille, myynti lähti voimakkaaseen kasvuun. Sama juttu tapahtui kymmenen vuotta myöhemmin, kun Bayer osti Scheringin.”

## Yhteistyötä yli viisi vuosikymmentä

Leiraksen ja Scheringin yhteistyö juontuu vuoteen 1954, jolloin osapuolet solmivat lisenssisopimuksen. Leiraksen keskeisenä tavoitteena oli tuolloin turvata lääkkeiden saanti Suomen markkinoille. Yhteistyö tiivistyi myöhemmin, sillä e-pillerteknologian pioneerina tunnettu Schering on kehittänyt Mirenassa käytetyn keltarauhashormonin. Tuotteessa käytetty silikonipolymeeri ja annostelutekniikka on kehitetty Turussa.

Yrityskaupan jälkeen Schering myi pois strategiaansa sopimattomat osat Leiraksen silloisista liiketoiminnoista. Essenin mielestä operaatiot onnistuivat, sillä myydyt yksiköt jatkoivat toimintaansa ja valtaosa työntekijöistä työtään uusien omistajien palveluksessa.

”Kemiantehdas myytiin ranskalaiselle PCAS:lle ja inhalaattoribisnes nykyiselle Lab Pharmalle. Niin sanottu kotimaan bisnes myytiin Nycomedille, jonka osana Leiras-brändi jatkaa elämäänsä.”

Mikä piskuisessa suomalaisyrityksessä kiinnosti suuria saksalaisia? Essenin mukaan ennen muuta Leiraksessa kehitetty innovatiivinen annosteluteknologia.

”Polymeeriin yhdistetään vaikuttavaa ainetta, jota vapautuu pitkän ajan kuluessa elimistöön. Esimerkiksi kohtuun asetettava ehkäisin tai käsivarren ihon alle sijoitettava hormoni-implantaatti varmistavat ehkäisyn jopa viideksi vuodeksi ilman että käyttäjän tarvitsee tehdä mitään. Pitkävaikutteinen annostelu on kasvava trendi maailmalla.”

Miksei useampia lääkkeitä jo nautita samalla tavoin ja vähennetä siten unohdamisen ja laiminlyöntien riskejä? Asia ei ole niin yksinkertainen, vastaa polymeeripohjaisen annosteluteknologian johtaja **Joachim Moede**.

”Ehkäisyvalmisteissa päivittäinen annos on mikrogrammojen luokkaa, joten suhteellisen pienet tuotteet riittävät vuosiksi. Monissa muissa lääkkeissä päivänannokset ovat tuhansia kertoja suuremmat. Näen kyllä, että periaatteessa tekniikkaa voitaisiin soveltaa tulevaisuudessa esimerkiksi eturauhassyövän hormonihoitoon.”

## Erikoisosaamista ei voi kopioida

”Turun erikoisuudeksi” Moede nimittää polymeerien optimointia ja sitä osaamis-



**Kohdunsisäisen hormoniehkäisimen valmistus sujuu nykyisin täysin automatisoidusti. Erikoispuhdastilan robotit tekevät työtään vuorotta.**

ta, jolla polymeeriin yhdistetty vaikuttava aine saadaan vapautumaan halutussa ajassa. ”Tällä alueella työskentelee täysipäiväisesti 65 henkeä.”

Peter Essen huomauttaa, että vaikka esimerkiksi Mirenaan liittyvät alkuperäiset patentit ovat rauenneet, tuotteeseen sisältyy niin paljon erityisosaamista, ettei kopioita ole ilmaantunut. Hän on tyytyväinen Bayerin valmiuteen investoida Turussa tehtävään tutkimus- ja kehitystyöhön.

”Teemme jatkuvasti sekä tuotteiden että tekniikoiden kehitystyötä. Esimerkiksi hormoniehkäisimiä voidaan soveltaa myös vaihdevuosisoireiden hoitoon.”

Yhtiö on tuomassa lähivuosina markkinoille uuden kohdunsisäisen hormoniehkäisimen, jossa hormoniannostus on aiempaa pienempi. Kun Mirenaa suositellaan jo synnyttäneille, uusi valmiste sopii myös ensiehkäisyn tarvisijoille.

Lääketeollisuuden on Essenin mukaan jatkuvasti optimoitava kustannuksiaan ja tarvittaessa ulkoistettava osa toimintoistaan. Samalla on mietittävä, mikä on se ydinosaaminen tai -teknologia, joka halutaan pitää omassa käsissä.

”Me emme ole ulkoistaneet tutkimus- ja kehitystoimintoja, sillä haluamme säilyttää sen osaamisen itsellämme.”

”Meillä on tätä nykyä viitisentoista tuotetta, joita ei valmisteta muualla kuin Turussa. Olemme Bayerin suurin lääke- tehdas Saksan ulkopuolella ja varsinkin nykyisessä taloustilanteessa tärkeä valopilkku Turun talousalueella.” □

## Bayer Suomessa – kaksi yhtiötä

**Bayer Schering Pharma Oy** keskittyy reseptilääkkeiden tutkimukseen, tuotekehitykseen ja tuotantoon.

- Juuret vuonna 1946 perustetussa Leiras Oy:ssä, joka siirtyi vuonna 1996 Huhtamäki-konsernista Schering AG:n omistukseen. Vuonna 2006 Bayer osti Scheringin.
- Toimipaikat Turussa ja Espoossa.
- Noin 640 työntekijää, joista Turussa noin 600.
- Tunnetuin tuote Turussa kehitetty hormoniehkäisin Mirena, jonka myynti kasvoi viime vuonna 490 miljoonaan euroon.
- Muita tuotteita mm. käsivarteen sijoitettavat ehkäisyimplantaatit, kuparikierukat, valmisteet hormonikorvaushoitoon, syöpälääkkeet ja unilääkkeet.

**Bayer Oy** myy ja markkinoi konsernin kaikkia tuotteita Suomessa.

- Viime vuoden myynti 125 miljoonaa euroa, josta terveydenhoitotuotteiden osuus 65 %.
- Toimipaikka Espoossa.
- Henkilöstömäärä noin 100.