

ePaper

1/2015

Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



Special Gesundheit



INHALTSVERZEICHNIS

ROTOP Pharmaka GmbH Besser als das Original	03	ProBioGen AG Biopharmazeutika: Intelligente Lösungen aus Berlin und Kairo	10
Medela Medizintechnik GmbH & Co. KG Klare Position: Muttermilch im Mittelpunkt	04	i-punkt-apotheke e.K. Apotheke der Zukunft: Sparen und beraten	12
Walter Moosburger KG Qualitätshandwerk und eine ganz besondere Füllung	06	Ipsen Pharma GmbH Investitionen in die Gesundheit der Menschen	14
Krewel Meuselbach GmbH Innovation trifft Tradition	07	RALA Lampert GmbH Nachhaltig sauber	16
Sunstar Deutschland GmbH Gesunde Zähne für ein gesundes Leben	09		

IMPRESSUM

Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

Redaktion:

Sassestraße 14, 48431 Rheine

Bundesrepublik Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0, Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de, www.wirtschaftsforum.de

Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann



© HZDR/Killing

Besser als das Original

Krankheiten entdecken und entsprechend behandeln – in der Diagnostik sind Ärzte auf verlässliche Messergebnisse angewiesen, die bei der weiteren Behandlung des Patienten die Richtung angeben. In den letzten Jahren hat sich bei der Herstellung und Entwicklung generischer nuklearmedizinischer Diagnostika und Therapeutika viel getan. Daran hat auch die ROTOP Pharmaka GmbH aus Dresden großen Anteil. Als einziges mittelständisches Unternehmen entwickelt und produziert ROTOP noch komplett in Deutschland.

„Den Spielraum bei der Entwicklung von Herstellungsverfahren nutzen wir – mit der modernen Technologie von heute.“

„Wir entwickeln seit Gründung des Unternehmens im Jahr 2000 Herstellungsverfahren von generischen radiopharmazeutischen Produkten für die Nuklearmedizin, und nicht die Rezeptur“, unterstreicht der Geschäftsführende Gesellschafter Jens Junker, der ROTOP 2014 zusammen mit Dr. Wilhelm Zörgiebel übernahm. „Entwicklung, Zulassung und Herstellung – das sind unsere Kompetenzen. Den Spielraum bei der Entwicklung von Herstellungsverfahren nutzen wir im positiven Sinn, denn wir verfügen heute über weitaus modernere Technologien, als den Originalherstellern vor rund 40 Jahren zur Verfügung standen.“

POSITIVE ENTWICKLUNG

Allgemein ist der Markt für generische Diagnostika und Therapeutika weltweit wachsend. Vor allem die Regionen in der Welt boomen, in denen gerade erst eine medizinische Grundversorgung aufgebaut wird. Deshalb hat ROTOP in den kommenden Jahren den Blick

auf das Ausland gerichtet und erhofft sich hier für seine ^{99m}Tc -Kits, einer Spezialität von ROTOP, sowie für seine Therapeutika, nuklearmedizinischen Chemikalien und verwandte Produkte einen steigenden Absatz. Die Entwicklung verläuft momentan sehr positiv und so konnte ROTOP den Umsatz von 2013 bis 2014 um über 20% steigern. „Wir sind komplett nach Guter Herstellungspraxis (GMP) aufgestellt. Unsere Produkte werden als Kontrastmittel gespritzt und dienen der Funktionsdiagnostik von Organen. Sie zeigen dem Arzt mittels einer Gamma-Kamera (SPECT-Verfahren) die Stoffwechselfunktion im Gewebe. Bei Röntgen- oder MRT-Aufnahmen sieht man hingegen nur anatomische Strukturen“, erklärt Jens Junker. ROTOP will auch in der Generikaentwicklung im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten das Produkt ein ganzes Stück weit verbessern. „Wir legen großen Wert auf das Handling des Produktes. So gibt es beispielsweise ein Originalprodukt für die Nierenfunktionsdiagnostik, welches vor der



ROTOP bietet Generika wie MAG-3, die besser sind als das Original, etwa in Bezug auf das Handling

Anwendung erhitzt werden muss. Unser entsprechendes Generika-Produkt MAG-3 hingegen nicht“, unterstreicht Jens Junker. ROTOP möchte verstärkt investieren, unter

anderem etwa 3,5 Millionen EUR in eine zweite Produktionslinie mit Reinraum, die 2015 in Betrieb gehen soll. █

ROTOP Pharmaka GmbH

Bautzner Landstraße 400
01328 Dresden
Deutschland

☎ +49 351 263100

☎ +49 351 26310300

✉ info@rotop-pharmaka.de

🌐 www.rotop-pharmaka.de



Klare Position: Muttermilch im Mittelpunkt

Natürlich ist Muttermilch direkt von der Brust das Beste für ein Baby. Doch wenn diese natürliche Ernährung nicht möglich ist, dann bieten die Produkte der Medela Medizintechnik GmbH & Co Handels KG die bestmögliche Alternative. Das Unternehmen mit Sitz im oberbayerischen Dietersheim bei München stellt Müttern verschiedene Hilfsmittel rund um das Stillen zur Verfügung – sowohl für die häusliche Umgebung wie auch für Kliniken. Ein weiteres Kompetenzfeld des Unternehmens ist die Sparte Healthcare mit Unterdruckanwendungen für medizinische Indikationen.

Mit der Erfahrung von Jahrzehnten steht die Medela Medizintechnik GmbH & Co Handels KG heute für Produkte, die dem neuesten Stand wissenschaftlicher Erkenntnis entsprechen. Bei den Stillprodukten gibt es unter anderem Lösungen zum Abpumpen, Auffangen und Aufbewahren der Muttermilch. Transportieren, Wärmen und Reinigen sind weitere Anwendungsgebiete. Außerdem ist Medela Ansprechpartner, wenn es um das Füttern von Muttermilch, um Brustpflege, Schwangerschafts- und Stillwäsche geht. Auch in der

Fachpersonal das Leben erleichtern. Hier gibt es Produkte zum Absaugen der Atemwege und für die Thoraxdrainage sowie für die Unterdruck-Wundtherapie. Hinzu kommen Auffangsysteme, Vakuumentractionsysteme und Hilfsmittel zum chirurgischen Absaugen.

NATUR ALS VORBILD

Das 1961 von Olle Larsson in Zug/Schweiz gegründete Unternehmen verfügt seit 1987 über eine



Komfortabel und schnell: Swing maxi, die kompakte elektrische Milchpumpe für beidseitiges Abpumpen

ny exakt simuliert“, betont Thomas Golücke, Geschäftsführer der Medela Medizintechnik GmbH & Co Handels KG. Maßstab sämtlicher Entwicklungen – auch der Sauger – ist der natürliche Stillvorgang, der so detailgetreu wie möglich nachgeahmt wird.

KLASSISCHES MARKETING

Bei der deutschen Niederlassung, die auch für Österreich zuständig ist, arbeiten insgesamt fast 120



Wir kommen von der medizinischen Seite, während unsere Mitbewerber primär auf den Vertrieb ausgerichtet sind.

Sparte Healthcare bietet Medela Medizintechnik ein breites Spektrum an Anwendungen, die den Patienten und dem medizinischen

Niederlassung in Deutschland. Noch heute ist der Sohn des Firmengründers Präsident des Verwaltungsrates. Der Einstieg in

den deutschen Markt erfolgte über die Milchpumpe Symphony, welche die Versorgung der Kinder mit Muttermilch sicherstellt. Damals auf dem Markt befindliche Modelle arbeiteten nicht optimal, Medela setzte auf die Unterdruckabsaugung. „Beim Stillen gibt es eine Initialisierungs- und eine Saugphase, die Medelas Milchpumpe Sympho-





Natürliches Saugverhalten: Muttermilchsauger Calma

Mitarbeiter. Der Gesamtumsatz des Schweizer Mutterkonzerns liegt bei 600 Millionen CHF. Beim Marketing setzt Medela auf klassische Instrumente, unter anderem Außendienst, Präsenz auf Kongressen, Infos für das Fachpersonal, Verkaufsförderung und Training, aber auch Social-Media-Aktivitäten. Zielgruppen sind Chefärzte, Krankenkassen, Pflegepersonal, Apotheken, Mütter und Hebammen. Speziell für Mütter wird in Deutschland auch ein App angeboten, die Ratschläge zu Ernährung und Stillberatung anbietet.

NEUES AUFGABENFELD

„Wir kommen von der medizinischen Seite, während unsere unsere Mitbewerber primär auf den Vertrieb ausgerichtet sind“, hebt Thomas Golücke eine der Stärken von Medela hervor. Der Geschäftsführer, der sich als Generalist sieht, liebt die Zusammenarbeit mit Menschen und möchte für die Zukunft die Neugeborenenmedizin in das Portfolio des Unternehmens einbeziehen. Auch wenn das familienorientierte Unternehmen offen ist für neue Entwicklungen – ein Grundsatz ist fundamental, wie Thomas Golücke deutlich macht: „Die Muttermilch steht bei uns im Mittelpunkt.“

Medela Medizintechnik GmbH & Co Handels KG

Georg-Kollmansberger-Straße 2
85386 Dietersheim
Deutschland

+49 89 31 97 59-0

+49 89 31 97 59-99

info@medela.de

www.medela.de

Wirtschaftsforum:

BRANCHE DES MONATS SEPTEMBER 2015

MASCHINENBAU & TECHNIK



**Sie sind Maschinenbauer oder Techniker?
Präsentieren Sie Ihre Produkte
und Services auf**

wirtschaftsforum.de

SPRECHEN SIE UNS AN

+49 5971 92164-0



Qualitätshandwerk und eine ganz besondere Füllung



Stehen in fast 120-jähriger Familientradition: die Mitarbeiter der Rosshaar-Manufactur

Rosshaar ist ein selten gewordener Naturrohstoff mit verblüffenden Eigenschaften. In der Polsterei seit jeher hochgeschätzt, liegt heute das Wissen um seine fachgerechte Verarbeitung in den Händen nur weniger Handwerksbetriebe wie der Walter Moosburger KG Rosshaar-Manufactur aus Hörbranz in Österreich. Dort verknüpfen die Mitarbeiter der Rosshaar-Manufactur auf die fünfte Generation tradiertes Handwerk mit neuen Ideen und bringen so die vielen Vorzüge des edlen Füllstoffs in hochwertigen Naturprodukten erst richtig zur Geltung.

Rosshaar braucht den Vergleich mit synthetischem Material keineswegs zu scheuen: seine hohe Sprungkraft, Elastizität und die Fähigkeit, auch hohe Feuchtigkeit zu absorbieren, tragen maßgeblich zu seiner außergewöhnlichen Qualität bei. Dem strengen Anspruch der Moosburger gemäß, ein naturreines Spitzenprodukt herzustellen, wird das angelieferte Haar vollkommen chemiefrei in der hauseigenen Wäscherei so gründlich gereinigt und schonend aufbereitet, dass selbst

Pferdeallergiker keinerlei Reaktionen darauf zu befürchten haben.

ERFOLGREICH IM PREMIUMSEGMENT

„Nach dem Spinnen zu gekräuselten Zöpfen, einem sterilisierenden Dampfbad und einer dreimonatigen Reifezeit wird das Ross-

haar als Polsterfüllung eingebracht oder dem Fachhandel angeboten“, erklärt Christian Moosburger, Geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. „Wir sind weltweit der Einzige, der vom Waschen der Haare bis zur fertigen Matratze alles selbst macht.“ In der Rosshaar-Manufactur selbst entsteht eine breite Palette an vorzüglichen

hinaus.“ Was Schlaf- und Sitzkomfort erster Güte verschafft, konnte sich im Gesundheitsbereich auch in der Dekubitusprävention bewähren: Rollstuhlkissen und spezielle Bettauflagen, aber auch Babymatratzen zeigen, dass Rosshaar für sensible Menschen ideal geeignet ist und sogar bei orthopädischen Problemen wirksam Abhilfe schaffen kann. Allergikern kommt darüber hinaus zugute, dass Rosshaar für ein stets trockenes und damit milben- und schimmelfreies Milieu sorgt. Aufgrund dieser Vorzüge ist Rosshaar weit über Österreichs Grenzen hinaus gefragt, und so erzielen die Moosburger bereits drei Viertel des Umsatzes mit Exporten in alle Welt. █



Es wird immer Verbesserungen geben, allerdings nicht in schnellen Schritten, denn unsere Fertigungsmethoden haben sich über einen langen Zeitraum bewährt.



Je nach Verwendungszweck wird Rosshaar in die passende Form gebracht

Naturprodukten. Die handgefertigten Spezialkissen, Auflagen und (Unter-)Matratzen mit einem selbst entwickelten Modulsystem sind in verschiedenen Ausführungen verfügbar und leicht miteinander zu kombinieren. „Wir bieten Sonderanfertigungen, Schuheinlagen und sogar komplette Bettsysteme, die in Kooperation mit einer Tischlerei entstehen“, so Christian Moosburger. „So gehen wir weit über das übliche Angebot einer Polsterei

Walter Moosburger KG Rosshaar-Manufactur

Ziegelbachstraße 54
6912 Hörbranz
Österreich

☎ +43 5573 82134

☎ +43 5573 82134-7

✉ office@moosburger-kg.at

🌐 www.moosburger-kg.com



Der Hauptsitz von Krewel Meuselbach in Eitorf im Rheinland



Jan Reinfrank und Julia Campmann wollen traditionelle Felder mit innovativen Themen verbinden

Innovation trifft Tradition

Zum Wohle des Patienten handeln, und das in enger Abstimmung mit Arzt und Apotheker – genau darum geht es dem mittelständischen Pharmaunternehmen Krewel Meuselbach GmbH, das an zwei Standorten im Rheinland und in Thüringen hochwertige Arzneimittel in den Bereichen Erkältung, Depression/ZNS und Schmerz produziert. Daneben finden sich im Portfolio hochwirksame Phytopharmaka, die sich inzwischen als vollwertige Alternative zu traditionellen Medikamenten bewährt haben.

”

Wir bauen unsere Kompetenz bei rezeptfreien Arzneimitteln weiter aus.

“



Aspecton® ist das bewährte Erkältungsmittel für die ganze Familie

Bei Krewel Meuselbach stehen traditionelle und pflanzliche Arzneimittel nebeneinander. Gerade diese Konstellation scheint sich für das inhabergeführte Unternehmen ausgezahlt zu haben, denn in den letzten drei Jahren ging das Wachstum kontinuierlich nach oben. Setzte es 2012 noch 48 Millionen EUR um, stieg diese Zahl auf 52 Millionen EUR im vergangenen Jahr. „Unser Wachstum hat auch damit zu tun, dass wir unseren Fokus auf rezeptfreie Arzneien, die sogenannten OTC-Arzneimittel, verstärkt haben, sowohl im Inland, aber auch international“, sagt

Julia Campmann, Leiterin des Bereiches Marketing International. „Auch für 2015 erwarten wir steigende Umsätze.“

EINE GELUNGENE SYMBIOSE

Krewel Meuselbach blickt auf eine lange, wechselvolle Geschichte zurück. In heutiger Form gibt es das Pharmaunternehmen seit 1991, als das Traditionshaus Krewel die Leitung der thüringischen Meuselbach-Pharma übernahm. „Durch die schrittweise Zusammenführung

»»»



Das Unternehmen kann auf eine lange Tradition zurückblicken und gehört zu den ältesten Pharmaunternehmen in Deutschland

der beiden Pharmaunternehmen ist es uns gelungen, eine sehr breite Produktpalette zu etablieren, die qualitativ ein hohes Niveau hält“, erklärt Jan Reinfank, Leiter Vertrieb International. Stillstand hat es im Haus Krewel Meuselbach nie gegeben, da das Unternehmen immer großen Wert auf Innovationen und eine kontinuierliche Entwicklung gelegt hat. Bei seinen Arzneimitteln liegt Krewel Meuselbach stets die Neueinführung und Weiterentwicklung von Produkten in den Kompetenzbereichen Husten und Erkältung sowie Schmerz und Depression am Herzen. „Unser Hustensaft Aspecton® ist einzigartig und speziell in Deutschland eine Marke mit dem gewissen Etwas. Da wollen wir uns klar positionieren“, unterstreicht Julia Campmann. „Der Hustensaft Hedelix® mit einem Auszug aus Efeublättern ist vor allem im Ausland sehr gefragt. Eine weitere Innovation ist die neu entwickelte Aspecton-Junior-Linie mit Aspecton Junior Immun. Es ist uns wichtig, ältere, gut eingeführte Produkte mit Innovationen zu verknüpfen.“

nieren“, unterstreicht Julia Campmann. „Der Hustensaft Hedelix® mit einem Auszug aus Efeublättern ist vor allem im Ausland sehr gefragt. Eine weitere Innovation ist die neu entwickelte Aspecton-Junior-Linie mit Aspecton Junior Immun. Es ist uns wichtig, ältere, gut eingeführte Produkte mit Innovationen zu verknüpfen.“

SCHWERPUNKT PHYTOPHARMAKA

Bereits in den 1990er Jahren stellte Krewel Meuselbach die Weichen für OTC-Produkte. „Aktuell befinden wir uns in einem Transformationsprozess. Wir definieren eine neue Strategie und möchten den OTC-Bereich und unsere Kompetenz im Bereich Phytophar-



Die Aspecton®-Linie umfasst auch einen Hustensaft aus Thymiankrautextrakt, der bei akuter Bronchitis und Husten eingesetzt wird



Mit seinen Produkten möchte Krewel Meuselbach die Gesundheit der Patienten stärken

maka weiter ausbauen und das Thema Internationalisierung vorantreiben,“ erklärt Jan Reinfank, der seit 2014 im Unternehmen arbeitet und sich den Themen Internationalisierung und Gesamtvertrieb verschrieben hat. „Wir sehen das riesige Potenzial in den Produkten.“ Auch im Marketing-Bereich hat sich in der letzten Zeit bei Krewel Meuselbach einiges getan, um sich auf die Zielgruppen Apotheker, Ärzte und auch den Endkunden noch besser einzustellen. „Bei uns sind Marketing und Vertrieb eng verzahnt. Unsere Aufgabe ist es, zu schauen, in welche Richtung die Unternehmensentwicklung gelenkt werden soll“, sagt

Krewel Meuselbach

Krewel Meuselbach GmbH

Krewelstraße 2
53783 Eitorf
Deutschland

☎ +49 2243 87-0

☎ +49 2243 87-333

✉ presse@krewel-meuselbach.de

🌐 www.krewel-meuselbach.de

Jan Reinfank. „Wie wollen wir das Familienunternehmen im Rahmen der Internationalisierung positionieren? Wie können wir traditionelle Felder mit innovativen Themen verbinden?“

Auf das Inlandgeschäft bezogen bedeutet dies, den OTC-Bereich noch besser und nachhaltiger aufzubauen und sich als Unternehmen noch stärker an den Kundenwünschen zu orientieren. Auch in Zukunft möchte das Pharmaunternehmen mit starken Marken begeistern. █

Der Hustensaft Hedelix® ist eines der bekanntesten Produkte aus dem Hause Krewel Meuselbach





GUM® PerioBalance® stellt das Gleichgewicht der oralen Mikroflora wieder her und stärkt dabei die Abwehrmechanismen des Mundes

Hang zwischen Zahnfleischerkrankungen und schweren allgemeinmedizinischen Krankheiten besteht. Produkte der Marke GUM®, die von der Sunstar Deutschland GmbH angeboten werden, tragen zur Gesunderhaltung der Zähne und des Zahnfleisches bei.

„Gesundes Zahnfleisch. Gesundes Leben.“ lautet der Slogan des Spezialisten, der mit einem professionellen Sortiment an Produkten zur Verbesserung und Vorbeugung von Zahnfleischproblemen beiträgt. „Die Gesundheit des Mundraumes hat Auswirkungen auf die Gesamtgesundheit, insbesondere bei Krankheiten wie Diabetes“, erläutert Dr. Gerhard Pötsch, Geschäftsführer der Sunstar Deutschland GmbH. „Wir verfolgen einen holistischen Ansatz und die medizinische Wirksamkeit unserer Produkte ist nachgewiesen. Basierend

auf aktuellen Forschungen über die Mechanismen und Ursachen von Parodontalerkrankungen entwickeln wir Produkte, die Parodontitis und deren Auswirkungen auf die allgemeine Gesundheit vermeiden helfen.“

BREITES GUM®-SORTIMENT

„Mit unseren innovativen und natürlichen Produkten bieten wir eine medizinische Lösung bei Zahnfleischproblemen und sorgen für präventive Prophylaxe und Therapie,“ sagt der Geschäfts-

Gesunde Zähne für ein gesundes Leben

Etwa 70% der Bevölkerung waren schon einmal von Erkrankungen am Zahnfleisch betroffen, und die Weltgesundheitsorganisation geht davon aus, dass zwischen 10 und 15% der Menschen weltweit an einer schweren Parodontitis erkrankt sind. Jüngste Forschungen haben ergeben, dass ein Zusammen-

führer. „Deshalb gehört Sunstar weltweit zu den zehn führenden Unternehmen im Bereich Mundhygiene.“ Neben der Parodontitis gibt es noch verschiedene andere Probleme und Erkrankungen im Mundraum, wie zum Beispiel Mundgeruch, Mundtrockenheit oder Zahnverfärbungen. Sunstar bietet ein breites Portfolio an Produkten an, die nicht nur die Symptome, sondern auch die Ursache von Parodontalerkrankungen bekämpfen. „Unser Bestseller sind unsere GUM® Soft-Picks® Einweg-Interdentalbürsten mit weichen Gummiborsten ohne den üblichen Metalldraht, die in einer praktischen Reisebox erhältlich sind“, so Dr. Gerhard Pötsch. „Unser GUM® PerioBalance® ist

„ Mit unseren innovativen und natürlichen Produkten bieten wir eine medizinische Lösung bei Zahnfleischproblemen. “

ebenfalls sehr erfolgreich. Als einzigartiges Probiotikum für die Pflege des Zahnfleisches stellt GUM® PerioBalance® das Gleichgewicht der oralen Mikroflora wieder her und stärkt dabei die natürlichen Abwehrmechanismen des Mundes.“

Lesen Sie den kompletten Artikel auf www.wirtschaftsforum.de



Die GUM® Soft-Picks® in der praktischen Reisebox reinigen die Zahnzwischenräume mit weichen Gummiborsten

Sunstar Deutschland GmbH

Aiterfeld 1
79677 Schönau
Deutschland

+49 7673 885108-55

+49 7673 885108-44

service@de.sunstar.com

www.sunstargum.com

Biopharmazeutika: Intelligente Lösungen aus Berlin und Kairo

Biopharmazeutika ermöglichen die Therapie von Krankheiten, die bisher nur schwer behandelbar waren, und sind deshalb ein stark wachsender Bereich in der Pharmaindustrie. Die Entwicklung und Produktion der Arzneimittel, die mithilfe lebender Zellen hergestellt werden, ist jedoch sehr aufwändig und teuer. Pharmafirmen lassen solche Präparate deshalb häufig von darauf spezialisierten Unternehmen entwickeln und produzieren. Trotz ihrer herausragenden Wirksamkeit sind die hohen Kosten der Biopharmazeutika inzwischen für die Krankenkassen ein Problem, das sich angesichts der Vielzahl neuer Behandlungsmöglichkeiten und aufgrund der demographischen Entwicklung ständig verschärft. Das gilt insbesondere auch für einkommensschwache Länder, in denen teure Therapien nur wenigen Patienten zu Gute kommen. Die ProBioGen AG übernimmt als Dienstleister die technische Entwicklung der Präparate und erhöht mit ihren innovativen Technologien deren Wirtschaftlichkeit. Ein Ziel dabei ist, in Zusammenarbeit mit Minapharm Pharmaceuticals, die Kosten für Biopharmazeutika drastisch zu senken.

ProBioGen hat verschiedene Verfahren entwickelt, mit denen die Herstellung von Biopharmazeutika deutlich optimiert werden kann. „Unser Ziel ist es, durch unsere Technologien und unser Know-how

entwickelt. Diese Technologien können bei uns direkt im Kundenauftrag eingesetzt oder auch unabhängig davon lizenziert werden.“ Zu den Lizenznehmern der ProBioGen AG gehören namhafte

„ Das Kairoer Unternehmen Minapharm verfolgt die visionäre Strategie, mit Hilfe von deutschem Know-how die Entwicklung und Einführung innovativer Immuntherapien auch für einkommensschwache Länder erschwinglich zu machen.

die Herstellprozesse zu verschlanken und ökonomischer zu gestalten, so dass Therapien mit diesen wertvollen neuen Arzneimitteln deutlich günstiger werden“, sagt Dr. Wieland Wolf, CEO. „Daneben haben wir technische Lösungen zur Verbesserung von Wirksamkeit und Verträglichkeit der Produkte

pharmazeutische Unternehmen, wie beispielsweise Novartis oder Boehringer Ingelheim.

20 JAHRE ERFAHRUNG

Das Unternehmen wurde im Jahr 1994 gegründet und kann damit auf mehr als 20 Jahre Erfahrung



Minapharm Präsident & CEO Dr. Wafik Bardissi und ProBioGen CEO Dr. Wieland Wolf bei der 20-Jahresfeier der ProBioGen AG

im Markt zurückblicken. Seit 2010 ist die ProBioGen AG Teil des ägyptischen Unternehmens Minapharm Pharmaceuticals, eines führenden Arzneimittelherstellers im Nahen Osten, der in den vergangenen Jahren einen Spitzenplatz bei der Bekämpfung der Hepatitis C eingenommen hat. „Die Übernahme durch ein Unternehmen mit Sitz in Kairo war ein Präzedenzfall. Damit verfolgt Mina-

pharm Pharmaceuticals Präsident Dr. Wafik Bardissi die visionäre Strategie, mit Hilfe von deutschem Know-how die Entwicklung der ägyptischen Biotech-Industrie voranzutreiben und innovative Therapien auch für einkommensschwache Länder erschwinglich zu machen“, erläutert Dr. Wieland Wolf.

ProBioGen AG

Goethestraße 54
13086 Berlin
Deutschland

+49 30 924006-0

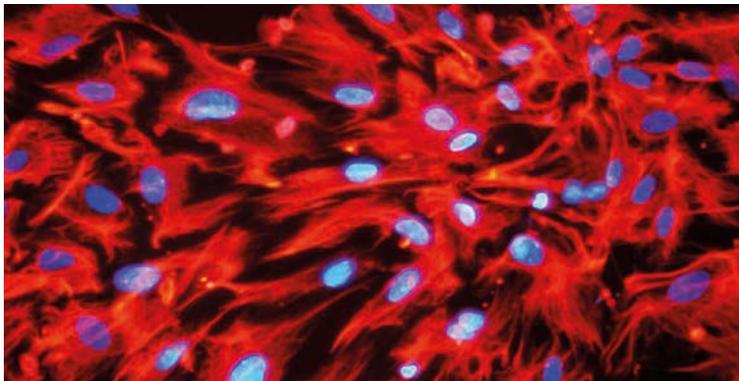
+49 30 924006-19

info@probiogen.de

www.probiogen.de

ProBioGen

Intelligent Biopharmaceutical Solutions



Zellkulturen: die Produzenten der biopharmazeutischen Wirkstoffe

„Unsere Zusammenarbeit verläuft seither sehr erfolgreich, was durch die Teilnahme des ägyptischen Botschafters Dr. Mohamed Higazy an unserer 20-jährigen Jubiläumsfeier unterstrichen wurde. In seinem Grußwort hob auch der Abteilungsdirektor im Auswärtigen Amt Dieter Haller den positiven Aspekt

dieser Investition für die Entwicklung der deutsch-ägyptischen Beziehungen hervor.“ Im Rahmen der Veranstaltung kündigte Dr. Bardissi weitere Investitionen an den Standorten Berlin und Kairo an. Dabei wird die ProBioGen 2016 in ein neues und deutlich größeres Laborgebäude umziehen.



Höchstes wissenschaftliches Niveau: Voraussetzung für Qualität und Produktsicherheit

Wirtschaftsforum:

Das bereits existierende Gebäude wird derzeit für die neuen Anforderungen ausgebaut.

SPEZIALIST FÜR BIOPHARMAZEUTIKA

Der Fokus im Leistungsportfolio der ProBioGen liegt auf der Entwicklung von Zelllinien und Herstellprozessen, sowie auf der Produktion von Biopharmazeutika gemäß den internationalen Qualitätsanforderungen der WHO. „Unsere Kunden bescheinigen uns regelmäßig eine hohe wissenschaftliche Kompetenz, mit der wir auch schwierigen technischen Herausforderungen erfolgreich begegnen. Dies gilt sowohl für die Entwicklung von maßgeschneiderten Herstellverfahren, wie auch für den hochkomplexen Nachweis der biologischen Wirkung der Substanzen“, bemerkt der CEO. „Hier haben wir unter anderem auch Verfahren entwickelt, die bislang vorgeschriebene Tierversuche künftig überflüssig machen.“

INTERNATIONAL GEFRAGT

Die Kunden der ProBioGen schätzen die Zuverlässigkeit, das hohe

Engagement und die Flexibilität des Dienstleisters. Sie profitieren von intelligenten und kundenspezifischen Lösungen, mit denen Entwicklungszeiten verkürzt und die Wirtschaftlichkeit erhöht werden können. Mittlerweile ist das deutsche Unternehmen, das in Berlin insgesamt 80 Mitarbeiter beschäftigt, international bekannt und arbeitet mit Kunden weltweit – von China bis in die USA und nach Südamerika – zusammen. Es plant, nach dem Umzug in das neue Laborgebäude die Belegschaft in den folgenden zwei Jahren zu verdoppeln.

„In Zukunft wollen wir einen Spitzenplatz in unserem Marktsegment belegen. Erreichen werden wir das mit überlegenen Technologien und dem Engagement unserer Mitarbeiter, von denen mehr als zwei Drittel einen Hochschulabschluss haben“, so Dr. Wieland Wolf. „Wir verfügen über die erforderliche Expertise und haben die Unterstützung durch unseren ägyptischen Gesellschafter, mit dem wir die Vision teilen, hochwirksame biopharmazeutische Arzneimittel auch für einkommensschwache Länder erschwinglich zu machen.“

Apotheke der Zukunft: Sparen und beraten

„Eine klassische Apotheke hat ein Umfeld von einigen hundert Metern“, weiß Christoph Richter. „Durch unser Konzept apo.take haben wir einen Wirkungsradius von gut 25 Kilometern.“ Dieses innovative Geschäftskonzept hat der Inhaber der Augsburger i-punkt-apotheke e.K. gründlich durchdacht und damit einen Gegenentwurf zur klassischen Apotheke verwirklicht. Anlass war das Aufkommen der Internet-Apotheken sowie der Wegfall der Preisbindung für frei verkäufliche, rezeptfreie Arzneimittel. Der Erfolg gibt dem kreativen Apotheker recht, und mit seinem Konzept hat er bereits sieben Lizenznehmer in Deutschland gewinnen können.



Bereits seit 1995 hatte der Inhaber der i-punkt-apotheke e.K. eine Apotheke gepachtet, bevor er 2002 seine eigene Apotheke gründete – als onkologische Schwerpunktapotheke mit Sterilzubereitungen. Vier Jahre später setzte er dann sein Konzept apo.take um.

GRÜNDLICH ÜBERLEGT

Die Eröffnung einer Internet-Apotheke kam für Christoph Richter nicht in Frage: „Ich glaube, dass Arzneimittel ein besonderes Gut sind, die idealerweise persönliche

Beratung und Betreuung erfordern.“ Als seinerzeit die Preise für freiverkäufliche, rezeptfreie Arzneimittel, die sogenannten OTC-



Klassisches Sortiment und Beratung: i-punkt-apotheke

Neues Konzept in Augsburg: i-punkt-apotheke

Azneimittel, in Bewegung gerieten, gewährten die Internet-Apotheken Preisvorteile bis zu 25% gewährt. Zudem eröffneten die ersten, nicht persönlich inhabergeführten Apotheken. Christoph Richter stellte sich die Frage, warum ein Kunde rezeptfreie Medikamente noch in der Apotheke einkaufen soll, wenn es sie auf der anderen Straßenseite bis zu einem Viertel des Preises billiger gibt. So mietete er neben seiner bestehenden Apotheke im gleichen Gebäude zusätzliche Flächen an und startete mit apo.take.

SPARMARKT

„Das Konzept apo.take ist ein Sparmarkt“, erklärt Christoph Richter. „Wir haben zunächst die 200 meistverkauften OTC-Arzneimittel Deutschlands ins Sortiment aufgenommen. Diese ergaben sich aus den Top 10 der 20 wichtigsten Anwendungsgebiete.“ Um dem Selbstbedienungsverbot für Medikamente gerecht zu werden, sind die wichtigsten Informationen für die Kunden auf kleinen Pappkärtchen zusammengefasst.



Zentrale Lage in Bahnhofsnahe: i-punkt-apotheke

»»» Interview mit Christoph Richter,
Inhaber der i-punkt-apotheke e.K.



i-punkt-apotheke e.K.

Halderstraße 29
86150 Augsburg
Deutschland

☎ +49 821 420898-0

☎ +49 821 420898-20

✉ mail@i-punktapotheke.de

🌐 www.i-punktapotheke.de

Mit diesen Karten geht der Kunde dann zur Bedienteke und läßt sich die jeweiligen Arzneimittel aushändigen. Räumlich ist apo.take von der klassischen Apotheke getrennt und verfügt über einen eigenen Eingang und eine eigene Kasse.

20 VOLLZEITKRÄFTE

Bei der Geschäftsführung wird Christoph Richter von seiner Ehefrau Elke unterstützt, einer ausgebildeten pharmazeutisch-technischen Assistentin und Betriebswirtin. Das Unternehmen

beschäftigt 20 Vollzeitkräfte und macht einen Umsatz von 20 Millionen EUR, was dem Zehnfachen einer Durchschnittsapotheke entspricht. Von den 664 m² Betriebsfläche entfallen allein 130 m² auf das Steril-Labor für die onkologische Schwerpunktausrichtung. Die OTC-Arzneimittel werden generell 30% vergünstigt angeboten, was bei den Kunden gut ankommt und trotzdem eine ausreichende Marge läßt. Neben der Onkologie und dem Sparmarkt apo.take bietet die i-punkt-apotheke weiterhin das klassische Apothekensortiment mit der qualifizierten Beratung.



Rezeptfreie Medikamente zum Sparpreis: Eingang von apo.take

Wirtschaftsforum:

WIRTSCHAFTSFORUM NEWS LETTER

- MEHR AUFMERKSAMKEIT FÜR IHRE MARKE
- NEUE KUNDEN UND INTERESSENTEN
- ZIELGRUPPENGENAUE ANSPRACHE



SPRECHEN SIE UNS AN!

+49 5971 92164-0

Investitionen in die Gesundheit der Menschen

Seit 2010 sind die Preise in der Pharmaindustrie eingefroren und die Hersteller müssen den Krankenkassen einen Rabatt von 7% gewähren. Doch der Zwangsrabatt und das Preismoratorium gefährden die Investitionen in die Erforschung neuer Wirkstoffe, denn die Entwicklung neuer Medikamente dauert im Schnitt länger als zehn Jahre und ist mit immensen Kosten verbunden. Auch wenn daher die Kostenthematik immer mehr in den Vordergrund rückt, konzentriert sich die Ipsen Pharma GmbH mit Sitz in Ettlingen weiterhin auf ihre Kernkompetenzen, um die Therapieoptionen ihrer Patienten kontinuierlich zu optimieren, und investiert gezielt in die Gesundheit der Menschen.



Die Ipsen Pharma GmbH hat ihren Unternehmenssitz in Ettlingen (Nähe Karlsruhe)

Als Tochterunternehmen des weltweit agierenden Pharmakonzerns Ipsen mit Hauptsitz in Frankreich, liegt der Fokus der Ipsen Pharma GmbH auf dem Lifecycle-Management und Vertrieb der gruppen-eigenen Pharmazeutika für die Bereiche Neurologie, Endokrinologie und Uro-/Onkologie in den Ländern Deutschland, Österreich und der Schweiz, also der DACH-Region. „In diesen Bereichen, in

eng definierten medizinischen Indikationen, sehen wir unsere Kernkompetenz, und dieser Fokus verschafft uns auch im Wettbewerb einen gewissen Vorteil“, sagt Geschäftsführer Joachim Koops. „Wir arbeiten sehr eng mit Partnern aus der Forschung, Akademia und Pharmabranche zusammen, um noch schneller eine Lösung für die Bekämpfung bestimmter Krankheiten zu finden.“

TEIL DER IPSEN-GRUPPE

Die Ipsen-Gruppe hat sich als international führender Produzent und Anbieter von Spezialpräparaten zur Therapie verschiedener neurologischer, endokrinologischer und uro-onkologischer Erkrankungen etabliert. Die Entwicklung und Produktion der Medikamente erfolgt an Standorten des Konzerns in Frankreich, England, Irland, den

USA und China. Vertrieben werden die Medikamente in 115 Ländern weltweit.

SPEZIALPRÄPARATE

Mit seinen Präparaten deckt Ipsen verschiedene Therapiefelder ab und bietet damit ein spezielles und fokussiertes Portfolio. Für Patienten mit neuroendokrinen Tumoren (NET) bietet das Unternehmen ein Medikament an, das zur symptomatischen Therapie und auch Anti-Tumor-Therapie bei speziellen NET zugelassen ist. Dieses Medikament ist auch bei Akromegalie wirksam, einer Erkrankung der Hirnanhangsdrüse. Im Bereich der Uro-/Onkologie kann Ipsen sowohl für Patienten mit Prostatakrebs, der am häufigsten auftretenden Krebserkrankung bei Männern älter als 65 Jahre, eine wirksame und ver-



Ipsen Pharma GmbH

Willy-Brandt-Straße 3
76275 Ettlingen
Deutschland

☎ +49 7243 184-80

📠 +49 7243 184-39

✉ willkommen@ipsen-pharma.de

🌐 www.ipsen-pharma.de



Geschäftsführer Joachim Koops ist seit 2003 bei der Ipsen Pharma GmbH



Dr. Martin Gerwe leitet die medizinische und regulatorische Abteilung bei Ipsen Pharma

”

Wir arbeiten sehr eng mit Partnern zusammen, um noch schneller eine Lösung für die Bekämpfung bestimmter Krankheiten zu finden.

“

trägliche Therapie anbieten, als auch beim Blasenkrebs ein Diagnostikum zur verbesserten Detektion und Verlaufskontrolle. Zu den weiteren Medikamenten des Unternehmens zählen Präparate zur Behandlung von Bewegungsstörungen wie der zervikalen Dystonie und Spastik, sowie auch zur Therapie von Wachstumsstö-

rungen und einer sehr seltenen Erkrankung, dem schweren primären IGF-1 Mangel.

MEDIKAMENTE UND SERVICES WEITERENTWICKELN

„Für ein Plus an Patientenwohl zu sorgen muss nicht zwangsläufig bedeuten, ein neues Medikament

auf den Markt zu bringen“, erklärt der Leiter der medizinischen und regulatorischen Abteilung Dr. Martin Gerwe. „Auch mittels kleiner Schritte wie Aufklärung, optimierte Services oder veränderte Darreichungsformen lassen sich relevante Fortschritte erreichen. Hierbei sind die Rückmeldung aus dem Markt und eine gut funktionierende interdisziplinäre Zusammenarbeit notwendig.“ Ein weiterer wichtiger Faktor in der Entwicklung der Präparate und unserer Services ist die enge Zusammenarbeit mit Partnern, und Ipsen Pharma hat

allein in Deutschland über 40 Kooperationen. „Nur gemeinsam mit allen Beteiligten im Gesundheitssystem können wir die Hürden und Herausforderungen im Sinne all unserer Patienten meistern und Lösungen zu einer verbesserten Therapie bei Krankheiten finden“, bemerkt Joachim Koops. „Und so haben wir aktuell einen Erfolg in der Weiterentwicklung eines unserer Präparate und damit zur optimierten Therapie zu verbuchen – die Zulassung zur Anti-Tumortherapie bei NET.“

Nachhaltig sauber

Sauber, das ist mehr als glänzende Oberflächen. Sauber, das ist Pflege, Schutz und Hygiene, wenn man die richtigen Reinigungsmittel verwendet. Seit mehr als einem halben Jahrhundert steht der Name RALA für Hygiene, nachhaltige Hygiene. Heute bietet die Rala Lampert GesmbH aus Schlins in Vorarlberg ein umfassendes Sortiment von effizienten, nachhaltigen Reinigungsprodukten, überwiegend für die professionelle Anwendung.

„Rala steht für den Namen meines Vaters, Raimund Lampert, der das Unternehmen 1956 gründete“, sagt Ingo Lampert, seit 1990 Geschäftsführer und Anteilseigner mit 49%. Die restlichen 51% hält sein Vater. „Seit der Gründung sind wir vorsichtig, aber stetig gewachsen. Heute haben wir neben der Zentrale in Schlins, in Vorarlberg, ein Verkaufs- und Auslieferungslager in Innsbruck und erzielen mit 35 erfahrenen Mitarbeitern einen Umsatz von 5,5 Millionen EUR. Für die nächsten Jahre erwarten wir eine moderate Steigerung von 5 bis 10%.“

AUS EINER HAND

Rala Lampert ist heute Komplettanbieter von Produkten und Systemen für die Reinigung. Ob Küche, Bad, Wäsche, Werkstatt, oder Tischkultur, Rala Lampert hat für jeden Bereich die richtige Hygienelösung. „Flüssige und pulverförmige Reinigungsmittel entwickeln und produzieren wir im eigenen Haus, überwiegend für den professionellen Gebrauch und zu gut 13% für den Privatbereich“, erklärt Ingo Lampert. „Geräte und Maschinen sind Handelsware. Unsere Produkte sind bekannt für Qualität

und Nachhaltigkeit, viele haben ein Öko- oder Umweltzertifikat.“

FOKUS AUF LÖSUNGEN

Für die Kunden aus den Bereichen Gastronomie, Industrie, Schulen, Verwaltungen oder Heime bietet Rala Lampert mehr als ‘nur’ Produkte. Neben Fachberatung gehören individuelle Hygienekonzepte und Hygieneschulungen zum Service. „Wir haben ein sehr ausgereiftes System aus Flüssig-

”

Wir achten sehr auf hohe Qualität bei unseren Reinigungsmitteln und im Fachhandelssortiment, damit der Kunde einen möglichst großen, nachhaltigen Nutzen hat.

komponenten mit Dosiersystem für Textilwäsche und analog ein bewährtes System für gewerbliches Geschirrwaschen“, betont Ingo Lampert. „Beide garantieren ein fleckenfreies, hygienisches Ergebnis.“ RALA Blitzblank ist ein besonderes Highlight im Programm. Seit 45 Jahren wird die Reinigungspaste für Cerankochfelder, Töpfe, Pfannen und andere harte Oberflächen erfolgreich verkauft, nach der alten Rezeptur als öko-



Zwei ‘saubere’ Generationen: Firmengründer Raimund Lampert, Geschäftsleiter Ingo Lampert und Sigrid Brudin, geb. Lampert, zuständig für Finanzen

bewusstes Produkt. „Bisher haben wir die Produkte nur regional vermarktet. Über Händler und als Private-Label-Produkte gelangen

sie auch ins Ausland. Dieses Jahr wollen wir den Export gezielt aufbauen, zuerst in die Schweiz über eine Tochter in Liechtenstein und dann auch nach Süddeutschland. Auch für neue Händler und selbständige Handelsvertreter haben wir interessante Kooperationsmöglichkeiten.“

“

Rala Lampert GesmbH

Eichengasse 22
6824 Schlins
Österreich

☎ +43 5524 8353

☎ +43 5524 83535

✉ info@rala.at

🌐 www.rala.at

