

Preiskampf Generika – Originalpräparate

Die Preisspirale dreht sich unentwegt

Die Hersteller von Originalpräparaten haben auf den Generika-Boom mit Preissenkungen reagiert, zwei davon behördlich angeordnet; die Generika-Hersteller zogen nach. Wie wirkt sich die Preisspirale am Verkaufsort aus? Zwei Apotheken nehmen Stellung zu aktuellen Fragen.

Die Generika-Industrie ist schneller geworden: Nach Patentablauf sind bis zu 90 Prozent der Originale nach einem Jahr substituiert. Beigetragen zum Generika-Boom hat auch der im Herbst 2005 eingeführte differenzierte Selbstbehalt, der eine Preisspirale nach unten auslöste. Neben zwei behördlich verordneten Preissenkungen hatten viele Anbieter ihre Preise freiwillig gesenkt, oft mehrmals. Nach einer Studie von e-mediat waren per September 2006 die Generika erneut rund einen Drittel günstiger als Originalpräparate. Eine «traditionelle» und eine Generika-Apotheke äussern sich Ende Jahr zu diesem Fragenkomplex.

«Es ist wie an der Börse ...»



Fotos: zvg

Dr. Dieter Blattner, Generika Apotheke Bern; Dieter Blattner ist GL-Mitglied der Apotheken Drogerien Dr. Bähler AG.

«Die Zeiten des geregelten und preisstabilen Pharmamarktes sind definitiv vorbei. Wir Apotheken werden täglich von Änderungen überflutet. Deshalb gilt auch in unserer Branche nur noch der «aktuelle Tagespreis». Um korrekte Preise verrechnen und Preisvergleiche anstellen zu können, bedarf es teurer und aufwendiger Apothekensoftware, die ständig à jour gehalten werden muss.

Es gibt zwei Grundstrategien, um mit einem neuen Generikum in den Markt zu kommen: Mit Innovation im Bereich der Galenik (wie z. B. Teilbarkeit, Retard-Formulierungen usw.) oder über den Preis. Generikas können so eine echte Bereicherung zur bestehenden Auswahl von Medikamenten darstellen.

Patienten, die ein bestimmtes Generikum gewohnt sind, verlangen dieses gezielt. In anderen Fällen sind es Arzt oder Apotheker, die Patienten auf geeignete Generika umstellen.

Die Umstellung von Originalpräparaten auf Generika ist jedoch nicht in jedem Falle möglich bzw. zu empfehlen, da bei bestimmten Patienten

die Blutwerte nicht verändert werden dürfen. Geschieht dies trotzdem, so kann es bei solchen Patienten wegen unterschiedlicher Wirkstofffreisetzung zu gefährlichen und unangenehmen Wirkstoffschwankungen kommen. Die Folge davon sind aufwendige und teure Neueinstellungen der Blutwerte. Deshalb empfehlen wir die Generika von Psychopharmaka und Antiepileptika strikte nur bei Erstverordnungen.

Auf der anderen Seite sind beispielsweise bei Antibiotika kaum Unterschiede für die Patienten wahrnehmbar.

Weitere Preissenkungen auf dem Buckel der Apotheken, die dadurch jährlich mehrere Zehntausend Franken pro Apotheke verlieren, werden folgen. Bei bestimmten Präparaten dürfte die Schmerzgrenze jedoch erreicht sein, da der Ex-Factory-Preis gefährlich nahe beim Deckungsbeitrag liegt.

Fälle, in denen ein Generikum teurer ist als das Originalpräparat, können wir den Patienten nur mit Mühe erklären. Ich versuche dann jeweils mit der Börse zu vergleichen – wir können nur die aktuellen Tagespreise unserer Apothekensoftware entnehmen, alles andere ist Schnee von gestern.»

«Das Hauptargument – der Preis – ist nicht mehr so spürbar»



Dr. Reto Ruf, Inhaber der Beratungsfirma Innovamed und Mitinhaber der Pilger Apotheke AG Basel; Reto Ruf ist auch Gründungsmitglied und Verwaltungsratspräsident der Notfallapotheke Basel AG.

«Wir stützen uns bei unserer Generika-Beurteilung auf die entsprechenden Plattformen wie www.rx-generics.ch und auf unsere Erfahrung ab. Der Service ist für uns bei der Auswahl ein wichtiges Kriterium; wir arbeiten mit Firmen zusammen, von denen wir gute Dokumentationen erhalten und die Schulungen anbieten.

Anfang 2006 spielten wir eine sehr starke Rolle in der aktiven Substitution. Wenn wir eine Substitution vorgenommen haben, informieren wir den Arzt darüber; in der Regel verschreibt dann der Arzt dieses Generikum oder allenfalls den Wirkstoffnamen. Vielen Stammkunden wird heute bereits ein bestimmtes Generikum verschrieben. Bei neuen Patienten sprechen wir die Kunden weiterhin aktiv auf Generika an. Bei jenen Originalen, deren Preise fast auf das Generikum-Niveau gesenkt worden sind und somit im Selbstbehalt den Generika gleichgestellt sind, ist es jedoch schwieriger, einen Kunden auf ein Generikum umzustellen, weil das Hauptargument – der Preis – nicht mehr so spürbar ist.

Ich gehe davon aus, dass der Wettbewerb unter den Generika-Anbietern härter werden wird und erwarte eine gewisse Konsolidierung. Cimex ist eingestiegen, Teva ist aktiv, wir werden konfrontiert mit Firmen, die in Indien und China herstellen lassen: Dies könnte zu einem Preiskampf unter den Generika-Anbietern führen.

Für mich ist der Preis jedoch nur ein Teilaspekt; das Gesamtpaket muss stimmen. Ein höherer Preis als beim Original rechtfertigt sich nicht, ausser in jenen Fällen, in denen bestimmte Generika sich als Markenprodukt haben etablieren können, so z. B. jene Generika, die eine echte Innovation bei der Galenik darstellen und die Vorteile gegenüber dem Original bringen.

Eine Umstellung vom Generikum zurück auf das Original, nur weil das Original kurzfristig wieder billiger ist als das Generikum, wird von den Patienten kaum gewünscht, ganz abgesehen davon, dass ein solches Hin und Her auch aus Sicherheitsgründen nicht zweckmässig ist.» ■

Jürg Lendenmann



Teilen Sie Ihre Meinung mit unter www.pharma-blog.ch.