



**Stellungnahme des IKK e.V.
zu den Auswirkungen von Rabattvertrags-
ausschreibungen auf die Generikaindustrie
in Deutschland**

Stand 15.02.2013

IKK e.V.

Hegelplatz 1

10117 Berlin

030/202491-0

info@ikkev.de

Stellungnahme

Die Innungskrankenkassen messen Rabattverträgen nach § 130a Absatz 8 SGB V eine hohe Bedeutung zur effizienten Arzneimittelkostensteuerung zu. Die Stellungnahme des GKV-Spitzenverbandes wird inhaltlich vollumfänglich geteilt.

Rabattverträge gibt es seit circa fünf Jahren. Die Erfahrungen der Innungskrankenkassen zeigen, dass sich die Anzahl der Anbieter in dieser Zeit erhöht hat und die Zahl der Verträge stetig gestiegen ist. Ein Großteil der Rabattverträge wird zwar mit Unternehmen geschlossen, die internationalen Muttergesellschaften unterstehen. Diese Firmen hatten jedoch auch schon vor der Zeit der Rabattverträge eine herausragende Marktpositionierung. Unter dem Dach der weiter unten dargestellten fünf Muttergesellschaften findet sich eine Vielzahl von Unternehmen, die im Vertragswettbewerb wiederum miteinander in Konkurrenz stehen. Eine marktbeherrschende Stellung eines oder zweier Unternehmen bzw. Konzerne zeichnet sich derzeit nicht ab. Beispielhaft seien im Folgenden fünf Konzernstrukturen benannt, mit denen eine große Innungskrankenkasse Rabattverträge gem. § 130a Absatz 8 SGB V geschlossen hat:

1. NOVARTIS (1A Pharma GmbH, Hexal AG, Sandoz Pharmaceuticals GmbH)
2. TEVA (Teva Deutschland GmbH, Ratiopharm GmbH, AbZ Pharma, AWD Pharma, CT-Arzneimittel)
3. STADA (Stadapharm Arzneimittel GmbH, Aliud Pharma GmbH, Cellpharm)
4. HEUMANN (Heumann Generica GmbH & Co KG, Heunet Pharma GmbH & Co KG)
5. SANOFI (Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, Winthrop Arzneimittel GmbH)

Daneben erteilen die Innungskrankenkassen nach Bewertung der wirtschaftlichsten Angebote aber auch immer wieder an kleinere, inhabergeführte und mittelständische Unternehmen Zuschläge. Vor allem das Mehrpartnermodell, welches die Vergabe von drei Losen pro Wirkstoff vorsieht, schützt die mittelständischen Hersteller. Anzumerken

ist hier, dass die Rabattverträge auch für kleine Unternehmen eine Chance bieten, Vertragspartner von Krankenkassen zu werden. So haben sich beispielsweise Pharmahersteller wie die Bluefish Pharma GmbH und die Aurobindo GmbH durch die Ausschreibungen im Markt platzieren können.

Die Innungskrankenkassen gehen bei Generika-Ausschreibungen unterschiedlich vor. Es gibt Krankenkassen, die die Wirkstoffausschreibungen eigenständig durchführen. Andere haben diese Aufgabe an Dienstleister vergeben. Schon durch diese unterschiedliche Vorgehensweise ist sichergestellt, dass eine große Zahl von Anbietern Zuschläge erhalten und somit das Entstehen eines Oligopols verhindert wird.

Fazit: Die Einsparungen, die sich für die GKV durch Rabattverträge erzielen lassen, sind signifikant. Der Wettbewerb um die Zuschläge zeigt eine positive Wirkung. Sowohl die bekannten Generikahersteller als auch mittelständische Unternehmen beteiligen sich vital an den Ausschreibungen. Der Markt ist für pharmazeutische Hersteller interessant, da sie mit einer Vielzahl an Krankenkassen zahlreiche Verträge zu unterschiedlichen Wirkstoffen schließen können. Die geschlossenen Vereinbarungen geben den Unternehmen Planungssicherheit. Das Instrument der Rabattverträge sollte daher sowohl im Interesse der GKV als auch der pharmazeutischen Unternehmer weiterhin zur Verfügung stehen.

Die Stellungnahme des IKK e.V. ergeht im Namen von IKK Brandenburg und Berlin, IKK classic, IKK gesund plus, IKK Nord, IKK Südwest sowie BIG direkt gesund.