

DIE SKANDINAVISCHES AMINOSÄURE-BEHANDLUNG, DIE NICHT DIE ZÄHNE SCHÄDIGT UND DAS UNTERWEGSEIN ERLEICHTERT



Im Gespräch mit Simon Lawrence, dem Geschäftsführer der POA Pharma Nordic Region, und mit Juri Lütje, Geschäftsführer der Medical Nutrition (Nordics)



Bikerød liegt im Norden der Region Kopenhagen und ist mit dem Zug in 30 Minuten zu erreichen. Der Firmensitz der POA liegt genau gegenüber dem Bahnhof. ©JCR

Die Optionen einer Aminosäure-Behandlung werden nun auch dem deutschen Markt zur Verfügung gestellt. Ein guter Grund, sich um mehr Informationen zu bemühen und die wichtigsten Leute in der Zentrale zu befragen.

JR: Meine erste Frage ist: bedeutet POA Plan of Action, also Maßnahmenplan – oder was sonst, Juri?

JL: Ursprünglich steht es für Point of Action oder "Handlungsschwerpunkt". Und dann steht es im Schwedischen auch noch für die Gründungsmitglieder des Unternehmens. Da POA aber zu einem bekannten Begriff geworden war, beschlossen wir, ihn beizubehalten.

JR: Wenn man das auf die PKU-Betroffenen überträgt und Ihr neues Angebot außerhalb der skandinavischen Länder, was bedeutet dann Handlungsschwerpunkt? Was möchten Sie erreichen?

JL: Wir wollen nahe beim den Patienten sein, mit ihnen interagieren, gemeinsam Dinge bewegen.

JR: Verstehe. Gibt es einen Unterschied zwischen den skandinavischen Märkten und dem deutschen Markt, was den Kontakt zu Patienten, die Beziehung zu Patienten angeht?

JL: Ich nehme an, der Unterschied ist nicht so groß, dort wo man Patienten trifft, bei Patientenveranstaltungen zum Beispiel. Also dort, wo man Gelegenheit zur direkten Interaktion hat.

JR: Warum gehen Sie jetzt mit Ihren PKU EASY Microtabs in einen sehr gesättigten Markt wie den deutschen?

SL: Das geht zurück auf unsere Grundüberlegungen für die Akquisition. Wir schauten uns nach einem Sprungbrett zum europäischen Kontinent um. Ein laufendes Geschäft und eine Infrastruktur in den nordischen Ländern waren für uns ausschlaggebend. Aber andererseits sahen wir

das Geschäft der medizinischen Ernährung, das aufgebaut worden war und sich unserer Meinung nach gut international ausbauen ließ. Wir hatten also das Gefühl, dass es ausgesprochen gut zu unserer Unternehmenskultur, unseren Werten und unseren Aktivitäten passte, meine ich. Und ein Aspekt war dann, dass wir untersuchten, wie wir uns von anderen abheben konnten.

Denn um auf Ihre Frage zurückzukommen: Bezogen auf die Konkurrenz ist es ein ziemlich lebhafter Markt, allerdings nicht, was die Deckung von Patientenbedürfnissen betrifft. Geschmack und Geruch sind für viele Anwender von Ergänzungsmitteln immer noch ein ziemliches Thema.

Die Microtabs haben sich in Skandinavien und im Vereinigten Königreich als gute Option bei PKU erwiesen, und wir möchten, dass sie in anderen Märkten verfügbar sind. Sie bieten den Anwendern eine Erweiterung der Auswahl auf der Basis moderner Technologie. Manche profitieren von diesem Produkt, manche von einem anderen – aber wir wollen den Markt entscheiden lassen. Sobald das Produkt in den Markt eingeführt ist, werden wir unsere Angebote noch verbessern, was schließlich den Betroffenen hilft.



Juri Lütje © JCR

JR: Welche Nische sehen Sie da für sich?

SL: Also, wovon wir mit Sicherheit ausgehen ist, dass wir mit der Microtabs-Formulierung und der Weiterentwicklung Microtabs Plus, d. h. der Variante mit Vitaminen und Mineralstoffen, ein einzigartiges Produkt bieten können.

JR: Die Formulierung ist einzigartig, da stimme ich zu, aber es heißt letztlich, dass die Flüssigkeit ersetzt wird und es zurück zum Pulver geht, oder?

JL: Ich denke, der Hauptvorteil bezieht sich auf den Geschmack und Geruch, um die man sich nicht mehr sorgen muss, wenn man das Produkt nimmt.

JR: Das sind also die Vorteile Ihrer Meinung nach?

SL: Nun, ich denke, es gibt bei diesem Produkt aufgrund seiner Formulierung zwei Schlüsselfaktoren, und sie beziehen sich auf die Anwender-

freundlichkeit und den Geschmack. Und auch den Nachgeschmack des Produkts, der reduziert ist, da die Art der Formulierung dafür sorgt, dass die Aminosäuren erst freigesetzt werden, wenn das Präparat den Verdauungstrakt erreicht hat. Es gibt also keine freien Aminosäuren, die für den unangenehmen Geschmack verantwortlich sind, wenn



Simon Lawrence © JCR

der Patient das Produkt einnimmt. Aus der Perspektive der Patienten ist das Produkt also, was die geschmackliche Akzeptanz angeht, eine Verbesserung.

JR: Sind die PKU EASY Microtabs besser als die bereits auf dem Markt befindlichen Produkte?

SL: Davon gehen wir aus. Der andere Aspekt ist die Freisetzung der Aminosäuren aus dem Präparat. Wir setzen eine Technologie zur kontrollierten Freisetzung ein. Die Aminosäuren werden auf physiologische Weise freigesetzt, was also ihrer natürlichen Freisetzung aus der Nahrung und der Aufnahme in den Körper entspricht.

JR: Ist das ein Alleinstellungsmerkmal oder gibt es auf dem Gebiet auch einen Konkurrenten?

SL: Also die Technologie ist nicht zu 100 % einmalig, da auch bei anderen Produkten versucht wird, eine verzögerte Freisetzung zu erreichen, aber es gibt immer noch zahlreiche Produkte mit sofortiger Freisetzung.

JL: Es ist die Kombination von leichter Anwendung und dieser Technologie der verzögerten Freisetzung, die die Einzigartigkeit unseres Angebots ausmacht.

JR: Ich verstehe. Es ist wichtig, dass die Spitzen- und Tiefstwerte im Tagesverlauf geglättet werden. Ich möchte Sie ein bisschen provozieren. Ein aktueller Trend geht in Richtung natürlicher Ernährung. POA ist ein pharmazeutisches Unternehmen und kommt nun mit dem pharmazeutischen Produkt Microtabs auf den Markt. Der Markt orientiert sich aber am Trend zu natürlicherem Essen. Wie lautet Ihre Antwort darauf?

SL: Wir sind uns der Trends auf dem Markt sehr bewusst. Und wir tun unser Bestes, diese Trends mit unseren Anpassungsmöglichkeiten in Einklang zu bringen.

Wir erreichen das Ziel "natürlich" bzw. physiologisch auf anderem Wege, nämlich durch die verzögerte Freisetzung. Und denken Sie auch an den hohen Gehalt an Ballaststoffen im Produkt, was zur Darmgesundheit beiträgt.

JR: Ich war auf der Suche nach etwas Neuem, das Sie jetzt vielleicht preisgeben würden. Planen Sie auf der Basis dieser innovativen Microtabs-Technologie ein neues natürliches Microtabs-Produkt, das GMP-konform ist?

SL: Keine Entwicklung ist undenkbar, aber ist GMP in der Microtabs-Technologie nötig? Wir wissen, dass es für Menschen mit Stoffwechselerkrankungen schwierig sein kann, die richtigen Produkte und Ergänzungsmittel zu finden. Unser derzeitiges Portfolio deckt eine große Spanne von Stoffwechselstörungen ab wie PKU, Tyrosinämie (TYR), Homocystinurie (HCU), Harnstoffzyklusstörungen (UCD) und die Ahornsirupkrankheit (MSUD).

Wir haben den Ehrgeiz, das Portfolio noch zu erweitern und Patienten auf der Basis unseres Knowhows im Bereich der „Eiweißsubstitution in fester Darreichungsform“ eine größere Auswahl und Unterstützung bei einer Reihe von Stoffwechselstörungen zu bieten.

JR: Aber ist das technisch auch möglich?

SL: Wir müssen diese Diskussion mit den Herstellern führen, denke ich, um herauszufinden, ob es technisch letztlich möglich ist. Und ich finde, das ist eine gute Frage. Und die Frage, die wir uns als Unternehmen immer stellen, lautet: Was kommt als nächstes?

JR: Was ist das nächste könnte eine weitere Frage auf dem Gebiet der Ernährungstrends sein. Zuckergehalt. Enthalten die Microtabs weniger Zucker als die Konkurrenzprodukte. Wissen Sie das Juri?

JL: Ja, der Gehalt ist sehr viel niedriger, d. h. natürlich je nachdem, womit er verglichen wird. Im Vergleich zu den meisten Präparaten enthalten die Microtabs sehr wenig Zucker und zwar nur 0,2 g pro 20 g PE. Das entspricht nur einem Zuckerwürfel à 3 g in 5 Tagen, in denen pro Tag volle 60 g PE eingenommen werden.

SL: Und es gibt noch einen Vorteil der Tabletten-Formulierung: Es kommt nicht zu einer Interaktion zwischen Flüssigkeiten und Zähnen.

JL: Dies besonders im Hinblick auf den Säuregehalt, denn bei einigen flüssigen Darreichungsformen ist der Säuregehalt ein Problem. Es kommt zur Abnutzung der Zähne, was bei uns überhaupt nicht der Fall ist.

JR: Okay, gut. Warum sollte jemand zu Ihren PKU EASY Microtabs wechseln, wenn sie oder er mit der bestehenden Behandlung zufrieden ist. Warum?

JL: Es kommt darauf an, was sie derzeit anwenden und zu welcher Tageszeit, aber es gibt schon ein paar Pluspunkte. Einer ist z. B., dass es den Magen



Juri Lütje und Simon Lawrence während des Interviews in der Unternehmenszentrale am 22. Januar 2024. ©JCR

weit weniger füllt. Man nimmt es nicht mit einer großen Menge Wasser ein; es bleibt also Raum für eine Mahlzeit. Was den Magen betrifft, so werden nicht alle Aminosäuren im Magen freigesetzt. Das heißt, es baut sich kein osmotischer Druck auf, der zu Magenbeschwerden führt.

Das Produkt muss nicht gemixt werden; es ist gebrauchsfertig und somit sehr einfach einzunehmen. Sie packen einfach Wasser und Ihre Tabletten ein, was die Microtabs auf jeden Fall für unterwegs sehr vorteilhaft macht; sie sind leicht mitzunehmen und können unauffällig eingenommen werden.

Und dazu kommt dann der ganze Mechanismus der verzögerten Freisetzung.

JR: Ein Produkt muss immer den Bedürfnissen und Wünschen eines Patienten entsprechen. Worin liegt da also der Schlüssel?

SL: Ja, das ist ein Punkt, für den wir eine Antwort finden müssen. Aber ich denke, es gibt eine Reihe Patienten, die noch nicht ihre ideale Therapie gefunden haben. Wir sehen z. B., dass speziell Jugendliche und Patienten, die ihre Therapie wieder aufnehmen, Probleme mit dem Geschmack der Produkte haben, mit dem Mundgeruch, der mit ihren Produkten verbunden ist. Es geht also um die, die eine andere Option suchen.

JR: Hier nun eine sehr leichte Frage: Was sagen PKU-Patienten "Tabletten" oder "Pillen"?

JL: Ich glaube nicht, dass sie "Pillen" sagen.

SL: Ich denke, sie sagen wohl "Tabletten" oder "Microtabs".

JR: Noch zu einem anderen Punkt. Es scheint ein echter Vorteil zu sein, wenn ein Unternehmen im Familienbesitz und lokal verankert ist. Da kann man sehr starke persönliche Beziehungen aufbauen und im Dienst der Menschen vor Ort stehen. Nun wächst Ihr Unternehmen – wie können Sie diesen Vorteil beibehalten?

SL: Ich glaube nicht, dass wir je das Stadium erreichen, wo wir so groß sein werden. Auch wenn wir wachsen und sowohl im Hinblick auf Märkte und Produkte expandieren, verstehen wir immer noch, wie dieser Markt funktioniert und wie wichtig diese Beziehungen sind. Und was immer wir auch machen, ich kann mir nicht vorstellen, dass wir eine Größe erreichen, bei der wir diesen Fokus verlieren. Wir wollen unsere Erfahrungen ausbauen. Aber grundsätzlich geht es darum, unsere Verbindung mit den Ernährungsberatern und, wann immer möglich, mit den Patienten aufrechtzuerhalten. Denn, um es noch einmal zu sagen: es ist eine sehr, sehr kleine Patientengruppe.

JR: Das bringt mich zu einem anderen Punkt, den Juri erwähnt hat, nämlich zu dem Prinzip: Schnell zum Patienten, schnell auf den Markt. Beliefern Sie den deutschen Markt von Dänemark aus, oder haben Sie eine Vertriebsstelle in Deutschland, die die Lieferung an Patienten innerhalb von 24

Stunden ermöglicht?

SL: Das findet alles in Deutschland statt. Wir arbeiten mit einem erfahrenen Partner, der auf den Vertrieb von Produkten der medizinischen Ernährung spezialisiert ist. Sie übernehmen die Lagerhaltung in Deutschland und die Belieferung der Patienten bzw. je nach Bedarf auch von anderen Apotheken.

JR: Planen Sie auch, zusätzlich zu Ihrem pharmazeutischen Produkt eiweißarme Kost anzubieten?

SL: Das ist ein Bereich, den wir gerade sondieren. Ich würde sagen, wir sind außerordentlich an diesem Markt interessiert. Derzeit führen wir mit einem Partner Gespräche rund um die Einführung eines Sortiments eiweißarmer Nahrungsmittel.

JR: Nun, das würde Ihnen die Aufmerksamkeit der Patienten für den Markt bringen, wenn Sie einzigartige eiweißarme Nahrungsmittel anbieten würden.

JR: Und eine letzte Frage: Was die Handlungsschwerpunkte angeht: welches sind Ihre drei Schwerpunkte für 2024?

JL: Ich denke, wir wollen uns mit mehr wissenschaftlichen Studien befassen, die die Vorzüge des Produkts belegen. Es sind auch heute schon Daten verfügbar, aber wir möchten die Wissensbasis verstärken und Daten veröffentlichen.

JR: Planen Sie eine klinische Studie in Deutschland?

JL: Ich glaube, wir wollen uns auf die internationale Ebene konzentrieren und herausfinden, wo die Vorzüge in den unterschiedlichen Märkten liegen.

SL: Da stimme ich zu. Es gibt einen Bereich, von dem wir wissen, dass wir mehr tun könnten, und das betrifft die Generierung klinischer Daten zum Vorteil für medizinische Fachkreise.

Ein weiterer großer Bereich ist die Entwicklung neuer Produkte und wie wir neue marktreife Produkte beschaffen – indem wir nach Möglichkeiten und unerfüllten Bedürfnissen schauen. Wir möchten unsere Entwicklung mit weiteren Microtab-Versionen für andere Stoffwechselstörungen fortsetzen. Und damit müssen wir zwangsläufig näher an medizinische Fachkreise und auch an die Patienten rücken, um verstehen zu können, welche Bedürfnisse sie haben.

Deutschland ist für uns ein neuer Markt, und wir werden uns sehr darauf konzentrieren, wie wir ein erfolgreicher und anerkannter Akteur auf diesem Markt und ein Partner der Wahl werden können. Ich denke, so werden wir die Dinge auf dem deutschen Markt angehen. Aber wir schauen auch darüber hinaus. Wir sehen uns auch andere Märkte in Europa und weltweit an. Das ist also für uns ein wichtiger Schwerpunkt.

JR: Eine letzte Frage: Wann werden Sie Ihrer Meinung nach in Deutschland Erfolg haben?

SL: Ich denke, diese Dinge brauchen Zeit, und wir werden das vermutlich in den ersten drei Jahren beurteilen. Wir haben ein gutes Produktsortiment. Wissen Sie, wir haben ein gutes Geschäft in Deutschland, erfahrene Leute in Deutschland. Wenn ich von Erfolg spreche, meine ich, die ersten positiven Erfolgssignale, durch die wir erkennen können, ob wir erfolgreich sein werden.

JR: Das ist sehr ambitioniert. Viel Glück und herzlichen Dank.