

Apps statt Arzneimittel

8 Juni 2018 | Healthcare | [Jens von der Brelie](#)

Lesezeit: 5 Minutes

Wann haben Sie Ihre letzte CD gekauft? Bei den meisten von uns dürfte es ein paar Jahre her sein - die Musikbranche ist durch die Digitalisierung vollständig umgekrempelt worden. Die Verbraucher hören noch Musik, aber Produktionsanlagen für CDs gibt es immer weniger. Nun ist Musik als ein Medium natürlich deutlich leichter zu digitalisieren als Medikamente. Sicherlich mit ein Grund, weshalb sich die Pharma-Branche noch vergleichsweise lange Zeit lassen konnte, wie eine [Studie vom Juni 2015](#) nahelegt. Doch schon seit einigen Jahren sind findige Start-ups eifrig dabei, auch die Geschäftsmodelle in diesem Bereich zu unterminieren.

Heute wird das Bild immer klarer, wie sich die Digitalisierung der Pharma-Industrie vollziehen könnte. In dieser Artikel-Serie zeigen wir auf, wie dieses Bild aussieht - was wir heute schon sehen und was sich in Zukunft daraus entwickeln könnte. Im ersten Teil befassen wir uns dabei mit Mobile Apps.

Mobile Apps für Pharma Kunden

Apps an sich sind auch in der Pharmaindustrie an sich nichts Neues. Sie werden schon seit einigen Jahren verwendet, hauptsächlich um Kunden zu informieren und Therapien zu verbessern. Schließlich haben mittlerweile fast alle potenziellen Kunden ein Smartphone und können somit von solchen Angeboten profitieren. Neu ist allerdings, dass die kleinen Programme für mobile Devices soweit entwickelt sind, dass sie in einigen Gebieten sogar etablierte Arzneimittel ersetzen können.

Doch warum nutzen Patienten Medical Apps? Aktuell profitieren sie in erster Linie davon, besser Bescheid zu wissen. Mittels Updates können die Pharmaunternehmen schnell auf neue medizinische Erkenntnisse reagieren. Gut informierte Nutzer wiederum können Krankheiten früher selbst erkennen und so zu neuen Anwendern von Arzneimitteln werden. Apps können aber auch eine Art digitale Ergänzung zum Beipackzettel sein, um Patienten besser über eine Therapie zu informieren und ihnen Sorgen zu nehmen. Eine weitere wichtige Funktion kann das Erinnern sein, etwa daran, ein Medikament zum richtigen Zeitpunkt einzunehmen. Wenn die Patienten ihre Therapie besser einhalten, führt dies zu größeren Behandlungserfolgen und somit dazu, dass ein bestimmtes Medikament öfter verschrieben wird.

Apps als User Interface für Medizingeräte

Medical Devices zur Medikamenteneinnahme oder zur begleitenden Diagnose werden immer

häufiger vom Patienten selbst bedient. Dies ermöglicht die Anwendung zum optimalen Zeitpunkt, was die Wirksamkeit erhöhen kann. Die Bedienung durch den Patienten selbst senkt darüber hinaus die Kosten für die Betreuung durch medizinisches Personal. Solche modernen Systeme müssen möglichst kompakt sein, damit der Patient sie immer mit sich führen kann. Außerdem sollen sie durch den Patienten selbständig und ohne großen Schulungsaufwand genutzt werden können.

Mobile Apps können sehr intuitiv gestaltet werden und ermöglichen kleinere Medical Devices, da diese selbst nur über ein rudimentäres User Interface verfügen müssen. Das macht Smartphones in Verbindung mit den richtigen Apps zum idealen User interface am Point of care. Apps für Blutzuckermessgeräte sind am Markt bereits gut etabliert. In den kommenden Jahren erwarten wir immer mehr solcher Apps zur Bedienung von Medical Devices auch zur Verabreichung von Medikamenten durch den Patienten selbst.

Apps, die Medikamente ersetzen

Spektakulärer, als Apps zur Information der Patienten oder zur Steuerung von Medical Devices, ist eine neue Idee, die gerade am Horizont erscheint: Die Digitale Medizin. Es geht dabei um Apps, die die Einnahme von chemischen Wirkstoffen überflüssig machen sollen. Das bekannteste Beispiel ist eine iPad App von Akili zur Behandlung von ADHS. Dabei profitiert Akili davon, dass viele Zielkunden Zugang zu einem iPad haben. Damit entstehen praktisch keine Produktions- und nur vernachlässigbare Betriebskosten.

Akili Interactive bezeichnet sich als „a prescription digital medicine company combining scientific and clinical rigor with the ingenuity of the tech industry to reinvent medicine“, also als ein Unternehmen, das wissenschaftliche und medizinische Präzision mit dem Erfindungsgeist der Tech-Industrie verknüpft, um Medizin neu zu erfinden. Akili entwickelt digitale Behandlungsformen. Die Therapie besteht nicht mehr aus dem Nehmen von Tabletten, sondern aus einem [hochqualitativen Videospiel](#).

Das Spiel erzählt eine typische Geschichte eines Videospieles und verwendet die gleichen Belohnungsmechanismen. Unter der Oberfläche allerdings finden sich Algorithmen, die das neurale System beeinflussen und je nach Bedarf des Patienten das Stimulusniveau erhöhen oder senken können. Akili plant derzeit, seine App der FDA vorzulegen, um eine Zulassung als neuartiges Medizingerät gemäß der Richtlinie 510(k) zu erhalten.

Falls Akili mit dem AKL-T01 bei der FDA durchkommt, wird es spannend sein zu beobachten, ob die Kostenträger gewillt sind, diesen neuen Ansatz zur Behandlung von ADHS auch zu bezahlen. Außerdem ist es natürlich entscheidend, wie hoch die Anzahl der Patienten ist, die sich für diese Therapie interessieren, sei es, weil Amphetamine und Methylphenidat nicht

wirken oder weil ihre Eltern keine pharmazeutische Behandlung wünschen.

Data Science und neue Geschäftsmodelle

Ob aktuellere und bessere Informationen, wirkungsvollere Therapien, ein besserer Überblick über die eigene Behandlung oder sogar eine direkte Behandlung einer Krankheit: Für die Patienten liegen die Vorteile der Apps auf der Hand. Doch wie sieht es mit den Anbietern aus?

Die profitieren von wertvollen Daten, die ihnen einen Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb verschaffen. Sie lernen aus der Bewertung der Nutzer und können sehr eng mit ihnen in Kontakt treten, zum Beispiel ergänzend durch den Einsatz von Chatbots. Apps ermöglichen dazu auch ganz neue Vertriebs- und Bezahlmodelle. Hier hat die Pharmaindustrie den Vorteil, dass sie von anderen Branchen lernen kann, die in der Digitalisierung schon weiter sind.

Fazit: Die Anbieter von Mobile Apps können sich wertvolle Wettbewerbsvorteile sichern – was die Branche vielleicht nicht vollkommen umkrempeln aber doch zumindest dauerhaft verändern wird.

Weitere Blogbeiträge der Serie Phamabranche im Umbruch:

[Wearables: Medikamente zum Anziehen](#)

[Digitale Implantate: Heilung von innen](#)