



# Medieninformation

## AOK-Rabattverträge 2009: Erste Zuschläge für acht Wirkstoffe führen zu deutlichen Verschiebungen der Marktverhältnisse

Seite 1/3

**Frankfurt, 14. April 2009.** Die AOK hat für ihre dritte bundesweite Ausschreibung von Arzneimittel-Rabattverträgen am 9. April 2009 die ersten Zuschläge nun auch offiziell erteilt. Diese betreffen 8 von insgesamt 63 Wirkstoffen, die in 40 Einzelverträge münden. Eingebunden sind 8 Bieter bzw. Bietergemeinschaften, die in unterschiedlichen Ausmass Zuschläge über 5 Gebietslose erhielten. Der Anteil der acht Substanzen am gesamten AOK-Ausschreibungspaket ist mit unter 5% zwar gering. Erste Analysen von IMS zeigen jedoch, dass sich die Marktverhältnisse für die Hersteller drastisch verschieben werden.

### **Erste Zuschläge machen nur 5% am Gesamtpaket von 63 Wirkstoffen aus**

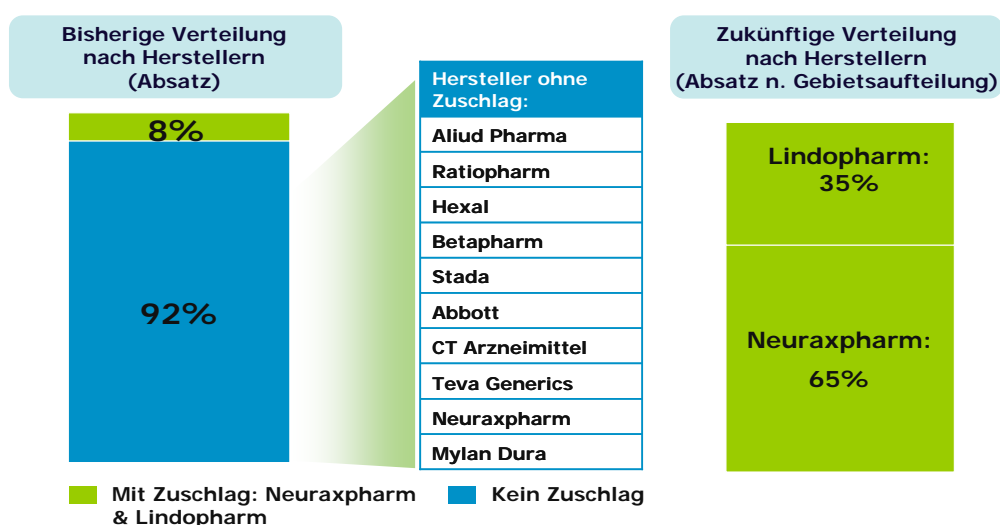
Das gesamte Ausschreibungspaket über 63 Wirkstoffe steht für über 900 Mio. Euro Umsatz (zu Listenpreisen nach Abgaben des pharmazeutischen Unternehmers) und rund 98 Mio. abgegebene Packungen. Die ersten acht Substanzen mit Zuschlag machen davon lediglich 5% des jährlichen Umsatzes aus, nach der Menge abgegebener Arzneien (Packungen) knapp 4%. Für „große“ Wirkstoffe wie z.B. die Herz-Kreislauf-Therapeutika Enalapril oder Lisinopril stehen die Zuschläge noch aus.

Bei fünf der acht Substanzen erhielt jeweils ein Anbieter den alleinigen Zuschlag über alle fünf Gebiete. Bei den übrigen drei Substanzen teilen sich mehrere Hersteller die Zuschläge über die fünf Gebietslose. Am Beispiel der umsatz- und absatzstärksten der acht Substanzen, Melperon, zeigt sich, wie sich durch die Verträge die Marktverhältnisse verändern können.

## Verschiebung der Marktverhältnisse insgesamt und regional – Beispiel Melperon

Die ersten Zuschläge zeigen bereits, dass sich die Marktverhältnisse deutlich verändern werden und Marktanteile neu verteilt werden. Über den Wirkstoff Melperon (zur Behandlung von Unruhezuständen) schloss die Firma Neuraxpharm für die Gebietslose 1, 4 und 5 ab, die restlichen beiden fielen an das Unternehmen Lindopharm.

AOK-Rabattverträge: Zuschlag für den Wirkstoff Melperon an zwei Hersteller



Absatz/Melperon bei AOK 2008: 950.000 Packungseinheiten  
 Umsatz/Melperon bei AOK 2008: 5,5 Mio. Euro zu ApU

Quelle: IMS Contract Monitor® National, Jahr 2008, ApU = Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmers

**Am Beispiel des Wirkstoffs Melperon zeigt sich wie durch AOK-Zuschlag die Marktverhältnisse verschoben werden**

Melperon ist mit 950.000 jährlich abgegebenen Packungen bzw. einem Anteil von 28% die nach Menge größte unter den acht Substanzen mit Zuschlag.

2008 entfällt auf die beiden Unternehmen, die aktuell den Zuschlag erhielten, bei der AOK ein Marktanteil von 8%. Die übrigen 92% (bzw. 5 Mio. Euro) teilen sich zehn weitere Unternehmen. Durch den neuen AOK-Vertrag, der ab Juni 2009 in Kraft treten soll, erschließt sich für beide Firmen ein großes Potenzial. Zwar ist dieses durch die Zuteilung von zwei bzw. drei Gebieten ungleich. Denn während sich für Lindopharm ein Potenzial von 1,9 Mio. Euro ergibt, stehen für Neuraxpharm 3,6 Mio. Euro zur Disposition.

Für Lindopharm, dessen Melperon-Präparate bislang kaum zu Lasten der AOK verordnet wurden, bedeutet das praktisch die Chance „von Null auf Hundert“ zu kommen. Für Neuraxpharm, das bei der AOK mit Melperon-Präparaten bereits gut vertreten ist, ergibt sich immerhin eine mögliche fünffache Umsatzsteigerung, allerdings berechnet zu Listenpreisen. Wenn jedoch, wie an verschiedener Stelle verlautbart, die neuen AOK-Rabattverträge Preisnachlässe in deutlich höherem Ausmaß als bisher bedeuten, stellt sich die Frage, ob eine Nichtbeteiligung an den Verträgen für manchen Hersteller sogar die bessere Option darstellt.

Für die Unternehmen, die keinen Zuschlag erhalten haben oder nicht mitgeboten haben, fallen die Einschnitte bei Melperon zwar eher gering aus, da sich die Substanz bislang auf Produkte von relativ vielen Anbietern verteilt. Dennoch müssen auch diese Unternehmen die neuen Verhältnisse – national und regional – antizipieren und Handlungsoptionen eruieren, um Verluste im Rahmen zu halten und Ressourcen neu zu allokalieren.

**Datenquelle:**

*IMS Contract Monitor ® National: Monatliches Monitoring des rabattbetroffenen (RV) bzw. gesamten GKV-Marktes (GKV), auf Basis der sieben aggregierten Kassenarten und mit Aufbruch der Top Krankenkassen. Grundlage für Reporting, Planung und Analyse von Märkten mit der Software IMS Dataview®.*

**Kontakt / Pressestelle:**

Dr. Gisela Maag  
Pressesprecherin  
Tel.: 069-6604 4888  
Fax: 069-6604 5590  
Email: GMaag@de.imshealth.com  
**www.imshealth.de**

**ÜBER IMS:**

*IMS HEALTH ist seit über 50 Jahren der weltweit führende Anbieter von Informationen und Dienstleistungen für den Pharma- und Gesundheitsbereich. In mehr als 100 Niederlassungen weltweit verknüpft IMS unzählige Healthcare Informationen mit großem Analyse Know-how und umfangreicher Consulting Expertise. Neu bei IMS Health ist der Bereich „Gesundheitssystemforschung und Risiko-Strukturmanagement“ und Angebote für Krankenkassen.*