

# Verantwortungsvoller Manager pharmazeutischer Marken

Seit kurzem ist die good healthcare pharma am Start. Im Exklusiv-Interview sprechen wir mit den beiden Managing Directors Kathleen Rieser und Christopher Hähner über das Leistungsspektrum, die Besonderheiten und den Vorteil, die Synergien innerhalb der Gruppe nutzen zu können. Ziel des Pharmaunternehmens ist es, den Kunden ein nachhaltiges Portfolio zu bieten, das medizinischen Nutzen, stabile Lieferketten und wirtschaftliche Perspektiven verbindet.



Kathleen Rieser und Christopher Hähner. Quelle: good healthcare group

**Frau Rieser und Herr Hähner, die good healthcare group expandiert. Sie sind ganz aktuell mit der neuen Organisation good healthcare pharma gestartet. Was verbirgt sich hinter diesem Namen?**

**Kathleen Rieser:** Die good healthcare pharma ist – wie der Brandname schon verrät – ein 100-prozentiges Tochterunternehmen der good healthcare group. Bei der neuen Organisation handelt es sich um ein auditiertes, zertifiziertes und komplett vollwertiges Pharmaunternehmen, mit dem wir in Deutschland und Europa aktiv sein können.

**Welche Ziele verfolgen Sie mit dem neuen Unternehmen?**

**Kathleen Rieser:** Wir verbinden unsere Expertise in den Bereichen Commercial, Marketing und Vertrieb mit dem Know-how von Operational. Konkret gesagt: Wir können Produkte ab Fließband übernehmen, verantworten die komplette Supply-Chain-Logistik und bringen die Arzneimittel über den Großhandel in die Apotheke. Wir decken damit den gesamten Prozess und den Healthcare-Loop ab. Der Vorteil für unsere Kunden liegt auf der Hand: Wir können

je nach Bedarf des Kunden komplette End-to-End-Lösungen ohne Brüche an den Schnittstellen bieten, aber natürlich auch jeden einzelnen Service separat.

**Was hat Sie zu diesem Schritt motiviert, Ihre Serviceleistungen auszuweiten und stärker zu diversifizieren?**

**Kathleen Rieser:** Im Prinzip gab es einen wichtigen Auslöser, der zu diesem Schritt geführt hat. Im März des vergangenen Jahres hatten wir unser Mitglieder-Treffen der Global Alliance Pharma Solutions. In verschiedenen Gesprächen mit den internationalen Kollegen wurde deutlich, dass Diversifizierung für die zukünftige Weiterentwicklung auch unseres Unternehmens von großer Bedeutung ist. Das war der Grundstein, um den Gedanken „Das ist ja spannend und das sollten wir auch machen“ in die Tat umzusetzen.

Ich habe mich daher mit Christopher Hähner, den ich seit vielen Jahren aus der Pharmabranche kenne und der über profunde Expertise im Bereich Financial verfügt, zusammengesetzt und ein Konzept entwickelt.

**Der Zeitraum von der ersten Idee bis zur Realisierung ist schon ambitioniert.**

**Kathleen Rieser:** Genau das zeichnet die good healthcare group aus – als inhabergesführtes Unternehmen sind wir finanziell unabhängig und können Ideen schnell und flexibel in marktfähige Lösungen umsetzen. Und nicht zu vergessen: Solche Herausforderungen anzugehen, macht einfach richtig viel Spaß.

**Gehen wir etwas detaillierter auf die Services der good healthcare pharma ein. Wie sieht das Leistungsspektrum aus?**

**Christopher Hähner:** Unser Geschäftsmodell basiert im Wesentlichen auf drei Säulen. Zum einen verstehen wir uns als Manager und strategischer Partner für etablierte pharmazeutische Produkte, insbesondere in späteren Phasen ihres Lebenszyklus. Diese Produkte haben häufig weiterhin einen hohen medizinischen Nutzen, stehen aber in großen Organisationen nicht mehr im strategischen Fokus. Die zweite Säule ist unsere Rolle als Partner für neue Marktangebote im RX- und OTC-Bereich, bei denen wir Unternehmen dabei unterstützen, Produkte erfolgreich im deutschen Markt zu positionieren.

**Was beinhaltet die dritte Säule?**

**Christopher Hähner:** Wir sehen uns darüber hinaus auch als Asset Manager für pharmazeutische Marken. Gemeinsam mit Industriepartnern oder Investoren entwickeln wir Strategien, um bestehende Marken langfristig weiterzuentwickeln.

**Was zeichnet das neue Pharmaunternehmen aus?**

**Christopher Hähner:** Unser Ansatz ist stark unternehmerisch geprägt. Wir betrachten pharmazeutische Produkte nicht nur aus operativer Perspektive, sondern als strategische Assets innerhalb eines Portfolios.

Viele Unternehmen konzentrieren sich verständlicherweise auf Innovationen und neue Produkte. Das führt jedoch dazu, dass etablierte Produkte oft weniger Aufmerksamkeit erhalten, obwohl sie weiterhin einen wichtigen Beitrag zur Patientenversorgung leisten. Genau an dieser Stelle setzen wir an.

**Was sind die Besonderheiten?**

**Kathleen Rieser:** Unsere Stärke liegt in der Verbindung von pharmazeutischer Expertise mit einem klaren Portfolio- und Asset-Management-Ansatz. Hinzukommt, dass unsere Dachmarke seit 14 Jahren im Markt für höchste Professionalität, Vertrauen und profunde Expertise in allen Indikationen steht.

**Christopher Hähner:** Wir konzentrieren uns bewusst auf Produkte, die medizinisch etabliert sind, aber häufig nicht mehr im Mittel-

punkt großer Innovationsstrategien stehen. Unser Ziel ist es, diesen Marken wieder eine klare strategische Perspektive zu geben und ihr Potenzial nachhaltig zu entwickeln.

**Was können Kunden bei Ihnen erwarten?**

**Kathleen Rieser:** Wir sind schnell, flexibel und agil und verbinden Expertisen aus den beiden Welten Commercial und Operational. Deshalb können wir auch unserem Anspruch gerecht werden, gemeinsam mit unseren Kunden Lösungen zu entwickeln, die sowohl wirtschaftlich sinnvoll als auch langfristig tragfähig sind.

**Christopher Hähner:** Unsere Partner können vor allem eines erwarten: eine langfristige Perspektive. Wir verstehen uns nicht nur als Dienstleister, sondern als unternehmerischer Partner, der Verantwortung übernimmt – von regulatorischen Fragestellungen über die Supply Chain bis hin zur strategischen Marktpositionierung.

**Blick in die Zukunft: Wie sehen die Pläne für dieses Jahr aus?**

**Kathleen Rieser:** Wir sind sehr ambitioniert, möchten aber behutsam wachsen. Deshalb liegt der Fokus in diesem Jahr vor allem auf dem weiteren Aufbau der organisatorischen Strukturen und unserer operativen Plattform. Parallel dazu arbeiten wir an ersten Partnerschaften und Produktprojekten, die unsere strategische Ausrichtung im Markt sichtbar machen sollen.

**Wie sehen die weiteren strategischen Schritte in den kommenden Jahren aus?**

**Christopher Hähner:** Unser Ziel ist es, schrittweise ein starkes Portfolio etablierter pharmazeutischer Marken zu managen. Dabei geht es nicht nur um einzelne Produkte, sondern um ein nachhaltiges Portfolio, das medizinischen Nutzen, stabile Lieferketten und wirtschaftliche Perspektiven miteinander verbindet.

**Wofür soll good healthcare pharma zukünftig im Healthcare-Markt stehen?**

**Christopher Hähner:** Kurz gesagt möchten wir für verantwortungsvolles Management pharmazeutischer Marken stehen. Mit unseren Services wollen wir dazu beizutragen, dass bewährte Therapien langfristig verfügbar bleiben und gleichzeitig neue Partnerschaften entstehen, die Innovation und Versorgungssicherheit miteinander verbinden.

**Kathleen Rieser:** Wir sind der vertrauenswürdige, hochprofessionell und flexibel agierende Partner, der gemeinsam mit seinen Kunden die besten Strategien und Lösungen entwickelt und umsetzt.

**Frau Rieser und Herr Hähner, vielen Dank für das Gespräch.**