

Datum: 04.01.2016	Seite: 5	Rubrik: Wirtschaft	Autor: wes	Auflage: 29.507
----------------------	-------------	-----------------------	---------------	--------------------

Mit neuem altem Namen

Actavis Deutschland wird zu Puren Pharma

MÜNCHEN (wes) | Seit 1. Januar heißt Actavis Deutschland (wieder) Puren Pharma. Nach wechselvoller Geschichte kehrt damit eine Traditionsmarke zurück, nachdem Actavis im April 2014 vom indischen Generika-Hersteller Aurobindo übernommen wurde.



Foto: Puren

Aus Actavis wird Puren – sonst ändert sich nichts, sagt der Geschäftsführer Dr. Martin Schwarz.

Seit dem 1. Januar 2016 heißt die Actavis Deutschland GmbH & Co. KG Puren Pharma GmbH & Co. KG. Ansonsten wird sich erst einmal wenig ändern, betont der alte Actavis- und neue Puren-Geschäftsführer Dr. Martin Schwarz. „Die Mitarbeiter bleiben die gleichen, das Unternehmen bleibt das gleiche, die Produkte bleiben die gleichen.“ Erst nach und nach werde man die Präparate „re-branden“, also umbenennen. „Und alle Rabattverträge, die die Actavis hat, werden auf die Puren übergehen“, betont Schwarz. „Hier haben die Apotheker Kontinuität!“ Doch warum Puren Pharma? „Wir haben uns die Historie der Firma ganz genau angeschaut“, erzählt Schwarz. Und diese Firmenhistorie ist abwechslungsreich genug: Die Wurzeln des Unternehmens liegen in Zwickau, wo 1946 die ISIS Chemie gegründet wurde. In den 1990er Jahren übernahm diese von der Münchner Klinge-Nattermann Puren das Portfolio und den Namen Puren Pharma. Nachdem das Unternehmen von Schwarz Pharma gekauft wurde, wurde es in ISIS-Puren umbenannt und 1999 von Alpharma übernommen. Als Alpharma-ISIS 2006 von Actavis übernommen wurde, gelangten auch ISIS und Puren in isländisches Eigentum.

Doch damit endeten die Eigentümerwechsel nicht, denn 2012 wurde der ganze Actavis-Konzern von der irischen Watson Pharmaceuticals übernommen, die sich anschließend in Actavis umbenannte. Im April 2014 schließlich verkaufte Actavis seine Westeuropa-Organisation an den indischen Generikahersteller Aurobindo Pharma, so dass auch die seit 2011 in München angesiedelte Deutschland-Österreich-Schweiz-Einheit erneut den Eigentümer wechselte.

Eigenständigkeit betonen

Damit stellte sich für die Münchner die Frage, unter welchem Namen man nun in den Markt gehen will. „Für uns war wichtig, die Eigenständigkeit zu betonen“, so Schwarz. „Wir haben eigenständige Produkte, für die wir gerne einen deutschen Namen wollten und eben nicht Aurobindo. Wir haben uns auf unsere Wurzeln zurückbesonnen und da gab es nur zwei Optionen: ISIS oder Puren. Und wenn Sie im Moment die Zeitung aufschlagen, dann wissen Sie, was los ist. Also blieb Puren übrig. Dazu kommt die schöne Assoziation mit

Pure – rein. Und es ist eine Firma, die es in den 80er Jahren schon einmal in München gab. Das ist doch ideal!“ Dazu kommt, dass auch unter Actavis die Marke Puren nie ganz gestorben ist. So sind beispielsweise Dormo-Pure® (Nitrazepam) oder Doxa-Puren® (Doxazosin) bis heute im Handel. „Wir haben auch Apotheker gefragt“, erzählt Schwarz, „und vor allem die, die in den 80er Jahren schon tätig waren, kannten die Marke noch sehr gut. Sie hat ein gutes Image“.

Stark bei Rabattverträgen und im Krankenhaus

Der Mutterkonzern Aurobindo ist ebenfalls unter eigenem Namen in Deutschland aktiv und wird das auch bleiben. Schwarz: „Wir werden mit zwei Firmen im deutschen Markt präsent sein, die aber unterschiedlich positioniert sind.“ Puren werde weiterführen, was die Actavis begonnen hat: Rabattvertragspräparate und Spezialprodukte anzubieten. Actavis/Puren sei ein stark Klinik-getriebenes Pharmaunternehmen, das beispielsweise einen eigenen Außendienst für Krankenhäuser hat. Man unterhal-

te Vertragsbeziehungen mit praktisch allen großen Klinikversorgern bzw. -einkaufsgemeinschaften, so der Puren-Chef. Besonders stark sind die Münchner im onkologischen Bereich und bei Lokalanästhetika, wo man zu den Marktführern gehört. Dieses Spezialitätengeschäft möchte Schwarz auch weiter ausbauen – neben den Rabattverträgen, wo man ebenfalls Wachstumschancen sieht. Aurobindo dagegen ist ein Generikahersteller, der sehr stark im Rabattvertragssegment unterwegs ist, ergänzt von einem Portfolio an HIV-Präparaten.

Natürlich werde man von der Zugehörigkeit zu einem der größten Generikahersteller der Welt profitieren, so Schwarz. So werde man zukünftig verstärkt in Indien produzieren lassen. Angesichts des immer stärker werdenden Preisdrucks auf dem deutschen Markt sei dies unerlässlich.

OTC behutsam ausbauen

Ein weiteres, wenn auch nicht ganz so wichtiges Standbein für Puren ist der OTC-Bereich. Hier will Schwarz in den nächsten Jahren organisch wachsen – größere Akquisitionen seien nicht geplant. „Wir wollen das OTC-Geschäft behutsam ausbauen“, sagt er. Dabei werde man vor allem darauf setzen, dem Apotheker einen möglichst großen Stücknutzen zu bieten. Das sei nicht zuletzt nötig, weil man für großangelegte Werbekampagnen beim Endverbraucher oder einen personalintensiven Apothekenaußendienst nicht groß genug sei, wie Ludwig Decker, Leiter Marketing & Sales einräumt. Das Ziel sei, dass es für den Apotheker immer am lukrativsten ist, das OTC-Präparat von Puren abzugeben. Das gelinge teilweise sehr gut, zum Beispiel bei Pantoprazol-Präparaten. |