

Generikapreise: Wer soll's richten? Markt oder Staat?

Der Bundesrat hat die Absicht, das Preisbildungssystem im patentfreien Segment schon wieder anzupassen und ein Referenzpreis- oder Festbetragssystem angekündigt. Dabei besteht doch gerade in diesem Teilmarkt schon ein Wettbewerb auf zwei Ebenen, einerseits national zwischen einheimischen Originalen und Generika und andererseits international über den Parallelimport zwischen Generika aus dem In- und Ausland! Statt immer neue Regulierungen zu schaffen, liesse man besser den Markt spielen.

Was tun bei Marktversagen? Sinnvolle Spielregeln schaffen!

Lieferengpässe: Sinnvolle und polemische Initiativen

Neue Einsparpotentiale dank Patentabläufen:
Aber nur mit einer gesunden Branche

Betrachtungen über europäische und schweizerische Lungenflügel

Was tun bei Marktversagen? Sinnvolle Spielregeln schaffen!

Wenn man den Eindruck hat, dass in einem Markt die Preise zu hoch sind, kann man – etwas billig – mit Zwangsmassnahmen reagieren und regulatorisch eingreifen. Das ist der Reflex der etatistischen Kräfte. Oder man überlegt sich, wieso ein Marktversagen vorliegt und ändert die Spielregeln so, dass der Wettbewerb wieder funktioniert. Die patentfreien Medikamente sind ein Paradebeispiel dafür: Weil die abgebenden Medizinalpersonen, also in diesem Fall die Entscheider, absolut betrachtet mehr verdienen, wenn sie teurere Medikamente abgeben, entsteht kein Preisdruck nach unten. Im Gegenteil, es werden Angebote bevorzugt, die zu höheren absoluten Margen führen. Das spricht für die Originalpräparate und gegen Generika und fällt vor allem dann ins Ge-



Nationalrat Thomas de Courten
Präsident Intergenerika

Rabatte zugunsten der OKP und der Patienten

Der Artikel 57 wird immer mehr zum grossen Knackpunkt bei der Teilrevision des HMG. Er hat eine gesundheitspolizeiliche Stossrichtung und sollte verhindern, dass der Patient statt des optimalen das marginoptimierte Medikament erhält. Bei dessen Auswahl sollten medizinisch-wissenschaftliche Gründe zählen und keine pekuniären Überlegungen hineinfunkeln. Dazu muss man Rabatte nicht verbieten, sie gehören zu einem liberalen Markt, aber man muss sicherstellen, dass sie den richtigen Empfängern zugutekommen, nämlich den Zahlern, also den Kostenträgern in der OKP oder direkt den Patienten. So kann man unerwünschte Nebenwirkungen von geldwerten Anreizen in der Pharmakotherapie verringern oder ganz ausschliessen.

Es braucht bei den Rabatten deshalb ganz klare Regeln, also die Pflicht zur vollständigen Weitergabe und keine schwammigen Formulierungen mit grossem Interpretationsspielraum, der erfahrungsgemäss wieder bis zum Extrem ausgelotet wird und nur zum Spielball der Juristen zu werden droht. Die aktuell diskutierten Gesetzestexte, vor allem des Ständerates, stellen eine Verschlimmderung des ungeliebten Artikels 33 dar und sollten vor dem Abschluss des Revisionsvorhabens noch korrigiert werden. Die Bedürfnisse des Patienten müssen im Mittelpunkt stehen und nicht ökonomische Überlegungen.

wicht, wenn die Generika unter und das Original über dem berühmten CHF 4.– Sprung im Vertriebsanteil liegen. So resultiert ein Preisdruck nach oben und die Anbieter werden es tunlichst vermeiden, durch freiwillige Preissenkungen die Handelsmargen zu verringern, die Wiederverkäufer zu bestrafen und so ihre Marktchancen zu kompromittieren. Deshalb «kleben» die Preise der meisten Generika bei den verfügbaren Höchstpreisen (und nicht – wie vom Preisüberwacher vermutet – weil die Unternehmen die vom BAG verfügbaren Preise als fix betrachten).

Dabei wäre es doch so einfach: Man müsste den Vertriebsanteil nur so ändern, dass die absolute Marge für alle Produkte mit dem gleichen Wirkstoff identisch wäre. Wenn SD Ärzte und Apotheker wüssten, dass sie sich mit der Abgabe des günstigeren Produktes finanziell nicht selber benachteiligen, würden sie subsidiär zugunsten der sozialen Krankenversicherung entscheiden und das für den jeweiligen Patienten optimale Produkt mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis wählen.

Sinnvolle Spielregeln schaffen:

Also erst die Anreize korrigieren, dann den Markt spielen lassen und die nun unnötigen Zwangsmassnahmen à la Festbeträge schubladisieren! Aktivismus ist fehl am Platz. Die Preise der Generika haben sich in den letzten Jahren halbiert und die schon aufgegleisten Auslandpreisvergleiche werden sie um weitere 15% drücken!



Heinz Brand

An der kürzlichen Konferenz «Swiss Healthcare Day» beklagte der santésuisse Präsident, Nationalrat Heinz Brand die Tatsache, dass im Gesundheitswesen unterschiedliche Leistungen (dazu gehören auch formell gleiche Leistungen, die mit unterschiedlicher Qualität geliefert werden) gleich entschädigt werden müssen.

Wenn man das auf Medikamente extrapoliert, dann wird schnell klar, dass Festbeträge genau das sind, was er und wir nicht wollen ... Das Referenzpreissystem verlangt nämlich nichts anderes: Unabhängig von der angebotenen Versorgungsqualität soll der gleiche Preis entschädigt werden!

Lieferengpässe: Sinnvolle und polemische Initiativen

Vor einigen Monaten ist die neue Meldeplattform des BWL für Informationen über mögliche Lieferengpässe funktional geworden. Die ersten Erfahrungen sind durchaus positiv. Die multidisziplinär zusammengesetzte Expertengruppe erhält von der Industrie Informationen aus erster Hand, kann sich ein vollständiges Bild von der Gesamtsituation machen und auch unter Berücksichtigung der zeitlichen Aspekte Massnahmen auslösen, die aus der Warte des einzelnen Stakeholders nicht möglich wären. Besonders wertvoll ist in diesem Kontext die Mitarbeit der Behördenvertreter, speziell der Fachleute von Swissmedic. Wenn sie erkennen, dass Präparate mit gewissen Wirkstoffen bei allen Anbietern fehlen, können sie ohne wettbewerbsrechtliche Bedenken die Schleusen öffnen und zeitlich begrenzt

allen betroffenen Firmen die Einfuhr von Medikamenten aus dem Ausland erlauben.

Dagegen führen Schnellschüsse ohne Einbindung der Betroffenen selten zu guten Resultaten. Ein Beispiel dafür ist die Website «drugshortage.ch», die von einem einzelnen Player aufgebaut wurde und medial vermarktet wird. Was gut gemeint ist, muss nicht gut sein, im Gegenteil. Auf dieser Plattform kann jeder Marktteilnehmer nicht validierte Informationen zu vermeintlichen Lieferengpässen einpflegen, ohne mit dem Lieferanten Rücksprache genommen zu haben. Damit geht man dann aber auch die Verpflichtung ein, das Produkt nach Beendigung des Lieferunterbruchs wieder zu entfernen. Das kommt nicht gut heraus. Wenn man ein Produkt endlich wieder er-

hält, vergisst man vor lauter Glück gerne, die nötige Streichung vorzunehmen. Die Qualität der Informationen ist dann auch entsprechend schlecht. Stichproben zeigten, dass bis zu 50% der Präparate, die auf «drugshortages» gelistet waren in Tat und Wahrheit verfügbar waren.

So ist niemandem geholfen und die lange Liste vermeintlich fehlender Arzneimittel führt eher zur unnötigen Verunsicherung als zur hilfreichen Unterstützung zur Verbesserung der Liefersituation.

Kommentar:

Die immerwährende, flächendeckende und vollständige Lieferfähigkeit mit Medikamenten ist nicht gottgegeben. Versorgungssicherheit, wie wir sie kennen und schätzen, hat ihren Preis und bedingt ein Anbieteroligopol und/oder eine faire Abgeltung. Die aktuell immer noch komfortable Situation sollte nicht durch marktverengende Experimente gefährdet werden.

Neue Einsparpotentiale dank Patentabläufen

Bekanntlich löst die Konkurrenzierung durch Generika jedes Jahr Einsparungen von mehr als 1 Mia. Franken zugunsten der obligatorischen Krankenpflegeversicherung aus. Dieses Potential wird in den nächsten Jahren weiter zunehmen: Wichtige weitere Originalpräparate verlieren den Schutz des geistigen Eigentums und substantielle Umsätze werden dadurch generikafähig. Danach wird der Markteintritt von Generika erstmals für Preiswettbewerb bei diesen Wirkstoffen sorgen. Das ist eine gute Nachricht für eine moderne Arzneimittelversorgung der Patienten.

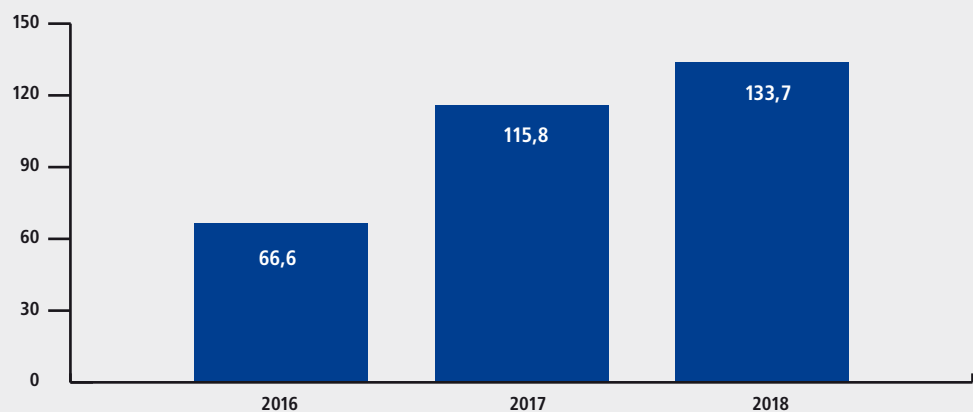
Damit diese Chancen auch in Zukunft genutzt werden können, braucht es eine gesunde Generikaindustrie mit zahlreichen Anbietern, die sich mit attraktiven Angeboten um die neu zugänglichen Absätze streiten. Das tun sie von sich aus. Die Politik muss dazu gar nichts beitragen –

ausser, dass sie die Rahmenbedingungen so ausgestaltet, dass die Branche bis dann nicht ausgetrocknet ist und nicht plötzlich ein Duo- oder Monopol besteht und der Wettstreit um die Marktanteile nicht mehr stattfindet. Festbeträge führen in der Regel zu Marktverengungen und sind in einem Markt, der jetzt schon kaum eine Handvoll Anbieter kennt, das falsche Rezept.

Kommentar:

Wichtige Patentabläufe der letzten Jahre (z. B. bei den Lipidsenkern) haben gezeigt, dass nach dem Markteintritt von Generika mehr Patienten von wichtigen Arzneimitteltherapien profitieren können und dass die Gesamtkosten für diese Therapieform dann trotzdem sinken. Mehr Wirkung für weniger Geld. Was will man mehr?

Patentabläufe bis Ende 2018



Wert ex-factory in Mio. CHF

© 2013, IMS HEALTH

Kostentreibendes Sonderzüglein von Swissmedic oder «Betrachtungen über deutsche und schweizerische Lungenflügel»

Die so erhofften Einsparungen können aber nur realisiert werden, wenn die dazu nötigen Generika auch auf den Markt kommen können. Hier stellt die Swissmedic Zulassung ein grosses Hindernis dar: Generika für die Inhalation zur Behandlung von Asthma und chronischer Bronchitis werden fast systematisch abgelehnt.

Diese bilden die letzte grosse Gruppe von Produkten mit chemischen Wirkstoffen, deren Schutzablauf noch bevorsteht. Sie sind damit ein wichtiges «Substrat» für die Aktivitäten der Generikafirmen in den nächsten Jahren. Leider unterscheiden sich die Anforderungen an die Zulassungsunterlagen zwischen der EMA und Swissmedic massiv. Konkrete Beispiele

zeigen, dass mit identischen Unterlagen sehr unterschiedliche Entscheidungen erhalten werden. Es ist nicht nur für Experten schwer nachvollziehbar, wieso gewisse Produkte in Lörrach und in Como eingesetzt werden dürfen, in Basel und Chiasso aber nicht. In einzelnen Fällen liegen aus der EU positive Zulassungsent-scheide von 27 unabhängigen Behörden vor, in der Schweiz wird gleichwohl abgelehnt.

Sind die hiesigen Lungenflügel wirklich so verschieden von denjenigen unserer Mitmenschen in Deutschland oder Italien oder grassiert hier etwa galoppierender Protektionismus? Um das herauszufinden, engagiert sich Intergenerika für die Bereinigung der unterschiedlichen Beurteilungen in Expertenpanels.

Der «Generifuchs» erklärt Generika

Immer noch sind Generika, ihr regulatorisches und pharmapolitisches Umfeld und ihre Bedeutung für das Gesundheitswesen für viele interessierte Laien ein Buch mit sieben Siegeln. Eine neue Intergenerika Broschüre sorgt hier für Abhilfe. In fünf Minuten erhält man die Informationen, die es braucht, um auch zu diesem Thema eine fundierte Meinung zu haben. Bei Bedarf stehen diese Falblätter gerne auch in grösserer Anzahl zur Verfügung.

Bestellen Sie unter
info@intergenerika.ch



PS:
Auch bei den Social Media tut sich bei Intergenerika etwas. Neu haben wir schon mehr als 100 Twitter-Follower. Besuchen Sie uns doch auch!

Impressum

Ausgabe März 2016

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