

NEWS 2/07**PHARMA CARE: EIN BEGRIFF MIT ZUKUNFT**

BERN, IM OKTOBER 2007

DIE GALENICA GRUPPE ÜBERNIMMT DIE MEDISERVICE AG. SIE ERWEITERT DAMIT IHR ANGEBOT FÜR DIE PATIENTEN. WELCHE IDEE STECKT HINTER DIESER AKQUISITION? LESEN SIE MEHR ÜBER DIE CHANCEN UND ENTWICKLUNGSPÄNE IN DEN INTERVIEWS MIT ETIENNE JORNOD, PRÄSIDENT UND DELEGIERTER DES VERWALTUNGSRATS DER GALENICA GRUPPE (RECHTS), UND DR. JÜRIG GASSER, CEO UND VERWALTUNGSRAT DER MEDISERVICE AG (LINKS).



PHARMA CARE IST EIN ZUKUNFTSBEGRIFF UND ENG VERBUNDEN MIT MEDIKAMENTEN. NUR SPEZIALISIERTE ORGANISATIONEN WIE MEDISERVICE KÖNNEN CHRONISCH- UND SCHWERKRANKEN MENSCHEN JENE BESONDERE HILFE BIETEN, AUF DIE SIE ANGEWIESEN SIND.

Herr Gasser, was bedeutet für Sie persönlich die Übernahme der MediService durch Galenica?

„Für MediService als Unternehmen, als auch für mich persönlich, ist dies ein sehr wichtiger Schritt in die Zukunft. Die Übernahme durch einen starken Partner sichert die Weiterentwicklung des Unternehmens. Persönlich freut es mich vor allem auch, dass MediService – ein Schweizer Pionier und Start-up – von einem Schweizer Unternehmen akquiriert wird und nicht ins Ausland verkauft wurde.“

Wie werden Ihre Kunden und Partner auf die Transaktion reagieren?

„Ich erwarte grundsätzlich positive Reaktionen, von Seiten der Fachkreise, zum Beispiel von Pharmafirmen und Behörden, wie von Seiten der Patienten. Sie alle

Herr Jornod, was bedeutet für Sie persönlich die Übernahme von MediService?

„Die Akquisition von MediService – und insbesondere des einzigartigen und neuen Konzepts Pharma Care – ermöglicht es uns, eine neue Dienstleistung anzubieten, welche von den Patienten äusserst geschätzt wird und eine Ergänzung zu unseren heutigen Angeboten bildet. Sie unterstützt und stärkt die Galenica Gruppe: Zum einen sind wir noch besser in der Lage, auf die Marktbedürfnisse einzugehen, zum anderen profitieren wir von neuer Expertise und von neuem Know-how. Ich freue mich, dass das Team von MediService neu zu Galenica gehört. MediService ist heute in der Schweiz Nummer eins bei der Direktlieferung von Medikamenten und bietet als einzige Organisation das Konzept Pharma Care an. Das Management hat damit Pionier-



Dr. Jürg Gasser, CEO und Verwaltungsrat der MediService AG: «Unser Angebot ist komplementär zu den Apotheken-Formaten von Galenica. Wir haben uns auf Therapie-Nischen und Dienstleistungen spezialisiert, welche die anderen Formate so nicht anbieten. Wir konzentrieren uns auf sehr spezielle, seltene und komplexe Medikamente respektive Krankheiten.»

beziehen bereits heute Dienstleistungen der Galenica Gruppe und kennen Galenica als solides, qualitativ hoch stehendes Schweizer Unternehmen.

Welche Vorteile erwarten Sie für die Entwicklung von MediService aufgrund der Zugehörigkeit zu Galenica?

«Dank der Erfahrung und der Grösse von Galenica können wir zukunftssträchtige Projekte wie beispielsweise die elektronische Vernetzung mit Partnern oder die elektronische Rezeptierung, welche in der Schweiz noch sehr wenig genutzt wird, rascher vorantreiben. Wir haben unsere Dienstleistungen von Anfang an auf Medication Errors ausgerichtet, das heisst auf Fehler im Zusammenhang mit der Verschreibung, dem Transport, der Abgabe und der Applikation von Medikamenten. Auch hier sehe ich grosse Vorteile, zusammen mit Galenica unsere Ideen zügiger und flächendeckender umsetzen zu können.»

Sie haben mit dem Dienstleistungsangebot Pharma Care einen viel versprechenden Bereich aufgebaut. An wen richtet sich dieses Angebot konkret?

«Pharma Care beinhaltet die vollständige Versorgung mit Medikamenten inklusive allen notwendigen Dienstleistungen rund um die Medikation, das heisst auch die Betreuung und die Therapiebegleitung zu Hause durch eine ausgebildete Pflegefachfrau sowie administrative Unterstützung und versicherungstechnische Beratungsleistungen. Pharma Care richtet sich primär an chronisch- und schwerstkranken Patienten, die regelmässig rezeptpflichtige Medikamente einnehmen müssen und vielfach ihr Leben lang auf komplexe Therapien angewiesen sind.»

Wie wird sich Pharma Care in den nächsten Jahren weiterentwickeln?

«Der Stellenwert von Pharma Care wächst mit der Verfügbarkeit von immer mehr modernen High-Tech-Medikamenten zur Behandlung von seltenen, aber schweren Krankheiten. Ich bin überzeugt, dass sich Pharma-Care-Dienstleistungen ausserhalb des Spitals in den nächsten Jahren vervielfachen werden. Unser Service ist für die Betroffenen sehr wichtig und verschafft ihnen Sicherheit und mehr Lebensqualität.»

geist, Innovationsfähigkeit und Unternehmerengagement bewiesen. Diese Kultur passt sehr gut zu Galenica.

Der Kauf einer Versandapotheke scheint auf den ersten Blick nicht so recht ins bisherige Konzept von Galenica zu passen. Wie begründen Sie die Akquisition aus strategischer Sicht?

«Die Übernahme von MediService ist ein strategischer Schritt. Vergleichbar mit unserer Entscheid vor 12 Jahren, mit den selbstdispensierenden Ärzten zusammenzuarbeiten. Pharma Care ist ein Zukunftsbegriff und eng verbunden mit Medikamenten. Patienten, die an seltenen und schweren chronischen Krankheiten leiden, sind auf eine ganz besondere Hilfe angewiesen, die nur spezialisierte Organisationen wie MediService in einem umfassenden Rahmen anbieten können. Genau dieses Angebot interessiert uns, denn die Betreuung zu Hause ist ein starker Trend und wird sich weiter entwickeln. Pharma Care ist übrigens heute schon das Kerngeschäft von MediService.»

Galenica ist mit den Formaten Amavita, Winconcept und Coop Vitality im Apothekengeschäft tätig. Wie unterscheiden sich diese von MediService?

«MediService ist heute ein spezialisiertes Gesundheitsunternehmen und damit ein neues und komplementäres Format. Mit der Zustellung von rezeptpflichtigen Medikamenten nach Hause und der integrierten Therapiebegleitung bieten wir Patienten künftig einen Vollservice an. Der Fokus liegt auf der Versorgung von Chronischkranken und Patienten mit seltenen Krankheiten und komplexen Krankheitsbildern. Sie benötigen spezielle Dienstleistungen und therapeutische Unterstützung, welche die klassische Apotheke in dieser Form nicht erbringen kann. Wir sind überzeugt, dass beide Formate voneinander profitieren können: Denn insbesondere im Bereich Managed Care und Disease Management wird der interdisziplinäre Ansatz und die Verbindung von betreuendem Arzt, lokaler Apotheke, Zustellung von Medikamenten und Betreuung zu Hause je länger je mehr eine wichtige Rolle spielen.»

_Etienne Jornod, Präsident und Delegierter des Verwaltungsrats der Galenica Gruppe: «Die Betreuung zu Hause ist ein starker Trend und wird sich weiterentwickeln. Genau dieses Segment interessiert uns. Pharma Care ist heute bereits Kerngeschäft von MediService.»



Sind spezifische Massnahmen und Projekte geplant, die den Ausbau beschleunigen?

_Basierend auf meinen eigenen Erfahrungen der letzten 20 Jahre in den Bereichen Pharma Care hat MediService seit 2005 die Grundlagen und Konzepte für einzelne Krankheitsbilder entwickelt. Diese Konzepte sind geeignet, unsere Dienstleistungen allen unseren Patienten respektive deren Medikationen und Therapien zur Verfügung zu stellen.

Galenica hat bereits andere Apotheken-Formate. Ein Problem für MediService?

_Im Gegenteil, das ist eine neue Chance. Denn unser Angebot ist komplementär zu den Apotheken-Formaten von Galenica. Wir haben uns auf Therapie-Nischen und Dienstleistungen spezialisiert, welche die anderen Formate so nicht anbieten. Wir konzentrieren uns auf sehr spezielle, seltene und komplexe Medikamente respektive Krankheiten. Unsere Tätigkeit bildet damit eine sinnvolle Ergänzung im Geschäftsbereich Retail der Galenica Gruppe, wo künftig ein Vollservice angeboten wird.

Der Versandhandel mit Medikamenten wird immer wieder kritisiert. Was macht MediService anders als die Konkurrenz?

_Wir sind eine Apotheke und waren in der Schweiz die erste, welche den Kunden rezeptpflichtige Medikamente nach Hause geliefert hat. Aus diesem ursprünglichen Geschäft haben wir ein neues Dienstleistungsangebot aufgebaut – Pharma Care – das sich zu unserem Kerngeschäft entwickelt hat. Wir fokussieren uns heute auf spezifische Krankheiten und Patientengruppen und einem in der Schweiz einzigartigen Dienstleistungsangebot.

Wir werden mit Pharma Direct Service nach wie vor unseren Kunden rezeptpflichtige Medikamente nach Hause liefern. Diese Art von Medikamentenbezug entspricht einem Kundenbedürfnis und ist auch eine Dienstleistung von Pharma Care. Beide Bereiche sind eng miteinander vernetzt und könnten die geforderte Qualität, Effizienz und Sicherheit einzeln nicht erbringen.

Haben Sie keine Angst, mit MediService ihre bestehenden Aktivitäten zu konkurrenzieren und ihre Kunden zu verärgern?

_Nein, denn mit der Erweiterung durch MediService nehmen wir keinem der traditionellen Marktakteure etwas weg. Es gibt ein Kundensegment, das Medikamente nach Hause geliefert haben möchte. Das ist eine Tatsache. Die Direktversorgung ist jedoch ein Nischenmarkt und wird es auch bleiben. Das Entwicklungspotenzial ist beschränkt. Die traditionelle Apotheke wird darum auch in Zukunft ihre wichtige Funktion wahrnehmen. MediService hat dies erkannt und antizipierend das neue Geschäftsmodell Pharma Care entwickelt, die Infrastruktur der Direktversorgung bildet die Basis dafür.

Unser damaliger Entscheid, in den direkten Medikamentenverkauf einzusteigen, hat die Apotheken nicht geschwächt, doch Galenica gestärkt, und unsere Gruppe hat sich zu einem Akteur in allen Gesundheitsbereichen entwickelt: Pharma, Logistik, Informationsmanagement und Apotheken. Dank dem haben unsere Kunden jetzt einen stärkeren Dienstleistungspartner. Heute ist klar: Hätte Galenica damals vor 12 Jahren nicht ihre strategische Transformation eingeleitet, gäbe es uns jetzt nicht mehr. Aus finanzieller Sicht sind wir eines der erfolgreichsten Unternehmen an der Schweizer Börse. Alle haben also profitiert.

Was für Reaktionen erwarten Sie von Apothekern und Ärzten, aber auch vom Finanzmarkt?

_Der Markt mit neuen, innovativen und hochwertigen Medikamenten für komplexe Therapien ist stark wachsend. Allein in der Schweiz leiden über 10% der Bevölkerung an chronischen oder seltenen Krankheiten. Wir wollen das Modell Pharma Care weiterentwickeln und davon profitieren auch andere Partner im Gesundheitswesen. Pharma Care erfordert eine enge Zusammenarbeit im Netzwerk mit den beteiligten Fachpersonen: mit spezialisierten Ärzten, Apothekern, Spitälern, pharmazeutischen Herstellern sowie Patienten- und Heimpflegeorganisationen. Für den Finanzmarkt ist die Akquisition eine Bestätigung, dass wir unser erfolgreiches Geschäftsmodell im Schweizer Markt konsequent weiter ausbauen.



Alle unsere Patienten leben oft unter erschwerten Lebensbedingungen und sie sind froh über die Versorgung zu Hause. Regelmässig erhalten wir spontane Mitteilungen von Patienten, die uns für die Dienstleistung danken und erklären, wie wichtig die Direktversorgung für sie als schwerstkranke Menschen sei.

Was spricht aus gesundheitsökonomischer Sicht für Ihr Dienstleistungsangebot?

„Erfahrungen in den USA belegen, dass Pharma-Care-Konzepte nicht nur die Lebensqualität der betroffenen Patienten erheblich verbessern, sondern gleichzeitig die Gesamtkosten dieser Patientenfälle senken. Einerseits geschieht dies direkt durch Einsparungen bei den Medikamentenkosten, andererseits gibt es weniger kostenintensive Hospitalisationen. Ausserdem erfolgt durch Pharma Care die Re-Integration in den Alltag schneller, was einen Mehrwert schafft. Auch in der Schweiz sind Pilotstudien zu diesem Themenkreis lanciert worden.“

Sie werden MediService weiterführen und damit Kontinuität in der Leitung und betreffend Know-how-Transfer gewährleisten. Was sind Ihre nächsten Projekte?

„Mein erklärtes Ziel ist es, gemeinsam mit den Mitarbeitenden von MediService unsere Angebote weiter auszubauen und wenn möglich allen schwerstkranken chronischen Patienten zugänglich zu machen. Vor allem im Bereich Pharma Care gibt es noch viel Entwicklungspotenzial, denn unser Konzept ist bisher nur für wenige Krankheiten umgesetzt worden. Dies soll sich ändern. Mit unseren Dienstleistungen verbessern wir nicht nur die Lebensqualität dieser Patienten nachhaltig, sondern können gleichzeitig auch einen wichtigen Beitrag gegen die Steigerung der Gesundheitskosten in der Schweiz leisten.“

Was bedeutet die Übernahme für die Branche als Ganzes?

„Wie gesagt bewegen wir uns bezüglich der Krankheitsbilder, Medikamente und Therapien in einem sehr spezifischen, aber auch hoch komplexen Nischenmarkt. Das Modell der Therapiebegleitung zu Hause erhöht einerseits die Sicherheit für die Patienten, aber auch die der Therapietreue und damit deren Erfolg. Das sind essentielle Qualitäts- und, in Anbetracht der oft sehr teuren Medikamente, auch gewichtige Kostenfaktoren. Kommt hinzu, dass die Betreuung zu Hause effizient ist und günstiger als die Betreuung in einem Heim oder im Spital. Insofern wird die Weiterentwicklung von MediService auch dazu beitragen, Kosten im Gesundheitswesen einzusparen.“

Welche Synergien entstehen aus der Akquisition?

„Ausschlaggebend für uns ist das Konzept Pharma Care, mit dem wir in einem neuen und zum heutigen Geschäft komplementären Markt tätig sein werden. Synergien werden sich aus der Zusammenarbeit im Geschäftsbereich Retail aber auch über die Vernetzung mit den verschiedenen Leistungserbringern ergeben.“

Weshalb fiel Ihre Wahl gerade auf MediService und nicht auf einen anderen Anbieter?

„In der Schweiz bietet nur MediService das Konzept Pharma Care an, da gibt es keine Alternative. MediService stand zum Verkauf und wir haben die Gelegenheit genutzt.“

Wie wird MediService in die Galenica Gruppe integriert?

„MediService wird als eigenständige Einheit im Geschäftsbereich Retail integriert. Ich freue mich, dass Jürg Gasser auch weiterhin das Unternehmen führen wird. Er hat MediService in den letzten Jahren erfolgreich neu positioniert, und zwar genau in jenem Segment, das uns interessiert.“



MEDISERVICE: UMFASSENDE UNTERSTÜTZUNG FÜR CHRONISCHKRANKE MENSCHEN

IN DEN LETZTEN 10 JAHREN HAT SICH DIE IM SOLOTHURNISCHEN ZUCHWIL ANSÄSSIGE MEDISERVICE VON EINER APOTHEKE, DIE PATIENTEN MIT VERSCHREIBUNGSPFLICHTIGEN MEDIKAMENTEN UND THERAPIEN VERSORGT, ZU EINEM SPEZIALISIERTEN GESUNDHEITSUNTERNEHMEN ENTWICKELT. KERNGESCHÄFT IST HEUTE DAS THERAPIEBEGLEITUNGSKONZEPT PHARMA CARE MIT FOKUS AUF DIE BETREUUNG UND PFLEGE SCHWER- UND SCHWERSTCHRONISCHKRANKER MENSCHEN. MEDISERVICE BIETET DAMIT EINE IN DER SCHWEIZ EINZIGARTIGE DIENSTLEISTUNG AN UND EINE ERGÄNZUNG ZU DEN ANGEBOTEN DER KLASSISCHEN APOTHEKE. 95 MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER, DIE HÄLFTE DAVON SIND APOTHEKER UND PHARMA-ASSISTENTINNEN, SORGEN MIT IHRER UMFASSENDEN PHARMAZEUTISCHEN FACHKOMPETENZ FÜR EINE OPTIMALE UND VOLLUMFÄNGLICHE KUNDENBETREUUNG.

_MediService ist es gelungen, in den letzten 10 Jahren ihre Marktposition in der Direktversorgung von chronischkranken Patienten kontinuierlich auszubauen und zu festigen. Bis heute konnten über 100'000 Kunden betreut und mehr als 1 Million Bestellungen von rezeptpflichtigen Medikamenten und Therapien bearbeitet und verschickt werden. Dabei verlässt kein Medikament das Unternehmen, ohne dass die Bestellung mehrmals geprüft worden ist. Zudem unterstützt MediService die Compliance, das heisst die Therapietreue der Patienten, und erinnert diese an fällige Rezepterneuerungen.

VERMEHRTE KONZENTRATION AUF NISCHENBEREICHE
_Spezialisiert hat sich das Unternehmen in den letzten Jahren auf Menschen, die über längere Zeit oder gar ihr Leben lang Arzneimittel benötigen. Dazu gehören unter anderem Organtransplantierte, an Multiple

Sklerose oder Krebs Erkrankte und Patienten, die eine Enzymersatztherapie benötigen. MediService versteht sich dabei als Bindeglied zwischen Arzt und Patient. Schwerstkranke werden zudem mit ganzen Therapiepaketen, also mit Medikamenten, Applikationssystemen, Diagnostika und bei Bedarf auch durch spezialisierte Krankenschwestern, unterstützt.

SICHERHEIT UND QUALITÄT ZENTRAL _Die Sicherheit bei der Einnahme von Medikamenten ist ein zentrales Anliegen. Um diese gewährleisten zu können, sind Ärzte und Apotheker gefordert – so auch MediService.

MEDISERVICE AUF EINEN BLICK

Standort _Zuchwil

CEO (seit 2004) _Dr. Jürg Th. Gasser

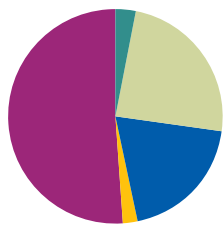
Anzahl Mitarbeitende _95, davon rund die Hälfte Apotheker und Pharma-Assistentinnen

Gründung _1997

Umsatz 2006 _CHF 88,4 Millionen

Kernaufgabe _MediService ist ein Gesundheitsunternehmen, das Patienten schnell und diskret mit rezeptpflichtigen Medikamenten und Therapien inklusive Medizinprodukten versorgt. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Bedürfnisse von chronischen Patienten und Menschen mit schweren und seltenen Krankheiten. Die umfassende Betreuung dieser Patienten – bis zu einer Langzeitbegleitung durch eine spezialisierte Krankenschwester daheim oder am Arbeitsplatz – ist dabei eine zentrale Tätigkeit.

MEDIKAMENTEN-VERTRIEBSKANÄLE IN DER SCHWEIZ



- Herkömmliche Apotheken (50,9%)
- Selbstdispensierende Ärzte (24,0%)
- Spitäler (19,5%)
- Versandapotheken* (3,3%)
- Drogerien (2,3%)

*Apotheken gesamthaft: 2,3 Mia. (54,2%); Anteil Versandapotheken: 139 Mio. (Schätzung Verband der Schweizerischen Versandapotheken VSPA, 2006)

Damit die Einnahme eines falschen Medikamentes oder eine versehentliche Überdosierung vermieden werden kann, ist es wichtig, dass der betreffende Patient die für ihn richtigen Medikamente zum richtigen Zeitpunkt in der entsprechenden Qualität, Dosierung und Menge erhält. Und genau an diesem Punkt setzt das Unternehmen an: Die Erfahrung hat gezeigt, dass jedes zehnte Rezept, das bei MediService eintrifft, zusätzliche Abklärungen bei Patient oder Arzt zur Folge hat. Ein weiteres wichtiges Instrument ist zudem die Prüfung des jeweiligen Medikamentes auf eine mögliche Unverträglichkeit mit anderen Medikamenten – unterstützt durch ein von MediService entwickeltes Computer System. Jede einzelne Bestellung beziehungsweise das jeweilige rezeptpflichtige Medikament wird dabei auf eventuelle Unverträglichkeiten mit anderen Medikamenten überprüft. Zusätzlich wird für einzelne Patienten bei jeder Bestellung eine vollständige Liste mit sämtlichen ausgelieferten Medikamenten erstellt. Dass der Datenschutz bei all diesen Massnahmen strengstens eingehalten wird, ist eine Selbstverständlichkeit. Mit diesem ausgebauten Qualitätssystem kann MediService die Sicherheit und die patientengerechte Versorgung ihrer Kunden jederzeit gewährleisten. Ausserdem kann das Unternehmen dank langjähriger Erfahrung auch aktiv auf die jeweils kostengünstigste Alternative mit Generika hinweisen und somit einen Beitrag gegen die Kostensteigerung im Gesundheitswesen leisten.

MEDIKAMENTENVERSORGUNG IN DER SCHWEIZ

Öffentliche Apotheken, Spitalapotheken, selbstdispensierende Ärzte, Drogerien, aber auch einige spezialisierte Unternehmen – sie alle sind Akteure in einem fast CHF 4,2 Mia.* starken Medikamentenabgabemarkt. Eine Angebotsvielfalt, die sich für die Patientinnen und Patienten positiv auswirkt, da sie das für ihre Bedürfnisse passende Bezugsmodell auswählen können.

*Das 2005 umgesetzte Volumen; Fabrikabgabepreise: Quelle: Pharma-Markt Schweiz, Ausgabe 2006, herausgegeben von der Interpharma.

NACH MEHREREN OHNMACHTSANFÄLLEN ERHIELT BRUNO BOSSHARD 1998 DIE NIEDERSCHMETTERNDE DIAGNOSE «PULMONAL ARTERIELLE HYPERTONIE» (LUNGENHOCHDRUCK). EINE NACHRICHT, DIE SEIN LEBEN KOMPLETT VERÄNDERTE. WEGEN SEINES VERSCHLECHTERTEN GESUNDHEITZUSTANDES WURDE ER BEREITS IM NOVEMBER 1999 AUF DIE WARTELISTE FÜR EINE LUNGENTRANSPLANTATION GESETZT. NACH GENAU ZWEI MONATEN BEKAM ER DAS ERLÖSENDE TELEFON VOM SPITAL: EIN GEEIGNETES ORGAN WAR GEFUNDEN WORDEN. HEUTE GEHT ES BRUNO BOSSHARD GUT, AUCH WENN ER PRO TAG DURCHSCHNITTLICH 16 VERSCHIEDENE MEDIKAMENTE EINNEHMEN MUSS.

„Bruno Bosshard ist 50 Jahre alt und wohnt mit seiner Frau und seinen drei Kindern in Zürich. Seit der Lungentransplantation Anfang 2000 geht es Bruno Bosshard heute lungenmässig sehr gut. Leider bedrückt ihn derzeit ein anderes gesundheitliches Problem: «Seit über 4 Jahren leide ich an einem Bandscheibenvorfall, der durch die immunsuppressiven Medikamente nicht richtig therapiert werden kann. Eine Operation ist momentan keine Option. Leider kann ich aufgrund der Rückenprobleme nicht so viel unternehmen, wie es meine neue Lunge erlauben würde.»

NOVARIA – SCHWEIZERISCHER VEREIN DER LUNGENTRANSPLANTIERTEN

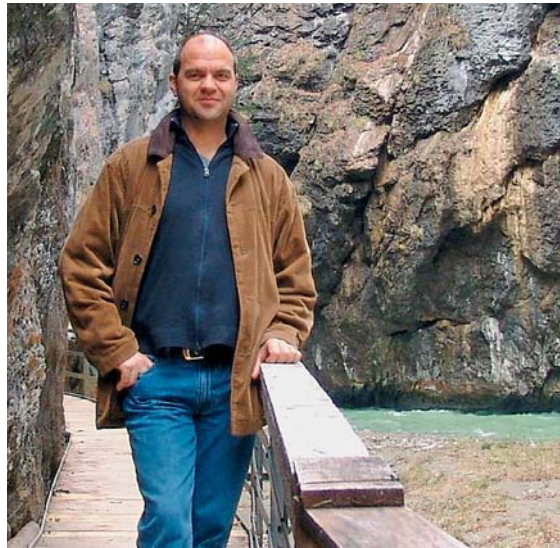
„Novaria beantwortet Fragen zum Thema Lungentransplantation und hilft Betroffenen bei der Bewältigung von Problemen. Dabei arbeitet der Verein eng zusammen mit medizinischen Fachberäten vom Transplantationszentrum in Zürich. Novaria vermittelt zudem Kontakte zu Betroffenen mit gleicher Grunderkrankung, fördert den Erfahrungsaustausch mit Angehörigen und Betroffenen und engagiert sich in der Aufklärung zur Organspende. Weitere Informationen: www.novaria.ch“

EIN PERSÖNLICHER ERFAHRUNGSBERICHT: LEBEN MIT EINER TRANSPLANTIERTEN LUNGE

EIGENE ERFAHRUNGEN WEITERGEBEN _Die Rückenprobleme schränken Bruno Bosshard auch im Arbeitsalltag ein. So verwendet er viel Zeit für die PPH-Selbsthilfegruppe (Primär Pulmonare Hypertonie), die er gegründet hat, und für die beiden Websites www.lungenhochdruck.ch und www.novaria.ch, die er betreut. «Nach der erfolgreichen Transplantation wollte ich einen Teil meiner Erfahrung anderen Patienten mit Lungenhochdruck weitergeben. Über www.lungenhochdruck.ch konnte ich schon vielen Patienten helfen. Daneben erstellte ich im Jahre 2000 auch eine Seite über die Lungentransplantation. Im 2005 entstand daraus Novaria.»

DIAGNOSE – EINE WELT BRACH ZUSAMMEN _Die Diagnose Lungenhochdruck stellte nicht nur Bruno Bosshards Leben auf den Kopf: «Es war für mich, wie auch für meine Familie, eine niederschmetternde Diagnose. Von einem Tag auf den anderen veränderte sich mein Leben komplett. Als (gesunder) Mann erhält man diese Diagnose Lungenhochdruck und die Aussicht, noch zwei Jahre zu leben, und muss damit fertig werden. Für mich brach eine Welt zusammen.» Durch die Krankheit konnte Bruno Bosshard ein halbes Jahr lang nur 50% arbeiten, danach ging es ihm so schlecht, dass er schon bei der geringsten Anstrengung einen Ohnmachtsanfall bekam. Nach zwei Jahren musste sich Bruno Bosshard für eine Lungentransplantation entscheiden: «Diese Entscheidung war für mich sehr schwer. Ich selber wollte diese Operation gar nicht machen. Um aber weiter für meine Familie da zu sein, entschloss ich mich für den Eingriff. Im Nachhinein bin ich darüber froh.»

KONSEQUENTE MEDIKAMENTENEINNAHME _Jährlich werden in der Schweiz rund 30 Lungentransplantationen durchgeführt. Eine neue Lunge rettet das Leben, dennoch hat eine Transplantation massive Auswirkungen: «Die Lungentransplantation führt dazu, dass ich jetzt mein Leben lang Medikamente (Immunsuppressiva) gegen die Organabstossung und gegen mögliche Infektionen einnehmen muss. Je nach Grunderkrankung und Gesundheitsstatus müssen wir Lungentransplantierte durchschnittlich 16 verschiedene



_Bruno Bosshard: «Bei MediService schätze ich ganz besonders den erhöhten Versorgungskomfort.»

Substanzen zu uns nehmen. Dies gibt je nach Dosierung zwischen 20 bis 50 Tabletten pro Tag. Wenn man sich mal daran gewöhnt hat, ist es nicht mehr so schlimm», erzählt Bruno Bosshard. Für die erfolgreiche Therapie ist eine konsequente Medikamenteneinnahme zwingend. Deshalb ist Bruno Bosshard auch auf eine reibungslose Medikamentenversorgung angewiesen. So bestellt er seine Arzneimittel im Rahmen von Pharma Care bei MediService: «Dank MediService erhalte ich die Medikamente direkt und zuverlässig nach Hause geliefert – das ist besonders bei Medikamenten wichtig, die gekühlt gelagert werden müssen. Durch diese Art der Zustellung kann die Kühlkette gewährleistet werden.»

PHARMA CARE: BEGLEITUNG UND BETREUUNG VON SCHWERKRANKEN PATIENTEN



MIT PHARMA CARE FOKUSSIERT MEDISERVICE AUF DIE KOMBINIERTE VERSORGUNG VON SCHWER- UND SCHWERSTCHRONISCHKRANKEN PATIENTEN MIT SPEZIAL-MEDIKAMENTEN UND THERAPIEBEGLEITPROGRAMMEN. DIE AUSGEBILDETE PFLIEGEGACHFRAU NADJA MÜNZEL (34), DIE SICH SEIT JAHREN FÜR DIESE MENSCHEN ENGA-GIERT, LEITET DAS SPEZIALTEAM BEI MEDISERVICE.

„Nadja Münzel ist mit Leib und Seele Therapiebeglei-terin. Durch ihre Arbeit erlebt sie viel Schönes, aber auch sehr schwierige Situationen: «Manchmal ist es nicht einfach, sich abzugrenzen». Sie und ihre Kolle-ginnen seien zwar alle Profis, trotzdem gebe es pers-önliche Schicksale, die enorm belasten. Ein Grund dafür sieht sie darin, dass sie die Patienten daheim besucht und dadurch teilweise sehr nahe und ver-traute Momente entstehen. Nadja Münzel begleitet Menschen, die beispielsweise an Multiple Sklerose, Rheumathoider Arthritis, Psoriasis, Morbus Bechterew, Morbus Fabry oder Pulmonaler Hypertonie erkrankt sind – alles Krankheiten, die das Leben der Betrof-fenen und ihrer Angehörigen einschränken.

HAUSBESUCHE GEHÖREN ZUM ALLTAG „Wie muss man sich den Alltag einer Therapiebegleiterin genau vorstellen? Nadja Münzel unterscheidet zwischen Büro- und Besuchstagen. An einem normalen Bürotag telefoniert sie mit 20 bis 30 Patienten, befragt diese nach ihrem allgemeinen Befinden, möglichen uner-wünschten Nebenwirkungen der Medikamente oder erkundigt sich nach Veränderungen, die beobachtet wurden. Je nach Befinden der Betroffenen entschei-det sie, ob ein Besuch notwendig ist. An Besuchsta-gen wiederum geht es darum, dass Patienten in die Selbstapplikation einer Langzeittherapie (subkutane

„Nadja Münzel (links), ausgebildete Pflegefachfrau von MediService, bei einem Hausbesuch. Die Therapiebe-gleitung zu Hause erhöht einerseits die Sicherheit für die Patienten, aber auch die der Therapietreue und damit deren Erfolg. Die Betreuung zu Hause ist ausserdem ein effizientes und kostengünstiges Modell.

oder intramuskuläre Injektion, Inhalation, anspruchs-volle orale Kombinationstherapien) eingeführt oder spezifische Fragen rund um die Krankheit oder zum Umgang mit der Therapie geklärt werden. Aber auch die Durchführung von regelmässigen Infusionsthera-pien ist Teil ihrer Arbeit.

PHARMA CARE ERHÖHT DIE LEBENSQUALITÄT DER PA-TIENTEN „Das oberste Ziel dieser zum Teil jahrelan-gen Patientenbegleitung ist die Selbständigkeit oder eine weitgehende Unabhängigkeit der betreuten Men-schen. Ausserdem will das Therapiebegleitungs-Team die Adhärenz der Behandlung, also das Festhalten an der Therapie fördern, um unnötige Abbrüche, bei-spielsweise wegen falscher Erwartungen oder feh-lender Informationen, zu vermeiden. Denn diese kön-nen dazu führen, dass die Therapie nicht eingehalten wird, was vor allem bei schwerst chronischkranken Patienten gesundheitsgefährdende Folgen haben kann.

Galenica AG

Untermattweg 8 · Postfach · CH-3001 Bern
Telefon +41 58 852 81 11 · Fax +41 58 852 81 12
info@galenica.com · www.galenica.com

Kontaktperson für Investor Relations: Fritz Hirsbrunner, CFO, investors@galenica.com
Kontaktperson für Medien: Christina Hertig, Leiterin Kommunikation, media@galenica.com