

# Partner: Biomed AG

Die Partner von doXmart ermöglichen es uns, den Ärztinnen und Ärzten mit Patientenapotheke optimale Einkaufskonditionen zu bieten: Ex-Factory-Preise ab erster OP und Verzicht auf zeilenabhängige Logistikkosten. Dafür gebührt unseren Partnern Dank. Unter dieser Rubrik werden wir regelmässig einige von ihnen in unseren «doXmedical»-Ausgaben vorstellen. Die Interviewreihe setzen wir hier mit der Biomed AG fort, einem Unternehmen, das für alle drei Bereiche des schweizerischen Gesundheitswesens – Spital, Arztpraxis und Apotheke/Drogerie – innovative Produkte bietet.

## 1. Herr Szuran, wer ist die Biomed AG eigentlich?

Die Biomed AG wurde 1951 gegründet und ist in Familienbesitz. Der ursprüngliche Zweck der Biomed AG war es, die Präparate der Firma Madaus (ein auf pflanzliche Arzneimittel spezialisiertes deutsches Pharmaunternehmen) zu vertreiben, da es für deutsche Firmen nach dem Zweiten Weltkrieg schwierig war, in der Schweiz Fuss zu fassen. 2012 wurden Management und Ausrichtung des Unternehmens neu aufgestellt, mit dem Ziel, die Firma fit für die Zukunft zu machen.

Biomed führt heute bekannte Marken im OTC-, OTX- und Rx-Bereich und ist auf den Schweizer Markt fokussiert. Über eine eigene Produktion verfügt Biomed nicht. Wir vertreiben Eigen- und Fremddaten und tun dies mit sehr viel Enthusiasmus und Leidenschaft für die Produkte, den Markt und die Kunden. Die Kernkompetenzen von Biomed liegen in der erfolgreichen Bearbeitung des lokalen Marktes beziehungsweise in der Vernetzung quer durch das Schweizer Gesundheitssystem. Dies macht

Das Interview führte

Claudia Reinke

Biomed zu einem interessanten Partner vor allem für forschende Firmen ohne Vertriebsnetz in der Schweiz.

## 2. In welchen Bereichen ist die Biomed AG vornehmlich tätig, und warum? Welches sind Ihre wichtigsten Produkte?

Die Biomed AG bedient Apotheken und Drogerien mit OTC-Produkten. Das OTC-Segment ist

für Biomed wichtig; hier spielen Werbung und Marketing eine grosse Rolle. Bekannte Marken sind beispielsweise Parapic und Magnesium Biomed sowie 1001 Blattgrün, ein Arzneimittel, welches bei Körper- und Mundgeruch hilft. Für InShape – eine Mahlzeit zur gewichtskontrollierenden Ernährung – wurde Anfang 2015 auch TV-Werbung gemacht. Beim Arzt ist Biomed dank Magnesiocard, Sinupret forte und Bronchipret bekannt. Einzelne Angebote aus dem OTC-Segment sind aus unserer Sicht auch für den Arzt wichtig. Für den Patienten ist eine ganzheitliche Betreuung entscheidend; der Arzt kann dem Patienten daher in vielen Fällen auch mit einem OTC-Produkt eine gute, hilfreiche Empfehlung geben.

2015 haben wir eine kleinere Firma gekauft, die speziell im Spitalbereich aktiv ist. Die Ospimedix beliefert Spitäler mit innovativen Nischenprodukten in der IPS, Onkologie und Dialyse. Die Biomed AG wird sich auch in Zukunft auf die Schweiz fokussieren und in allen drei Bereichen des Gesundheitswesens – also Spital, Arztpraxis und Apotheke/Drogerie – innovative Konzepte präsentieren können.

## 3. Betreiben Sie eigene Forschung, oder engagieren Sie sich bei Forschungsprojekten von Partnerfirmen oder Universitäten? In welchen Bereichen? Was ist daraus zu erwarten?

Die Biomed AG verfolgt die Forschung in den Partnerfirmen sehr genau. Als Firma, die dem Schweizer Markt verbunden ist und Produkte wie Parapic und 1001 Blattgrün in der Schweiz herstellen lässt, müssen die Investitionen in die Forschung sehr genau abgewogen werden. Forschung und Entwicklung sind im Gesundheitsmarkt sicher von zentraler Bedeutung, allerdings hat Biomed als kleine Firma mit 50 Mitarbeitenden nicht die Muskeln für die klassische Pharmaforschung. Wir sehen unsere In-



**Dr. Thomas F. Szuran**, geboren am 13. April 1967, ist seit 2008 bei der Biomed AG, wo er per 1. Januar 2011 zum CEO befördert wurde. Daneben ist er seit 2012 Vorstandsmitglied der ASSSGP, des Verbands «OTC-Industrie» und präsidiert diesen

seit 2013. Thomas Szuran ist Biochemiker und Verhaltensbiologe der ETH Zürich. Er hat seine Karriere 1997 bei Abbott begonnen. Nach verschiedenen Stationen bei Abbott im Verkauf und Marketing in der Schweiz und im Ausland wurde er 2002 Verkaufsdirektor bei Pfizer Schweiz. 2005 wurde er Country Manager für Pfizer in Israel wo er knapp 3 Jahre lebte.

Nach seiner Rückkehr in die Schweiz war er für 9 Monate «Papa», bevor er bei der Biomed AG angefangen hat. Thomas Szuran ist seit 10 Jahren verheiratet und hat zwei Töchter (8 und 6).

Die Firma Biomed AG mit Sitz in Dübendorf ist 1951 gegründet worden.

- Anzahl Mitarbeiter: 52
- Umsatz: rund 35 Millionen Franken
- Marktstellung: Nr. 11 im OTC-Markt und Nr. 37 im Rx-Markt
- Blockbuster können wir uns nicht leisten – unsere Blockbuster sind unsere Mitarbeitenden.
- Die Pipeline besteht aus vielen Projekten, die mit und von unseren Geschäftspartnern entwickelt werden.

novationsleistung im Finden einfacher, aber essenzieller Lösungen, die sowohl für den Patienten als auch die beratende Fachperson oder das behandelnde Pflegepersonal hilfreich sind. Bei Sinusitis haben wir beispielsweise mit dem Phytotherapeutikum Sinupret eine hervorragende Alternative zum klassischen N-Acetylcystein oder zu den immer noch allzu oft eingesetzten Antibiotika. Mit 1001 Blattgrün verfügen wir über ein Arzneimittel, das bei störendem Mund- und Körpergeruch hilft.

Traditionell hat Biomed sehr viel Herzblut in den Magnesiummarkt investiert. Mit Magnesiocard führen wir das einzige Präparat, welches das organische, gut resorbierbare Magnesiumaspartathydrochlorid enthält. Für dieses Arzneimittel sind wir bei den Ärzten auch bekannt und geschätzt.

#### **4. Welches sind Ihre grössten Sorgen – vom Markt her, aber auch gesundheitspolitisch?**

Es sind mehrere Gegebenheiten, die uns beschäftigen. Im OTC-Markt gibt es zunehmend generische Substanzen. Etablierte Marken werden kopiert und günstiger im Handel angeboten. Während Generika den Rx-Markt beleben, ist die Dynamik im OTC-Markt eine andere. Im OTC-Geschäft müssen die Marken durch Werbung gestützt und aufgebaut werden. Die Apotheke profitiert von der Werbung, da diese die Frequenz an der Verkaufsstelle generiert. Wenn Firmen jedoch «nur» über den Preis in bestehende Märkte eindringen, hat dies mittelfristig die Konsequenz, dass keine Werbung mehr von der Industrie finanziert werden kann. Dies hat sowohl für uns als OTC-Firma als auch für den Fachhandel negative Auswirkungen. Die Apotheken sind auf ein gutes OTC-Sortiment mit starken Marken angewiesen, um ihre Leistungen, insbesondere die Fachberatung, beibehalten zu können.

Der Preisdruck im Pharmabereich bei SL-Produkten ist zwar aus unserer Sicht richtig, bereitet aber vor allem kleineren, lokalen Firmen wie Biomed zunehmend Sorgen. Biomed kann nicht wie die globalen Firmen in grossen Mengen produzieren. Dies macht die Produkte auch für uns teurer. Dennoch muss sich das Gesund-

heitswesen und damit auch die Biomed AG der demografischen Entwicklung und der geforderten Innovation stellen.

Wir als Biomed haben dem Arzt viel zu berichten. Der direkte Kontakt über den Aussendienst ist für uns essenziell, um unsere Ideen zu besprechen. Nicht zuletzt deshalb beschäftigt uns ständig die Frage, wie wir für den Arzt ein noch besserer Partner werden können.

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

Von Biomed darf man in Zukunft innovative Nischenprodukte erwarten. Diese Produkte werden keine Blockbuster auf der Liste B sein. Es werden moderne, klinisch relevante Lösungen sein, die den Patienten in spezifischen Indikationsfeldern helfen werden. Wir suchen mit einem engagierten Team auf der ganzen Welt nach solchen Lösungen, besprechen interessante Ansätze mit Fachleuten und entscheiden dann, ob eine allfällige Vermarktung in der Schweiz sinnvoll ist. Unsere «Pipeline» sieht sehr ähnlich aus wie jene der grossen Pharmafirmen. Auch wir haben gegen 50 Projekte in der Phase 1, in der wir interessante Wirkprinzipien auf Verkehrsfähigkeit und Marktchancen prüfen. Davon schaffen es nur sehr wenige in die 3. Phase, in der Verträge mit der produzierenden Partnerfirma unterzeichnet werden sollen. Zurzeit sind zwei interessante Projekte in der 3. Phase – kurz vor ihrer Lancierung. Im Unterschied zur grossen Pharmaindustrie entwickeln wir jedoch diese Produkte nicht selbst, sondern pflegen den Kontakt zu Firmen, die sich auf die Entwicklung fokussieren. Dies sind Biomed-Produkte, die einen Platz in der Zukunft des Gesundheitswesens haben werden – sie bieten Wirkmechanismen, die bewiesen, nachvollziehbar und für das gesamte System auch bezahlbar sind.

Zusätzlich zur Suche nach neuen Produkten sind wir auch immer darum bemüht, dem Arzt das aktuellste Wissen über unsere Präparate zu vermitteln, sei dies durch den direkten Kontakt durch unseren Aussendienst oder durch Fortbildungsveranstaltungen für Ärzte.

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

Der Patient gehört in den Mittelpunkt des Handels – für die Pharmaindustrie und für den Arzt muss die Versorgung der Patienten im Zentrum stehen. Hier sehen wir auch die Schnittstelle zwischen Arzt und Industrie. Im Grunde verfolgen wir dasselbe Ziel: den Patienten optimal zu versorgen. Es ist unsere Aufgabe, dem Arzt unsere spezifischen Konzepte zu vermitteln, damit er den Patienten bedarfsgerecht betreuen kann, sodass dieser am Ende gesundheitlich profitiert. Der Arzt verfügt über ein beeindruckend breites medizinisches Wissen, dies trifft vor allem auf den Allgemeinarzt zu. Wir als Biomed können dem Arzt lediglich in einem schmalen Segment seines breiten Wissens etwas mehr Tiefe verschaffen. Um dies zu erreichen, ist für uns die optimale Ausbildung unseres Aussendienstes sehr wichtig.

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

Die Biomed AG macht keinen Unterschied zwischen selbstdispensierenden und verschreibenden Ärzten. Da wir in allen drei Sparten tätig sind – also Spital, Ärzte und Apotheken –, ist uns bewusst, dass es zu gewissen Themen verschiedene Ansichten gibt. Wichtig für uns ist, dass wir stets den Patienten in den Mittelpunkt unseres Handelns stellen. Am Ende sind es Menschen, die im Gesundheitssystem miteinander zusammenarbeiten. Eine gute Zusammenarbeit, die auch Spass macht, basiert auf gegenseitiger Wertschätzung und Empathie. Das gesamte Biomed-Team freut sich auf spannende Diskussionen mit den verschiedenen Gruppen im Schweizer Gesundheitsmarkt.

**Herr Szuran, wir danken Ihnen für das Gespräch.**