



Medieninformation

GKV-Preisverhandlungen nach AMNOG – europäische Vergleichspreise benötigt

Neuer Service von IMS HEALTH unterstützt bei Preisfindung

Frankfurt, 14.02.2012. Mit dem Arzneimittelmarkt-Neuordnungsgesetz (AMNOG) wurde in Form der Nutzenbewertung von Arzneimitteln eine neue Maßnahme zur Kostensenkung im Arzneimittelsektor beschlossen. Letzendlich entscheidet nun der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA), ob neue Arzneien einen Zusatznutzen gegenüber bestehenden Vergleichstherapien aufweisen oder nicht. Ist ein solcher gegeben, verhandeln pharmazeutische Hersteller und der Spitzenverband der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-SV) einen Erstattungsbetrag, den die Hersteller den Kassen als Rabatt auf den Medikamentenpreis gewähren müssen.

In einer Rahmenvereinbarung haben sich im Oktober 2011 der GKV-SV und die Verbände der pharmazeutischen Industrie über fast alle Parameter für die Rabattverhandlungen geeinigt. Uneinigkeit besteht noch hinsichtlich der Kriterien zur Vergleichbarkeit der Preise in anderen europäischen Ländern sowie zur Frage, welche Länder ein einen solchen Vergleich einbezogen werden sollen. Internationale Preisvergleiche stellen ein komplexes Phänomen dar, denn es sind zahlreiche Kriterien zu berücksichtigen, um nicht „Äpfel mit Birnen“ zu vergleichen. IMS HEALTH hat mit *IMS® Pricing Insights* eine neue Dienstleistung entwickelt, die dieser Herausforderung Rechnung trägt und eine rationale Basis für Preisverhandlungen liefert.

„Europäische Preisvergleiche“ – komplexes Phänomen

Die ersten Rabattverhandlungen haben im Januar 2012 begonnen. Dazu bedurfte es im Vorfeld eines Konsenses über die wichtigsten Parameter, z.B. die Auswahlkriterien für Vergleichsarzneien, die Bemessung der Jahrestherapiekosten, die Festlegung von Verordnungsmengen und den Umgang mit gegebenenfalls davon auftretenden Abweichungen. Offen blieb, welche Kriterien zur Vergleichbarkeit der Preise in anderen europäischen Ländern gelten sollen. Hierzu wurde von den Vertragsparteien die Schiedsstelle angerufen.

- Seite 1/4 -

Europäische Preisvergleiche stellen ein komplexes Phänomen dar. Z.B. kommt es neben der Definition des „tatsächlichen Abgabepreises“ besonders auf die Auswahl der zum Vergleich herangezogenen Länder und die „Art der Anwendung“ dieser Informationen an. Grundsätzlich gilt, dass eine direkte Preissteuerung in nahezu allen europäischen Ländern Standard ist. Die Verfahren reichen von der gesetzlichen Preisfestlegung über Preisverhandlungen bis hin zu indirekten Preisregelungen durch Gewinnlimitierung des pharmazeutischen Herstellers. Zusätzlich erfolgen in Europa Vermarktungs- und Preishürden auf unterschiedlichen nationalen und subnationalen Ebenen.

Bislang nutzen viele Länder Deutschland als Referenzpreisland und dementsprechend aufmerksam wird die hiesige neue Preisbildung beobachtet. Der neue Preisfindungsprozess kann unterschiedliche Auswirkungen haben. Zum Beispiel kann die Aussicht auf lediglich niedrige Erstattungspreise dazu führen, dass Neueinführungen in Deutschland später auf den Markt kommen, um das Preisniveau in anderen Ländern nicht bzw. nicht sofort negativ zu beeinflussen. Im Blick auf die Bemessung von Vergleichspreisen im Rahmen der Rabattverhandlungen stellt sich zudem die Frage, ob „Niedrigpreis“-Länder als Referenz für die Preisbildung in Deutschland herangezogen werden sollten, da bei einem seriösen Preisvergleich auch andere Rahmenbedingungen wie Kaufkraftparitäten und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der ausgewählten Länder zu beachten sind.

- **Auswahl der zu vergleichenden Länder**
- **Listen- vs. Netto-Preise: Effekte durch Discounts, Rabatte, Rückzahlungen**
- **Launch Status (Verfügbarkeit) der Produkte**
- **Unterschiedliche Vertriebskanäle**
- Regulation der unterschiedlichen Marktsegmente in den Ländern
- Unterschiedliche Therapiegewohnheiten und Therapieleitlinien
- Packungsgrößeneffekte

Herausforderungen bei länderübergreifenden Preisvergleichen und Preisreferenzierungen

Ein wichtiges Kriterium zur Auswahl der Referenzländer für Deutschland wird die (Produkt-)Verfügbarkeit in den jeweiligen Märkten sein. Werden neue Produkte in Deutschland weiterhin als erstem Land eingeführt, und ist der zeitliche Abstand zur Einführung in weiteren Märkten groß genug, ist keine Referenzierung mit den Preisen in anderen Staaten möglich. Wenn die Einführung in anderen EU-Ländern erfolgt ist, kann die Auswahl der Länder für die Referenzierung durch die entsprechende Verfügbarkeit des Produktes gesteuert werden.

- Seite 2/4 -

Für international aufgestellte Unternehmen könnten sich daraus ganz neue Launch-Strategien für ihre Produkte ableiten.

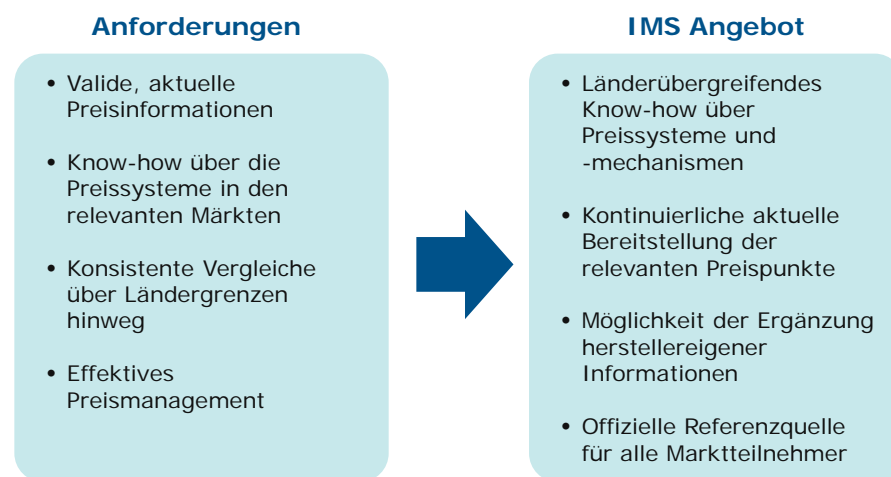
IMS® Pricing Insights: valide Daten für sichere Verhandlungen

Das Ergebnis von Preisverhandlungen kann empfindliche Konsequenzen für den Innovationsgrad eines Pharmamarktes zeitigen. Auch deshalb ist es für Unternehmen unverzichtbar, sich über die faktische Datenlage zu informieren, denn Listenpreise weichen häufig deutlich von realen Erstattungspreisen ab.

Rabatte und Zwangsabschläge verschiedener Leistungserbringer spielen bspw. eine immer größere Rolle. Um den realen Nettopreis zu erhalten, sofern man auf diesen Preispunkt referenzieren möchte, müssten die offiziellen Margen daher um diese Preisnachlässe bereinigt werden.

Inwiefern die Hersteller diese, bislang häufig als Geschäftsgeheimnis betrachteten Daten, offenlegen werden, bleibt zunächst einmal dahingestellt.

Ein weiterer Gesichtspunkt ist, dass Produktpreise nur dann länderübergreifend verglichen werden sollten, wenn die Produkte auch in den betrachteten Ländern über vergleichbare Vertriebskanäle erfolgen. Tatsächlich unterscheiden sich die Preise z.B. für Produkte im Bereich der öffentlichen Apotheken i.d.R. nachhaltig von denen im Krankenhaus oder in anderen Bereichen aufgrund abweichender Regulierungsansätze der einzelnen Sektoren.



IMS „Pricing Insights“ unterstützt Marktteilnehmer mit validen, transparenten und neutralen Preisinformationen

IMS® Pricing Insights unterstützt Marktteilnehmer mit validen, transparenten und neutralen Preisinformationen

Um Unternehmen ein effektives Preismanagement auf Grundlage verschiedener Fakten zu ermöglichen, hat IMS HEALTH die neue Analyseplattform *IMS Pricing Insights* entwickelt, welche die entsprechenden Informationen bereit hält. Damit steht erstmals ein länderübergreifendes Know-how über Preissysteme und –mechanismen zur Verfügung, das kontinuierlich aktualisierte relevante Preispunkte bereit stellt und um herstellereigene Informationen ergänzt werden kann.

Auf diese Weise lassen sich Kernfragen der herstellereigenen Preisstrategien wie z.B.

- Wie sehen die Pricing & Market Access-Bedingungen für neue Produkte in den einzelnen Ländern aus?
- Welche Preislevel können von „in-licensing“-Geschäften erwartet werden?
- Können „Line-Extensions“ den Preis eines Produktes erhalten?
- Welchen Einfluss hat die Einführung oder die „Generikarisierung“ eines Wettbewerbspräparates auf den eigenen Produktpreis?

kompetent beantworten.

Kontakt / Pressestelle:

Dr. Gisela Maag
Pressesprecherin
E-Mail: GMaag@de.imshealth.com

Tel.: 069-6604 4888
Fax: 069-6604 5590
www.imshealth.de

Über IMS:

IMS HEALTH ist der weltweit führende Anbieter von Informationen und Dienstleistungen für die Pharma- und Gesundheitsindustrie. Mit über 55 Jahren internationaler Markterfahrung verknüpft IMS heute von mehr als 100 Niederlassungen aus relevante Healthcare Informationen mit großem Analyse Know-How und umfangreicher Consulting-Expertise. Dieses einzigartige Portfolio gewährt Entscheidungsträgern im Pharma- und Gesundheitsmarkt die hoch spezialisierte Unterstützung, die Voraussetzung für einen nachhaltigen Erfolg in dieser Branche ist. IMS HEALTH steht zugleich für eine Marktforschung mit professioneller Datenerhebung und Analyse. Objektive, stichhaltige Informationen zum Marktgeschehen in höchster Qualität bei Wahrung von Daten- und Quellenschutz begründen die Expertise von IMS HEALTH.

IMS | Intelligence. Applied.