



# MSD Türkiye ve Actavis'ten yeni stratejik ortaklık

Actavis'in üst ve alt solunum yolları enfeksiyonlarının tedavisinde kullanılan "Bioment" adlı antibiyotikinin pazarlaması, MSD Türkiye tarafından yapılacak

■ İstanbul

**R**eçeteli ilaçlar, aşular, biyolojik tedaviler, tüketici ve hayvan sağlığı ürünleri ile hizmet veren dünyanın en büyük ilaç firmalarından MSD ile eşdeğer 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.

İşbirliği 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, yumuşak doku ve üriner sistem enfeksiyonlarının tedavisinde de kullanılıyor.

## İki firmanın işbirliği ile sahada da pozitif sinerji hedefleniyor

MSD ile gerçekleştirdikleri işbirliği çerçevesinde bilgi veren Actavis Genel Müdürü Ali Toker, "MSD Türkiye ile gerçekleştirdiğimiz ortaklık, Bioment gibi solunum yolları enfeksiyonları ve rinosinüzit rahatsızlıklarının tedavisi için önemli olan

bir antibiyotik pazarlama faaliyetleri açısından büyük bir adımdır. İki firmanın gerçekleştirdiği bu işbirliği ile sahada da pozitif yönde bir sinerji oluşacaktır." dedi.

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 işbirliğimizin, ihtiyacı olanlara bu imkânı 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 işbirliklerine olan ihtiyacın giderek arttığına ve sıklıkla başvurulmuş bir iş modeli olmaya başladığına dikkat çeken Actavis Türkiye Stratejik Planlama ve İş Geliştirme Direktörü Nilufer Adoran ise bu alanın firmaların birbirini rakipten öte iş ortağı olarak görmeleri ile daha da hareketleneceğini ilave etti.