

Grünenthal und Mundipharma gehen Vertriebspartnerschaft für China ein

Die Pharmaunternehmen Grünenthal und Mundipharma gaben am 15. Januar 2018 den Abschluss einer Lizenz- und Vertriebsvereinbarung bekannt. Demnach wird Mundipharma ab 1. Mai 2018 Grünenthals Tramal® (Tramadol) in China vermarkten und vertreiben.

Das von Grünenthal entwickelte Tramal® ist ein etabliertes Schmerzmittel zur Behandlung von mässig starken bis starken

Schmerzen. In China ist Tramal® die einzige internationale Marke mit Tramadol, die neben oralen Darreichungsformen mit verzögerter und sofortiger Wirkstofffreisetzung auch eine intravenöse Formulierung zur Behandlung postoperativer Schmerzen anbietet.

«Die Aufnahme von Tramal® in unser Portfolio stärkt Mundipharmas Position als internationaler Spezialist, der die Lin-

derung krebserkrankter Schmerzen in China vorantreibt», sagt Raman Singh, CEO Mundipharma, über die Vereinbarung. Und Gabriel Baertschi, CEO Grünenthal, ergänzt: «Wir freuen uns, dass wir mit Tramal®, das sich seit vielen Jahren auf dem chinesischen Markt bewährt hat, eine Lösung anbieten können, die den Bedürfnissen der Patienten gerecht wird. In Anbetracht der langjährigen Erfahrung

von Mundipharma im Schmerzmanagement in China hoffen wir, dass Tramal® noch mehr chinesischen Patienten zur Verfügung gestellt werden kann, die einen Bedarf an wirksamen Medikamenten haben.»

Quelle: Pressemitteilung der Grünenthal Group vom 15. Januar 2018.

Grünenthal-Gruppe erhält CE-Kennzeichnung für innovativen Wundkleber MAR-CUTIS (Flix®)

Am 19. Januar 2018 gab Grünenthal bekannt, dass die Adhesys Medical GmbH, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Grünenthal-Gruppe, die CE-Kennzeichnung für MAR-CUTIS (Flix®) erhalten hat. Flix®, ein chirurgischer Wundkleber, der auf der Haut angewendet wird, ist das erste Produkt aus Grünenthals innovativem Entwicklungssport-

folio chirurgischer Wundkleber. Weitere Produkte, die im Körperinneren genutzt werden können, befinden sich in Entwicklung (MAR-VIVO-Produktfamilie).

«Die Erteilung der CE-Kennzeichnung ist ein grosser Erfolg für unsere Forschung und die technische und klinische Entwicklung unserer chirurgischen Wundkleber», so Klaus-Dieter Langner, Chief

Scientific Officer Grünenthal. «Nach der Erteilung der CE-Kennzeichnung freuen wir uns jetzt, unsere Technologieplattform weiterzuentwickeln und ihre möglichen Anwendungsbereiche zu erweitern.» Auch Gabriel Baertschi, Chief Executive Officer Grünenthal, sieht die CE-Kennzeichnung als wichtigen Meilenstein. «Wir sind überzeugt, dass Flix®

eine innovative Alternative zu traditionellen Methoden des chirurgischen Wundverschlusses sein wird, da er aufgrund seiner hohen Flexibilität eine komfortable Lösung für Patienten bietet.»

Quelle: Pressemitteilung der Grünenthal Group vom 19. Januar 2018.

Bildgebungsvorrichtung erleichtert die Wundversorgung

Smith & Nephew meldet die europäische Markteinführung von MolecuLight i:X™, einer leicht zu bedienenden tragbaren Bildgebungsvorrichtung, die eine sofortige Messung der Wundfläche ermöglicht und die Anwesenheit und Verbreitung potenziell schädlicher Bakterien – in Echtzeit – in Wunden visualisiert.

Gegenwärtig werden Wundbeurteilungen mit blossen Auge durchgeführt. Dabei fehlt die erforderliche Genauigkeit, die in der Mehrzahl der Fälle für eine profunde klinische Entscheidungsfindung unerlässlich ist. Mithilfe eines Fluoreszenzdetektors visualisiert MolecuLight i:X schnell, sicher und bequem potenziell schädliche Bakterien in Wunden, die sonst keine weiteren Anzeichen oder Symptome von Infektionen aufweisen. Das Gerät verbessert die Fähigkeit von Ärzten, für ihre Patienten die richtige Therapie zum richtigen Zeitpunkt auszuwählen, und kann die Wunddokumentation vereinfachen.

Die klinischen Daten der Wundbeurteilungen zeigen, dass die Einbindung von MolecuLight i:X in die Standardpflege eine objektivere medizinische Entscheidungsfindung erleichtern und zu einer

neunfach schnelleren Wundheilung sowie einer um 54 Prozent verbesserten Wundreinigung beitragen könnte. «MolecuLight i:X versetzt medizinische Fachkräfte in die Lage zu erkennen, was für sie nie zuvor sichtbar war», so Paolo Di Vincenzo, Senior Vice President Global Marketing, Wound bei Smith & Nephew. «Es erfüllt uns mit Stolz, unseren Kunden diese innovative Technologie zur Verfügung stellen zu können. Sie ergänzt unser Portfolio modernster Wundpflegeprodukte, und wir sind der Überzeugung, dass sie eine Revolution in der klinischen Wundpflege einleiten wird.»

Schätzungsweise 2 Millionen Personen in Europa leben mit einer chronischen Wunde, und rund 16 Prozent aller chronischen Wunden sind selbst nach einjähriger oder längerer Behandlung nicht geheilt. Wäre sichergestellt, dass Wunden korrekt diagnostiziert und angemessen behandelt würden, könnten die Kosten reduziert und die Ergebnisse für die Patienten verbessert werden.

Quelle: Pressemitteilung Smith & Nephew vom 22. Januar 2018.

Neues vom Novartis-Konzern

Novartis wird ab 1. Februar vom 41-jährigen Vasant Narasimhan geführt. Der neue Konzernchef ist zuversichtlich, dass das Unternehmen weiterhin auf Wachstumskurs bleibt.

Novartis hatte in den letzten Jahren zunächst mit dem Verlust des Patents auf Diovan und in jüngerer Zeit mit Einbussen bei Glivec zu kämpfen. Beim Glivec, das mittlerweile von mehr als 20 Nachahmerprodukten konkurrenziert wird, brachen die Verkäufe 2017 um 42 Prozent von 3,3 Mrd. auf 1,9 Mrd. \$ ein. Novartis konnte diese Mindereinnahmen aber in anderen Geschäftsfeldern wettmachen. 1,2 Mrd. \$ an Einnahmen steuerten beispielsweise Cosentyx (gegen Psoriasis) und Entresto (Indikation Herzinsuffizienz) bei. Allerdings hätte sich auch das Geschäft mit Krebsmedikamenten, das insgesamt um 4 Prozent auf 12,3 Mrd. \$ schrumpfte, ohne den negativen Effekt von Glivec deutlich ausgeweitet.

Auf Wachstumskurs blieb 2017 die Tochtergesellschaft Alcon; die Firma steigerte den Umsatz um 4 Prozent. Über den weiteren Verbleib von Alcon im Konzernverbund ist noch kein Entscheid gefallen.

Das in der Firma Sandoz zusammengefasste Geschäft mit Generika war die einzige der drei Divisionen des Konzerns mit einem rückläufigen Umsatz. Novartis verspricht sich nun neuen Schwung dank dem Geschäft mit Nachahmerprodukten, die auf Biopharmazeutika beruhen. 2017 stieg der Umsatz mit Biosimilars um 12 Prozent auf über 1 Mrd. \$. Für die Probleme bei Sandoz ist vor allem das US-Geschäft mit oral verabreichten Medikamenten verantwortlich. Es erlitt wegen des verschärften Wettbewerbs einen zweistelligen Einnahmerückgang. Mit 629 Mio. \$ einen fast dreimal so hohen Gewinnbeitrag wie 2016 lieferte die Beteiligung an der Firma GlaxoSmithKline Consumer Healthcare, die seit März 2015 die OTC-Produkte von Novartis vermarktet.

Quelle: NZZ, 25. Januar 2018.