

Partner: Permamed AG

Die Partner von doXmart ermöglichen es uns, den Ärztinnen und Ärzten mit Patientenapotheke optimale Einkaufskonditionen anzubieten: Ex-Factory-Preise ab erster OP und Verzicht auf zeilenabhängige Logistikkosten. Dafür gebührt unseren Partnern Dank. Unter dieser Rubrik stellen wir regelmässig einige von ihnen in unseren «doXmedical»-Ausgaben vor. Mit der Firma Permamed AG präsentiert sich heute ein Schweizer Pharmaunternehmen, das sich vor allem mit der Entwicklung und der Herstellung innovativer topischer Arzneimittel und Dermokosmetika seit vielen Jahren erfolgreich auf dem Schweizer Pharmamarkt etabliert hat.

1. Wer ist die Permamed AG eigentlich?

Die Permamed AG ist ein unabhängiges Schweizer Pharmaunternehmen mit eigener galenischer Entwicklung und Fabrikation. Das Unternehmen wurde 1979 von Christian Lutz gegründet und beschäftigt heute in der Schweiz rund 75 Mitarbeitende. Der operative Hauptsitz liegt in Therwil/Dornach in der Nähe von Basel.

Permamed ist auf den Schweizer Markt fokussiert und gehört im Pharmamarkt Schweiz zu den Top-10-Firmen für rezeptfreie Arzneimittel (OTX). Wir führen bekannte Eigenmarken wie Lubex, Sportusal, Der-med, Squa-med und viele weitere Marken im Sortiment. Unsere Kompetenzen liegen zudem in der erfolgreichen Bearbeitung des Schweizer Marktes, das heisst in der Vernetzung quer durch das Schweizer Gesundheitssystem. Das macht Permamed auch zu einem interessanten Partner für ausländische Firmen ohne Vertriebsnetz in der Schweiz.

Das Interview führte

Claudia Reinke

2. In welchen Bereichen ist Permamed vornehmlich tätig? Welches sind Ihre wichtigsten Produkte?

Permamed hat topische Präparate mit innovativem Charakter für die Therapie von verschiedenen Hautkrankheiten, Rheumabeschwerden, Sportverletzungen und Venenerkrankungen entwickelt und im Schweizer Markt über den Arztkanal als kassenpflichtige Produkte aufgebaut und erfolgreich etabliert. Unsere dermatologischen Präparate Lubex, Lubexyl, Der-med, Pruri-med, Squa-med und Keli-med sind in der Schweiz Marktführerprodukte. Die Sportusal- und Assan-Gamme weist in einem sehr kompetitiven Marktumfeld

eine starke Marktposition auf. Permamed ist als Nischenplayerin auf topische Handelsformen spezialisiert, die alle nach GMP-Standard in Therwil hergestellt werden.

Daneben haben wir mit dem Phytobereich ein weiteres Kompetenzfeld aufgebaut und innovative pflanzliche Lizenzprodukte als kassenzulässige Phytoarzneimittel im Schweizer Markt – ebenfalls über den Arztkanal – erfolgreich etabliert. Es handelt sich dabei um die Therapiebereiche Depressionen (Deprivita), Gemütschwankungen (Solevita forte), klimakterische Beschwerden (Climavita forte) sowie Durchblutungsstörungen (Arteria-vita). Im Bereich Reizmagen und Reizdarm betreut Permamed die Ärzteschaft bezüglich Marketing und Verkauf mit dem kassenpflichtigen Produkt Iberogast von Bayer (Schweiz) AG.

Als jüngstes Kompetenzfeld haben wir in der Dermokosmetik zusammen mit Dermatologen die in-



Permamed-Geschäftsleitung (vorn v.l.n.r.: Patrick Eberle, Christian H. Lutz; hinten v.l.n.r.: Peter Huber, Tobias Lutz, Peter Bönzli)

Christian H. Lutz, geboren 1944, ist Gründer, CEO und VR-Präsident der Permamed-Gruppe. Neben dem beruflichen Alltag interessiert er sich seit über 40 Jahren speziell für die tibetische Kunst und Kultur.

Die Permamed AG mit Sitz in Therwil/Dornach ist 1979 gegründet worden.

- Anzahl Mitarbeiter in der Schweiz: rund 75.
- Eigene galenische Entwicklung und GMP-Produktion in Therwil.
- Schweizer Marktstellung 2015: Unter den Top 10 im Markt für rezeptfreie Arzneimittel (OTX/OTC).
- Schweizer Marktführer mit Präparaten im Bereich Dermatika wie topische Akne- und Narbentherapeutika sowie Medizinalshampoos. Starke Position im Schweizer Markt in den Indikationsbereichen Sport- und Unfallverletzungen, Rheuma- und Venenerkrankungen sowie bei Phytotherapeutika.
- Fokus: Portfolioergänzung mit dermatologischen Spezialitäten sowie Ausbau der Linie Lubex anti-age mit innovativen dermatologischen und dermokosmetischen Anti-Aging-Wirkstoffen.

novative Wirkpflgelinie Lubex anti-age gegen Hautalterung entwickelt. Alle Lubex-anti-age-Produkte sind dermatologisch und klinisch getestet, werden in speziell entwickelten Airless-Dispenserpackungen angeboten, enthalten keine Konservierungsmittel, keine Farbstoffe sowie keine allergenen Parfümstoffe und eignen sich deshalb auch für empfindliche und zu Allergien neigende Haut.

Als übergeordnetes Ziel wollen wir unter der Dachmarke Lubex die wichtigen dermatologischen Bedürfnisse für Haut und Haare auch mit Neuentwicklungen abdecken.

3. *Betreiben Sie eine eigene Entwicklungsabteilung? Wenn ja, in welchen Bereichen und mit welcher Zielsetzung? Was ist daraus zu erwarten?*

Permamed ist Spezialistin für topische Formulierungen und hat alle Arzneimittel, die auf der Haut appliziert werden, in der eigenen Abteilung für galenische Entwicklung in Zusammenarbeit mit Opinion-Leadern in Klinik und Praxis entwickelt. Die Formulierungen wurden in den letzten Jahren stetig überarbeitet und an die aktuellen Marktbedürfnisse angepasst. Die Kombination von mehreren Arzneimittelwirkstoffen wie zum Beispiel bei den Sportusal- und Assan-Produkten oder bei Keli-med erfordern galenische Höchstleistungen, um stabile und wirksame Formulierungen zu erhalten, die die hohen Anforderungen der Patienten erfüllen. Für die Fachärzte einerseits sowie für die Compliance der Patienten andererseits ist die Qualität der galenischen Formulierung entscheidend: Die Präparate müssen gut auf der Haut verteilt werden können, und sie müssen schnell einziehen, ohne einen klebrigen Film zu hinterlassen. Ein weiterer Vorteil ist, dass solche Kombinationspräparate den Status als Originalprodukte beibehalten.

Bei der galenischen Entwicklung von Dermokosmetika und Anti-Aging-Produkten steht Permamed ein breiteres Spektrum von Wirk- und Hilfsstoffen zur Verfügung, da neben den Pharmakopöestoffen auch moderne kosmetische Stoffe zur Anwendung kommen können, die galenisch exquisite Formulierungen erlauben. Wir arbeiten mit Universitätskliniken und Forschungsinstituten zusammen, um die neusten medizinischen und

galenischen Erkenntnisse in die Produktentwicklung einfließen zu lassen.

Permamed wird auch in den nächsten Jahren neue dermatologische und dermokosmetische Produkte entwickeln, um die neuen und sich stetig wandelnden Marktbedürfnisse befriedigen zu können.

4. *Welches sind Ihre grössten Sorgen – vom Markt beziehungsweise von der Preisentwicklung her, aber auch gesundheitspolitisch?*

Die immer höher steigenden Qualitätsanforderungen der Behörden treiben die Kosten für die Hersteller in die Höhe. Diese können heute jedoch nur noch sehr beschränkt auf die Medikamentenverkaufspreise überwältigt werden, sodass der Margendruck enorm zugenommen hat. Dazu kommen die BAG-Preissenkungsrunden mit Auslandspreisvergleich (APV) und therapeutischem Quervergleich (TQV), die insbesondere Firmen mit Originalpräparaten in der Spezialitätenliste mit günstigen – und seit über 20 Jahren nie erhöhten – Ex-Factory-Preisen stark unter Druck setzen.

Die Kosten (Löhne, Infrastruktur etc.) für die Herstellung von Pharmaprodukten liegen in der Schweiz deutlich höher als in allen anderen europäischen Staaten, insbesondere auch über denjenigen des Länderkorbes für den BAG-Auslandspreisvergleich. Somit werden durch das bestehende BAG-Preisfestsetzungssystem Unternehmen wie Permamed, die in der Schweiz produzieren, gegenüber jenen, die im Ausland produzieren und in die Schweiz importieren, massiv benachteiligt. Diese Problematik hat sich durch den Wechselkursverfall des Euro noch erheblich akzentuiert.

Für uns ist es deshalb von grosser Bedeutung, dass rasch ein neues, faires BAG-Preisfestsetzungssystem gefunden wird, das auch den Bedürfnissen der kleineren und mittleren Pharmaunternehmen gerecht wird. Permamed und fünf unabhängige Schweizer Pharmafirmen haben daher gemeinsam die IG Schweizer Pharma KMU mit dem Ziel gegründet, die Anliegen der kleinen Schweizer Herstellerfirmen von Arzneimitteln politisch besser zu vertreten und zu versuchen, mit dem BAG konstruktive Lösungen zu erarbeiten. Als in der Schweiz entwickelnde und produzierende Firma schaffen und erhalten wir Arbeitsplätze. Daher sind wir auf funktionierende, stabile

und faire Regelungen im Medikamentenbereich angewiesen.

5. *Was dürfen Ärzte und Patienten heute und in Zukunft von Permamed erwarten? Was ist für den Arzt das Besondere an Ihrem Unternehmen? Sind Sie im Bereich Fortbildung aktiv?*

Seit mehr als 30 Jahren hat Permamed eine eigene Marketing- und Verkaufsorganisation mit einem kompetenten Aussendienst, der Ärztinnen und Ärzte in Praxis und Klinik sowie Apotheken und Drogerien in der ganzen Schweiz besucht und über unsere vielfältigen Präparate informiert. Für uns steht die langjährige, persönliche Betreuung unserer Kunden im Mittelpunkt. Auch in Zukunft ist für uns diese besondere persönliche Beziehung das wichtigste Anliegen. Für die Ärzteschaft organisieren wir seit Jahren und auch weiterhin lokale Fortbildungen mit Spezialisten, zudem sind wir auch an allen wichtigen Schweizer Ärztekongressen vertreten. Wir suchen den regelmässigen Gedankenaustausch mit Universitätskliniken und Fachärzten, um moderne und lösungsorientierte Anwendungen für unsere Produktentwicklungen zu erhalten. Wir evaluieren dann interessante Projekte mit weiteren Fachleuten im Markt, bevor wir über eine allfällige Entwicklung und Vermarktung in der Schweiz entscheiden.

Auch in nächster Zukunft darf man von Permamed noch weitere innovative Nischenprodukte insbesondere im dermatologischen Bereich erwarten. Und wir werden auch weiterhin mit internationalen Lizenzpartnern zusammenarbeiten, um in der Schweiz neue Indikationsbereiche mit Nischenprodukten abdecken zu können.

Das Management und unsere Mitarbeitenden haben den Mut und den Glauben zur Eigenständigkeit. Wir alle sind überzeugt, dass in dieser hektischen Zeit der Firmenübernahmen und -zusammenschlüsse nur jene Unternehmen auch langfristig Erfolg haben werden, die nützliche, innovative und qualitativ hochstehende Präparate anbieten und die für ihre Kunden wie Ärzte, Apotheker und Drogeristen ein kompetenter Partner sind. Auch ein soziales Engagement ist uns wichtig: So arbeiten wir unter anderem mit der Krebsliga Schweiz im Programm Brustkrebsprävention zusammen. Wir unterstützen die Krebsliga mit einem Franken für jede verkaufte Packung Lubex anti-age.

6. Was macht Ihnen am meisten Sorgen im Verhältnis zur Ärzteschaft in Klinik und Praxis? Wie sehen Sie aus Ihrer Sicht die Entwicklung der medizinischen Versorgung in der Schweiz?

Unser wissenschaftlicher Aussendienst berät die Ärztinnen und Ärzte in einer möglichst aktiven Zusammenarbeit, damit diese individuell noch besser auf die Bedürfnisse ihrer Patientinnen und Patienten eingehen können. Leider wird es immer schwieriger, bei den Ärzten Termine für Aussendienstbesuche zu bekommen, da viele Ärzte überlastet sind und Industrievertreter immer weniger oder gar nicht mehr empfangen. Mehr und mehr Ärzte lassen sich nur noch an Kongressen und anderweitigen Fortbildungen über Therapien und Pharmaprodukte informieren.

Die medizinische Versorgung in der Schweiz gehört generell zu den besten der Welt. Die Grund-

versorgung ist auf dem Niveau der Bedürfnisse der obligatorischen Krankenversicherung bis anhin gewährleistet. Gerade die kleineren und mittleren Pharmafirmen tragen dank Sitz und Produktionsstätte in der Schweiz sowie dank therapeutischer Vielfalt zur Versorgungssicherheit in der Schweiz bei. Es besteht jedoch die Gefahr, dass bei weiteren vom BAG auferlegten Preissenkungen gewisse Grundversorgerprodukte in der Schweiz nicht mehr kostendeckend angeboten werden können und so die Versorgungssicherheit und die Produktvielfalt gefährdet sind.

7. Wie wichtig ist für Sie die Zusammenarbeit mit selbstdispensierenden Ärzten? Gibt es etwas, was Sie sich von den Ärzten wünschen würden?

Für uns stehen die Patientinnen und Patienten respektive Kundinnen und Kunden im Mittel-

punkt. Da wir in allen Sparten des Gesundheitsmarktes tätig sind, machen wir auch keinen Unterschied zwischen selbstdispensierenden und verschreibenden Ärzten. Wir wünschen uns, dass auch in nächster Zukunft eine offene und konstruktive Kommunikation mit der Ärzteschaft erhalten bleibt.

Bei dieser Gelegenheit bedanken wir uns bei allen medizinischen Partnern sowie bei Patientinnen und Patienten für das langjährige Vertrauen und die Treue, die sie unserer Firma und unseren Präparaten entgegengebracht haben und hoffentlich auch in Zukunft entgegenbringen werden. In diesem Sinne freuen wir uns auf eine weiterhin gute, erfreuliche und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen allen. **X**