

Rabatt- und Preisverhandlungen zunehmend im Fokus INSIGHT Health und Kooperationspartner stellen Lösungsansätze vor

Waldems-Esch, 24. März 2010. Rabattverträge nach § 130a (8) SGB V bestimmen in zunehmendem Maße die Arzneimittelmärkte. Für bereits knapp die Hälfte (48 %) aller Arzneimittelverordnungen in der GKV werden mittlerweile rabattierte Arzneimittel abgegeben, was nicht zuletzt auch die Vertriebsstrategien der Hersteller tangiert. Diese und weitere Trends der Arzneimittelmärkte waren Gegenstand einer Informationsveranstaltung vor 70 Teilnehmerinnen und Teilnehmern am vergangenen Donnerstag (18. März) in Dreieich bei Frankfurt am Main zum Thema „Die Rolle des pharmazeutischen Vertriebs im Umfeld von Rabattverträgen“. Ausrichter waren die Dienstleistungsunternehmen INSIGHT Health (Markt- und Versorgungsforschung), Credopard (Personalberatung und -coaching), IDV (Datenmanagement und Alert-Systeme), direkt + online (Dialogmarketing) sowie P&P Software und Consulting (Außendienststeuerung).

Der Anteil der rabattierten Arzneimittel beträgt bei Generika derzeit 70 %, während er bei den Altoriginalen mit 17 % und bei den patentgeschützten Arzneimitteln mit 6 % (noch) deutlich darunter liegt. Bezogen auf den Umsatz wird derzeit ein Fünftel der Arzneimittel rabattiert abgegeben. Damit ist die Teilnahme an Rabattverträgen für die generischen Hersteller - wie von Michael Ewers, CEO von betapharm, in seinem Vortrag ausgeführt - bereits heute zum entscheidenden Wettbewerbsparameter geworden. Auch die Originalhersteller beschäftigen sich intensiv mit dem Thema Direktverträge zwischen Krankenkassen und Pharmaindustrie. Dies wurde deutlich bei den Ausführungen von Christian Schallermaier, Senior Manager Health Care bei Merck Serono, zu den Möglichkeiten und Grenzen dieses vertraglichen Instruments für die forschende Arzneimittelindustrie.

Verändern könnte sich die Situation angesichts der Verlautbarungen von Vertretern der Koalitionsfraktionen, die Rabattverträge zu modifizieren (FDP) oder gar wieder abzuschaffen (CDU/CSU), nicht zuletzt um die mittelfristigen Nachteile einer Oligopolisierung der Anbieterstrukturen abzuwenden.

Im Anschluss an die Diskussion der aktuellen ökonomischen und politischen Trends präsentierten die Referentinnen und Referenten intelligente Datenlösungen und maßgeschneiderte Unterstützungsangebote für Hersteller und andere Akteure des Pharmasektors. Solche Angebote, die innerhalb der Kooperationspartner auch „aus einer Hand“ erstellt werden können, sind für die Unternehmen nützlich wie notwendig, um auf den steigenden Preis- und Wettbewerbsdruck mit kurzfristigen Anpassungsreaktionen und strategischen Neuausrichtungen zu reagieren.

Bei Rückfragen und Interviewwünschen wenden Sie sich bitte an: Petra Exner, INSIGHT Health, Tel.: 06126/955-32, Fax: 06126/955-20, PExner@insight-health.de.

INSIGHT Health ist ein führender Informationsdienstleister im Gesundheitsmarkt mit einem breiten Portfolio datenbasierter Services zur Markt- und Versorgungsforschung. Der Erfolg von INSIGHT Health liegt in der Bereitstellung individueller Lösungen für die pharmazeutische Industrie, Krankenversicherungen, Ärztevereinigungen und weitere Entscheider im Gesundheitsmarkt. Weitere Informationen über INSIGHT Health finden Sie unter www.insight-health.de.

Credopard GmbH
Personal- und Unternehmensberatung

IDV GmbH
Pharmadienstleister für Vertriebs- und Außendienstinformationen

direkt & online GmbH
Direktmarketing spezialisiert für den pharmazeutischen Bereich (Komplettservice)

P&P Software u. Consulting GmbH
Partner der pharmazeutischen Industrie für Außendienststeuerung (Softwarelösungen)