

Lebendig und gesund

Gespräch mit Christoph Nussbaum, Geschäftsführer und Miteigentümer der Vita Health Care AG

Herr Nussbaum, auf der Homepage Ihrer Firma bezeichnen Sie die Vita Health Care AG als eine junge Unternehmung: Wie alt ist Vita Health Care?

Im Kontext mit anderen OTC-Pharmafirmen sind wir mit mittlerweile 9 Jahren Geschäftstätigkeit immer noch jung.

Im Zeitalter der Globalisierung, in dem sich Pharmariesen zu Pharmagiganten zusammenschliessen, schwimmen Sie mit Ihrer Firma gegen den Strom! Was bewog Sie, in der heutigen Zeit, ein kleines Pharmaunternehmen zu gründen?

Der Drang nach Eigenständigkeit und Unternehmertum gepaart mit der Zuversicht, dass es durchaus noch Marktnischen für hochdosierte, naturnahe Pharmaspezialitäten gibt. Zusätzlich wollen wir dem Pharma-Fachhandel und den interessierten Ärzten gut dokumentierte und wirksame Empfehlungsprodukte und Lösungen anbieten.

Die Vita Health Care AG vertreibt ausschliesslich natürliche Präparate. Wie kamen Sie dazu, sich in diesem Bereich des Pharmamarktes zu betätigen?

Unser Ziel ist, gut wissenschaftlich dokumentierte Präparate natürlicher Herkunft mit klarer Positionierung anzubieten. Beispielsweise eignen sich hochdosierter Artischockenextrakt (Natu-Hepa 600) und hochdosierte Fischöl-Omega-3-Fettsäuren (Vita Omeguard 1000), um Blutfettwerte wie LDL-Cholesterin und Triglyzeride zu senken. Im Bereich der gelenkerhaltenden Therapie gelang es uns als Erste, Glukosaminsulfat in der Schweiz zu registrieren. Auch als Erste konnten wir die Kombination von Chondroitin- und Glukosaminsulfat für Personen mit degenerativen Gelenkbeschwerden lancieren. Wiederum ergänzen sich hier Gelenknährstoffe (Vita Mobility Complex) mit hochdosierten

Vita Health Care AG



Die beiden Firmenleiter Urs Bodmer (links) und Christoph Nussbaum

Gründungsjahr: 2000
 Geschäftsleitung: Christoph Nussbaum und Urs Bodmer
 Anzahl Produkte (Markennamen): 12
 Anzahl Produkte (inkl. Packungsgrössen und Anwendungsformen): 27

Leaderprodukt (Umsatz): Vita Mobility Complex
 Leaderprodukt (verkaufte Einheiten): Vita Mobility Complex

Fischöl-Omega-3-Fettsäuren (Vita Omeguard 1000) und hochdosiertem Vitamin E (Evit 800) optimal.

Aber wie kamen Sie gerade zu natürlichen Präparaten? Es wird ja heute immer schwieriger, natürliche Präparate zu registrieren. Haben Sie schon vorher mit natürlichen Präparaten gearbeitet oder persönlich gute Erfahrungen mit natürlichen Präparaten gemacht? Oder ist die Ausrichtung der Vita Health Care das Produkt einer genauen Marktanalyse?

Sicherlich ist es eine Synthese aus all Ihren Teilfragen. Durch meine langjährige Erfahrung im Fachhandel und in Healthcare-Firmen hatte ich viele Kontakte mit Konsu-

menten. Dadurch habe ich neben vielen gelesenen Studien auch viele Anekdoten über die sehr gute Wirkung von Phytoprodukten gehört. Dazu kamen die vielen positiven Rückmeldungen aus dem privaten Umfeld. Ich bemerkte aber auch, dass es für den Erfolg extrem wichtig ist, den Kunden beziehungsweise Patienten zu erklären, welche Dosierung der natürlichen Heilmittel über welche Therapiedauer sie einnehmen müssen, um eine gute Wirkung zu erzielen. Dieser sehr wichtige Punkt wird leider vielfach von Gesundheitsfachleuten unterschätzt.

Es gibt heute auch viele Anbieter, die mit natürlichen, als Nahrungsergänzungsmitteln.

tel angemeldeten Präparaten sehr gute Umsätze machen, obwohl diese Präparate überhaupt nicht dokumentiert sind. Wenn diese Präparate mit einer entsprechenden Werbung angeboten werden, dann stimmen die Umsatzzahlen. Wie begegnen Sie dieser Herausforderung?

Ich denke, in der Schweiz sind die Registrierungshürden so hoch, dass eigentlich die meisten Präparate ausreichend dokumentiert sind. Die Umsätze kommen langfristig auch nur, wenn die Glaubwürdigkeit, die Qualität und die Beratung stimmen. Wichtig ist zudem, dass nicht falsche Erwartungen geschürt werden.

Sie vertreiben als Arzneimittel registrierte Präparate und Nahrungsergänzungsmittel. Etwa die Hälfte der Präparate ist bei der Swissmedic registriert. Wie schafft es eine kleine Firma, bei den heutigen äusserst anspruchsvollen Anforderungen eine Registrierung durchzubringen?

Ja, die behördlichen Hürden sind sicherlich nicht einfacher geworden. Wir arbeiten im Registrierungsbereich mit Partnern zusammen, welche uns helfen, den Swissmedic-Anforderungen gerecht zu werden.

In Ihrer Produktpalette sind auch zwei pflanzliche Arzneimittel, ein Artischocken- und ein Baldrianpräparat. Von beiden Arzneipflanzen werden in der Schweiz verschiedene Präparate vertrieben, zum Teil auch von «grossen» Phytofirmen. Wie kann sich eine kleine Firma in diesem Umfeld behaupten?

Wichtig ist, dass es nicht einfach «Me-too-Produkte» sind. So wie Natu-Hepa 600 das höchstdosierte Artischockenextrakt-Produkt der Schweiz ist, ist auch Natu-Seda 600 das höchstdosierte Baldrianprodukt. Dies hat Dosierungs- beziehungsweise Compliancevorteile für den Kunden. Aber sicherlich müssen wir auch bezüglich guter Margen und guter Dienstleistungen für den Pharma-Fachhandel attraktiv sein. Die deutlich steigende Anzahl guter Kunden zeigt uns, dass wir uns auf dem rechten Weg befinden. Es gilt Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufzubauen und sich als guter und verlässlicher Geschäftspartner zu erweisen. Natürlich muss man auch Spass an den Herausforderungen haben, zudem ist vom ganzen Team ein sehr hohes persönliches Engagement gefordert.

Wiederum auf Ihrer Homepage kann man beim Anforderungsprofil für die Produkte der Vita Health Care AG unter anderem lesen: Orthomolekulare oder phytotherapeutische Herkunft («natürlich»). Im Moment überwiegen auf der Produktpalette die orthomolekularen. Wie sieht es in Zukunft aus?

Glücklicherweise haben wir eine attraktive Produktpipeline, die auch in Zukunft die Einführung einiger einzigartiger Produkte auf dem Schweizer OTC-Markt verspricht. Unser Ziel ist, den Kunden gute, das heisst sichere und wirksame Problemlösungen anzubieten. Ob diese phytotherapeutischer oder orthomolekularer Herkunft sind, ist dabei weniger wichtig.

Was möchten Sie dem/der NachfolgerIn von Bundesrat Couchepin für einen Rat in Bezug auf das Gesundheitswesen geben?

Das Schweizer Gesundheitswesen erbringt Leistungen auf höchstem Niveau, und dies hat auch seinen Preis.

Grundsätzlich gilt es die Eigenverantwortung bezüglich der Gesundheit zu fördern. Die Selbstmedikation bietet dazu viele gute Lösungen. Zusätzlich braucht es mehr Wettbewerb und liberale Ansätze. Nur über bestimmte Anreizsysteme haben alle Leistungserbringer ein grösseres Interesse, ein effizienteres und kostenoptimaleres Gesundheitssystem zu erreichen. Ich wünsche dem/der Nachfolgerin von Bundesrat Couchepin dazu viel Energie, Glück und Durchhaltewillen.

Ich bin mit Ihnen in Bezug auf die Eigenverantwortung völlig gleicher Meinung, habe aber das Gefühl, dass gerade in der heutigen Zeit die Eigenverantwortung oft nicht mehr vorhanden ist. Wie kann man die Eigenverantwortung wieder fördern?

Ich denke, ein wichtiger Teil liegt dabei in der Erziehung. Auch in der Schule könnte das Thema Gesundheit, Krankheit und Ernährung höher gewichtet werden, da es sich um etwas handelt, das jeden täglich betrifft. Kurz gesagt sollte man den Körper und den Geist das ganze Leben trainieren, sich gesund ernähren und eine positive Lebenseinstellung bewahren.

Herr Nussbaum, ich danke Ihnen für das Gespräch.

Interview: Dr. Ch. Bachmann