Partner: Andreabal 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. Im vorliegenden Heft präsentieren wir das Pharmaunternehmen Andreabal AG, das sich mit seinen speziellen Produkten für die Gesundheit von Frauen vor, während und nach der Schwangerschaft einen Namen im Schweizer Pharmamarkt gemacht hat.

1. ***Wer ist Andreabal AG eigentlich?***

Andreabal ist ein Schweizer Pharmaunternehmen, das 1988 gegründet wurde und vorwiegend Produkte für Frauen vor, während und nach der Schwangerschaft anbietet. Die enge Zusammenarbeit mit Gynäkologen und Allgemeinpraktikern, die auch Schwangere betreuen, steht im Zentrum all seiner Tätigkeiten. International sind wir nicht tätig.

2. ***In welchen Bereichen ist Andreabal AG vornehmlich tätig, und welches sind Ihre wichtigsten Produkte?***

Andreafol® war 1998 das erste Produkt mit 0,4 mg Folsäure, das genau den Empfehlungen des BAG von 1996 zur Prophylaxe von Neuralrohrdefekten (Spina bifida) beim werdenden Kind entsprach. Danach hat Andreabal sukzessive den Bereich Schwangerschaft und Stillzeit mit weiteren Produkten aufgebaut:

- Andreavit®: Multivitaminpräparat für die Schwangerschaft
- AndreaDHA®: rein pflanzliche Docosahexaensäure
- Duofer®: 2-wertiges Eisen mit Vitamin C
- Duofer® Fol: 2-wertiges Eisen mit Vitamin C und Folsäure
- Andreamag®: hoch dosiertes Magnesium.

Mit der Kosmetiklinie AndreaCare erweitert das Unternehmen Andreabal nun sein Produktsortiment und berücksichtigt so auch den Schutz der Haut in dieser Lebenssituation und darüber hinaus.

3. ***Betreiben Sie eigene Forschung?***

Als kleines OTX-Unternehmen können wir keine eigene Pharmaforschung betreiben. Wir erforschen und beobachten aber den Markt und schauen, was er an Chancen und Möglichkeiten bietet. Daraus entstehen dann Produktideen, die zu uns passen. Jüngstes Beispiel ist die Produktlinie AndreaCare. Weitere Ideen sind vorhanden.

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

Kleine und mittlere Unternehmen haben es an allen Fronten zunehmend schwer:

- Die Entwicklung von Medikamenten ist wegen der hohen Anforderungen von Swissmedic kaum noch möglich.
- Neue von der EU übernommene Richtlinien verteuern zunehmend das Handling und die Kosten des Pharmavertriebs. Stichworte sind da zum Beispiel GDP Richtlinien oder Serialisierung.
- Der Fachhandel setzt auf Leaderprodukte und führt Nischenprodukte oft nicht im Sortiment.
- Und Herr Bundesrat Berset möchte die Preise der SL-Medikamente weiter senken.

Firmensitz: Die Firma Andreabal AG hat ihren Sitz in Allschwil (BL).
Anzahl Mitarbeiter: 13 Mitarbeiter, Stellenprozente: 500 Prozent.
Marktstellung: Nischenplayer im Bereich Schwangerschaft: Marktführer in der Indikation Primärprophylaxe von Neuralrohrdefekten.
Blockbuster: keine.

Die Fragen beantwortete: Simon Gautschi, Geschäftsführer, Andreabal AG.

All diese Entwicklungen bergen die Gefahr, dass kleine Unternehmen aus dem Markt gedrängt werden und letztlich nur international tätige Firmen überleben. Die Vielfalt für den Patienten bleibt dabei auf der Strecke.

5. ***Was dürfen die Ärzte heute und in Zukunft von Andreabal AG erwarten?***

Wir werden weiterhin nach Produkten suchen, die zu unserem bestehenden Portfolio passen, also primär Produkte für Frauen. Wegen der hohen Entwicklungskosten für Medikamente werden es aber eher Nahrungsergänzungen oder Kosmetika sein, die von Ärzten empfohlen oder sogar selbst verkauft werden können.

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?***

Insbesondere zu den Gynäkologen haben wir ein gutes Verhältnis, das wir seit Jahren pflegen. Weitere Regulierungen und Preissenkungen werden dazu führen, dass gewisse Medikamente vom Markt oder aus der SL genommen werden. Diese Medikamente gibt es dann vielleicht nicht mehr, oder sie werden aus dem eigenen Geldbeutel bezahlt, oder es gibt eine Alternative. Versorgungsengpässe sehe ich keine.

7. ***Wie wichtig ist für Sie die Zusammenarbeit mit selbstdispensierenden Ärzten?***

Der Fachhandel nimmt neue oder kleinere Produkte oft nicht an Lager, da sie noch zu wenig nachgefragt werden. Deshalb sind selbstdispensierende Ärztinnen und Ärzte für uns sehr wichtig. Ist ein SD-Arzt von einem neuen Produkt überzeugt, so gibt er es direkt ab. Schreibt der Arzt ein Rezept, so passiert es leider häufig, dass die Patientin ein anderes Produkt erhält, das in der Apotheke gerade vorrätig ist.