

Medienmitteilung

PwC-Studie „Pharma 2020: Challenging business models – Which path will you take?“

Pharma: branchenübergreifende Zusammenarbeit ein Muss

Neue Geschäftsmodelle sind eine der grössten Herausforderungen der Pharmabranche bis ins Jahr 2020. Selbst bedeutende Pharmakonzerne werden in Zukunft vermehrt Kooperationen eingehen müssen. Wie die grosse Zahl eingeleiteter Übernahmen und Fusionen zeigt, hält auch die Konsolidierung in der Pharmabranche weiter an. Eine flexiblere und vielversprechende Alternative zu M&A ist jedoch die branchenübergreifende Zusammenarbeit. Die Vorteile liegen dabei in einer höheren Leistungsfähigkeit der Forschung, in effektiveren Ergebnissen in der Behandlung von Patienten und in der Reduktion der Kosten. Diese Erkenntnisse gehen aus der Studie „Pharma 2020: Challenging business models – Which path will you take?“ von PricewaterhouseCoopers (PwC) hervor.

Zürich, 18. Juni 2009 – Das traditionelle Geschäftsmodell der Pharmabranche, das die Integration sämtlicher Wertschöpfungsprozesse von der Forschung und Entwicklung bis hin zur Absatzförderung beinhaltet, stösst an seine Grenzen. Vor dem Hintergrund auslaufender Patente und des zunehmenden Kostendrucks im Gesundheitswesen, der sich auch auf die Pharmabranche auswirkt, ist eine stärkere „Verbindung der Kräfte“ gefragt. In Zukunft werden Pharmaunternehmen Profite immer seltener alleine erwirtschaften können. Laut Clive Bellingham, Leiter des Branchensektors Life Sciences, PricewaterhouseCoopers Schweiz, wird die Zusammenarbeit unter Partnern künftig ein entscheidender Wettbewerbsvorteil innerhalb der Pharmabranche sein. „Das traditionelle, vollständig integrierte Geschäftsmodell gerät unter enormen Druck. Bis ins Jahr 2020 werden nur noch wenige Pharmaunternehmen in der komfortablen Lage sein, auf sich alleine gestellt profitabel zu wirtschaften.“

Neue Kooperationsformen gesucht

Falls die führenden Pharmaunternehmen ihre bisherigen Geschäftsmodelle nicht neu ausrichten, werden neue, branchenfremde Marktteilnehmer ihre Tätigkeiten im Gesundheitssektor aufnehmen oder weiter ausbauen. Diese Entwicklung wird beschleunigt durch die strategische Bedeutung von Kundendaten und neuen Technologien. Pharmaunternehmen sind gefordert, schnell zu reagieren und neue Formen der Kooperation zu suchen. Diese werden heute vom Regulator zunehmend weniger verhindert. „Branchenübergreifende Partnerschaften werden viele Pharma-

unternehmen aus der Komfortzone holen. Aber sie sind der einzige Weg, auch in Zukunft profitabel zu sein“, meint Bellingham.

Vernetzung als Erfolgsmodell

Ein erfolgversprechendes Modell für die pharmazeutische Branche ist die branchen- oder länderübergreifende Vernetzung und Kooperation mit Partnern wie Universitäten, Krankenhäusern, Technologielieferanten, Datenanalyseunternehmen oder Lifestyledienstleistern. Ein mögliches Beispiel für einen solchen Verbund ist die Behandlung von Herz-Kreislauf-Erkrankungen, wo Pharmaunternehmen, Apotheken, Spitäler und Ernährungsberater eng zusammenarbeiten und gemeinsam neue Medikamente und Dienstleistungen auf den Markt bringen. Mögliche Kooperationen beziehen sich ausserdem auf die Bereiche Finanzierung, Datenmanagement, Patientenzugang oder Administration. Durch die Vernetzung dieser Geschäftsaktivitäten erhalten die Pharmaunternehmen Zugang zu den Patienten und ziehen entscheidende Vorteile für die Forschung aus dem Rückfluss von Informationen aus der Anwendung von Medikamenten.

Diversifikation: nur für grosse Unternehmen geeignet

Die Ausdehnung des Kerngeschäftes, beispielsweise auf die Produktion von Generika und Diagnosegeräten oder auf Dienstleistungen im Bereich Gesundheitsmanagement, wird in Zukunft nur von den grössten Pharmaunternehmen verwirklicht werden. Durch diese Diversifikation können die Risiken auf verschiedene Märkte verteilt werden, und die Abhängigkeit von Blockbustermedikamenten ist geringer.

Outsourcing ist sinnvoll

Das Outsourcing bestimmter Geschäftsaktivitäten wie etwa der Forschung, der Produktion oder des Marketings ist für viele Unternehmen sinnvoll. Die Stärken von Pharmaunternehmen im Projektmanagement, in der pharmakoökonomischen Analyse oder in der Zusammenarbeit mit den regulierenden Behörden und wichtigen Entscheidungsträgern gehören zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren der Zukunft. Eine Konzentration auf diese Wertschöpfungsfunktionen wird für die Branche bis ins Jahr 2020 essenziell werden.

Kontakt:

Clive Bellingham
Partner und Leiter Life Sciences
PricewaterhouseCoopers Schweiz
E-Mail: clive.bellingham@ch.pwc.com

Claudia Sauter
Communications Senior Manager
PricewaterhouseCoopers Schweiz
E-Mail: claudia.sauter@ch.pwc.com

Die PwC-Publikation kann als PDF-File bei Claudia Sauter bezogen werden.