

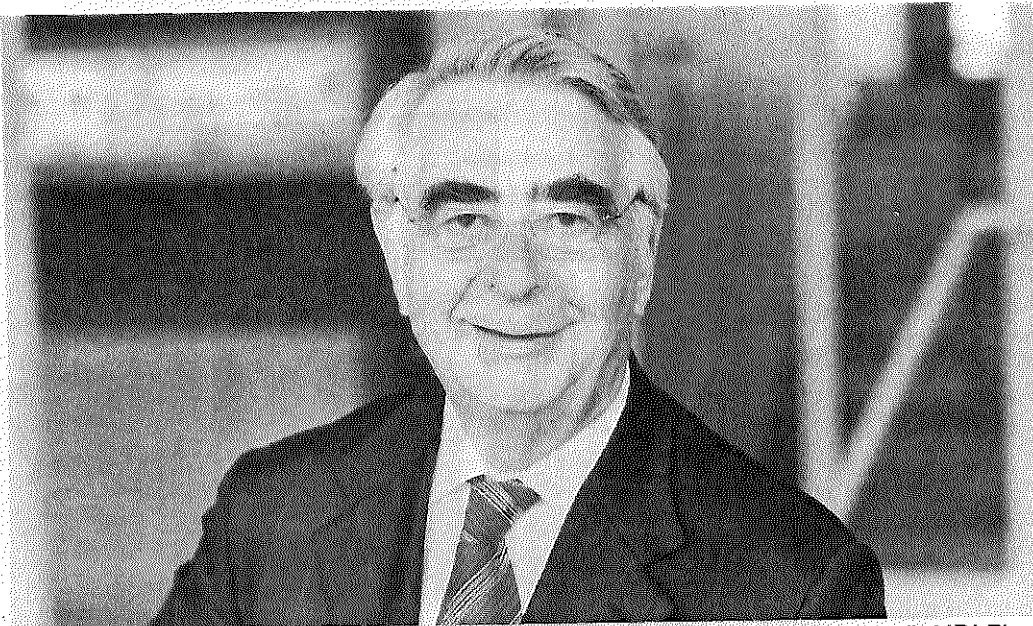
Pillensprung über die EU-Grenzen

Wie die Trittauer MPA Pharma Gruppe im Arzneimittelmarkt für Preiswettbewerb sorgt

TRITTAU Die Arzneimittel-ausgaben in Deutschland rauben Gesundheitspolitikern regelmäßig den Schlaf. Um neun Prozent sind sie im vergangenen Jahr gestiegen. Nun bringen die Hersteller neuer Medikamente gegen Hepatitis C die Krankenkassen endgültig in Alarmstimmung. 16.000 Euro werden pro Tabletten-Schachtel verlangt – rund vier Packungen sind pro Behandlung notwendig.

„Der Markt funktioniert nicht“, wettern die Kassen. „Ohne uns gäbe es erst recht keine Dämpfung der Arzneimittelkosten“, sagt Hans Joachim Oltersdorf. Der heute 76-Jährige hat seit 1982 ein Unternehmen mit aufgebaut, dessen Geschäftsmodell so etwas wie ein Rezept zum Sparen ist. Der geschäftsführende Gesellschafter leitet die MPA Pharma Gruppe in Trittau zusammen mit seinem Sohn Dirk Oltersdorf. Das inhabergeführte Familienunternehmen ist ein „hidden champion“ – ein „heimlicher Gewinner“. Mit rund 500 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 700 Millionen Euro gehört es in Nordeuropa und Deutschland zu den Marktführern unter den Re- und Parallelimporteuren von EU-Arzneimitteln. Trotzdem ist das Unternehmen, das über die Apotheken Patienten in ganz Deutschland mit Original- und Markenarzneimitteln versorgt, kaum bekannt.

Beim neuen Hepatitis-C-Medikament ist die Trittauer Pharma-Gruppe noch nicht eingestiegen. Bei fast allen anderen Arzneimitteln – von Anti-Krebs-Mitteln über Herz-Kreislaufprodukte oder Antidepressiva – sorgt das Unternehmen für direkte Einspareffekte auf dem Gesundheitsmarkt, die von Experten für die gesamte Branche auf rund 300 Millionen Euro geschätzt werden. Indirekt liegen die Einspareffekte sogar bei mehr als einer Milliarde Euro. „Mehr als 2000 Arzneimittel, die in Deutschland auf dem Markt sind, ver-



Rezept zum Sparen: Hans Joachim Oltersdorf, Geschäftsführender Gesellschafter, hat die MPA Pharma mit aufgebaut.

kaufen wir unter der Marke EMRAMed günstiger als das deutsche Originalprodukt“, sagt Dirk Oltersdorf. 15 Millionen Packungen werden jährlich an den beiden deutschen Unternehmens-Standorten in Osterburg (Sachsen-Anhalt) und Trittau für den deutschen Markt aufbereitet. Die meisten Produkte sind dabei nicht frei verkäuflich. Über den Großhandel kommen sie in die Apotheken, die vom Gesetzgeber verpflichtet sind, mindestens fünf Prozent aller verschreibungspflichtigen Arzneimittel mit günstigen Importen abzudecken.

„Wir werden oft kritisch beäugt, obwohl wir Krankenkassen und Patienten wirtschaftliche Vorteile verschaffen, da wir durch das Geschäft mit EU-Arzneimitteln einziger Wettbewerber sind, wenn pharmazeutische Unternehmen patentgeschützte Arzneimittel auf den Markt bringen“, sagt Seniorchef Oltersdorf, der seit 1996 Mitgesellschafter der MPA Pharma ist. Als der langjährige Finanzvorstand der Fielmann AG 2005 dort mit 66 Jahren in den Ruhestand ging, kramelte er noch einmal die Ärmel hoch. 2008 übernahm er die MPA Pharma-Unternehmensführung und steigerte durch verbesserte Managementstrukturen binnen ei-

nes Jahres den Umsatz um 20 Prozent.

2000 holte er seinen Sohn Dirk, der nach seinem Betriebswirtschaftsstudium in anderen Unternehmen Führungsverantwortung innehatte, an seine Seite. Ob sich Vater und Sohn als Geschäftsführer vertragen? Der 46-Jährige lacht. „So oft wie in den letzten sechs Jahren haben wir uns in den 30 Jahren davor nicht gesehen. Wir ergänzen uns prächtig.“ Das liegt wohl auch an seinem Va-



„Patienten müssen sich auf uns verlassen können.“

Dirk Oltersdorf
Geschäftsführer MPA Pharma

ter, der dem Sohn nach eigenem Bekunden das operative Geschäft überlässt und vor allem als Ratgeber fungiert. Erfahrung und Rat sind gefragt in einer Branche, die oft kritisch beäugt wird. So wie 2011, als das Unternehmen unter Verdacht geraten war, subventionierte HIV-Mittel angekauft und illegal nach Deutschland importiert zu haben. Die damals erhobenen Vorwürfe sind ausgeräumt worden; die zuständige Überwachungsbehörde stellte keine Schuld bei MPA

Pharma fest. „Wir wissen um die Risiken, auf schwarze Schafe hereinzufallen. Und noch mehr wissen wir, wie wichtig Vertrauen ist. Patienten müssen sich auf uns verlassen können“, sagt Dirk Oltersdorf. Tatsächlich sind die Zulassungsvoraussetzungen bei Importarzneimitteln sehr hoch. So unterliegt MPA Pharma derselben Überwachung durch die zuständige Gesundheitsbehörde wie alle pharmazeutischen Unternehmen, die das Trittauer Unternehmen darüber hinaus mit selbstständigen Qualitätskontrollen ergänzt.

Das Geschäftsmodell: Zunächst recherchieren Mitarbeiter nach Originalmedikamenten, die im europäischen Ausland zu günstigeren Preisen angeboten werden. Dabei machen sie sich die unterschiedlichen Gesundheitssysteme, Mehrwertsteuersätze und Lebenshaltungskosten innerhalb der EU zunutze. Dann wird die therapeutische Identität mit dem in Deutschland bereits zugelassenen Arzneimittel festgestellt und die Zulassung für den internationalen Vertrieb bei der europäischen Arzneimittelbehörde in London und für den nationalen Vertrieb beim Bundesinstitut für Arzneimittel beantragt. Schließlich muss für das EU-Arzneimittel ein deutsch-

sprachiger Beipackzettel erstellt und eine neue Verpackung gestaltet werden. Vom Wareneingang bis zum Warenausgang bleibt das Geschäft mit der oftmals lebensnotwendigen Medizin sensibel. Weil immer mehr Wirkstoffe keine hohen Temperaturen vertragen, wurden an den Standorten in Osterburg und Trittau moderne Kühlräume geschaffen.

Mit einem Umsatz von rund drei Milliarden Euro jährlich ist die Arzneimittel-Import-Branche ein wichtiges, von der Gesundheitspolitik gewolltes Korrektiv im Arzneimittelmarkt. Zugleich sehen sich die Unternehmen immer wieder Vorwürfen ausgesetzt. Es wird über „Irrwege von Arzneimitteln“ geschimpft, von „Schnäppchenjägern“ ist die Rede. Die Krankenkassen kritisieren dagegen das Kartell der Pharmahersteller, das Wettbewerb verhindern wolle. Auf die teuren Hepatitis-C-Präparate bezogen, empörte sich jetzt ein AOK-Mann in der FAZ: „Mich beschleicht das Gefühl, einige Pharmahersteller testen im Moment aus, wo das Ende der Zahlungsbereitschaft von Solidargemeinschaften liegt.“

Der Kostendruck ist nicht nur typisch für den deutschen Arzneimittelmarkt. Mit der Tochterfirma „Paranova“ ist das Trittauer Unternehmen auch in Dänemark, Schweden und Finnland als EU-Arzneimittelimporteur zu einem der Marktführer geworden. Es gehört viel Mut dazu, auf dem Arzneimittelmarkt als David gegen Goliath zu kämpfen.

Der Erfolg zahlt sich nicht nur für das Unternehmen aus. Heute ist MPA Pharma einer der größten Arbeitgeber in Trittau und im strukturschwachen Osterburg. „Allein in Trittau haben wir in den vergangenen sechs Jahren sechs Millionen Euro Gewerbesteuer gezahlt und ebenso viel in den Standort investiert“, sagt Hans Joachim Oltersdorf.

Stephan Richter