

Medieninformation

Entscheidung des LSG Stuttgart schliesst fast ein Drittel der AOK-Arzneien für Rabattverträge aus

Seite 1/2

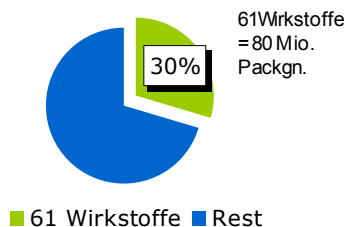
Frankfurt, 05. März 2008. Das Landessozialgericht (LSG) Baden-Württemberg in Stuttgart hat am 27.02.2008 der AOK verboten, über noch streitgegenständliche 61 Wirkstoffe Rabattverträge abzuschliessen. Durch diese Entscheidung ist bei der AOK ein Marktsegment von jährlich fast 960 Mio. Euro (Herstellerabgaben zu Listenpreisen) betroffen, das entspricht 13% des gesamten AOK-Umsatzes. Dahinter stehen 30% des gesamten Absatzes von Arzneien zu Lasten der AOK. Für 22 Wirkstoffe der Ausschreibung, die nicht beklagt wurden, hat die AOK Verträge über die Jahre 2008 und 2009 geschlossen. Im Januar 2008 macht der Anteil der diese Verträge betreffenden Arzneien am gesamten Absatz der AOK 10 Prozent aus. Von diesen gingen 70% als Rabattarzneien über die Apothekentheke.

30% des Arzneiabsatzes im AOK-Markt nicht mehr vertragsfähig

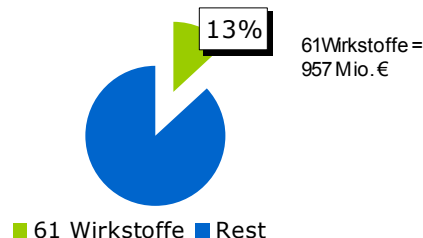
Das LSG befindet u.a. die im Sommer 2007 erfolgte bundesweite Ausschreibung der AOK wegen der dadurch für diese gegebenen Marktmacht als unangemessen. Von dem Urteil unberührt sind die bestehenden Sortimentsverträge anderer Kassen, die sicherlich noch größere Breitenwirkung zeigen werden, außerdem die regionalen AOK-Verträge, die allerdings auslaufen.

Der Umsatz der 61 Wirkstoffe im gesamten AOK-Markt beläuft sich im Jahr 2007 auf rund 960 Mio. Euro zu Listenpreisen (Herstellerabgaben), was 13% des gesamten Umsatzes mit Arzneien zu Lasten der Kasse entspricht. Der Anteil nach Absatz (abgegebene Packungen) macht 30% aus. Nahezu gleich sind die Relationen auch im gesamten GKV-Markt.

AOK gesamt 2007: 269 Mio. Packgn.



AOK gesamt 2007: 7,1 Mio. € Umsatz



LSG-Urteil bedeutet, dass fast ein Drittel der zu Lasten der AOK abgegebenen Arzneien nun nicht mehr rabattvertragsfähig sind (Basis: Jahr 2007)

Unter Einschränkung auf die zu Lasten der AOK abgegebenen Rabattarzneien im Jahr 2007 liegt der Anteil der 61 Wirkstoffe mit 71% nach Absatz und 80% nach Umsatz deutlich höher. Die Gerichtsentscheidung stellt für die AOK somit einen herben Rückschlag dar.

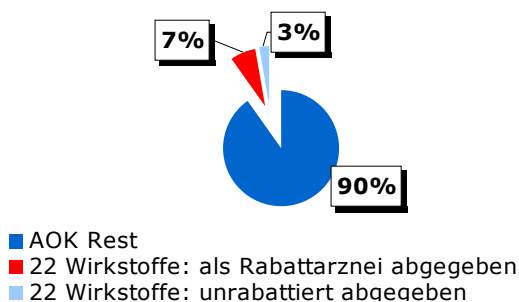
Zu welchen Rabattkonditionen die AOK abzuschließen beabsichtigte, ist nicht bekannt. Nach Angaben der Kasse gingen durch die gerichtliche Entscheidung Einsparungen in dreistelliger Millionenhöhe (über zwei Jahre) verlustig. Offen scheint derzeit, ob und in welcher Form die AOK neu ausschreiben wird. Für das laufende Jahr 2008 haben die Kasse und die Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände (ABDA) Zielpreisvereinbarungen als Alternative in's Spiel gebracht.

Neue AOK-Verträge seit Januar 2008 – betroffene Substanzen machen knapp 10% am AOK-Gesamtmarkt aus

Im Januar starteten AOK-bundesweit Verträge über 22 Wirkstoffe mit 30 Herstellern. Der Absatzanteil (Packungen) dieser Präparate an allen zu Lasten der AOK abgegebenen Medikamente liegt im Dezember wie im Januar bei 10%, wobei im Januar 7% als Rabattarzneien abgegeben wurden. Damit wurde auf Anhieb ein sehr hoher Umsetzungsgrad der Verträge erzielt.

Im gesamten GKV-Markt 2007 macht der Anteil der 22 Substanzen, unabhängig davon, ob sie als Rabattarzneien über die Apothekentheke gingen oder unrabattiert, ebenfalls 10% aus. Im rabattierten GKV-Markt liegt der Anteil um eineinhalb Prozentpunkte höher.

Verordnungsanteil nach Packungen im AOK-Markt Januar 2008



Hoher Umsetzungsgrad der seit 2008 geltenden Verträge über 22 Wirkstoffe (Verordnungsanteil in % an allen AOK-Verordnungen im Januar 2008)

ÜBER IMS:

IMS HEALTH ist seit über 50 Jahren der weltweit führende Anbieter von Informationen und Dienstleistungen für die Pharma- und Gesundheitsindustrie. In mehr als 100 Niederlassungen weltweit verknüpft IMS unzählige Healthcare Informationen mit großem Analyse Know-how und umfangreicher Consulting Expertise. Dieses einzigartige Angebot gewährt Entscheidungsträgern in Pharma-Marketing und Vertrieb bei der strategischen Planung, Portfolioentwicklung oder Produkteinführung präzise die Unterstützung, die entscheidende Voraussetzung für den Erfolg ist.