

04.11.2004 - 10:12 Uhr

Studie: Pharmaindustrie entdeckt Produktlebenszyklus Management / Fehlende Blockbuster lenken Blick auf bestehendes Medikamentensortiment

Zürich (ots) -

Das umfangreiche, aktive Management eines Medikaments über den gesamten Lebenszyklus hinweg wird für die künftige Entwicklung der Pharmaindustrie wichtig sein. Dies meinen einer Capgemini Untersuchung zufolge 90 Prozent von 74 befragten Top-Managern aus weltweit führenden Pharmaunternehmen, davon 18 aus Deutschland. In den kommenden fünf Jahren wird die Bedeutung dieses bislang vor allem aus der Automobil- oder Elektronikindustrie bekannten Ansatzes zunehmen, sagen 60 Prozent.

Die steigende Wichtigkeit von Lebenszyklus Management lässt sich unter anderem aus der Tatsache herleiten, dass Forschung und Entwicklung für neue Blockbuster-Medikamente immer schwieriger werden. Fallen nun Wirkstoffe aus dem Patentschutz sinken die Umsätze rapide. Bis zum Jahr 2008 werden dadurch weltweit rund 72 Milliarden US-Dollar an Umsätzen verloren gehen. Laut einer Analyse von Capgemini sind etwa 150 neue patentgeschützte Wirkstoffe (NME) erforderlich, um die Pipeline aufzufüllen.

"Der Erfolg der Pharmaindustrie baut bis heute auf kontinuierlich auf den Markt kommenden, hoch profitablen Medikamenten auf. Wenn nun in Zukunft dieser Fluss ins Stocken gerät und gleichzeitig bestehende Produkte weniger Umsatz erzielen, müssen die Unternehmen auf andere Art ihre Gewinne aus den bestehenden Sortimenten ziehen - eben dem Lebenszyklus Management", so Günther Illert, Leiter des Life Sciences-Bereichs bei Capgemini in Zentraleuropa.

Bedrohung durch Generika

Zusätzlich zu der abnehmenden Forschungs- und Entwicklungsproduktivität erfahren die Pharmahersteller Konkurrenz durch andere Präparate sowie Generika. So beträgt bei einigen Medikamenten die Marktexklusivität weniger als ein Jahr. Nachahmerprodukte kommen sehr schnell in die Regale und gewinnen hohe Marktanteile. Im Jahr 2003 wurden weltweit Generika im Wert von geschätzten 27 Milliarden US-Dollar verkauft. Im Vergleich zum gesamten Pharmaumsatz von mehr als 400 Milliarden US-Dollar scheint dies wenig. Durch den hohen Preisunterschied bei den Produkten ist der tatsächliche Marktanteil der Generika aber bedeutend höher als der Vergleich glauben macht. In einigen Ländern wie Grossbritannien oder den Niederlanden haben Generika einen Verschreibungsanteil von mehr als 50 Prozent.

Obwohl die befragten Unternehmensvertreter die Bedeutung von Lebenszyklus Management hoch einschätzen, sind nur 19 Prozent der Meinung, dass ihre Firma hier sehr gut aufgestellt ist. Als durchschnittlich bewerten die derzeitigen Aktivitäten hinsichtlich Lebenszyklus Management 35 Prozent, während 15 Prozent ein schlechtes Zeugnis ausstellen.

Häufigste Massnahme: Erweiterung des Indikationsspektrums

Für ein besseres Lebenszyklus Management muss das üblicherweise anzutreffende funktionale 'Scheuklappendenken' aufgegeben und durch eine mehr die gesamte Organisation umfassende Betrachtung ersetzt werden. Ganz abgesehen davon, dass häufig die personelle Verantwortung für Lebenszyklus Management nicht eindeutig geklärt ist. Auch geeignete Messgrößen stellen für viele Firmen noch eine grosse Hürde dar. Und nicht zuletzt werden vermeintliche Lebenszyklus

Management Strategien erst mit dem bevorstehenden Auslauf des Patentschutzes initiiert.

Bei den Massnahmen für Lebenszyklus Management dominierte bislang die Ausweitung des Indikationsspektrums. 63 Prozent der Experten weisen ihr einen hohen Einfluss auf die Unternehmensprofitabilität zu. Auch in Zukunft wird diese Strategie bedeutend sein. 31 Prozent der Befragten messen ihm eine weiter steigende Relevanz zu. Am stärksten an Gewicht gewinnt jedoch nach Meinung der befragten Pharmamanager das Thema Einlizenzieren, um zum Beispiel von Biotech-Firmen neue Wirkstoffe zu übernehmen, beziehungsweise Allianzen mit Drittfirmen. "Es ist für die Pharmaunternehmen eine gute Strategie ihre leeren Medikamenten-Köcher wieder aufzufüllen. Diese Strategien unterstützen beim Ausbau von Indikationsgebieten, sogenannten Therapeutic Franchises, und können helfen, Marktführerschaft in Schlüsselmärkten zu erreichen", so Illert. Eine gegenläufige Richtung im Lebenszyklus Management sind die sog. OTC-Switches, das heisst der Übergang eines verschreibungspflichtigen Medikaments in den verschreibungsfreien Bereich. Ihre Bedeutung fällt in den nächsten Jahren. Die Erfahrungen haben gezeigt, dass ein derartiger Wechsel kostenintensiv ist und nur geringen Ertrag bringt.

Ärzte möchten stärker in das Lebenszyklus Management eingebunden werden

Neben Vertretern der Pharmaindustrie wurden in der Untersuchung auch über 8.000 Ärzte befragt. Die Mehrheit von ihnen würde gerne stärker in die Produktlebenszyklus Management Strategien einbezogen werden. Über alle Länder hinweg sehen die Ärzte eine Indikationsausweitung als geeignetste Form einer Lebenszyklus Management-Strategie. Co-Marketing oder das OTC-Switching sind hingegen Strategien mit denen die befragten Mediziner unzufrieden sind.

"Ein umfassender Ansatz für Produktlebenszyklus Management steckt in der pharmazeutischen Industrie noch in den Kinderschuhen. Die Branche kann noch viel von der Konsumgüter- oder Automobilindustrie lernen", fasst Günther Illert zusammen. "Das Management hat das Thema durchaus auf der Agenda. Doch haben in der Vergangenheit hohe Renditen und gut gefüllte Pipelines ein Produktlebenszyklus Management nicht wirklich akut werden lassen. Das ändert sich nun."

Die Studie als PDF und Foto von Günther Illert unter <http://www.ch.capgemini.com/pressed>

Capgemini
Thomas Becker, Pressesprecher
Neues Kranzler Eck
Kurfürstendamm 21
10719 Berlin

Tel.: 030/88703-730
Fax: 030/88703-739
E-Mail: thomas.becker@capgemini.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100005449/100481847> abgerufen werden.