

Grußwort

**Wolfgang Späth,
Vorsitzender von Pro Generika
zum PHAGRO-Großhandelstag am 19. Mai 2010**

Anrede,

der diesjährige PHAGRO-Großhandelstag findet in einer Phase statt, in der die CDU/CSU-FDP-Koalition dabei ist, per Gesetzgebung erste gesundheitspolitische Fakten zu schaffen. Nach den Jahren der Großen Koalition, nach noch mehr Jahren unter der Gesundheitsministerin Ulla Schmidt verbinden die Leistungserbringer im System mit der neuen Bundesregierung viele Hoffnungen. Erst recht, wo doch erstmals ein FDP-Politiker an der Spitze des Gesundheits-Ressorts steht.

Halten wir uns nicht lange auf bei den hehren Absichtserklärungen, wie sie üblicherweise in Koalitionsverträgen festgehalten werden. Da haben die Parteien auch diesmal wieder leistungswerte Dinge hineingeschrieben über mehr Wettbewerb, über ein mittelstands- und patientenfreundliches Gesundheitssystem.

Jetzt wird es konkret.

Der Markt der patentfreien Arzneimittel wird mit den zentralen Instrumenten der Festbeträge und Zuzahlungsfreistellungsgrenzen geregelt – politisch gesehen erfolgreich, wie die teils drastischen Preissenkungen der vergangenen Jahre beweisen. In der jüngsten Vergangenheit haben – wie bekannt – Wirkstoff-Ausschreibungen der Krankenkassen dramatisch an Bedeutung gewonnen.

Ein „liberales“ Gesundheitsministerium müsste den Wettbewerb mehrerer Anbieter unter dem gemeinsamen Dach einer Festbetragsregelung bevorzugen. Sollte man meinen. Ganz so klar ist aber die Rösler/Bahr-Linie leider nicht. Der Begriff Wettbewerb wird ebenso häufig wie undifferenziert verwendet. Gleiches gilt übrigens für Verhandlungen und Verträge, ich komme noch darauf zurück.

Die reale Welt der Wirkstoff-Ausschreibungen besteht aus zwei Faktoren: Nachfragemonopol und Marktausschluss. Gesetzliche Krankenkassen regeln den Zugang zu 90 Prozent des Marktes, in dem Arzneimittelhersteller ihre Produkte absetzen können und von dem sie abhängen. Mit Ausschreibungen und mit exklusiver Vergabe verriegeln gesetzliche Kassen diesen Markt für alle, die keinen Zuschlag bekommen haben. Die große Mehrheit der Hersteller hat für die Dauer von zwei bis vier Jahren so gut wie keine Chance mehr!

Da ist es dann erstmal vorbei mit dem Wettbewerb.

Von Minister Rösler wie auch von Staatssekretär Bahr ist immer wieder zu hören, dass sie Verhandlungslösungen den Vorzug geben. Das ist eine ordnungspolitisch schlüssige Grundposition. Die kann man mit Blick auf den Arzneimittelmarkt für richtig halten oder für falsch. Vorsicht allerdings vor einem Missverständnis: Bei Wirkstoff-Ausschreibungen steht zwar am Ende ein Rabatt-„Vertrag“. Aber da wird nicht verhandelt. Die Gleichung „Vertrag ist gleich Verhandlung ist gleich Wettbewerb“ geht hier nicht auf.

Wirkstoff-Ausschreibungen der Krankenkassen sind eine öffentliche Auftragsvergabe. Sie unterliegen dem Vergaberecht. Im öffentlichen Vergabeverfahren darf ein Anbieter gar nicht verhandeln. Das einzige, was er tun darf, ist, ein Gebot abzugeben und möglichst das Billigste anzubieten. Denn nur das zählt. Sonst nichts.

Das Vergaberecht definiert und steuert einen Prozess. Das Vergaberecht hat nicht die Aufgabe, Wettbewerb zu erhalten oder gar zu fördern.

Wenn die Bundesregierung tatsächlich meint, Wirkstoff-Ausschreibungen, die zwangsläufig in dieses Regelkorsett gepresst sind, weiterentwickeln und damit für Arzneimittel-Hersteller erträglicher gestalten zu können, macht sie sich oder anderen etwas vor.

Bleibt noch der Mittelstandschutz. Sie werden mit Sicherheit nachher von Herrn Dr. Hermann hören, was er, die AOK und die anderen Kassen Segensreiches für Deutschlands Mittelstand leisten. Er wird vielleicht auch Namen von bislang eher unbekanntem Unternehmen nennen, die angeblich alle von Ausschreibungen profitieren und jetzt dafür herhalten müssen, das Mittelstandsargument zu belegen. Über Kurzfrist-GmbHs oder über Bieteragenturen, die ein reines Opportunitätsgeschäft betreiben, werden Sie wahrscheinlich nichts hören.

Herr Dr. Hermann kennt die Meinung des echten Mittelstandes sehr gut. Viele von diesen Unternehmern hat er nämlich vor den Vergabekammern und Landessozialgerichten getroffen, wo sie gegen die AOK geklagt haben. Er weiß auch genau, was die Mittelstandsverbände BAH und BPI von Ausschreibungen und Rabattverträgen halten.

Ich spreche hier als Vorsitzender von Pro Generika, Sie wissen, dass ich Vorstandsmitglied eines großen Generika-Anbieters bin. Aber in Kenntnis der Debatten erlaube ich mir für die Mitbewerber im Markt folgendes anzumerken:

Der Mittelstand in Deutschland wehrt sich mit Händen und Füßen dagegen, von der AOK oder irgendeiner anderen Kasse mit Ausschreibungen gerettet zu werden.

Der Bundesregierung und den Koalitionsfraktionen ist selbst nicht wohl bei den Wirkstoff-Ausschreibungen. Sie denken u.a. daran über eine Mehrkostenregelung dem Patienten wieder die Freiheit der Wahl zu ermöglichen. Denn – nebenbei – der Wirkstoff-Rabattvertrag ist das einzige Vertragskonstrukt im Bereich der GKV, bei dem der Versicherte nicht sein ausdrückliches Einverständnis geben kann.

Noch ist nicht klar, wie das mit einer Mehrkostenregelung gehen soll. Oder anders formuliert, ob das überhaupt funktionieren kann. Denn Rabattverträge sind geheim, das ganze System ist intransparent. Deshalb können einige Kassenvorstände auch frisch, fromm, fröhlich und frei mit Einsparsummen in Millionen- und Milliardenhöhen nur so um sich schmeißen. Niemand kann das kontrollieren.

Wie auch immer: Eine Mehrkostenregelung ist nur dann sinnvoll, wenn Patienten in der Apotheke eine echte Wahl haben, wenn sie in ihrer Entscheidung nicht durch bürokratischen Aufwand gegängelt werden.

Ich bin gespannt, wie das aussehen soll. In jedem Fall muss mehr dabei herauskommen als eine Pseudoregelung, die an das System der Ausschreibungen ein Feigenblatt der Wahlfreiheit hängt.

An der Diskussion über eine Weiterentwicklung der Ausschreibungen und Rabattverträge, die die Bundesregierung anstrebt, wird sich der Pro Generika Verband engagiert beteiligen.

Ich will aber nicht verschweigen, dass uns eine klare Lösung lieber gewesen wäre: Wem daran liegt, dass Industriestrukturen erhalten bleiben, dass es leistungsfähige Generikaunternehmen gibt, die in Zukunftsprodukte investieren, die die Lieferfähigkeit nicht nur bei einem Wirkstoff sondern bei einem Vollsortiment garantieren, der muss dafür sorgen, dass Ausschreibungen und Rabattverträge ihre Zukunft schon hinter sich haben.

Sehr geehrter Herr Trümper, meine sehr geehrten Damen und Herren, auch der Großhandel hat sich mit politischen Regulierungsabsichten zu beschäftigen. Die Pro Generika-Unternehmen brauchen einen funktionierenden und vor allem konkurrenzfähigen vollsortierten pharmazeutischen Großhandel. Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Großhandelstag und vor allem Fortune bei ihren politischen Verhandlungen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.