

„WIR WOLLEN TECH-PARTNERSCHAFTEN AUF AUGENHÖHE“

NOVARTIS Am 20. Mai startete das Unternehmen Novartis mit Biome Germany, dem deutschen Ableger seines globalen Innovation Hubs. **Jean Dietzel**, Biome-Chef in Deutschland, gibt die Richtung vor: Ziel ist es, Technologiekooperationen im Bereich Digitale Gesundheit zu schmieden, von denen sowohl die Tech-Unternehmen als auch der globale Pharmakonzern profitieren.

Warum interessiert sich Novartis als Pharmaunternehmen für den Digital-Health-Sektor?

Weil Digital Health für uns hochgradig relevant ist. Wir sehen, wie die Digitalisierung und unser Kerngeschäft überall Berührungspunkte haben. Wir führen virtuelle klinische Studien durch, es gibt digitale Endpunkte und digitale Therapeutika. Auch telemedizinische Anwendungen werden immer häufiger. Den „Tesla der Pharmaindustrie“ gibt es vielleicht noch nicht, aber es ist klar, dass die Digitalisierung strategische Relevanz für die gesamte Branche hat. Und auch für uns ist das natürlich kein Neuland: Wir haben international eine große Kooperation mit Microsoft. Wir verleihen in Deutschland den Digitalen Gesundheitspreis. Kurz: Wir haben ein großes Netzwerk, auf das Biome jetzt aufsetzt.

Bei Biome Germany sind die DiGA das zentrale Thema. Durch das Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG) ist hier quasi ein neuer Leistungsbereich entstanden. Wie beurteilen Sie das?

Gesetzgebungsinitiativen wie das DVG in Deutschland sind mittlerweile international nicht mehr einzigartig, aber Deutschland ist da in jedem Fall ganz weit vorn. Das ist extrem spannend: Denn durch die weltweite Präsenz von Novartis können wir DiGA mit unseren Partner:innen hier in Deutschland erfolgreich etablieren und unsere Erfahrungen sammeln, aber international sehr viel Mehrwert

bieten. Was DiGA angeht, blicken viele Länder im Moment nach Deutschland, und es ist absehbar, dass wir vielerorts vergleichbare Ansätze sehen werden.

Was genau haben wir uns unter dem Innovation Hub Biome vorzustellen? Wie arbeiten Sie, und was wollen Sie erreichen?

Am Ende geht es um gemeinsame Projekte mit Technologiepartner:innen, nicht nur mit Start-ups, sondern auch mit etablierten Unternehmen, und immer voll auf Augenhöhe. Als pharmazeutisches Unternehmen brauchen wir innovative Partner, um die Digitalisierung voranzutreiben. Gleichzeitig verfügen wir bei Novartis über Know-how zu sehr spezifischen Themen des Gesundheitswesens Regulatorik oder Market Access. In solche Partnerschaften können also beide Seiten etwas einbringen. Wie arbeiten wir? Wir sind ein virtuelles Team, das Novartis-Expert:innen aus unterschiedlichen Bereichen zusammenbringt. Der erste Schritt wird klassisches Markt-Scouting sein. Es geht nicht primär darum, Hackathons oder andere Formate auszurichten. Wir wollen neue Geschäftsmodelle mit Tech-Partner:innen gemeinsam entwickeln.

Wenn ich ein Tech-Unternehmer wäre, was müsste ich mitbringen, damit ich für Sie interessant bin? Muss ich mich zum Beispiel in Indikationsgebieten bewegen, die Sie abdecken?

Wir suchen Lösungen für unsere businessrelevanten Herausforderungen. Hierbei können uns Partner mit ihren E-Health-Innovationen unterstützen. Das wird häufig in Indikationsbereichen sein, in denen wir uns bereits engagieren, es ist aber nicht per se darauf begrenzt. Novartis hat zum Beispiel das US-Start-up übernommen, das mit Gamification im Bereich Amblyopie, einer funktionellen Sehschwäche, unterwegs ist. Das ist keine unserer Kernindikationen, aber das Unternehmen ist dennoch strategisch interessant. Und natürlich muss in Kooperationen immer auch die Chemie zwischen den Beteiligten stimmen, sonst funktioniert es nicht.

Haben Sie aus dem internationalen Biome-Kontext gute Beispiele?

Unsere französischen Kolleg:innen haben Ende 2020 einen Partnerschaftsvertrag mit Tilak Healthcare unterzeichnet, ein Unternehmen, das eine Digital-Health-Anwendung namens OdySight entwickelt hat. Das ist eine mobile App für das Visus-Monitoring bei Augenerkrankungen. Das ist ein Beispiel für eine Kooperation, wie ich sie mir auch für das deutsche Biome gut vorstellen kann. Auch weil es eine Anwendung ist, die sich auf andere Märkte skalieren lässt.

Noch mal zurück zur deutschen DiGA-Politik: Aktuell hat der Sachverständigenrat in Richtung neue Bundesregierung den Vorschlag lanciert, auch Er-



Jean Dietzel

kam im Oktober 2020 zu Novartis und ist dort für den deutschen Zweig des internationalen Biome-Netzwerks verantwortlich. Er war vorher Leiter des Bereichs Krankenversicherung am Berliner IGES Institut. Seine Abschlüsse machte er in Gesundheitsökonomie und Gesundheitspolitik an der Universität Köln und der London School of Economics.

stattungsverfahren für DiGA höherer Risikoklassen zu schaffen, ggf. unter Einbeziehung des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA), was dann zumindest ein Stück weit in Richtung einer klassischen Nutzenbewertung ginge. Wie sehen Sie das? Wir würden es begrüßen, wenn der neue Leistungsbereich DiGA auch für Medizinprodukte höherer Risikoklassen geöffnet würde – unabhängig davon, ob die Nutzenbewertung beim BfArM oder beim G-BA angesiedelt ist. Wichtig ist, dass es eine Regelung gibt. Wer zu lange wartet, verliert am Ende die Gestaltungshoheit. Das kann

nicht im Interesse des deutschen Gesundheitswesens sein.

Was ist bei Novartis Biome auf Jahressicht Ihr Ziel?

Unser Ziel ist, dass unsere Arbeit Patient:innen das Leben verbessert. Hierfür wollen wir mit den passenden Partner:innen bis zum Ende des Jahres ein Produkt in den Markt gebracht haben. Das klingt vielleicht erst mal nicht viel. Aber das Biome steckt ja gerade in den Kinderschuhen. Daher wäre das ein schöner Erfolg, wenn wir das binnen weniger Monate erreichen können.



Novartis Pharma GmbH
Roonstraße 25, 90429 Nürnberg
www.novartis.de/biome