

Der Preisbrecher

Ein Kölner Apotheker packt Tabletten zur HIV-Prophylaxe um – und macht sie damit erschwinglich.

Text: Susanne Donner

Fotografie: Thekla Ehling

• Mach's mit. Das weiß jeder, spätestens ab der Pubertät. Nur das Kondom schützt vor dem HI-Virus. Doch seit Oktober 2016 gibt es in Deutschland eine Alternative: eine blaue Pille, die genauso sicher ist, wenn man sie einige Tage vor dem Sex zu nehmen beginnt. Sie heißt Prä-Expositions-Prophylaxe, kurz: PrEP.

So weit die Theorie. Praktisch konnte sich bis Oktober 2017 kaum jemand das neue Präparat leisten. Es kostete im Original rund 820 Euro und als Nachahmerpräparat knapp 560 Euro pro Monat. Die Krankenkassen zahlen nicht. Der medikamentöse HIV-Schutz war nur etwas für Reiche.

„Ein Unding“, fand der Apotheker Erik Tenberken aus Köln. In den Achtzigerjahren hatte der 57-Jährige mehrere Freunde an die Immunschwächekrankheit verloren. Heute gibt es Medikamente, die das Virus an der Vermehrung hindern. Trotzdem ist die Angst immer noch da. „Deshalb habe ich mir in den Kopf gesetzt, die HIV-Prophylaxe für alle erschwinglich zu machen“, sagt Tenberken.

Mit Erfolg: Seit Oktober 2017 verkauft er die PrEP-Monatsration für 50,05 Euro. Ratiopharm zog daraufhin nach und senkte den Preis zum 1. Dezember 2017 von knapp 560 auf 69,90 Euro.

Erik Tenberken ist nicht nur Inhaber eines Online-Medikamenten-Versandes und zweier Apotheken in Köln, ihm gehört auch das Pharmaunternehmen Kölsche Blister. Insgesamt beschäftigt er 120 Mitarbeiter. Im Blisterzentrum entstehen keine neuen Pillen, sie werden lediglich neu verpackt. In den Reinräumen im Souterrain eines Hochhauses packen Automaten Tabletten im Sekundentakt in einen Plastikschlauch, wobei jede Pille in ein separates Tütchen eingeschweißt wird. Darauf druckt die Maschine den Namen des Patienten und der Tablette und wann sie eingenommen werden soll. Die individuellen Medikamentenblister sind eine Gedächtnisstütze für Leute im Alten- oder Pflegeheim, damit sie nicht vergessen, ihre Arznei rechtzeitig zu nehmen.

Ein Kölner Heimbetreiber brachte Tenberken vor zehn Jahren auf diese Idee. Er beklagte, dass die Bewohner Probleme hätten, die verschriebenen Arzneien in der richtigen Reihenfolge zu nehmen. Doch die Lösung mit der individuellen Verpackung hatte noch einen weiteren Vorteil. Denn ein Blisterbetrieb gilt als Pharmahersteller und darf vom Handel Mengenrabatt verlangen. Ein Apotheker darf das nicht.

Das brachte Tenberken auf eine weitere Idee, und so bat er die großen PrEP-Lieferanten um einen Sonderpreis. Er wusste, dass Ende Juli 2017 das Patent des Originalherstellers Gilead auslaufen würde, ein guter Zeitpunkt also. Er wusste, dass die enthaltenen Wirkstoffe der PrEP für die HIV-Therapie nur einen Bruchteil kosten, weil die Lieferanten den gesetzlichen Kassen Rabatte gewähren. „Ich wollte diese Rabatte auch für die Menschen durchsetzen“, sagt Tenberken.

Doch fast alle Fabrikanten wiesen ihn ab. Nur Hexal war interessiert, obwohl Erik Tenberkens erster Satz lautete: „Wer glaubt, er kann damit Geld verdienen, liegt falsch.“ Stattdessen stellte er dem Unternehmen einen Image-Gewinn in Aussicht, wenn es die HIV-Prophylaxe bezahlbar

machte und die Infektionsgefahr in Deutschland damit erheblich eindämmte. Er präsentiert Zahlen, die er in seinem Büro immer griffbereit hat: Los Angeles, London, New York, Australien – überall sind die Neuinfektionen durch die HIV-Prophylaxe deutlich zurückgegangen.

In Deutschland indes decken sich viele illegal und mitunter über dubiose Internetquellen mit der PrEP ein. Ob diese Pillen vor HIV schützen, weiß niemand so genau. Hexal möchte diese Kunden mit einem legalen Angebot gewinnen. Um mit den viel billigeren Fälschungen aus dem Internet konkurrieren zu können, sollte der Endpreis bei rund 50 Euro liegen. Anderthalb Jahre verhandelte Tenberken mit Managern, Anwälten und Behörden. Am Ende einigte er sich mit Hexal. Auf den Einkaufspreis werden die anfallenden Produktionskosten von fünf Euro aufgeschlagen. Zu diesem Einkaufspreis der Apotheke kommt der gesetzliche Aufschlag gemäß der Arzneimittelpreisverordnung: drei Prozent plus 8,51 Euro Festzuschlag und Mehrwertsteuer.

Im Oktober 2017 lieferte Tenberken die ersten Monatspackungen an acht HIV-Schwerpunkt-Apotheken aus. Diese müssen ihre Kunden aufklären, dass die Pillen nur bei gleichzeitiger Verwendung von Kondomen zugelassen sind. Das soll vor allem jene Kritiker besänftigen, für die das Medikament eine Einladung zum ungezügelter Fremdgehen darstelle, sagt Tenberken.

Aktuell verkaufen trotz der Auflagen 65 Apotheken die umverpackten Pillen. 2500 Monatspackungen befüllte die Kölsche Blister im vergangenen Jahr. „Die Hälfte davon sind Neuverschreibungen“, sagt Heiko Jessen, Arzt und HIV-Spezialist aus Berlin. „Dass das so einschlagen würde, haben wir nicht erwartet, da die Blister-PrEP ja nur bei wenigen Apotheken in einigen Städten zu bekommen ist.“

Der Preissturz bei Ratiopharm um fast 500 Euro ist für Jessen eine klare Reaktion

auf den Coup aus Köln. Das Unternehmen Ratiopharm lobt Tenberken, er habe den ersten Schritt in Richtung einer breiteren Versorgung gemacht.

„Ich habe so ein breites Grinsen im Gesicht“, sagt Erik Tenberken. „Jetzt haben wir eine preiswerte Regelversorgung. Das ist es, was ich wollte.“ Gut möglich, dass er sein PrEP-Geschäft bald aufgeben muss, denn Ratiopharm beliefert statt der 65 Apotheken ganz Deutschland, und die Kunden bekommen auch keinen ungewöhnlichen Plastikschauch mit Tabletten, sondern eine ganz normale Packung. Da wird das Kölner Unternehmen nicht lange mithalten können.

„Wenn wir wieder aufhören können, wäre das auch prima. Mir geht es um die Sache“, sagt Tenberken. Er verdiene an diesem Geschäft ohnehin nichts, wie er beteuert. Dennoch hat es bereits Nachahmer gefunden: Die Wiener Apothekerin Karin Simonitsch hat Tenberkens Modell Anfang des Jahres 2018 kopiert. Sie will auf dieselbe Weise die PrEP-Preise in Österreich ins Wanken bringen. ■



„Wer glaubt, er kann damit Geld verdienen, liegt falsch.“

Erik Tenberken hat mehrere Freunde durch Aids verloren. Heute kämpft er mit Blisterpackungen (oben) gegen die Krankheit

Quelle: Wirtschaftsmagazin "brand eins" Ausgabe 02/2018