

Grußwort Pro Generika e.V. anlässlich des 7.Großhandelstages des Bundesverbandes PHAGRO am 20. Mai 2015

Wolfgang Späth

Vorstandsvorsitzender

Im Namen des Verbands Pro Generika e.V. darf ich Ihnen die Grußworte zu dem 7.Großhandelstages überbringen. Neben dem traditionell guten Verhältnis unserer Verbände liegt Ihnen wie uns „Versorgung“ am Herzen, so dass ich mich heute ganz besonders freue, hier sprechen zu dürfen.

76 Prozent des Arzneimittelbedarfs der GKV werden heute in Deutschland mit Generika gedeckt. Die meisten Krankheiten können heute nach dem Stand der modernen Medizin mit Generika behandelt werden. Das gilt für die sogenannten Volkskrankheiten wie z.B. Bluthochdruck, aber auch für seltenere Erkrankungen. Generika in Deutschland sind für die Versorgung der Bevölkerung von grundlegender Bedeutung; und sie machen Gesundheit bezahlbar: Im Durchschnitt sind Generika ab Werk rund zwei Drittel günstiger als patentfreie Erstanbieterprodukte.

Aber neben dieser hohen Leistung für die Versorgung darf man nicht vergessen, dass in dem Begriff Versorgung im Sinne von „etwas Bereitstellen“ auch das Wort „Sorge“ verborgen ist; und Ihnen wie uns fällt es nicht schwer, hier Gründe zur Sorge zu benennen:

Rabatte können ein bedrohliches Ausmaß erreichen. In unserem Fall: 3,15 Milliarden Euro Rabatte aus Rabattverträgen mit Krankenkassen im Jahr 2014. Damit haben die Rabatte eine schwindelerregende Dimension erreicht. Wir zahlen heute an Rabatten mehr an die Krankenkassen, als wir letztlich für unsere Produkte netto erhalten. Das ist keine gesunde Entwicklung und im Hinblick auf eine nachhaltige Versorgung darf das nicht so weitergehen.

Die Volatilität eines Marktes macht das Geschäft nicht nur schwieriger, sondern erhöht auch wirtschaftliche Risiken. Der Arzneimittelmarkt ist in vielen Segmenten aufgrund der Morbiditätsschwankungen ohnehin sehr volatil, aber die Bedarfsschwankungen auf Produktebene haben durch Rabattverträge nochmals deutlich zugenommen. Ein „Schneldreher“ kann bei Ende eines Rabattvertrages innerhalb von Tagen zum „Auslaufartikel“ werden. Neu bezuschlagte Präparate sind aufgrund zu kurzer Vorlaufzeiten zu

Beginn einer Vertragsphase oft noch nicht ausreichend verfügbar. Marktkonzentrationen machen den Markt anfällig für Engpässe bei Lieferausfällen eines Unternehmens. Alles Punkte, die eine sichere Versorgung erschweren.

Darüber hinaus erodieren die Margen oder – in ihrem Fall – Spannen. Auch wenn es unterschiedliche Mechanismen sind, das Resultat ist dasselbe: Der wirtschaftliche Druck erhöht sich permanent und die niedrigeren Margen resp. Spannen stehen im Widerspruch zu steigenden Kosten. Die Anforderungen im Rahmen der Qualitätssicherung steigen kontinuierlich. Die Regelungen im Rahmen der Good Distribution Practice sind nur ein, wenn auch sicher gewichtiges, Beispiel dafür.

Komplexität ist ein relevanter Kostentreiber in Unternehmen und auch hier gilt: Die Komplexität steigt zunehmend. Die Portfolien mancher Generikaunternehmen umfassen mehrere Tausend Pharmazentralnummern. Die Anzahl an Produkten mit besonderen Anforderungen wie Kühlung, Kühlkette oder besonderen Auflagen aufgrund des Charakters eines Betäubungsmittels steigt stetig. Die Konsequenz: Steigende Kosten. Für Sie und für uns.

Handbücher des Business-Wissens bieten betriebswirtschaftliche Lösungen: Simplify it, Lean Management oder Decontenting, Boston Consulting Group oder McKinsey, nahezu für jeden und von jedem findet man engagierte Handlungsempfehlungen, wie man sich das Leben leichter machen oder die P&L wieder ins Lot bringen kann.

Für unsere Branche stoßen wir allerdings an Grenzen. Nicht weil wir von – um in der Business-Sprache zu bleiben – „Changemanagement“ nichts verstehen oder es uns an innovativ denkenden Köpfen mangelt, sondern weil wir keine Waschmittel oder Klebstoffe vertreiben. Das Pareto-Prinzip hilft einem Patienten, der ein nicht so häufig benötigtes Arzneimittel dringend braucht, nicht weiter.

Eine sichere Vollversorgung ist ein hoher Anspruch und eine herausfordernde Aufgabe, die wir gerne annehmen. Aber sie hat ihren Preis.

Es ist notwendig, das unseren Gesprächspartnern – insbesondere der Politik, den Kostenträgern und den Apotheken - immer wieder vor Augen zu führen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen nicht nur weiterhin eine erfolgreiche Verbandsführung, sondern insbesondere heute eine erfolgreiche Tagung und gute Gespräche!

Frei zur Veröffentlichung ab Beginn der Veranstaltung.

Es gilt das gesprochene Wort.

