

Standort Deutschland

„Ich bin ein Berliner!“ Dieses berühmte Zitat von John F. Kennedy trifft auch auf ein Familienunternehmen in der deutschen Hauptstadt zu, das hier seit 1886 seinen Hauptsitz hat. Die Erfolgsgeschichte von **DR. KADE** begann bereits vor 125 Jahren in einer Apotheke am Berliner Oranienplatz. Seitdem hat sich das Unternehmen vom kaiserlichen Hoflieferanten zum international tätigen Pharmahersteller entwickelt.

Für die Firma war es daher selbstverständlich, sich an der aktuellen Hauptstadtkampagne „Ich bin ein Berliner“ zu beteiligen. Die Initiative präsentiert herausragende Industrieprodukte aus ganz unterschiedlichen Bereichen.

Das mittelständische Pharmaunternehmen, das sich bereits in vierter Generation in Familienbesitz befindet, ist sowohl im verschreibungspflichtigen Segment als auch in der Selbstmedikation tätig und nimmt unter anderem eine führende Rolle in den Bereichen Frauengesund-

heit, Proktologie und Schmerztherapie ein. Zum Produktportfolio zählen beispielsweise Hämmorridenmittel (Posterisan® akut und Posterisan® protect), Antimykotika (KadeFungin®), Gynokadin® Dosiergel zur Hormonersatztherapie bei Frauen, das orale Kontrazeptivum Minette®

sowie Schmerztherapeutika wie Flupirtin und Methocarbamol zur Therapie von schmerzhaften Muskelverspannungen.

Ute Wynands, Leiterin des OTC-Produktmanagements, erklärt: „Unser Herz schlägt für unsere Kunden: Ärzte, Apotheker, PTA und natürlich für die Patienten. Ob in der Gynäkologie, Proktologie oder Schmerztherapie, wir kämpfen für unsere Marktpräsenz und für den Fortbestand unseres Unternehmens am Standort Berlin.“

Start in Kreuzberg Im Jahr 1886 erwarb der Apotheker Dr. Franz Lutze die Oranien-Apotheke seines Kollegen Dr. Rudolph Kade im Berliner Stadtteil Kreuzberg. Innerhalb weniger Jahre entwickelte sich aus der Apotheke eine pharmazeutische Fabrik, die nicht nur die deutschen Schutztruppen in den damaligen Kolonien belieferte, sondern auch die Bordapotheke der kaiserlichen Yacht „Hohenzollern“. Hergestellt wurden unter anderem Verbandstoffe, Arzneien, Reiseapotheken und chirurgische Geräte. Nach dem Zusammenbruch des Kaiserreiches rettete der Sohn des Gründers, Dr. Felix Lutze, den Betrieb durch die Nachkriegsjahre. Da die Produktion aufgrund der guten Geschäftsentwicklung immer mehr Platz benötigte, wurde sie 1908



© DR. KADE

DR. KADE Firmensitz in Berlin

schließlich aus den Apothekenräumen ausgelagert und ein eigener Fabrikstandort aufgebaut.

Bereits 1922 erfolgte die Einführung von Posterisan®, des ersten Hämorrhidenpräparats auf Basis einer immunologisch wirksamen Bakterienkultursuspension. Die so genannte BKS wurde zum Ausgangspunkt einer ganzen Reihe von Arznei-

dizinerin trieb den Ausbau zum Pharmahersteller voran und wurde 2007 für ihr Engagement mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet.

Zweites Standbein Der internationale Erfolg und ein dynamisches Wachstum machten es erforderlich, die Kapazität der Produktionsanlagen zu erweitern. So wurde 1962 in Konstanz

Berlin wurde 1982 verlagert und mit der Einweihung eines neuen Verwaltungsgebäudes und moderner Produktionsstätten technologisch auf den neuesten Stand gebracht. In der Hauptstadt befinden sich heute die Fachbereiche Unternehmensentwicklung, Medizin, Produktion, Qualitätssicherung, Marketing, Vertrieb und Export. Am Standort Konstanz wurde 2009 eine hochmoderne Produktionsstätte zur Hormonverarbeitung in Betrieb genommen. Im darauffolgenden Jahr folgte mit der Vermarktung von Minette® der Einstieg in die Empfängnisverhütung.

Made in Germany Mittlerweile verlassen jährlich mehr als zehn Millionen Fertigpackungen die beiden Herstellungsstätten in Berlin und Konstanz – das entspricht mehr als 400 Tonnen Salbe, 90 Tonnen Zäpfchen und 16 Tonnen Tabletten aus eigener Produktion.

Bei Gestagenpräparaten, topischen Estrogenen, gynäkologischen Antimykotika und Antihämorrhoidalia gehört DR. KADE seit Jahren zu den führenden Unternehmen in Deutschland. Im Segment der Arzneimittel gegen Hämorrhidenleiden hat das Unternehmen ebenfalls bedeutende Marktanteile in Deutschland (aktuell über 50 Prozent), ebenso in Japan und zahlreichen anderen Ländern. Im Bereich der Gynäkologie konnte das Familienunternehmen durch die gezielte Erweiterung des Produktsortimentes mit innovativen Präparaten seine Stellung ausbauen. So hat man sich in den letzten Jahren in der transdermalen Hormonersatztherapie mit Estrogenen zum Marktführer entwickelt. DR. KADE ist nicht nur in Deutschland, sondern auch in Asien sowie in Zentral- und Osteuropa aktiv. ▶



Das erste Hämorrhidenpräparat mit BKS wird 1922 eingeführt.

mitteln. Die erste Geschäftsbeziehung konnte 1923 mit der japanischen Firma Maruho in Osaka geknüpft werden – eine erfolgreiche Kooperation im Geschäftsfeld Proktologie, die bis heute besteht. Mit Dr. Marietta Lutze übernahm 1949 die dritte Generation die Führung des Familienunternehmens. Die Me-

ein Zweigwerk errichtet, in dem heute unter anderem Teile der Produktion und der Qualitätskontrolle, die galenische Entwicklung und der Vertrieb beheimatet sind.

Mit Arthur Sackler trat 1975 die vierte Generation der Familie Lutze in die Führung des Unternehmens ein. Der Betrieb in

Firmengeschichte im Überblick:

1886 – Dr. Franz Lutze erwirbt die Oranien-Apotheke des Apothekers Dr. Rudolph Kade in Berlin.

1889 – Erste Verkäufe nach Übersee

1920 – Erste therapeutische Nutzung der immunologischen Bakterienkultursuspension (BKS) durch Eigenentwicklung.

1922 – Einführung von Posterisan®, dem ersten Hämorrhiden-Präparat mit BKS.

1923 – Beginn des Exports nach Japan (Maruho, Osaka).

1949 – Mit Dr. Marietta Lutze leitet nach dem zweiten Weltkrieg die dritte Generation das Familienunternehmen.

1962 – Inbetriebnahme des Zweigwerkes in Konstanz.

1975 – Mit Arthur Sackler übernimmt die vierte Generation der Familie Lutze Verantwortung in der Geschäftsführung.

1982 – Einweihung eines neuen und modernen Pharmawerkes in Berlin (Stadtteil Marienfelde).

1990 – Die politische Wende im Osten bedeutet für DR. KADE weitere Expansion, die mit dem Aufbau eines pharmazeutischen Außendienstes in den neuen Bundesländern eingeleitet wird.

1992 – Gründung des Joint Venture DR. KADE/BESINS Pharma in Deutschland.

1997 – Einführung des ersten Gestagen-Präparats mit natürlichem Progesteron zur Hormonersatztherapie der Frau.

1998 – Einführung eines innovativen Estradiol-Gels für die Hormonersatztherapie der Frau.

2003 – Zum Ausbau der Marktstellung im OTC-Bereich steigt DR. KADE mit den Produktreihen Posterisan® und KadeFungin® in den Apotheken-Direktvertrieb ein.

2005 – Einführung eines flupirtinhaltenen Präparats zur Behandlung von Rückenschmerzen.

2006 – Gründung des Joint Venture Kadefarm in Polen.

2007 – Einführung eines niedrig dosierten Estradiol/Gestagen-Kombinationspräparats zur Behandlung klimakterischer Beschwerden.

Für ihre unternehmerische Leistung und ihr gesellschaftliches Engagement wird Frau Dr. Marietta Lutze-Sackler mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet.

2009 – Am Standort Konstanz wird ein hochmodernes Produktionsgebäude zur Hormonverarbeitung in Betrieb genommen, in dem unter anderem Cliovelle® Tabletten produziert werden.

2011 – DR. KADE feiert 125-jähriges Firmenjubiläum.

► **Starkes Team** Der Grundsatz „Von Mensch zu Mensch“ prägt das Handeln der Mitarbeiter, die sich im Unternehmen täglich für die dauerhafte Verbesserung von Therapieerfolgen und der Lebensqualität von Patienten einsetzen. Innerhalb des Betriebes wird

Hilfe einer starken Mannschaft gegeben werden. Dafür haben wir die richtigen Kollegen. Nie habe ich beruflich so viel Vertrauen erlebt, nie so viel Selbstständigkeit und Engagement.“ Das Unternehmen beschäftigt derzeit etwa 400 Mitarbeiter, darunter rund 70 im Außen-

Beratungskonzept bei Tabuthemen Im Rahmen der Apomaxx-Fortbildungsreihe bietet das Unternehmen für PTA und Apotheker zertifizierte Seminare zu den Themen „Intimgesundheit und vaginale Infektionen“ sowie „Hämorrhiden“ an. Derartige Tabuthemen stel-

wertvolle Tipps für eine optimale Kundenberatung zu diesen Themen vermittelt“, erläutert Ute Wynands.

Nachhaltiges Wachstum Ziel des Unternehmens ist es, auch in Zukunft das Potenzial bewährter Arzneistoffe durch galenische Weiterentwicklung unter Berücksichtigung neuester Erkenntnisse aus Medizin und Pharmazie systematisch zu erschließen und in innovative Produkte umzusetzen. In den kommenden Jahren will die Firma durch Produktzukaufe, Einlizenzierung von Entwicklungsprojekten und Co-Marketingverträge in den Therapiegebieten Gynäkologie, Schmerz und Proktologie wachsen. Mittelfristig soll eine Reihe neuer Produkte aus eigener Entwicklung auf den Markt gebracht werden.

„Mit dem Bewusstsein einer langen und erfolgreichen Tradition richten wir den Blick fest auf die Zukunft. Erklärtes Ziel ist es, unser Produktportfolio sukzessive zu erweitern und somit für nachhaltiges Wachstum zu sorgen“, erklärt Detlef König aus der Geschäftsführung bei Dr. KADE. „Dabei nehmen wir unsere unternehmerische und gesellschaftliche Verantwortung sehr ernst, ob es um die Sicherung von Arbeitsplätzen am Standort Deutschland geht oder um den Umgang mit natürlichen Ressourcen.“ ■

Kirstin Engelbracht, Redaktion



© DR. KADE

Nach sorgfältiger Qualitätskontrolle werden jährlich zehn Millionen Packungen Arzneimittel produziert.

besonderes Augenmerk auf Qualität, transparente Information und Beratung gelegt. Des Weiteren werden Standards wie ein ganzheitliches Qualitätsmanagementsystem und Good Manufacturing Practice (GMP) umgesetzt.

Ute Wynands erklärt: „Immer wieder stand unser Unternehmen vor neuen Herausforderungen. Das Hannibalzitat ‚Aut viam inveniam aut faciam – finde einen Weg oder schaffe einen‘ passt wunderbar auf DR. KADE. Marktführerschaft erreichen wir nicht über ausgetretene Pfade, denn Wege müssen neu entdeckt und mit

dienst. Neben Gynäkologen im niedergelassenen Bereich besucht das Außendienstteam unter anderem regelmäßig Internisten, Orthopäden, Proktologen sowie schmerztherapeutisch tätige Ärzte. Die OTC-Produkte werden in der Apotheke durch Mitarbeiter von roha-apd vorgestellt.

„Pro Jahr werden über 400 individuelle Apotheken-Coachings realisiert. Während bei unseren Großhandelsveranstaltungen jährlich über 800 Teilnehmer zusammenkommen, sind es bei den Präsenzs Schulungen sogar rund 2000“, informiert Ute Wynands.

len immer noch eine Herausforderung im Beratungsgespräch mit den Kunden dar. Außer fachlicher Kompetenz spielt vor allem die Fähigkeit zu einer empathischen und lösungsorientierten Gesprächsführung eine große Rolle.

„Für unsere Fortbildungsveranstaltungen wurde daher ein spezielles Beratungskonzept entwickelt, das das Fachwissen über Ursachen und Behandlungsmöglichkeiten von Hämorrhiden beziehungsweise Scheidenpilzinfektion und bakterieller Vaginose sowie über die Anwendung unserer Produkte vertieft. Gleichzeitig werden PTA

DR. KADE PHARMAZEUTISCHE FABRIK GMBH

Rigistraße 2
12277 Berlin
Tel.: 0 30/72 08 2-0
Fax: 0 30/72 08 2-200
www.kade.de