

Patrick Brenske ist Mitte 20 und verkauft Aids-Medizin Von Harald Czycholl

Der Berliner Stadtteil Grunewald ist eine feine Adresse, in einer der schicken Bauten dort residiert die MPH AG. Die drei Buchstaben stehen klein auf dem Klingelschild.

Hier öffnet der Chef noch selbst die Tür. Patrick Brenske ist jung, gerade mal 25 Jahre alt, und trägt einen korrekt sitzenden schwarzen Anzug. Mit den gegelten schwarzen Haaren wirkt er ein bisschen wie der Gründer eines Start-up-Unternehmens. Vor ihm auf dem Tisch liegen zwei Handys, eins davon klingelt immer wieder, auf dem zweiten kommen ständig neue Mails an, die er liest, während er spricht.

Das Unternehmen, das er als angestellter Manager führt, steigert den Umsatz rapide und macht dabei auch Gewinn. Brenske verdient sein Geld nicht mit Virtuellem, nicht mit Computerprogrammen oder mit Klingeltönen - sondern mit Medikamenten. MPH - das steht für Mittelständische Pharma Holding, unter der die beiden Töchter Haemato Pharm und Oncos hängen.

Vom Vorlesungssaal auf den Vorstandssessel: diesen Sprung hat Brenske geschafft. Er hat an der American University in Washington, D.C., und an der Frankfurt School of Finance Betriebswirtschaftslehre studiert. Schon in seiner Master-Arbeit befasste er sich mit strategischen Akquisitionen in der Pharmabranche - so wurde MPH auf ihn aufmerksam. Geplant hatte der Jung-Manager anders: Eigentlich hatte er Investmentbanker werden wollen, schließlich entschied er sich für das krisensichere Pharmageschäft - Medikamente braucht man immer.

MPH ist unter Brenskes Führung zum Spezialisten für den Parallelimport europäischer Arzneimittel geworden. Das Geschäftsmodell funktioniert folgendermaßen: Das Unternehmen kauft etwa in Griechenland und Osteuropa teure Krebs- und HIV-Medikamente namhafter Hersteller auf, die dort günstiger gehandelt werden als in Deutschland. Brenske lässt sie umetikettieren und vertreibt sie unter eigenem Namen. Damit nutzt er eine der Absurditäten des staatlich kontrollierten Gesundheitswesens, in dem die Preisbildung politisch gesteuert wird. Brenske kauft die Medikamente dort, wo sie günstig sind, vermarktet sie noch unter dem Preis der Hersteller und verdient daran trotzdem - und die deutschen Krankenkassen freuen sich über den Sparbeitrag.

Rund 1,5 Milliarden Euro Umsatz entfallen pro Jahr auf dieses Segment des Pharmahandels, Brenskes Firma bekommt davon ein immer größeres Stück ab. Dominiert wird die Branche von Kohlpharma aus dem Saarland, gefolgt von Emra-Med, Eurim Pharma und Axicorp Pharma, die alle Umsätze in dreistelliger Millionenhöhe aufweisen: Brenske schafft mit MPH in diesem Jahr immerhin 60 Millionen Euro. Seine Stärke ist die Spezialisierung auf hochpreisige Spezialmedikamente - die bringen Umsatz.

Brenskes Firma versorgt die Apotheken im Land unter anderem mit der so genannten HIV-Postexpositionsprophylaxe. Dieses noch relativ neue Verfahren ist eine Art "Pille danach" für Infizierte. Kommt man mit dem tödlichen Virus in Kontakt - sei es durch ungeschützten Geschlechtsverkehr oder durch einen Arbeitsunfall im Krankenhaus -, senkt eine Medikamentenkombination das Risiko, sich auch wirklich mit der Krankheit zu infizieren.

Diese Kombination besteht aus zwei starken Medikamenten: Combivir und Kaletra. Die Medikamente sind sehr teuer, beide zusammen kosten rund 1500 Euro. Die Krankenkasse zahlt dafür nicht.

Das Verfahren ist aber offenbar wirksam. Studien zufolge sinkt das Ansteckungsrisiko mit dem HI-Virus um mehr als 80 Prozent, wenn man innerhalb von 48 Stunden nach Kontakt mit dem Virus die Therapie beginnt. Vier Wochen lang muss man dann die Tabletten täglich einnehmen.

Die Nebenwirkungen sind zwar heftig und reichen von Übelkeit über Fieber bis hin zu Muskellähmungen und Leberschäden - doch das alles ist immer noch besser, als mit Aids leben zu müssen.

Das relativ einfache Wirkungsprinzip kann auch ein Nichtmediziner wie Brenske erklären: "Combivir verhindert, dass sich das Virus einnistet. Kaletra verhindert, dass es sich vermehren kann."

Dennoch böten die Präparate keinen absoluten Schutz, sagt Brenske und warnt vor Leichtsinn im Umgang mit Aids. "Bestimmte Risikogruppen neigen zu einer gewissen Sorglosigkeit, wenn sie diese Möglichkeit kennen. Dabei ist das unbegründet. Schon allein wegen der heftigen Nebenwirkungen sollte es eine Ausnahme bleiben, oder man sollte nur im Notfall diese Medikamente einnehmen müssen."

Neben dem Vertrieb von HIV-Medikamenten stellt Brenske onkologische Generika her; Kopien bereits zugelassener Krebsmedikamente namhafter Pharmakonzerne, deren Patent abgelaufen ist. Die Nachahmerpräparate kosten nur einen Bruchteil des Originals, das Geschäft lohnt sich trotzdem, schließlich entfällt der Forschungsaufwand.

Trotzdem beschäftigt Brenske in seinem Unternehmen auch Pharmazeuten, Biochemiker und Mediziner. In den ersten Jahren ihres Bestehens dümpelte die Firma bei einstelligen Millionenumsätzen herum und machte dabei Verluste.

Dann übernahm Brenske das Ruder, wechselte die komplette Mannschaft aus und verordnete dem Unternehmen eine aggressivere Strategie im Vertrieb.

Nun steht der persönliche Kontakt zu Ärzten und Apothekern im Vordergrund. So werden mehr Medikamente abgesetzt. Ein bisschen klingt Brenske wie ein Unternehmensberater, wenn er von einer "strategischen Neuausrichtung" und einer "Portfoliobereinigung" spricht.

Doch die Zahlen geben ihm recht: Der Umsatz hat sich im Vergleich zum Vorjahr verfünffacht, 2010 soll die Marke von 100 Millionen Euro Umsatz übertroffen werden.

Dieses Wachstum wirkt sich auf die Arbeitsplätze aus: 34 Mitarbeiter beschäftigt Brenske heute - vor einem Jahr noch waren es 13. Im September hat der Jungunternehmer seine Pharma-Gruppe an die Börse gebracht, der Kurs stieg erst steil an, fiel dann aber wieder etwas.

Das Geheimnis des Erfolgs scheint die junge, quirlige und engagierte Mannschaft zu sein, die Brenske um sich geschart hat. Als "The German Boys" - die deutschen Jungs - werden sie etwa von britischen Geschäftspartnern scherzhaft bezeichnet. "Respekt muss man sich erarbeiten, gerade in der Pharmabranche und erst recht, wenn man als Vorstandsvorsitzender erst Mitte zwanzig ist", sagt Brenske, der schon die nächste Idee im Kopf hat: Ein neues Tochterunternehmen soll sich in den Handel mit Tier-Arzneimitteln stürzen.

Text: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 27.12.2009, Nr. 52 / Seite 37

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt.

Zur Verfügung gestellt vom [Frankfurter Allgemeine Archiv](#)