

(R)Evolution in pharma distribution

Pharma Logistik Austria informierte und diskutierte über Trends in der Arzneimitteldistribution.

Autor: Herbert Hauser

Die Zeichen der Wirtschaftswelt stehen auf Veränderung. Was? Wie? Wann? – Entscheidende Fragen, die für mehr oder weniger alle Branchen gelten. Auf die pharmazeutische Industrie wirkt sich einerseits der Kostendruck in den Gesundheitssystemen aus, andererseits aber auch der durch Globalisierung und Patentabläufe verschärfte Wettbewerb.

Unter dem Titel „(R)Evolution in pharma distribution“ veranstaltete Pharma Logistik Austria (PLA) am 23. September eine hochkarätige Diskussionsrunde unter Branchenexperten. Dabei wurden Trends auf dem österreichischen und europäischen Pharmamarkt sowie die daraus resultierenden Auswirkungen auf Vertriebswege analysiert: Der globale Pharmamarkt wird bis zum Jahr 2014 die 1-Billion-Euro-Marke überschreiten, Spezialprodukte gewinnen dabei an Bedeutung. Die Vortragenden Martin Rümmele und Eddy Gilissen (siehe Kasten auf S. 48) berichteten vor zahlreichen Teilnehmern aus Pharmawirtschaft, Industrie und Interessenverbänden über steigende Generikavolumina, aber auch über immer komplexer und individueller werdende Produktanforderungen im Bereich der Specialty Products.

Thesen oder Realität?

„Die Industrie muss sich in Zukunft warm anziehen.“ Und: „Die Situation für die Industrie war noch nie so kritisch wie jetzt.“ – Diese beiden Thesen stellte der Journalist Martin Rümmele an den Beginn seiner Ausführungen über tatsächliche und vermeintliche (r)evolutionäre Veränderungen von Rahmenbedingungen und deren Auswirkungen auf unser Gesundheitssystem:

- Die demografische Entwicklung zeigt weiterhin eine steigende Lebenserwartung und eine rückgängige Geburtenrate.
- Die Technologie sorgt für eine Flut an diagnostischen und therapeutischen „Innovationen“.
- Aus epidemiologischer Sicht kommt es zu einer Zunahme chronischer, nicht heilbarer Erkrankungen.

- Gesellschaftliche Veränderungen, wie die Auflösung der Familienstrukturen, werden sich insbesondere im Pflegebereich noch stärker auswirken.

Für die Finanzierung des Gesundheitssystems bedeutet diese Entwicklung jedenfalls keine Entspannung. Dazu kommt, dass laut aktueller Mitteilung des Rechnungshofes vom 22. 9.

„Nur wer sich jetzt schon auf die Anforderungen der Zukunft einstellt und aktiv seine Dienstleistungen für die Pharmaindustrie anpasst, kann sich am Pre-Wholesaling-Markt weiterhin profilieren.“

Mag. Roland Huemer, Geschäftsführer Pharma Logistik Austria



© stickierfotografie.at (4)

2010 im Jahr 2009 alle Gebietskörperschaften (Bund, Länder, Gemeinden) ein Defizit ausgewiesen haben, zeigte Rümmele auf. Als „Mythos“ sei hingegen die angebliche Ausgabenexplosion im Gesundheitssektor zu werten: Die öffentlichen Ausgaben stiegen in 18 Jahren (1990) von etwa 6,2% des BIP auf ca. 7,7%.

Was tut sich am Arzneimittel- und Pharmamarkt?

Die Engpässe in der Finanzierung des Gesundheitssystems wirken sich dennoch auf viele Ebenen der Versorgung aus. Im Mittelpunkt der PLA-Veranstaltung standen die sich ändernden Anforderungen am nationalen und internationalen Pharma- und Arzneimittelmarkt. „Produktpolarisierung sehen wir in allen Ländern: Generika werden immer billiger, die Top-End-Produkte immer teurer“, erklärte Eddy Gilissen, Vizepräsident von IMS Health Europa. „Und Spezialprodukte sind die Treiber für das Wachstum der Zukunft. Die Pharmaunternehmen suchen die besten Wege, um diese Produkte auf den Markt zu bringen.“ Gemeint sind dabei Arzneimittel zur Behandlung von Krankheiten wie Parkinson, multiple Sklerose oder HIV bzw. die so genannten „Orphan Drugs“ zur Behandlung seltener Krankhei-

Fact Box Pharma Logistik Austria

Umsatz:
128,28 Mio. Euro
(+18,6% im Vergleich zum Vorjahr)

2 Standorte:
Wels und Groß-Enzersdorf bei Wien

Größe:
8.000 Palettenstellplätze
150.000 Aufträge/Jahr
450.000 Auftragszeilen

Für Rückfragen:
Mag. Roland Huemer
Geschäftsführer
Tel.: 07242/490-203
presse@pharma-logistik.at
www.pharma-logistik.at
Ein Tochterunternehmen
der Richter Pharma AG.



ten, z.B. pulmonaler Hypertonie. Diese Produkte erfordern oft spezielle Temperaturbedingungen, sind hochpreisig und unterliegen nicht selten besonderen Zulassungsaufgaben. Dies erhöht auch die entsprechenden Anforderungen an das Know-how im Bereich der Logistikdienstleistung. „Nur wer sich jetzt schon auf diese Anforderungen der Zukunft einstellt und aktiv seine Dienstleistungen für die Pharmaindustrie diesbezüglich anpasst, kann sich am Pre-Wholesaling-Markt weiterhin profilieren“, ist PLA-Geschäftsführer Mag. Roland Huemer überzeugt.

Innovative Serviceleistungen und Lösungswege – und somit mehr als nur pure Pharmalogistik – müssen entwickelt werden, um den Ansprüchen der Hersteller und vor allem der Patienten gerecht zu werden, darin waren sich alle Teilnehmer einig. In der Diskussion wurde immer wieder die Notwendigkeit zur Patientenorientierung in den Mittelpunkt gestellt, bis hin zu Anforderungen an markt- und produktgerechte Remunerationsmodelle oder die sich ändernde Bedeutung des Pharmastandortes Österreich. Die maßgeblichen Veränderungen in der Distribution finden aber überregional statt, wie Gilissen aufzeigte. Einige Beispiele dafür sind der Internethandel und die Zunahme von Parallelimporten sowie der in manchen EU-Ländern bereits

auffällige Trend, Medikamente verstärkt im Spitalsbereich zu distribuieren und die extramurale Versorgung auszudünnen.

Mut zu neuen Lösungen

Nicht nur für Pharmaunternehmen, sondern auch für den Logistikspezialisten PLA bedeuten diese (r)evolutionären Entwicklungen, rechtzeitig neue Lösungen auszuloten. „Wir haben mit der PLA im vergangenen Jahrzehnt unter sich ändernden Rahmenbedingungen am Pharmamarkt Mut bewiesen, neue Wege zu gehen“, berichtete PLA-Geschäftsführer Huemer. „Das wollen wir auch weiterhin tun.“

Pharma Logistik Austria (siehe Fact Box auf S. 47) bedient aus zwei Distributionszentren Apotheken, Krankenhäuser und Pharmahändler am gesamtösterreichischen Markt. Die Auftraggeber lagern vor allem jene Bereiche an den Logistikdienstleister aus, die nicht zu den eigenen Kernkompetenzen gehören. „Wichtig dabei ist Vertrauen“, so Huemer. „Ein Pharmalager mit Transportmöglichkeiten kann schnell einmal jemand anbieten. Wir aber setzen auf individuelle Rundumbetreuung und sehen die Herausforderungen aus Sicht der Industrie. Denn uns ist eines klar: Future success does not come from yesterday's behaviours!“

DIE REFERENTEN



Eddy Gilissen

Eddy Gilissen startete seine Karriere bei IMS Belgien Mitte der 1980er-Jahre, wo er verschiedene Positionen in den Bereichen Data Collection, Production, Sales and Product Management bekleidete; daneben erarbeitete er sich sein Marketing-Diplom. Ab 1994 hatte er unterschiedliche Managementaufgaben in den Bereichen Marketing & Sales inne. 2002 wurde er Geschäftsführer von

IMS Belgien. 2005 wechselte Gilissen in die europäische Organisation als IMS-Vizepräsident für „Supplier Alliances“ und ist heute verantwortlich für die Koordinierung der Data Source Activities der EMEA-Region.

Eddy Gilissen referierte zum Thema „Trends in pharmaceutical distribution – global & european developments in relation to the Austrian market“.



Martin Rümmele

Seit 1989 übt Martin Rümmele seine berufliche Tätigkeit als Journalist, Moderator und Spezialist für Gesundheitswirtschaft aus. Er ist langjähriger Mitarbeiter der Austria Presse Agentur, schreibt u.a. für das „Wirtschaftsblatt“, ist Chefredakteur der „media-net healthconomy“ und Mitarbeiter bei diversen Fachzeitschriften sowie bei „Der Standard“ und „Ö1 Radiodoktor“.

Rümmele ist Autor der Bücher „Kranke Geschäfte mit unserer Gesundheit“, „Medizin vom Fließband“ und „Zukunft Gesundheit“ sowie zudem Geschäftsführer der ampuls-verlag OG.

Martin Rümmele referierte zum Thema „Ein Markt im Umbruch – Positionierung unter dynamischen Rahmenbedingungen“.