

# PILLEN MIT ANHANG

**Immer häufiger wagen sich Pharmaunternehmen mit Apps oder anderen eHealth-Anwendungen aus der Deckung. Und fast wöchentlich gibt es neue Kooperationen zwischen Big Pharma und der IT-Branche. Was steckt dahinter? Geht es eher um eine Optimierung der klinischen Forschung oder doch um Versorgungssteuerung? Und: Was haben die Ärzte davon? Ein Rundumblick.**

TEXT: PHILIPP GRÄTZEL VON GRÄTZ

Im Spätsommer 2016 konnte jedem medizinisch interessierten Internetnutzer klar werden, dass sich die pharmazeutische Industrie einerseits und die Start-ups und IT-Platzhirsche der Internetwelt andererseits nicht mehr nur misstrauisch beschnuppern, sondern dass sie handfeste Affären eingehen. Ende August informierte Boehringer Ingelheim über eine Kooperation mit Qualcomm Life in der Indikation COPD. Wenige Tage später gab Sanofi die Gründung eines mit einem Startkapital von einer halben Milliarde US-Dollar ausgestatteten Joint-Venture-Unternehmens unter dem Namen Onduo bekannt. Partner ist Verily, ehemals Google Life Sciences, der Fokus liegt auf Diabetes.

Ebenfalls Mitte September informierte das österreichische Start-up-Unternehmen mySugr – Anbieter einer der bekanntesten Diabetes-Management-Apps – darüber, dass es mit dem Pharmakonzern Abbott kooperieren werde. Und das Unternehmen Novartis berichtete Ende September bei der Veranstaltung „Mobile in Clinical Trials“ in Boston, dass sein Unternehmen mit unterschiedlichen Start-



Wenn es um das Gesundheits-IT-Engagement von Big Pharma geht, führt am Diabetes kein Weg vorbei. Fast jedes Unternehmen, das sich digital engagiert, tut das (auch) im Bereich Diabetes.





## »DRUCK VONSEITEN DER KOSTENTRÄGER«

*Dr. Alexander Frenzel ist als Engagement Manager zuständig für den Bereich Patienteneinbindung und Pharma-IT bei dem Beratungs- und Forschungsunternehmen QuintilesIMS.*

### **In den App Stores finden sich immer mehr Patienten-Apps von Pharmaunternehmen. Warum interessiert sich Big Pharma für Apps und Co?**

Ich würde das nicht auf Apps beschränken. In den letzten Jahren ist die Patienteneinbindung ein großes Thema für die Pharmaindustrie geworden, und in diesem Kontext spielen natürlich mobile Gesundheitsanwendungen heutzutage eine bedeutende Rolle.

### **Warum wird die Patienteneinbindung so wichtig?**

Das hat zwei Gründe. Zum einen gibt es einen gewissen Druck vonseiten der Kostenträger. Diese wollen zunehmend nicht mehr nur für Tabletten bezahlen, sondern für medizinischen Outcome. Und um einen guten Outcome mit Tabletten zu erreichen, ist es unter anderem wichtig, dass diese Tabletten oder andere Medikamente auch gemäß des Therapie-schemas genommen werden. Deswegen drehen sich viele Gesundheits-IT-Projekte der pharmazeutischen Industrie auf die eine oder andere Weise um das Thema Compliance. Der zweite Grund ist, dass die Digitalisierung auch im Gesundheitswesen das Wissen demokratisiert. Die Bedeutung des Experten verringert sich, die Entscheidungsfähigkeit des Patienten nimmt zu. Damit wird aus Sicht der Industrie die Kommunikation mit den Patienten wichtiger.

### **IMS Health beschäftigt sich schon länger mit dem IT-Engagement der Pharmaindustrie. Welchen Eindruck haben Sie von der Dynamik dieser Aktivitäten?**

Es wird mehr, aber Stand heute ist die pharmazeutische Industrie noch kein dominanter Faktor bei den Gesundheits-Apps. Das liegt zum einen daran, dass die Zahl der Apps so groß ist, dass man untergeht, wenn man nicht substantiell investiert. Zum anderen ist die Industrie beim Thema Patienteneinbindung insgesamt noch in der Findungsphase, und das macht es natürlich nicht einfacher, Apps zu entwickeln, die wirklich genutzt werden. Viele Apps, die von Pharmaunternehmen angeboten werden, sind noch optimierungs- oder ausbaufähig. Die Pharmaindustrie hat keine digitale DNA und arbeitet traditionell in einem sehr stark regulierten Umfeld. Kleine, von Betroffenen gegründete Unternehmen haben da oft bessere Karten, auch bei den Investoren.

### **Sind Pharmaunternehmen überhaupt die Richtigen, um digitale Lösungen für Patienten anzubieten?**

Ich denke, dass die pharmazeutische Industrie für viele therapiebegleitende Apps ein sehr naheliegender Anbieter ist. Denken Sie an sogenannte Smart Delivery Devices, also intelligente Pens oder Inhaler in der Therapie chronischer Erkrankungen wie Diabetes, Asthma oder COPD.

### **Wer, wenn nicht die Hersteller der entsprechenden Produkte, sollte Anwendungen entwickeln und vorantreiben, die mit diesen Produkten tief integriert sind?**

Diese Integration mit den therapeutischen Produkten ist aus unserer Sicht einer der zentralen Erfolgsfaktoren für das App-Engagement pharmazeutischer Unternehmen. Die Gefahr, die dabei besteht, ist, dass jeder Produktmanager mit seiner eigenen App glänzen will. Das wird nicht funktionieren, denn dieser Art von Apps fehlt am Ende die Nachhaltigkeit.

### **Was ist die Alternative zur Produktmanager-Glitzer-App?**

Pharmaunternehmen, die sich bei IT-Lösungen für Patienten engagieren wollen, sollten das strategisch angehen. Wir diskutieren mit Kunden, das App-Engagement aus der Linienorganisation herauszunehmen. Einige Unternehmen tun das bereits recht erfolgreich. Pfizer etwa oder LEO Pharma haben eHealth- oder Innovation-Labs gegründet, die relativ unabhängig agieren können. Für solche Spin-offs ist es auch einfacher, die Expertise von außen zu holen. Und die ist nötig, wenn ein Arzneimittelhersteller plötzlich Medizinprodukte herstellen und Apps programmieren will. Eine andere Option ist, fertige Plattformen für die App-Entwicklung zu nutzen, wie sie von IMS Health und anderen angeboten werden. Das macht ein App-Engagement berechenbarer.

### **Welche Rolle hat der Arzt bei den Pharma-Apps?**

Im Moment ist es schon noch so, dass viele der eHealth-Produkte der pharmazeutischen Industrie über den Arzt an den Patienten gebracht werden. Ärzte sind nun mal die direkten Ansprechpartner der Pharmaindustrie. Aber das kann sich auch ändern, wenn die Rolle der Patienten oder der Krankenkassen stärker wird. Im OTC-Bereich ist das bereits heute der Fall. Da ist die Ansprache von Apothekern und Patienten oft wichtiger als der Vertrieb über den Arzt.

ups digitale Coaching-Apps für klinische Studien aller Art testen werde.

Diese und ähnliche Nachrichten setzen einen Trend fort, der seit etwa zwei, drei Jahren zu beobachten ist. Pharmakonzerne investieren vielleicht noch nicht massiv in Gesundheits-IT-Lösungen, aber sie interessieren sich doch spürbar dafür. Besonders viele Schlagzeilen produzierte Ende 2015 das Unternehmen Novo Nordisk. Es möchte IBMs künstliche Intelligenz „Watson“ nutzen, um einen virtuellen Coach für Diabetespatienten zu entwickeln. In Deutschland flirteten unter anderem Berlin Chemie und Teva mit den neuen Möglichkeiten.

#### **MAN ZIERT SICH ETWAS**

Trotz ihres Interesses bleiben die Pharmaunternehmen allerdings ein wenig ambivalent, und viele blocken ab, wenn sie nach den Zielen ihres Engagements gefragt werden. So sprach François Nicolas, Vice President Diabetes & Cardiovascular Integrated Care bei Sanofi, zwar bei einer Veranstaltung der Französischen Botschaft in Berlin offen über das eHealth-Engagement seines Unternehmens. Ein Interview zum Thema wollte die deutsche Pressestelle aber nicht vermitteln. Auch Roche, das noch im Sommer 2015 eine Pressemeldung lanciert hatte, in der man sich für eine Monitoring-App bei Parkinson-Studien kräftig auf die Schulter klopfte, sagte auf Anfrage, dass man sich zu diesem Thema nicht detaillierter äußern wolle.

Was ist da los? Thilo Kaltenbach von Roland Berger betont, dass sich viele Pharmaunternehmen bezüglich eHealth noch in der Findungsphase befinden. Jedes Unternehmen habe seine eigene Art, sich diesem Thema zu nähern, und jeder Konzernlenker habe seine eigenen Überzeugungen diesbezüglich. Prinzipiell sieht er zwei unterschiedliche Herangehensweisen. Ein Teil der Unternehmen

sieht eHealth-Lösungen in erster Linie als Werkzeuge, um dort (noch) besser zu werden, wo zumindest forschende Pharmaunternehmen ohnehin ihre Kernkompetenz sehen, in der Arzneimittelentwicklung. Andere Unternehmen wiederum kommen eher von der Patientenseite und entwickeln IT-Lösungen, die den Einsatz der Medikamente im Alltag optimieren.

#### **ROSIGE ZUKUNFT: E-HEALTH-ANWENDUNGEN FÜR DIE KLINISCHE FORSCHUNG**

Zu den Unternehmen, die sich besonders um den Einsatz von IT-Lösungen für die Optimierung der klinischen Forschung bemühen, gehört der britische Konzern GSK, der im Sommer 2016 mit der PARADE-Studie die weltweit erste von einem pharmazeutischen Unternehmen initiierte Real-World-Studie unter Einsatz des Apple ResearchKit startete. Apples ResearchKit ist eine Art Baukasten für App-Entwickler, der es erlaubt, Apps zu programmieren, die den Anforderungen klinischer Studien genügen.

Die PARADE-Studie richtet sich an Patienten mit rheumatoider Arthritis, die mithilfe der im (amerikanischen) App Store herunterladbaren PARADE-App dokumentieren sollen, wie sie mit ihrer Erkrankung im Alltag umgehen und wann welche Symptome auftreten, von Schmerz über Müdigkeit bis Depressivität. Dazu werden unter anderem Fragebögen genutzt, aber auch iPhone-Sensoren, um beispielsweise die Aktivität der Patienten aufzuzeichnen. Zu den Besonderheiten der PARADE-Studie gehört, dass der Studieneinschluss nicht über Ärzte läuft. Patienten können sich vielmehr nach dem Download der App selbst für die Studie einschreiben.

GSK hat im Sommer 2016 noch mit einer anderen klinischen Studie für Aufmerksamkeit gesorgt, mit der englischen Salford Lung Study. Hierbei handelte es sich um eine randomi-

sierte Phase-IIIb-Studie, in der ein Fluticason/Vilanterol-Inhaler bei COPD-Patienten mit konventioneller Versorgung im Hinblick auf die Exazerbationsrate verglichen wurde. Das Besondere an dieser Studie war nicht eine App, sondern eine Kooperation mit dem Versorgungsnetz NorthWest EHealth, das Arztpraxen, Apotheken und Krankenhäuser in der Region Salford elektronisch vernetzt.

Dieses Set-up erlaubte es, die Patienten quasi in ihrem echten Leben elektronisch zu überwachen: Jedes Mal, wenn sie einen Arzt, eine Apotheke oder ein Krankenhaus besuchten, wurde das registriert. Jedes ausgestellte und eingelöste Rezept wurde überwacht. Die Patienten wurden sozusagen in ihrem gesundheitlichen Alltag beobachtet, ohne dass es einen festen Studienarzt gab, der bei Follow-up-Arztbesuchen zu festgelegten Zeiten Bögen hätte ausfüllen müssen. Auch gab es kaum Ausschlusskriterien für eine Teilnahme, was sehr ungewöhnlich für randomisierte Studien ist.

#### **PHARMA ALS PARTNER IN VERSORGUNGSNETZEN?**

Nicht um Forschung, sondern um Patientenein- und -anbindung geht es dagegen jenen pharmazeutischen Unternehmen, die ihr eHealth-Engagement auf die digitale Einbindung chronisch Kranker konzentrieren. Dass die Patienteneinbindung ein so wichtiges Thema für die Pharmaindustrie geworden ist, hat mehrere Gründe, die Dr. Alexander Frenzel, Engagement Manager bei dem Analyse- und Beratungsunternehmen QuintilesIMS erläutert (siehe Interview). Auch hier gibt es unterschiedliche Ansätze: Während manche Unternehmen IT-Lösungen entwickeln, die unmittelbar produktbezogen sind und die teilweise auch zusammen mit den Produkten vermarktet werden, setzen andere auf unterschiedlich um- >

fangreiche Informations-, Kommunikations- und Krankheitsmanagement-Plattformen, die oft auf bessere Therapieziele abzielen, aber nicht zwangsläufig produktspezifisch sind.

Ein Beispiel für den produktbezogenen, im „Internet of Medical Things“ angesiedelten Ansatz liefert die Kooperation zwischen Boehringer Ingelheim und Qualcomm Life. Boehringer Ingelheim will damit in die vernetzte COPD-Versorgung einsteigen. Ziel ist, den RespiMAT Inhaler des Unternehmens mithilfe von Sensortechnik und einer Mobilfunkanbindung quasi fit fürs Internet zu machen. Auf einer Onlineplattform werden die Daten über die Nutzung der COPD-Medikation gesammelt und können dann für Maßnahmen genutzt werden, die zum Beispiel die Compliance verbessern.

Kooperationen mit regionalen Versorgungsnetzen vorstellen, doch dazu gibt es seitens Sanofi Deutschland keinerlei Aussagen.

#### WO KOMMEN ÄRZTE INS SPIEL?

Das Beispiel Onduo deutet bereits an, wohin bei all den Pharma- und IT-Projekten die Reise für Ärzte, und hier speziell für niedergelassene Ärzte, gehen könnte: Sie sollen bei der Versorgung ihrer chronisch kranken Patienten digital unterstützt werden, sei es, indem sie via Sensorik und integrierende IT-Plattformen mit Monitoring-Daten versorgt werden, sei es, indem sie durch Algorithmen, Compliance-Tools oder auch durch Informationsangebote für Patienten Unterstützung in ihrem Versorgungsalltag erhalten.

Zeit, da er im Patientengespräch auf die Online-Informationen verweisen könne, betonte der niedergelassene Arzt Dr. Achim Viktor aus Linz am Rhein, der an der Evaluation des Portals beteiligt war und darüber beim Internistenkongress in Mannheim berichtete: „Die Patienten entwickeln eine bessere Krankheitseinsicht und mehr Verständnis für die Therapie. Die Motivation für Lebensstilmodifikationen steigt, und ich hatte auch den Eindruck, dass Adhärenz und Lebensqualität zunehmen.“ Über eine Kooperation mit dem Unternehmen smartpatient können Patienten im Rahmen des Programms auch die MyTherapy-App erhalten, eine elektronische Medikationsliste, die auch mit dem neuen bundeseinheitlichen Medikationsplan kompatibel ist.

## Viele Pharmaunternehmen befinden sich bezüglich eHealth noch in der Findungsphase. ■

Auf die Entwicklung einer breiter angelegten Krankheitsmanagement-Plattform mit allen technischen Feinheiten zielt dagegen das (von einem Arzt geleitete) Gemeinschaftsunternehmen Onduo von Sanofi und der Google- bzw. Alphabet-Tochter Verily Life Sciences. Onduo geht es nicht um ein einzelnes Blutzuckermessgerät oder eine weitere Patienten-App. Ziel ist vielmehr ein umfassendes Krankheitsmanagement unter Einbeziehung von Geräten, Software, Ärzten und anderen professionellen Betreuungspersonen. In den USA kooperiert Onduo dazu mit mehreren Health-Maintenance-Organisationen, namentlich Sutter Health in Kalifornien und Allegheny Health in Pennsylvania. In Deutschland könnte man sich in Analogie

Letzteres ist durchaus auch schon in Deutschland ein Thema. Unter anderem das Unternehmen Berlin Chemie, Anbieter zahlreicher generischer Medikamente und einiger Originalpräparate in Chroniker-Indikation wie Gicht, Hypertonie, Diabetes und KHK, entwickelt eine Onlineplattform namens TheraKey, die niedergelassene Ärzte für die Betreuung ihrer Patienten in den entsprechenden Indikationen nutzen können. Die Plattform zielt in erster Linie auf eine bessere Information von Patienten und Angehörigen, wobei der behandelnde Arzt insofern einbezogen wird, als er symbolisch einen „Schlüssel“ (Zugangscode) zu dem Onlineportal überreicht.

Der Arzt erscheine so als in Sachen Internet kompetent, und er spare auch

#### PRAXIS-IT HILFT BEIM COMPLIANCE-MANAGEMENT

Ebenfalls unmittelbar für Ärzte relevant ist das „medHilfe“-Projekt des Unternehmens Teva ratiopharm. Das Projekt zielt darauf ab, die wichtigsten Hinweise für die Einnahme von Medikamenten in einfachen Worten und unterschiedlichen Sprachen beziehungsweise unter Einsatz von Symbolbildern aufzubereiten. medHilfe ist weniger eine einzelne Software, als vielmehr eine Plattform unterschiedlicher Produkte, die eng mit der Arzt-Software verzahnt sind. Zahlreiche Praxis-IT-Systeme, darunter alle großen, haben die entsprechenden Funktionen mittlerweile implementiert.

Wenn der Arzt ein Medikament verordnet, kann er in der Verordnungs-Software – unterstützt werden ifap und ABDATA – auf einen Button klicken, der ein DIN-A4-Blatt generiert, auf dem die jeweils relevanten Symbole für eine korrekte Einnahme des Medikaments aufgedruckt sind. Dazu gehören Symbole zur Tageszeit der Einnahme, zur Dosierung, aber auch Hinweise zur Einnahmeart, beispielsweise bei Medikamenten, die nicht mit Milch

eingenommen werden dürfen. „Das Ganze ist wirklich einfach gehalten, ähnlich wie die Symbolbilder bei Anleitungen für Ikea-Möbel, die ja auch ganz ohne Text auskommen“, erläutert Markus Bader, Produktmanager der Business Unit Generika.

Ergänzt werden die Symbolbilder durch die medHilfe-App, die der Patient in den App Stores von Apple und Google herunterladen kann. Mithilfe der Smartphone-Kamera kann der Patient einen Barcode auf dem Ausdruck, den er vom Arzt erhalten hat, einscannen. Dadurch hat er die Einnahmesymbole nicht nur immer per App verfügbar, sondern kann sich die Hinweise auch in derzeit elf unterschiedlichen Sprachen vorlesen lassen. Zusätzlich bietet die App noch andere Funktionen typischer Arzneimittel-Apps, etwa

Alarm- und Erinnerungsfunktionen. „Das funktioniert für sämtliche in der Verordnungs-Software verfügbaren Medikamente, also explizit nicht nur für Medikamente unseres eigenen Unternehmens“, betont Bader. Alle relevanten Daten sind in den elektronischen Versionen der Beipackzettel im Prinzip vorhanden. Die medHilfe-Software bereitet die Informationen lediglich so auf, dass sie extrem einfach zu erfassen sind.

Dass letztlich auch andere Pharmaunternehmen von dem Engagement des Generikaherstellers profitieren, sei nicht abzustreiten, so Bader. Es störe aber auch nicht: „Bei solchen Projekten ist es immer schwer zu sagen, ob sich das auf Heller und Pfennig rechnet. Wir drucken unser Logo auf den Zettel und haben davon einen

Imagegewinn. Und wir können darauf verweisen, dass wir uns engagieren. Wir werden als Pharmaunternehmen oft von Ärzten und auch Patienten kontaktiert mit der Frage, ob die Informationen im Beipackzettel nicht besser aufbereitet werden könnten. Jetzt haben wir eine Antwort auf diese Frage.“ ■



■ **PHILIPP GRÄTZEL  
VON GRÄTZ**

ist Chefredakteur der  
E-HEALTH-COM.  
Kontakt: p.graetzel@  
e-health-com.eu

ANZEIGE

## Wohin mit den Fremddaten?

### Die Lösung ist das CHILI Import PACS!

Das CHILI Import PACS bietet einen Kurzzeitspeicher mit integriertem Webserver. Fremddaten aus Patienten CDs/DVDs und Daten von externen Teleradiologie-Partnern können importiert und zwischengespeichert werden.

Die importierten Daten stehen hausweit zur Verfügung und können bei Bedarf korrigiert und in das zentrale PACS übernommen werden. Dies ist nur eine Lösung aus unserem breiten PACS-Portfolio.

### CHILI – Für jeden Bedarf das richtige PACS



Unternehmensweite  
Web-Verfügbarkeit



CD/DVD Importroboter



Nur ein Viewer für  
alle Fremddaten



Prozessverbesserung  
& Zeitersparnis



**CHILI®**  
Digital Radiology  
20 Jahre  
CHILI GmbH

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

Beratung und Vertrieb  
CHILI GmbH  
Tel. 06221 / 180 79 10  
E-Mail: sales@chili-radiology.com

[www.chili-radiology.com/import](http://www.chili-radiology.com/import)