

Bessere Anreize bei der Abgabe von Medikamenten

Intergenerika freut sich über die jüngst kommunizierte Absicht des Bundesrates, die Anreize bei der Abgabe und im Vertrieb von Medikamenten anzupassen.

Ein wachsendes Problem:
Arzneimittelfälschungen: Was tut die Pharmaindustrie?

Sparen mit Generika: Chancen und Grenzen: Kostenanteil ca. 3% der Belastungen zuhanden der OKP.

Transparenz bei den Beziehungen zu den Leistungserbringern: Wie die schweizerische Generika-Industrie den «Code of Conduct» umsetzt.

Überprüfung der Anreize bei der Abgabe von Medikamenten

Intergenerika hat erfreut von der jüngst kommunizierten Absicht des Bundesrates Kenntnis genommen, die Anreize bei der Abgabe und im Vertrieb von Medikamenten so anzupassen, dass teurere Arzneimittel nicht mehr bevorteilt und vermehrt preisgünstige Medikamente, nicht zuletzt Generika, abgegeben werden. Wir unterstützen diese Stossrichtung ausdrücklich. Die ins Auge gefassten Korrekturen des Vertriebsanteils entsprechen einer langjährigen Forderung unseres Verbandes.

Ausgleich der absoluten Marge

Ziel muss sein, dass die absolute Marge in CHF nicht vom Preis des ausgewählten Produktes abhängt. Dies würde bedeuten, dass der Apotheker oder der SD Arzt bei der Abgabe eines günstigeren Generikums gleich viel in der Kasse hätten wie bei der Abgabe des entsprechenden Originalpräparates. Damit wäre schon viel gewonnen, vor allem wenn man an der Substitutionstaxe gemäss LOA festhalten würde (siehe unten): Abgeltung des Mehraufwandes bei der Abgabe und margenhässig gleich lange Spiesse auch in der Dauertherapie.



Nationalrat Thomas de Courten
Präsident Intergenerika

Gebührenbremsen umsetzen

Generikafirmen bieten typischerweise sehr breite Paletten für alle klassischen Indikationen in der Grundversorgung an, pro Einsatzbereich sind jeweils alle wichtigen Wirkstoffe vertreten. Zudem müssen sie alle Dosierungen und Packungsgrössen am Start haben, das verlangt das BAG. Die Intergenerika-Unternehmen bieten deshalb nicht selten mehrere Hundert Packungen an und sind besonders stark von Gebühren betroffen, die pro Einheit anfallen. Dazu gehört z. B. die «Listing» Gebühr für die Spezialitätenliste, aber auch die Kosten für die Aufnahme in diese Positivliste und die Unkosten für eine Änderung der Packungsgrössen. Gerade diese Gebühren sollen aber durch das BAG massiv erhöht werden, z. T. um mehrere 100%! Und bei Swissmedic ist die Entwicklung der Gebühren nicht viel besser. Da braucht man sich wirklich nicht zu wundern, dass die Preise für Generika in der Schweiz höher sind als im nahen Ausland.

Zum Glück wurde ein Vorstoss, der dieser Entwicklung einen Riegel schieben will, vom Nationalrat überwiesen und der zuständige Departementschef hat in der parlamentarischen Diskussion zugestanden, dass auf die zweite Runde der BAG Gebührenerhöhung verzichtet werden soll. Wir nehmen ihn beim Wort!

Fixe Margen über das ganze Preisband unrealistisch

Identische absolute Margen für alle Produkte und unabhängig vom Preis liessen sich grundsätzlich mit fixen Beträgen über das ganze Preisband realisieren, wie zum Beispiel in Deutschland. Wenn das kostenneutral ausgeführt werden sollte, müsste die Vertriebsmarge im unteren Preissegment allerdings sehr hoch angesetzt werden. Das wäre politisch nur schwierig umsetzbar. Ziel muss es deshalb sein, die Preisstruktur so auszugestalten, dass zwar die tieferen Preise angehoben werden, aber in einer Masse, die noch akzeptabel ist.

Gleiche absolute Margen für gleiche Wirkstoffe

Deshalb würden wir anstreben, dass die absoluten Margen für **gleiche Wirkstoffe** gleich gehalten werden, dass also Abgabe eines günstigeren Generikums für den Handel immer gleich profitabel wäre, wie der Verkauf des teureren Originalpräparates mit dem gleichen Wirkstoff. Damit wäre ein ganz wesentlicher Fehlanreiz behoben. Apotheker und selbstdispensierende Ärzte würden bei der Abgabe von Generika nicht mehr bestraft, sondern könnten von einer einkommensneutralen Situation profitieren.

Kommentar:

Wir sind überzeugt, dass die Generika mit der Verbesserung der Anreize bei der Abgabe von Medikamenten viel eher gefördert würden als durch dauerndes Herumreiten auf den Preisen und zweifelhafte neue Modelle wie die Festbeträge.

Abgeltung des Aufwandes für die Substitution

Bei gleichen Margen für Originale und Generika hat der Handel noch kein Interesse, den Mehraufwand für die Generikasubstitution (Beratung; Überzeugung des Patienten; Information des Verschreibers) in Kauf zu nehmen. Diese Zusatzarbeit sollte deshalb wie bisher mit einer entsprechenden Abgeltung über die LOA sichergestellt werden. Erst mit dieser Ergänzung entstehen wirklich gleich lange Spiesse und erst damit kann sich der Handel auf die Optimierung zugunsten der OKP konzentrieren, weil er weiss, dass seinen eigenen finanziellen Interessen durch die neue Anreizstruktur gebührend berücksichtigt sind.

Und wie profitiert die soziale Krankenversicherung?

In unserem Modell würde die Einsparung zugunsten der OKP nicht durch eine Schmälerung der Marge des Handels erreicht, sondern durch die Verschiebung von patentfreien Originalen zu preisgünstigeren Generika (gemäss unseren Schätzungen liegen hier noch Einsparungen von rund CHF 150 Mio. brach). Mit identischen absoluten Margen für Originale und Generika wurden im Ausland gute Erfahrungen gemacht.

Arzneimittelfälschungen: Was tut die Pharmaindustrie?

Gefälschte Medikamente, die ohne oder mit falschen Wirkstoffen in die Vertriebskette gelangen, stellen ein wachsendes Problem dar. Immer mehr wird klar, dass davon nicht nur den Internethandel betroffen ist, sondern dass solche Fälschungen auch in die sogenannte legale Vertriebskette (über Grosshändler und Apotheken) gelangen können. Bis vor kurzem war man der Meinung, dass dabei vor allem hochpreisige Originalpräparate mit hohen Margen im Fokus stehen. Erfahrungen aus Deutschland zeigen nun aber, dass sogar sehr günstige Generika als Fäl-

schungen in die Kanäle geschleust werden. Massnahmen dagegen gehen deshalb alle an, auch die Generika-Industrie.

Ausgelöst durch die «falsified medicines directive» der EU Kommission werden auf europäischer Ebene neue Systeme zur Transparenz und zur Identifizierbarkeit aufgebaut und in den Ländern umgesetzt. Das zentrale System basiert darauf, dass alle Medikamente eine eindeutige Serialisierungsnummer erhalten, die einerseits an eine zentrale Datenbank gemeldet und anderer-

seits in Form eines zweidimensionalen Codes auf die Packung gedruckt wird. So ist jede Packung individuell bekannt. Bei der Abgabe in der Apotheke wird der Code ausgelesen und mit der zentralen Datenbank abgeglichen. Der Apotheker erhält dann innert Sekundenbruchteilen die Freigabe oder eine Warnung und kann direkt entsprechend reagieren.

Für die Implementierung wurde in Brüssel die «European Medicines Verification Organization» (EMVO) gegründet, welche die Grundlage für die nationalen «roll-outs» schafft, die dann durch die jeweiligen «National Medicines Verification Organizations» wahrgenommen wird. In der Schweiz wurde diese Funktion der Stiftung Ref-data übertragen.

So oder so gilt:

Vom Bezug von Medikamenten über ausländische Internet Anbieter ist weiterhin strikt abzuraten, wie es auch Swissmedic sehr eindringlich empfiehlt!

Nicht gelöst ist mit dieser Massnahme allerdings das Problem des illegalen Handels über das Internet. Um hier mehr Sicherheit zu generieren prüfen die Firmen weitere Erkennungsmerkmale direkt an der Packung (Folien zum Originalitätsschutz; Hologramme o. ä.).



Sparen mit Generika: Chancen und Grenzen bei OKP-Kostenanteil von ca. 3%!

Die wichtige Rolle der Generika bei der Kostenstabilisierung wird von der Öffentlichkeit immer besser wahrgenommen. Man weiss heute, dass diese Produkte ein probates Mittel sind, um bei gleicher Qualität Kosten zu sparen. Allerdings darf man sich auch keine falschen Vorstellungen machen. Mit Generika alleine kann das Gesundheitswesen nicht kuriert werden. Das zeigt schon ein Blick auf die Grösse des Marktes. Aktuell belasten Generika die OKP mit ca. 900 Mio. CHF (Basis Publikumspreis), das entspricht etwa 3% der Kosten, was, etwas salopp ausgedrückt, gerade etwa dem jährlichen Kostenwachstum im stationären Bereich entspricht! Das macht eigentlich überdeutlich, wo viel effizienter angesetzt werden könnte.

Angesichts der geringen Grösse des aktuellen Generikamarktes ist es umso erstaunlicher, wieviel Generika schon an den Einsparungen zugunsten der sozialen Krankenversicherung beitragen konnten: Wir schätzen, dass dieser Beitrag gut 1 Mia. pro Jahr beträgt, einerseits durch die eigenen kontinuierlichen Preissenkungen und andererseits und vor allem durch den Wettbewerbsdruck, den die Generika auf die patentfrei gewordenen Originalpräparate ausüben können.

Dieser letzte Punkt ist wichtig für die Zukunft: Wir brauchen auch für die kommenden Patentabläufe eine gesunde Generikaindustrie, die den Wettbewerbsdruck hochhält. Es bringt deshalb «on the long run» unter dem Strich mehr, die Generikaindustrie mit moderaten Preissenkungen leben zu lassen als bei bewährten Produkten auch noch die letzten 20 Rappen auszupressen, die Produkte so vom Markt zu drängen und damit letztlich den Wettbewerb zu stören oder gar zu unterbinden.

Kommentar:

An den Generika alleine kann das Gesundheitssystem nicht gesunden. Statt diese Zitrone kurzsichtig bis zum letzten Tropfen auszupressen, sollte man den Fokus endlich einmal auf die wirklichen lohnenden Ziele richten, also auf die grossen Posten und auf die Kostentreiber, sprich den stationären Bereich. Stichworte sind die monistische Finanzierung und die Auflösung der unseligen Mehrfachrolle der Kantone.

Wie die schweizerische Generika-Industrie den «Code of Conduct» umsetzt

Schlagzeilen über vermutete Unregelmässigkeiten in der Beziehung zwischen Arzneimittelfirmen einerseits und Medizinalpersonen andererseits machen immer wieder die Runde. Das hat zu regulatorischen Eingriffen in den Markt geführt. In den USA erfolgt die Kontrolle über den sogenannten «sunshine act», in Europa hat die EU Kommission entsprechende «Guiding Principles» stipuliert, die nun in entsprechende Guidelines bzw. «Codes of Conduct» einfließen. Ein zentrales Element dabei ist, dass geldwerte Leistungen, die von Pharmafirmen an Leistungserbringer fließen mitsamt der erbrachten Gegenleistung

transparent offen gelegt werden. Davon erhofft man sich das Ausmisten des bestehenden Graubereichs, gleich lange Spiesse zwischen den Firmen und letztlich eine Patientenbetreuung, die nur auf medizinisch wissenschaftlichen und nicht auf pekuniären Überlegungen fusst.

Die Guiding Principles sind in der Schweiz in den grundsätzlich freiwilligen «Pharma-Kooperations Kodex» eingeflossen, im Bewusstsein der Industrie, dass eine freiwillige Selbstbeschränkung und -kontrolle letztlich zielführender ist als eine staatliche Intervention.



Ein Blick in die Gazetten zeigt deutlich, dass dieses Thema nicht primär ein Problem der Generika-Industrie ist. Trotzdem hat auch die Europäische Generika Assoziation die Idee in einen separaten aber sehr ähnlichen «Code of Conduct» umgesetzt. Intergenerika ist als EGA Mitglied gehalten, diesen Code auch in der Schweiz umzusetzen, hat aber entschieden, der Einfachheit halber, ebenfalls den von der forschenden Industrie promovierten PKK zu empfehlen.

Kommentar:

Die Industrie geht einen wichtigen Schritt voraus, um die Bedeutung geldwerter Anreize in der Pharmakotherapie zu verringern oder ganz auszuschliessen. Es ist wichtig, dass uns die Politik bei der Formulierung von Art. 57 der HMG Teilrevision nicht in den Rücken fällt. Es braucht bei den Rabatten klare Regeln und eine möglichst vollständige Weitergabepflicht und keine sehr schwammigen Formulierungen mit grossem Interpretationsspielraum, der erfahrungsgemäss wieder bis zum Extrem ausgelotet wird und nur zur Spielwiese der Juristen zu werden droht.

PS:

Hätten Sie's gewusst? Alleine im Jahr 2014 sind 85 neue Generika mit mehr als 300 Packungsvarianten auf den Markt gekommen! Die logistische Leistung dieser Branche zugunsten von Patienten und Versicherern ist eindrücklich.

Impressum

Ausgabe September 2015

Herausgeber
Intergenerika
Altmarktstrasse 96
Postfach 633
4410 Liestal

www.intergenerika.ch

Geschäftsführer
Dr. Peter Huber

peter.huber@intergenerika.ch
Telefon: 061 927 64 08
Telefax: 061 927 64 10
Mobile: 079 273 14 05



Freundliche Grüsse

Dr. Peter Huber