

In 15 Jahren vom Medikamentenversand zum Anbieter hoch qualifizierter Dienstleistungen

MediService hatte guten Grund zum Feiern

Seit vor 15 Jahren unkonventionelle kreative Köpfe eine neue Geschäftsidee auf die Beine gestellt hatten, hat sich die MediService AG im solothurnischen Zuchwil zu einem erfolgreichen Unternehmen gewandelt, das wertvolle und zuverlässige Dienste im Interesse des schweizerischen Gesundheitssystems anbietet. Die zahlreichen Jubiläumsgäste erhielten interessante Informationen.

Medikamente sollen rasch und sicher zu den Patientinnen und Patienten gelangen, die sie benötigen. Darunter hat es viele Chronischkranke oder solche, die nicht einfach zwischendurch zur Offizin-Apotheke gehen können, weil sie beruflich stark engagiert sind, zahlreiche familiäre Aufgaben erledigen müssen, schlecht zu Fuss sind, kein Auto mehr fahren können oder sonstwie in ihrer Mobilität eingeschränkt sind. Dagegen erdachten sich die Gründer der MediService AG vor 15 Jahren ein probates Gegenmittel. Die Pharmazeutika sollten – gründlich von Apothekern geprüft – auf dem Versandweg zu den Patienten kommen. – Soweit der Start. Heute

ist das Unternehmen stark diversifiziert. Neben dem Medikamentenversand werden mittlerweile auch Menschen mit schweren Krankheiten vor Ort betreut – im Zeichen des Hausärztemangels eine bedeutungsvolle Aufgabe.

Therapie- und Qualitätssicherung auf höchstem Niveau

Für den CEO von MediService, Dr. Jürg Th. Gasser, steht fest: «Therapie- und Qualitätssicherung auf höchstem Niveau und die patientengerechte Versorgung stehen sowohl für mich als auch für das gesamte Team im Vordergrund». Ihm liegen

aber ebenso die ständige Verbesserung sowie der kontinuierliche Ausbau der Dienstleistungen bei gleichzeitiger Kostenoptimierung am Herzen. Das Unternehmen, das als Spezialapotheke zum einen rezeptpflichtige Medikamente abgibt und zum anderen chronisch Kranke sowie Menschen mit schweren Krankheiten in ihrem persönlichen Umfeld betreut, will und muss einen Beitrag zur Senkung der Gesundheitskosten leisten. Dies geschieht gemäss Jürg Gasser, indem die Verantwortlichen mit innovativen Ideen, Vernetzung und in ständigem Dialog mit allen beteiligten Parteien – seien es Krankenkassen, Fachärzte oder die Pharmaindustrie – optimale Lösungen für die Patienten erreichen.

Dr. Jürg Th. Gasser studierte ab 1978 an der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) in Zürich Biochemie und Molekularbiologie. Nach rund 4-jähriger Forschungstätigkeit am Institut für Biochemie an der ETH schloss er seine Hochschultätigkeit mit dem Doktorat ab und wechselte in die pharmazeutische Industrie.

Bei der Immuno AG in Zürich führte Gasser die Abteilung Medizinisch-Wissenschaftlicher Dienst, danach Marketing und Verkauf. 1994 wurde er geschäftsführender Direktor. Nach der weltweiten Akquisition der Immuno Gruppe durch Baxter Inc. übernahm Dr. Jürg Th. Gasser 1997 die Integration der Immuno AG und war ab 1998 General Manager der Baxter AG. Bis Anfang November 2004 war er für weitere Baxter Gesellschaften – auch im internationalen Bereich – als VR tätig, bis November 2004 als VR-Präsident der Baxter Healthcare SA in Zürich.

Ab Dezember 2004 wechselte Gasser als CEO zur MediService AG nach Zuchwil, der ersten Spezialapotheke in der Schweiz, und gleichzeitig als CEO zur Muttergesellschaft MediCentrix AG



Grund zur Freude: MediService CEO Dr. Jürg Th. Gasser und Felix Burkhard, Generaldirektion Galenica, Leiter Retail



in Zürich. Seither ist es gelungen, die Dienstleistungen der MediService AG stetig auszubauen und das Unternehmen im November 2007 erfolgreich der Galenica AG zu verkaufen.

Die Geschäftsfelder von MediService

Die MediService AG versorgt Patienten schnell, bequem und diskret mit rezeptpflichtigen Medikamenten. Das Unternehmen bietet zudem in enger Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnerorganisationen schwer kranken Langzeitpatienten mit seltenen Krankheiten weitere Dienstleistungen – bis hin zur aktiven Betreuung und Unterstützung zu Hause.

Pharma Direct Service (PDS): Direktlieferung pharmazeutischer Produkte

- ausgerichtet auf chronisch kranke Langzeitpatienten mit verschreibungspflichtigen Medikamenten in allen Therapiebereichen, meist Poly-Pharmazie-Patienten
- wachsende Patientengruppe aus demographischen Gründen, gesamtschweizerisch weniger als 3% des rezeptpflichtigen Pharmamarktes
- Der typische Patient ist über 50 Jahre alt und benötigt mehrere Medikamente gleichzeitig.
- enge Zusammenarbeit mit Krankenversicherern und Gesundheitsökonomien
- fördert die Anwendung von Generika im Einverständnis mit den verschreibenden Ärzten

Pharma Care (PhC): Therapieunterstützung für seltene Krankheiten

- ausgerichtet auf schwer kranke Langzeitpatienten mit seltenen Krankheiten

- kleine Patientengruppen, meist hochspezialisierte Therapien, eher kleinere Patientenzahlen von unter 10 bis rund 1000 Patienten in der Schweiz
- Patienten aller Altersgruppen sind vertreten.
- Die Behandlung und Verschreibung erfolgt durch spezialisierte Ärzte und/oder Spitäler.
- Die Versorgung dieser Patientengruppe erfordert ein hohes Mass an medizinischem und pharmazeutischem Wissen sowie langjährige Spezialisierung und Erfahrung.
- enge Zusammenarbeit mit pharmazeutischen Herstellern und Patientenorganisationen

Pharma Care (PhC) mit Home Care (HC): Therapiebegleitung für seltene Krankheiten

- ausgerichtet auf schwer kranke Langzeitpatienten mit seltenen oder sehr seltenen Krankheiten, welche mit modernsten Hightech- und Biotech-Pharmazeutika und komplexen Applikationen wie Pumpen, Infusomaten und Injektomaten behandelt werden
- Die Patienten leiden an lebenslänglichen und/oder lebensbedrohlichen Krankheiten.
- sehr kleine Patientengruppen, d.h. pro Krankheit einige wenige bis rund 100 Patienten
- Therapie und Verschreibung erfolgen durch sehr spezialisierte Fachärzte und grössere Spitäler; die Therapien werden heute vermehrt zu Hause durchgeführt, was einem kostenoptimierenden Trend nach Einführung der Swiss DRG entspricht.
- Die Versorgung und Betreuung dieser Patientengruppe erfordert spezialisierte medizinische und pharmazeutische Kenntnisse sowie Wissen über Therapien.

- enge Zusammenarbeit mit Krankenversicherern, mit den medizinisch-wissenschaftlich Spezialisten der pharmazeutischen Hersteller, Patientenorganisationen und Heimpflege-Organisationen

Integrierte Versorgungsnetze haben Zukunft

Die MediService erfüllt entscheidende Aufgaben im Sinne der Integrierten Versorgung. Diese Thematik beleuchtete am Jubiläums-Event Manfred Manser. Als Integrierte Versorgung bezeichnete er die ambulante, stationäre und rehabilitative Versorgung von Patienten, die besser vernetzt werden sollen.

Dabei müssen ein besserer Informationsaustausch zwischen allen Beteiligten und die gemeinsame Arbeit an einem klar definierten Therapieziel erfolgen. «Das sind die Grundvoraussetzungen für eine gute und effiziente Versorgung. Grundsätzlich sollten dabei Leistungen von derjenigen Berufsgruppe ausgeführt werden, die mit dem kleinsten Ressourceneinsatz und dem besten Outcome dazu in der Lage ist.»

Versorgungsnetze aufbauen

Manser plädierte für Versorgungsnetze; er nannte sie «Versorgungsorganisationen», die ein zur Versorgung grösserer Bevölkerungsgruppen erforderliches Anbieterspektrum ambulanter und stationärer Versorgung unter gemeinsamer Führungs-, Vertrags- und Vergütungsstruktur zusammenfassen.

**MediService AG:
Zahlen und Fakten**

Firma

MediService AG

Rechtsform

Aktiengesellschaft

Eigentumsverhältnisse

seit Ende 2007 100% im Besitz der Galenica AG, Galenica Gruppe, Geschäftsbereich Retail

CEO

Dr. Jürg Th. Gasser (seit 2004)

Anzahl Mitarbeiter

100, rund die Hälfte pharmazeutisches Fachpersonal

Gründung

1996 als Tochtergesellschaft der MediCentrix AG

Versorgte Patienten

über 100'000 Patienten seit Aufnahme der operationellen Geschäftstätigkeit im April 1997, davon sind über 10'000 chronische Langzeitpatienten

Bearbeitete Rezeptzeilen

über 6 Millionen einzelne Rezeptzeilen. Jede einzelne Rezeptzeile wird mehrfach überprüft und kontrolliert.

Anzahl Lieferungen

seit 1997 über 2 Millionen Einzel-Lieferungen; durchschnittlich über 1000 pro Tag

Erzielte Einsparungen

Das MediService-Modell hat dem schweizerischen Gesundheitswesen bisher Einsparungen in Höhe eines 3-stelligen Millionenbetrages an direkten Kosten (Krankenkassen-Leistungen) sowie zusätzlich weit höhere indirekte Kosteneinsparungen ermöglicht.

MediService ist eine Spezialapotheke, welche Patientinnen und Patienten direkt mit rezeptpflichtigen, in der Schweiz zugelassenen Medikamenten und Therapien sowie Medizinprodukten versorgt. Mit dem Pharma Care-Programm ist das Unternehmen auf die Bedürfnisse von chronisch Kranken und Langzeitpatienten sowie Menschen mit seltenen Krankheiten spezialisiert.

Der Modellbeschrieb könne wie folgt aussehen:

- Einzelne Leistungserbringer (Grundversorger, Spezialisten, Apotheker, Labors usw.) schliessen sich mit dem Spital ihrer Region zu einem Verbund zusammen.
- Dieser Verbund schliesst mit einem oder mehreren Krankenversicherern einen Zusammenarbeitsvertrag ab.
- Die im Verbund zusammengeschlossenen Leistungserbringer übernehmen im vertraglich vereinbarten Umfang die finanzielle Verantwortung für die medizinische Versorgung der im Versorgungsnetz betreuten Versicherten (Budgetmitverantwortung).
- Diese Leistungserbringer übernehmen auch die medizinische Verantwortung für die Versorgung der im Versorgungsnetz betreuten Versicherten.
- Behandlungsprozesse werden über die ganze Behandlungskette ambulant und stationär koordiniert.
- Die finanzielle Abgeltung seitens der Krankenversicherer kann über die Zahlung einer Kopfpauschale im Voraus erfolgen.
- Versicherte treten wie die Leistungserbringer dem Versorgungsnetz freiwillig bei.
- Krankenversicherer fungieren als gleichberechtigte Partner innerhalb des integrierten Versorgungsnetzes.

Versorgungsnetze sollen auf alle Fälle das «Spital der Region» mit einbeziehen: «Das ermöglicht Synergien und eine sinnvolle Mittelverwendung, die Auslastung teurer technischer Infrastrukturen, die Verkürzung der Abschreibungsintervalle und damit die Möglichkeit notwendiger Reinvestitionen in neue, bessere, oft schonendere Technologien, die Verfügbarkeit der Sicherheitsinfrastruktur des Spitals sowie den Fort- und Weiterbildungsauftrag.»

Pfeiler eines integrierten Versorgungsnetzes

Ein wirkungsvolles Versorgungsnetz berücksichtigt vier Pfeiler: Verträge, Vergütung, Versorgung und Verantwortung, um eine kostenoptimierte und qualitativ hochwertige Leistungserbringung zu erreichen. Die Resultate hiessen Kostendämpfung, Patientenzufriedenheit und Qualitätsverbesserung.

Nur gemeinsam gelinge der Erfolg. Diesen Erfolg hätten Versorgungsnetze, wenn «durch neue Versorgungsstrukturen die Integration von Versorgung, Vergütung und Verantwortung der Teilnehmer gefördert wird, ein intelligentes Zusammenspiel von Anreiz- und Vergütungsstrukturen aufgebaut wird, Leistungsfinanzierung und Leistungserbringung durch neue Vergütungs- und



Ein wichtiges Thema am Jubiläums-Event bildeten Organ-Transplantationen. Moderator Anton Schaller interviewte dazu die junge Studentin Tamara Winz. Im Alter von 9 Monaten Diagnose Cystische Fibrose, mit 16 Jahren Lungentransplantation. Tamara Winz benötigt heute täglich rund 80 bis 100 Tabletten.

Risk Sharing-Konzepte verzahnt werden sowie eine hohe Transparenz der Qualität der Leistungserstellung mit Information und Wahlmöglichkeit für den Patienten herrscht.»

Erfolg hätten Versorgungsnetze ferner, wenn sich die Versorgung an klaren Zielen orientiert, deren Erfüllung entsprechend belohnt wird. Ausserdem müsse die Auswahl und Vergütung der Leistungserbringer qualitäts- und qualifikationsorientiert erfolgen und die Versorgung müsse sich an der besten bestehenden medizinischen Evidenz orientieren. Erst jetzt entstünde ein Mehrwert für Patienten und Versicherte.

Eine effiziente Medikamentenversorgung bleibt enorm wichtig

Leistungsstarke Versorgungsunternehmen im Pharmabereich bleiben aufgrund der stark zunehmenden längerfristigen Medikation älterer Menschen mit chronischen Erkrankungen und Multimorbidität von grösster Bedeutung. Das unterstrich auch ein Blick auf die aktuelle Situation des Pharmamarktes Schweiz aus Sicht von Thomas Binder, Geschäftsführer VIPS. Der Medikamentenmarkt hat 2007 bis 2011 in Bezug auf die Menge nur noch ein marginales Wachstum erzielt: 2010 waren es 0,0%, 2011 +1,0%. Die Werte ex-factory stagnieren: 2010 -1,3%, 2011 +0,7%.

Strukturell zeigt der Medikamentenmarkt 2011 folgendes Bild:

- CHF 6818.7 Mio. Umsatz zu Publikumspreisen, CHF 4858.6 Mio. ex-factory.
- Davon sind CHF 3120.80 Mio. rezeptpflichtige Medikamente.
- Der generikafähige Markt beträgt CHF 1512,1 Mio. und
- Generika sowie patenabgelaufene Originale machen CHF 1044,2 Mio. aus.

Als Wachstumsmärkte bezeichnete der Referent Immunsuppressiva, antivirale Mittel und Krebsmedikamente. Faktoren, welche die Marktentwicklung in der Schweiz während der nächsten Jahre beeinflussen, sind das Wachstum der Bevölkerung und die Zunahme von Menschen, die längerfristig Medikamente einnehmen müssen. Heute sind 1,4 Mio. Menschen in der Schweiz älter als 65 Jahre, in 20 Jahren bereits 2,1 Mio. und in 50 Jahren 2,6 Mio., fast eine Verdoppelung.

Ein weitere Faktor, welcher die Marktentwicklung in der Schweiz beeinflussen wird, ist die Innovationskraft der Pharmaindustrie. Demgegenüber bestehen als dämpfende Faktoren die staatlichen Regulierungen bei der Preisfestsetzung sowie weitere Patenabläufe und die Substitution durch Generika.

Konsequent weiter optimieren

Summa summarum ist mit einer künftigen Kostenentwicklung zu rechnen, die aus preislicher Sicht eine gewisse Stabilität darstellt. Einen wesentlichen weitem Kostenanteil stellen darüber hinaus der Vertrieb von Medikamenten und

die erstklassige Betreuung von Menschen mit schweren Erkrankungen dar. «Wer hier einen positiven Beitrag mit effizienter Logistik und qualifizierte Dienste am Ort der direkt betreuten Patienten leistet, erbringt einen wichtigen Beitrag zu mehr Wirtschaftlichkeit und Lebensqualität für die betroffenen Patienten», unterstreicht deshalb Dr. Jürg Th. Gasser. «Wir werden nicht ruhen, diesen Anspruch auch in Zukunft zu erfüllen und unsere Marktleistungen weiterhin zu optimieren – als Netzwerkpartner von Ärzten und im Interesse der versorgten Menschen, der Prämienzahler und Krankenversicherer.»

Text: Dr. Hans Balmer

Weitere Informationen

MediService AG
Ausserfeldweg 1
4528 Zuchwil
Telefon 032 686 20 20
contact@mediservice.ch
www.mediservice.ch

Die vollständigen Referate sowie weitere Bilder finden Sie unter www.mediservice.ch



Stefan Regli, Geschäftsleitung Post Logistics, informiert begeistert über die langjährige Zusammenarbeit mit MediService.

Modulare Lehrgänge für Mitarbeitende in der Altersarbeit

- Gerontologie kompakt
- Gerontologie Aufbau/NDS
- Gerontopsychiatrie
- Validation nach Feil
- Dementia Care Mapping (DCM)
- NDK Pflege mit Schwerpunkt Geriatrische Pflege

Persönliche Beratung: Tel. + 41 (0)62 837 58 39

www.careum-weiterbildung.ch

–
Mühlemattstrasse 42
CH-5001 Aarau
Tel. +41 (0)62 837 58 58
info@careum-weiterbildung.ch