

ZAHL DES MONATS

69,4 Prozent

69,4 Prozent

69,4 Prozent

69,4 Prozent

Rabattverträge dominieren Arzneimittelmarkt

Die Arzneimittelversorgung in der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) wird immer stärker durch Rabattverträge geprägt. Im September 2009 gaben die Apotheken im generikafähigen GKV-Markt 23,4 Millionen Packungen Arzneimittel ab, über die ein Rabattvertrag bestand. Damit erreichte die Rabattquote in diesem Marktsegment 69,4 Prozent. Der Absatz im GKV-Gesamtmarkt belief sich auf 54,2 Millionen Packungen. Der Anteil „rabattbegünstigter“ Arzneimittel lag im September 2009 mithin bei 43,1 Prozent. Dies geht aus Zahlen des unabhängigen Marktforschungsinstitutes INSIGHT Health hervor.

Auf Generika, die unter Rabattvertrag stehen, entfiel im September 2009 ein Absatzanteil von 96,4 Prozent. Die Generikahersteller schultern somit die Hauptlast der zusätzlichen Entlastungen der GKV. Ausgerechnet die Unternehmen, die die GKV durch ihre günstigen Listenpreise ohnehin permanent entlasten (2008 um 7,8 Milliarden Euro bzw. 0,8 Beitragssatzpunkte), müssen nun auch noch die mit den Rabattverträgen verbundenen Preisnachlässe aus ihren Erlösen finanzieren.

Die aktuellen Rahmenbedingungen zwingen die Generikahersteller, sich an Aus-

schreibungen von Rabattverträgen zu beteiligen. Von autonomen unternehmerischen Entscheidungen kann dabei keine Rede sein. Dies gilt vor allem für die Wirkstoffverträge mit Marktexklusivität, die einen ruinösen Unterbietungswettbewerb entfesselt haben. Unternehmen, die einen Zuschlag erhalten, erwerben ein befristetes Belieferungsprivileg. Unternehmen, die leer ausgehen, unterliegen hingegen für die Laufzeit der Rabattverträge einem faktischen Verkaufs- und Belieferungsverbot. Sie sind vom Markt ausgeschlossen. „Ausschreibungsgewinner“ müssen ihre exklusive Marktposition jedoch mit Preisnachlässen erkaufen, deren Höhe oft über das betriebswirtschaftlich rationale Maß hinausgeht. Der Rabattvertragswettbewerb kennt also nur Verlierer. Folge: Die Leistungsfähigkeit und Innovationskraft der Generika-industrie und der Generikastandort Deutschland stehen auf dem Spiel.

Im Hinblick auf die zahlreichen Risiken und Nebenwirkungen von Rabattverträgen nimmt die Zahl der Kritiker zu, die ihre Abschaffung fordern und stattdessen Wettbewerbskonzepte propagieren, bei denen nicht nur der Preis, sondern auch spezifische Vorteile des Arzneimittels im Fokus stehen.

Pro Generika e.V. >> www.progenerika.de

ANSPRECHPARTNER:

Thomas Porstner, Pressesprecher

Tel: 030. 81 61 60 9-40 Mail: info@progenerika.de