

€ 4,-

DAS UNABHÄNGIGE APOTHEKENJOURNAL
www.pharmatime.at

AUSGABE 3/12

28. JAHRGANG



MAGAZIN FÜR GESUNDHEITSPOLITIK, WIRTSCHAFT, WISSENSCHAFT

PHARMA~TIME

DR. RONALD PICHLER:
„INNOVATIONSFÖRDERUNG MUSS
RESEARCH TO RETAIL STATTFINDEN“

austropharm®

Die Fachmesse für
pharmazeutische Produkte

26.-28. April 2012

Messe Wien

www.austropharm.at

ASTHMA

Zwischen Unter- und
Übertherapie

TARAPSYCHOLOGIE

Was tun bei
Kundenreklamationen?

FOPI

In Österreichs Pharmazeutischer Industrie waren und sind die Themen Forschung, Entwicklung und Innovation wichtige Faktoren für die Attraktivität des Standorts: Innovationsförderung „From Research to Retail“.

Dr. Ronald Pichler
Generalsekretär der FOPI



Förderung von Innovation und innovationsfreundliche Rahmenbedingungen: Dafür setzt sich ein Verband von forschungsorientierten Unternehmen der Pharmabranche in Österreich ein. Diese als Verein organisierte Institution, das Forum der forschenden pharmazeutischen Industrie, kurz FOPI, will sich aktiv in die Belange des heimischen Gesundheitswesens einbringen, beispielsweise in die laufende Diskussion zur Gesundheitsreform, der im Vorjahr ausgehandelten Neuauflage des Pharma – Rahmenvertrags oder aber diversen zukunftsorientierten Themen wie neue Zugangsmodelle, die dazu dienen sollen, den Zu-

gang zu innovativen Arzneimitteln in Österreich nachhaltig abzusichern .

Zu aktuellen Aktivitäten haben wir den Generalsekretär des FOPI, **Dr. Ronald Pichler**, vor das Mikrofon gebeten.

PHARMA-TIME: Herr Dr. Pichler, stellen sie vielleicht zu Beginn den Leserinnen und Lesern das FOPI vor ...

DR. PICHLER: Das FOPI ist ein Verein, nach dem österreichischen Vereinsgesetz statuiert. All unsere Mitglieder sind forschende pharmazeutische Unternehmen, die einen klaren

Schwerpunkt auf Innovation, Forschung und Entwicklung haben. Wir haben im FOPI auch eine hohe Latte gelegt, was die „Einstiegschürde“ betrifft, um in unserem Verein aufgenommen zu werden. Mitglieder dürfen

DR. RONALD PICHLER
„Mitglieder dürfen mit nicht-innovativen Arzneimitteln maximal 10% des Gesamtumsatzes erzielen.“

mit nicht-innovativen Arzneimitteln maximal 10% des Gesamtumsatzes auf Gruppenebene erzielen.

Soll heißen, 90% des Umsatzes muss mit innovativen, heißt mit patentgeschützten neuen Arzneimitteln gemacht werden. Wer diese Hürde nicht überspringt, kann bei uns nicht Mitglied werden. Diese homogene Mitgliederstruktur und der damit einhergehende klare Fokus unserer Mitglieder auf Innovationsthemen macht es möglich, zu wirklich entscheidenden Themen rasch klare und profilierte Positionen erarbeiten zu können. Unsere aktuell 24 Mitglieder sind allesamt forschende pharmazeutische Unternehmen, mit einem Schwerpunkt auf Forschung und Entwicklung. Alle eint das Thema Innovation sowie die Frage, wie man Innovation nach Österreich bringen kann und innovative Produkte auf den österreichischen Markt bringen und dort halten kann.

Die FOPI ist ein Verein, der sich ausschließlich aus den sehr moderaten Mitgliedsbeiträgen der Mitgliedsunternehmen finanziert. Der Beitrag ist für alle Mitglieder gleich. FOPI hat keinerlei Fixangestellte. Sämtliche Funktionen, die im FOPI wahrgenommen werden, sind freiwillig und ehrenamtlich. Wir leben von unserem gemeinsamen Interesse und dem Engagement, das unsere Mitglieder hier einbringen.

PHARMA-TIME: Das ist eine wichtige Aussage, wo man in Österreich doch immer beklagt, dass die Forschung geldmäßig ständig zurückgedrängt wird...

DR. PICHLER: Wir orientieren uns hier an einem Statement von der europäischen Kommission, das mir sehr gut gefällt: Innovationsförderung muss „from Research to Retail“ stattfinden. Man muss auf der einen Seite beim Research, d.h. der Forschung, ansetzen und attraktive Rahmenbedingungen für Forschung schaffen, man muss aber auch beim Retail attraktive Rahmenbedingungen schaffen, soll heißen, wenn es darum geht Produkte, die dieser Innovationsprozess hervorgebracht hat, auf den Markt zu bringen. Denn nur wenn ich innovative Produkte auch tatsächlich auf diesem Markt absetzen kann, schaffe ich es, Reinvestitionsmöglichkeiten zu generieren und damit neue Forschungs- und Entwicklungsprozesse auszulösen.

Die forschende Pharmaindustrie ist auch jene Branche, die im europäischen Vergleich die höchste Quote in Bezug auf den Umsatz in Forschung und Entwicklung investiert – nämlich konstant um die 17-18%.

PHARMA-TIME: Es drängt sich wieder die Frage auf, mit wieviel Geld und wen soll der Staat fördern? Sollte er mehr die Startup-Unternehmen unterstützen oder renommierte Institutionen?

DR. PICHLER: Die Bedeutung der universitären Arbeit in den Bereichen Ausbildung und Forschung kann nicht hoch genug veranschlagt werden. Dieser hohen Bedeutung entsprechend sollte auch die Mittelausstattung, insbesondere für universitäre Grundlagenforschung, erfolgen. Ich denke, dass wir in Österreich durchaus attraktive Rahmenbedingungen für den ersten Teil haben, also Research and Development. Wie haben in Wien mit dem Pharmacluster eine Reihe von Startup-Unternehmungen, die wirklich erfolgsversprechende, attraktive Assets hervorgebracht haben und wir sehen ja auch, dass diese Assets so weit gediehen sind, dass viele große Namen aus der internationalen Pharmazene in Partnerschaften einsteigen und ihr Kapital und Know How einbringen. Es scheinen die Rahmenbedingungen so aus-

gestaltet zu sein, dass es funktioniert, ansonsten gäbe es all diese Erfolgsgeschichten nicht. Wo es noch Optimierungspotenzial gibt, ist eher der zweite Teil in diesem gesamten Prozess, dort, wo es um den „Retail“-Teil des Prozesses geht. Das heißt, Rahmenbedingungen, die es ermöglichen, dass die Produkte, die aus diesem Innovationsprozess herauskommen, dann tatsächlich raschest möglich und so zielgerichtet wie möglich der österreichischen Bevölkerung zur Verfügung gestellt werden können.

Die forschende Pharmaindustrie generiert mit innovativen Arzneimitteln auch einen gesamtwirtschaftlichen Nutzen. Unser Anliegen ist es, dass dieser Nutzen tatsächlich unter makroökonomischen, gesamtwirtschaftlichen Betrachtungen anerkannt wird. Das derzeit noch vorhandene „Silodenken“ in der Beurteilung des Nutzens innovativer Arzneimittel muss aus unserer Sicht überwunden werden, um den konkreten Nutzen in seiner Gesamtheit realisieren zu können. Daraus folgt dann auch, dass es aus Sicht des österreichischen Gesundheitswesens sinnvoll und interessant ist, Innovationen rasch und fokussiert PatientInnen in Österreich zugänglich zu machen.

PHARMA-TIME: Nimmt das FOPI an Gesprächen zur Weiterentwicklung betreffend das heimische Gesundheitswesen teil?

DR. PICHLER: Ich darf hier vielleicht ein konkretes Beispiel bringen. Bei den Verhandlungen für die Nachfolgeregelung für den Rahmenpharmavertrag war es so, dass die FOPI-Präsidentin hier mit am Verhandlungstisch saß. Die Einbindung funktioniert vielleicht sogar in einem stärkeren Ausmaß als dies in der Vergangenheit der Fall war. Das freut uns natürlich sehr, wir würden uns aber grundsätzlich wünschen, dass die forschende pharmazeutische Industrie noch stärker als Partner im Gesundheitswesen wahr-

DR. RONALD PICHLER

„... wir würden uns aber grundsätzlich wünschen, dass die forschende pharmazeutische Industrie noch stärker als Partner im Gesundheitswesen wahrgenommen wird.“

genommen wird. Wir wollen uns mit innovativen Ideen im österreichischen Gesundheitswesen einbringen.

PHARMA-TIME: Das heißt, Gesundheitsminister und Hauptverband kennen sie, sie werden wahr genommen und die goutieren es auch. Oder sind sie nur geduldet?

DR. PICHLER: Es gibt hier durchaus eine erfreuliche und positive Entwicklung. Wir bemühen uns auf mannigfaltige Weise, oft auch in sehr konstruktiven und intensiven Einzelgesprächen, darum, die Positionen der forschenden Pharmaindustrie und den Nutzen unserer Branche im österreichischen Gesundheitswesen gegenüber unseren Partnern darzustellen. Aber auch im Rahmen der Alpbacher Sommergespräche, wo wir traditionellerweise bei den Alpbacher „Perspektiven“ mit der Wirtschaftskammer eine bewährte Partnerschaft haben, wollen wir mit maßgeblichen Akteuren des österreichischen Gesundheitssystems in einem konstruktiven Dialog Themen von breitem Interesse bearbeiten. Heuer zum Beispiel werden wir uns in der FOPI Special Lecture dem Thema „Health Literacy“ widmen und im FOPI Arbeitskreis darüber sprechen, wie es uns gelingen kann, die Anzahl der in Gesundheit verbrachten Lebensjahre zu steigern

PHARMA-TIME: Kommen wir zum Pharma - Rahmenvertrag. Gibt es dazu neue Entwicklungen oder Informationen?

DR. PICHLER: Grundsätzlich muss man festhalten, dass der Pharma-Rahmenvertrag ein ausgezeichnetes Beispiel für das Funktionieren

DR. RONALD PICHLER
„Grundsätzlich muss man festhalten, dass der Pharma - Rahmenvertrag, ein ausgezeichnetes Beispiel für das Funktionieren der Sozialpartnerschaft in Österreich ist.“

der Sozialpartnerschaft in Österreich ist. Während man in anderen europäischen Ländern mit Akten der Gesetzgebung vorgeht, ist es in

Österreich so, dass man sich zu Verhandlungen an einen Tisch setzt. Das war schon bei dem 1. PRV so, der 2008 abgeschlossen wurde, und das war jetzt auch bei den Verhandlungen für eine Nachfolgeregelung, genau so. Wir freuen uns sehr, dass mit Sommer des Jahres 2011 eine solche Nachfolgeregelung gefunden werden konnte. Und diese Regelung ist besonders erfreulich, weil sie Planungssicherheit erlaubt. Planungssicherheit sowohl

WIRTSCHAFT

für die Industrie als auch für unseren Partner, den Hauptverband. Der PRV in seiner Neugestaltung gilt jetzt bis 2015 und es ist besonders wichtig hervorzuheben, dass innerhalb dieses Geltungszeitraumes die Industrie einen Betrag von 82 Mio. Euro als Solidarbeitrag ins österreichische Gesundheitswesen zurückbezahlt. Und genau so wichtig ist es hervorzuheben, dass man einen Teil dieser Summe, nämlich 6,75 Mio. Euro für gemeinsam zu definierende Gesundheitsziele zweckwidmet. Man konnte sich erfreulicherweise auf zwei Themen einigen: das Thema Gesundheitsförderung/Prävention und das Thema Kindergesundheit. Und hier sehen wir schon mit großer Freude die ersten Ergebnisse aus dieser konstruktiven Zusammenarbeit. Genauso wichtig ist es, dass wir mit dem Hauptverband über das Thema Innovation auch nach Abschluss des PRV weiter reden.

PHARMA-TIME: Soll der Rahmenvertrag nun verändert oder weiterentwickelt werden?

DR. PICHLER: Nein, der RPV so wie er abgeschlossen wurde bzw. die Verlängerung des RPV gilt jetzt bis Ende 2015. Das bleibt so und das ist auch gut so. Das bringt für beide Partner Planungssicherheit.

PHARMA-TIME: Wenigstens stehen derzeit die Medikamentenpreise nicht mehr so sehr im Fokus...

DR. PICHLER: ... na ja, wir können uns hier sicher nicht zu sehr in Zuversicht und in Sicherheit wiegen. Wenn ich jetzt einen Planungshorizont von heute bis eben Ende des RPV mit Ende 2015 hernehme und mir die wesentlichen makroökonomischen Indikatoren anschau, dann komme ich zu dem Schluss: Leichter wird es sicher nicht, weder für die Industrie noch für unsere Partner im Gesundheitswesen. Die demografische Entwicklung, gepaart mit den Errungenschaften des medizinischen Fortschritts ergibt eine überaus herausfordernde Situation. Und da sind alle Akteure gefordert, jetzt zu handeln, um die Qualität der medizinischen Versorgung für PatientInnen in Österreich nachhaltig abzusichern.

PHARMA-TIME: Wie sieht eigentlich die Situation zwischen FOPI und Pharmig aus? Sind

sie sich im Weg, konkurrieren sich die Vereine? Gibt es dieselben Interessen?

DR. PICHLER: Die Interessenvertretung in der österreichischen Pharmaindustrie ist ja grundsätzlich eine eher komplexe. Wir sind selbstverständlich alle Mitglieder der Wirtschaftskammer, das ist völlig klar und darüber hinaus gibt es noch die freien Interessenvertretungen, die Interessenvertretungen des Privatrechts. Und hier haben wir, wie sie richtig gesagt haben, die Pharmig auf der einen Seite und die FOPI auf der anderen Seite. Beide beruhen auf dem Prinzip der freiwilligen Mitgliedschaft. Die Pharmig ist unsere große, breit aufgestellte Interessenvertretung, in der wir über 100 Mitglieder haben. Wo wir internationale, nationale große, kleine, innovative, Forschung und Entwicklung orientierte, genauso wie Unternehmungen haben, die auch mit der Herstellung von Generika ihr Geld verdienen. Während FOPI diese ganz klare Fokussierung hat auf Forschung und Entwicklung und auf das Thema Innovation. Allein schon aus dieser Situation heraus, aus dieser Mitgliedersituation, erkennt man wahrscheinlich, dass wir einander nicht im Wege stehen, sondern aus meiner Sicht ergänzen. Während die Pharmig die Themen behandeln kann, die einfach für die gesamte Industrie relevant sind, gibt es eine Reihe von Themen, die gerade und fokussiert die forschende pharmazeutische Industrie betreffen.

PHARMA-TIME: Und es gibt auch keinen Neid?

DR. PICHLER: Es gibt keinen Neid, ganz im Gegenteil. Der überwiegende Teil unserer Mitglieder ist auch in der Pharmig vertreten. Allein der Umstand, dass die FOPI Präsidentin auch einen Sitz im Pharmig-Vorstand hat, zeigt, dass es hier durchaus sehr enge Berührungspunkte gibt.

PHARMA-TIME: Als FOPI verfolgen sie auch andere interessante, zukunftsweisende Themen, wie beispielsweise Value Based Pricing oder Health Technology Assessment. Gibt es auch Konkretes dazu?

DR. PICHLER: Es gibt tatsächlich eine ganze Reihe von hochspannenden und interessanten Themen, die gerade die Frage des Zugangs zu innovativen Arzneien beinhalten.

Hier gibt es unterschiedliche Modelle, unterschiedliche Ideen, Ansätze; es gibt HTA (Health Technology Assessment), eine Methodik, die aus der Technikfolgekostenabschätzung kommt. Es gibt dieses Thema des Value Based Pricing, d.h. einer Remuneration einer pharmazeutischen Innovation, die sich am konkreten Wert des Produktes orientiert. Es gibt die Modelle Risk Sharing, wo man sich gemeinsam – dh pharmazeutische Industrie und Zahlerorganisationen - auf eine Vorgangsweise zur Abgeltung einigt.....

PHARMA-TIME: ...die Themen reichen offensichtlich für 3 Interviews. Darum schlage ich vor, den interessierten Lesern die Homepage der FOPI www.fopi.at zum Nachlesen mitzuteilen.

DR. PICHLER: Sehr gerne. Wir freuen uns über jeden Kontakt.

PHARMA-TIME: Die FOPI scheint durch ihre Aktivitäten die Apotheker selbst eher weniger zu erreichen, oder irre ich mich da?

DR. PICHLER: Der Kontakt zwischen der forschenden Pharmaindustrie und der Apothekerschaft kann sicher noch weiter ausgebaut werden. In der pharmazeutischen Wert-

DR. RONALD PICHLER
„...nimmt aus unserer Sicht der Pharmazeut in der Apotheke eine ganz entscheidende Rolle ein. Weil er den entscheidenden Kontakt zum Kunden hat.“

schöpfungskette nimmt aus unserer Sicht der Pharmazeut in der Apotheke eine ganz entscheidende Rolle ein. Weil er neben dem Arzt einen unmittelbaren Kontakt zum Kunden hat. Schauen sie sich die Wertschöpfungskette von der Produktion über die Auslieferung,

DR. RONALD PICHLER
„Demnach ist für uns der Apotheker ein ganz wichtiger Partner. Ist die Apothekerschaft ein ganz entscheidende Gruppe.“

über den Großhandel und schlussendlich zur Apotheke an. Der Patient empfängt unser Produkt aus der Hand des Apothekers. Demnach ist für uns der Apotheker ein ganz wichtiger Partner, ist die Apothekerschaft eine ganz entscheidende Gruppe, mit der wir sehr gerne in einem guten konstruktiven Dialog stehen. Mein

WIRTSCHAFT

Wunsch wäre, dass auch in der Apothekerschaft diese Überlegungen, von denen wir vorher kurz gesprochen haben, noch stärker Unterstützung finden: Nutzen von Innovation und „was können wir gemeinsam tun, um in Österreich den Zugang innovativer Arzneimittel zum Patienten abzusichern“. Wir stehen sehr gerne für jedes Gespräch zu diesem Thema bereit.

PHARMA-TIME: Nun zu ihnen als Person, Herr Dr. Pichler. Sie kommen nicht aus dem pharmazeutischen Bereich. Sie sind Jurist und sie waren in internationalen Konzernen tätig. Was verschlägt einen in die Pharmaindustrie?

DR. PICHLER: Neben meiner Funktion als Director für External Affairs bei GlaxoSmith-Kline und der FOPI-Generalsekretärsfunktion bin ich auch im Vorstand der österreichischen Public Affairs Vereinigung für Qualität und Ethik verantwortlich. Die erwähnten Funktionen ergänzen einander jedenfalls sehr gut. Aber zu Ihrer Frage, was hat einen

Juristen in diese Richtung getrieben? Ich habe ursprünglich den Weg eines klassischen Wirtschaftsjuristen eingeschlagen und dann eigentlich sehr rasch bemerkt, dass es für mich viel spannender ist, an der Gestaltung zukünftiger Rahmenbedingungen mitzuarbeiten als innerhalb der bestehenden mich zu bewegen und bin dann schnell in diese Disziplin der Public Affairs hineingekommen, Public Affairs als die Gestaltung der „Außenpolitik“ eines Unternehmens. Eines Tages wurde ich dann von dem mir damals noch gar nicht bekannten Konzern GSK kontaktiert, habe mich dann ein bisschen schlau gemacht und habe erkannt, dass in der pharmazeutischen Industrie einfach so vielfältige und so interessante Herausforderungen bestehen, besonders was dieses Thema der Innovation betrifft, dass ich nicht sehr lange gezögert habe, um dieses Angebot wahrzunehmen und dann als External Affairs Director bei GSK gestartet habe. Und als „Draufgabe“ habe ich die zwei erwähnten, ehrenamtlichen Jobs dazubekommen.

PHARMA-TIME: Herr Dr. Pichler, in ihrem CV erwähnen sie, dass sie sich sichtlich das Studium selbst verdient haben und dass sie türkisch sprechen. Wie kommt das?

DR. PICHLER: Um möglichst rechtzeitig, so frühzeitig wie möglich Einblicke in das Berufsleben zu bekommen, habe ich während meines Studiums in unterschiedlichsten Funktionen gearbeitet. Das hat mir sehr geholfen, und ich kann auch jedem Studenten nur empfehlen, möglichst frühzeitig mit der Praxis in Berührung zu kommen. Und ihre Frage nach Türkisch: Ich bin Sohn einer gebürtigen Türkin, hatte das Glück in zwei Kulturen aufwachsen zu dürfen und erlebe diese Multikulturalität seit jeher als großen Vorteil, persönlich wie beruflich.

PHARMA-TIME: Vielen Dank für das Gespräch!

JOSEF GOLLOWITZER
