



MSD Türkiye ve Actavis'ten yeni stratejik ortaklık

Actavis'in üst ve alt solunum yolları enfeksiyonlarının tedavisinde kullanılan Bioment adlı antibiyotiğinin pazarlaması, MSD Türkiye tarafından yapılacaktır.

Reçeteli ilaçlar, aşılar, biyolojik tedaviler, tüketici ve hayvan sağlığı ürünleri ile hizmet veren dünyanın en büyük ilaç firmalarından MSD ile eş değer ilaç, markalı ve biyobenzer ürünlerin geliştirilmesini, üretimini ve dağıtımını gerçekleştiren uluslararası uzman ilaç şirketi Actavis, üst ve alt solunum yolları enfeksiyonlarının tedavisinde kullanılan Bioment ürününün pazarlaması için stratejik bir ortaklık gerçekleştirdi.

Gerçekleştirilen iş birliği ile Actavis'in ruhsatına sahip olduğu, amoksisilin ve klavulanik asit içeren Bioment'in pazarlama ve sağlık profesyonellerine tanıtımı MSD Türkiye tarafından gerçekleştirilecek.

Rinosinüzit tedavisinde altın standart, üst ve alt solunum yolu enfeksiyonlarının tedavisinde ise ilk seçenek olarak kabul edilen Bioment, deri ve yumuşak doku ve üriner sistem enfeksiyonlarının tedavisinde de kullanılıyor.



MSD ile gerçekleştirdikleri iş birliği çerçevesinde bilgi veren Actavis Genel Müdürü Ali Toker konuyla ilgili şöyle konuştu:

"MSD Türkiye ile gerçekleştirdiğimiz ortaklık, Bioment gibi solunum yolları enfeksiyonları ve rinosinüzit rahatsızlıklarının tedavisi için önemli olan bir antibiyotiğin pazarlama faaliyetleri açısından büyük bir adımdır.

İki firmanın gerçekleştirdiği bu işbirliği ile sahada da pozitif yönde bir sinerji oluşacaktır."

MSD Türkiye Genel Müdürü Christian Holmer ise konuya ilişkin değerlendirmesinde: "MSD olarak Türkiye'deki ürün portföyümüzü geliştirmeyi ve güçlendirmeyi ve Türk halkının ilaca erişimini kolaylaştırmayı hedefliyoruz.

Actavis'le olan iş birliğimizin, ihtiyacı olanlara bu imkanı sağlama fırsatı vermiş olmasından mutluluk duyuyoruz" ifadelerini kullandı.

Bu ortaklığın, MSD Türkiye'nin son altı ay içerisinde gerçekleştirdiği ikinci proje olduğunu belirten MSD Türkiye İş Geliştirme Direktörü Şeyda Çaşkurlu da diğer ilaç şirketleri ile yaptıkları ortaklık çalışmalarının MSD Türkiye'nin iş modelinin önemli bir parçası olduğunu vurguladı.

Günümüz koşullarında zorlaşan rekabet alanını artırma amaçlı yapılan ürün bazlı iş birliklerine olan ihtiyacın giderek arttığına ve sıklıkla başvurulan bir iş modeli olmaya başladığına dikkat çeken Actavis Türkiye Stratejik Planlama ve İş Geliştirme Direktörü Nilüfer Adoran ise, bu alanın firmaların birbirlerini rakipten öte iş ortağı olarak görmeleri ile daha da hareketleneceğini sözlerine ilave etti.

