

REFERENZ

Professionalität und Offenheit in der Partnerschaft mit Dr. Falk Pharma

Wir arbeiten nun schon seit mehr als zwanzig Jahren mit Ewopharma zusammen. Was ursprünglich mit Salofalk® und Ursofalk® in wenigen ausgewählten Ländern begann, ist mittlerweile zu einer langfristigen Zusammenarbeit herangewachsen. Dabei haben wir Ewopharma das Marketing, den Vertrieb und die regulatorische Ueberwachung eines umfangreichen Portfolios von Dr. Falk-Produkten in Osteuropa anvertraut.

Die weitreichende und gut etablierte Vernetzung von Ewopharma in der Region hat es uns ermöglicht, unsere Reichweite zu vergrößern. Die vertrauensvolle Arbeit mit unserem Partner Ewopharma war und ist stets von Professionalität und Offenheit geprägt.

Wir können Ewopharma jederzeit anderen Pharmaunternehmen empfehlen, die den Zugang zu mittelosteuropäischen Märkten suchen, und freuen uns auf die Fortsetzung dieser fruchtbaren Partnerschaft in der Zukunft.

Bei Dr. Falk Pharma sind wir auf die Entwicklung und den Vertrieb von Arzneimitteln auf den Gebieten Gastroenterologie und Hepatologie spezialisiert. Unsere überwiegend verschreibungspflichtigen Produkte werden in 66 Ländern verkauft, wobei wir häufig mit lokalen Partnern wie Ewopharma zusammenarbeiten.

Die Zusammenarbeit mit Ewopharma nahm in den späten 1990er Jahren ihren Anfang. Dabei haben wir mit einem kleinen Produktsortiment in den Märkten Polen, Tschechische Republik, Slowakei, Bulgarien und Rumänien begonnen. Seither ist das Portfolio der Dr. Falk-Produkte auf dem mittelosteuropäischen Markt stetig gewachsen.

In diesen Märkten gibt es eine Reihe von Herausforderungen für Arzneimittelanbieter, darunter natürlich der Wettbewerbsdruck anderer Anbieter. Wir waren beeindruckt von der starken Präsenz, die Ewopharma in zahlreichen Ländern der Region mit einem soliden Netz an medizinischen Vertretern aufgebaut hat. Diese sind in den jeweiligen Märkten und wichtigen Marktsegmenten sehr bekannt, was sich für den erfolgreichen Zugang zur Region Mittelosteuropa als entscheidend erwiesen hat.

So haben wir Ewopharma das Marketing und den Vertrieb unserer Produkte auf den mittelosteuropäischen Märkten anvertraut, und die Kompetenz und Vernetzung des Unternehmens bei Ärzten und Krankenhäusern war von großem Vorteil. Außerdem hat uns Ewopharma in den regulatorischen Belangen in diesen Märkten kompetent unterstützt. Die Kenntnisse des Unternehmens bezüglich der jeweiligen Rechtssysteme und Registrierungsverfahren haben sich als sehr wertvoll erwiesen.

Das Team von Ewopharma hat sich stets sehr professionell gezeigt – sowohl am Hauptsitz des Unternehmens wie auch in den jeweiligen Märkten. Unsere Partnerschaft beruht auf Vertrauen – mit unserem umfangreichen Produktportfolio können wir uns in diesen wichtigen Märkten auf Ewopharma verlassen. Ein weiterer wesentlicher Faktor, von dem unsere Zusammenarbeit mit Ewopharma geprägt ist, ist die Offenheit und das Entgegenkommen der Mitarbeiter, was in unserer Branche von großer Bedeutung ist.

So blicken wir mit großem Optimismus auf unsere künftige Zusammenarbeit mit Ewopharma. Das Unternehmen ist ein wichtiger Partner beim Voranbringen unseres Geschäfts, und wir freuen uns auf die weitere gemeinsamer Arbeit.