Dr. Hannes Ullrich, Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Abteilung Unternehmen und Märkte am DIW Berlin

SECHS FRAGEN AN HANNES ULLRICH

»Zuzahlung bei verschreibungspflichtigen Medikamenten: Dänisches System könnte Vorbild sein«

1. Herr Ullrich, eine Studie am DIW befasst sich mit einer Reform der Zuzahlung für verschreibungspflichtige Medikamente in Dänemark. Wo liegen die Unterschiede zwischen dem deutschen und dem dänischen System der Zuzahlung? Das Zuzahlungssystem in Dänemark ist mittlerweile sehr viel einfacher gestaltet als in Deutschland. In Deutschland gibt es eine ganze Reihe an Ausnahmeregelungen, und es gibt unterschiedliche Stellen entlang der Distributionskette, an der die Preise beeinflusst werden können. In Dänemark zahlt der Konsument in der Apotheke die Differenz zwischen dem Abgabepreis eines Medikaments und einem niedriger definierten Festbetrag. Dieser niedriger definierte Festbetrag definiert sich durch inländische Konkurrenzprodukte. Das heißt, Konkurrenten haben gegenseitig relativ starke Anreize, ihre Preise niedrig zu setzen. In Deutschland wird diese Preissetzung durch Konkurrenzprodukte nur für relativ wenige Medikamente verwendet. Für eine ganze Reihe von Medikamenten orientiert sich die Berechnung der Festpreise an ausländischen Abgabepreisen. Die Berechnung wird teils auch durch kompliziertere Mechanismen zum Beispiel in Zusammenarbeit mit Interessenvertretern getroffen.

2. Wie viel müsste ein dänischer Kunde dazu bezahlen, wenn ein Generikum zum Beispiel zehn Euro und das entsprechende Originalpräparat 15 Euro kostet? Es werden nur bis zu 80 Prozent des günstigsten Preises erstattet. Das heißt, wenn man das günstigere Generikum für beispielsweise zehn Euro nimmt, muss man noch zwei Euro und für das 15 Euro teure Originalpräparat entsprechend sieben Euro dazu bezahlen.

3. Wie stark wurde das dänische Gesundheitssystem durch die Reform entlastet? Wir beobachten, dass das dänische Versicherungssystem durch die Reform in dem analysierten Markt für Statine jährlich zehn Prozent an Kosten einspart. Das entspricht circa vier Millionen Euro. Gleichzeitig sparen die Konsumenten jährlich circa zehn Millionen Dänische an Zuzahlungen ein, was einer guten Million Euro entspricht. Für ein kleines Land wie Dänemark sind das beträchtliche Summen.

4. Welche Auswirkung hat die Höhe der Zuzahlung auf den Preis des Medikaments? Wir beobachten sehr starke Abgabepreissenkungen für Generika und auch für Parallelimporte. Das sind Produkte, die in anderen Ländern gekauft und mit einer gewissen Gewinnmarge wiederverkauft werden. Wir sehen aber auch, dass Originalpräparate relativ unveränderte Abgabepreise haben. Für den Konsumenten in der Apotheke werden Originalpräparate daher sehr viel teurer. Die Nachfrage für Generika ist daher sehr stark gestiegen.

5. Inwieweit geraten die Hersteller von Originalpräparaten dadurch unter wirtschaftlichen Druck? In unserer Studie schauen wir uns ein relativ kleines Land an und können daher sagen, dass der wirtschaftliche Umfang für ein global forschendes und vertreibendes Unternehmen nicht ganz so groß ist. Wenn man jetzt aber über Länder wie die USA oder vielleicht auch Deutschland redet, sind natürlich größere Summen im Spiel. Gleichzeitig sind aber neue Originalpräparate einige Jahre patentrechtlich geschützt und damit auch die Gewinne an diesen Präparaten.

6. Taugt das dänische Zuzahlungssystem als Vorbild für Deutschland? Ich denke schon. In Deutschland stehen viele Produkte unter Rabattvertrag. Das heißt, gesetzliche Krankenversicherer verhandeln mit Herstellern direkt über Preise und bekommen dann bestimmte Mengen für günstigere Preise. Das bekommen aber die Konsumenten nicht immer direkt mit. Das heißt, deren Nachfrageverhalten wird davon nicht beeinflusst. Gleichzeitig werden beispielsweise viele Medikamente, die unter Rabattverträgen stehen, von Zuzahlungen ausgenommen. Ich könnte mir vorstellen, dass man das Zuzahlungssystem in Deutschland auf sehr viel mehr Medikamente oder sogar auf alle Medikamente ausweitet. Damit würde man dem Konsumenten bei jeder Kaufentscheidung das Signal geben, dass er je nach Produktwahl unterschiedliche Kosten verursacht.

Das Gespräch führte Erich Wittenberg.

Das vollständige Interview zum Anhören finden Sie auf www.diw.de/interview

DIW Berlin — Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung e. V.
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin
T +49 30 897 89 -0
F +49 30 897 89 -200
www.diw.de
81. Jahrgang

Herausgeber
Prof. Dr. Pio Baake
Prof. Dr. Tomaso Duso
Dr. Ferdinand Fichtner
Prof. Marcel Fratzscher, Ph.D.
Prof. Dr. Peter Haan
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Karsten Neuhoff, Ph.D.
Dr. Kati Schindler
Prof. Dr. Jürgen Schupp
Prof. Dr. C. Katharina Spieß
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion
Sabine Fiedler
Dr. Kurt Geppert

Redaktion
Renate Bogdanovic
Sebastian Kollmann
Dr. Claudia Lambert
Dr. Wolf-Peter Schill

Lektorat
Dr. Jan Goebel
Jan Marcus
Dr. Katharina Wrohlich

Textdokumentation
Manfred Schmidt

Pressestelle
Renate Bogdanovic
Tel. +49-30-89789-249
presse@diw.de

Vertrieb
DIW Berlin Leserservice
Postfach 74, 77649 Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01806 – 14 00 50 25,
20 Cent pro Anruf
ISSN 0012-1304

Gestaltung
Edenspiekermann

Satz
eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck
USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe und unter Zusendung eines Belegexemplars an die Serviceabteilung Kommunikation des DIW Berlin (kundenservice@diw.de) zulässig.

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier.