

INTERVIEW MIT MAREIKE HUMPF, SENIOR PRODUKTMANAGERIN HEXAL AG

HEXAL versteht sich als Partner von Ärzten und Apothekern

□ *Wie kam es zu Ihrer Mitarbeit beim Projekt „bezahlbare PrEP“?*



Humpf: Erik Tenberken von der Kölsche Blister GmbH kam im Herbst 2016 auf einem HIV Kongress mit der Frage auf uns zu, ob wir

uns eine Zusammenarbeit beim Thema PrEP vorstellen könnten.

□ *Wie ging es weiter?*

Humpf: Wir waren von Anfang an interessiert an einer Zusammenarbeit, da wir von einem Nutzen der PrEP hinsichtlich der Reduzierung der HIV-Neuinfektionsrate überzeugt waren. Im Laufe der Zeit folgten viele Gespräche, in denen sich letztlich das Projekt in der aktuellen Form herauskristallisierte. Als erster generischer Anbieter hatte Hexal für sein Emtricitabin/Tenofoviridisoproxil Arzneimittel die Zulassung zur PrEP in Kombination mit Safer-Sex-Praktiken – eine Grundvoraussetzung für unser Engagement in diesem Bereich. Besonders wichtig war uns, erwachsenen Personen mit einem hohen HIV-Ansteckungsrisiko einen sicheren und von Ärzten begleiteten Zugang zur PrEP zu ermöglichen und damit Neuinfektionen verhindern zu können.

□ *Wie ist das Projekt angelaufen?*

Humpf: Sehr gut. Aktuell werden ca. 1.000 Menschen innerhalb des Projektes mit unserem Produkt versorgt, Tendenz steigend. Das entspricht in etwa unseren Annahmen, allerdings hätten wir nicht mit so einem schnellen Zuwachs gerechnet.

□ *Und wenn die Nachfrage weiter stark steigt?*

Humpf: Dann fahren wir unsere Produktion hoch. Das bedarf natürlich einer gewissen Vorlaufzeit, aber wir haben unsere Kapazitätsgrenze noch lange nicht erreicht.

□ *Kann man auch 3x 28 Tabletten verschreiben?*

Humpf: Ein solch großer Einsatz der PrEP ist neu in Deutschland. Wir müssen erst Erfahrungen sammeln. Daher war es gerade zu Beginn des Projektes wichtig, nur 28 Tabletten auf einmal zu verordnen. Perspektivisch ist eine quartalsweise Verschreibung natürlich vorstellbar.

□ *50,- Euro für 28 Tabletten PrEP, was bleibt da für HEXAL übrig?*

Humpf: (lacht) Nicht viel! Wir verstehen diesen deutlich günstigeren Preis als unser Engagement und Investment in das PrEP-Projekt, der an hohe Anforderungen hinsichtlich Beratung und Beratungskompetenz im HIV-Bereich geknüpft ist. Dieser Preis ist also völlig getrennt von der Preisgestaltung in anderen Anwendungsgebieten zu betrachten.

□ *Was hat Sie denn motiviert, sich an dem Projekt zu beteiligen?*

Humpf: Die wissenschaftlichen Daten haben gezeigt, dass die PrEP vor einer HIV-Infektion schützen kann, aber die Krankenkassen bezahlen sie nicht. Also wurden die Tabletten illegal über das Internet bestellt – ohne Rezept, ohne Beratung, ohne Kontrolluntersuchung. Wir hoffen mit diesem Projekt, Menschen mit einem hohen Risiko zur Ansteckung

mit HIV, die PrEP unter qualitativ abgesicherten Bedingungen zu ermöglichen, um so Neuinfektionen mit HIV vermeiden zu können. Das bedeutet, der Zugang zu einem in Deutschland zugelassenen Arzneimittel erfolgt unter qualifizierter ärztlicher Betreuung und unter Sicherstellung der von den Zulassungsbehörden geforderten Aufklärung zur PrEP-Einnahme.

□ *Und was verspricht sich die Firma HEXAL von diesem Engagement?*

Humpf: Wir glauben, dass man so sensiblen Therapiefeldern wie HIV-Infektionen nur mit hoher Kompetenz und Engagement gerecht wird. Entsprechend engagiert sich Hexal schon lange als Partner von Ärzten, Apotheken und Patienten mit Fortbildungen, Informationsmaterialien und nun auch dem PrEP-Projekt. Dies ist unsere Philosophie, uns in einem stark kompetitiven Umfeld zu differenzieren.

□ *Für welchen Zeitraum ist das PrEP-Projekt angesetzt?*

Humpf: Die Dauer ist nicht festgelegt. Das Projekt wird von einer wissenschaftlichen Datenerhebung begleitet. Es wird noch viele Monate dauern, bis Ergebnisse vorliegen werden. Diese werden sehr hilfreich sein, den Effekt des PrEP-Projektes zu ermessen und zu entscheiden, ob das Projekt ein langfristig sinnvolles und ausweitbares Konzept ist. Selbstverständlich sind wir uns auch der Verantwortung gegenüber allen PrEP-Anwendern im Projekt bewusst, hier langfristig eine dauerhafte Lösung zu etablieren.

Vielen Dank für das Gespräch.