

Mehr als drei Milliarden Euro haben die gesetzlichen Krankenkassen 2005 mit Generika gespart. Generika erfreuen sich allgemeiner Beliebtheit wegen Preis und Qualität. Trotzdem – oder vielleicht gerade deshalb – werden immer wieder falsche Informationen verbreitet. Diese Broschüre nennt die sechs frechsten Behauptungen über Generika – und sagt, warum sie einfach nicht stimmen.

Sechs Irrtümer

Und was sie wirklich über Generika wissen sollten.





ERSTER IRRTUM

Schlechte Qualität

**Sind Generika den
Erstanbieterprodukten unterlegen?**

Identischer Wirkstoff.

Generika sind im Wirkstoff identisch mit dem patentfreien Erstanbieterprodukt, bei Dosierung und Darreichungsform bisweilen besser. Das Vorurteil der schlechten Qualität beruht auf der Vorstellung, gute Produkte müssten teuer sein. Generika sind aber grundsätzlich preiswerter als Ursprungsmedikamente. Ihr Preisvorteil beruht auf niedrigeren Forschungs- und Entwicklungskosten und hat rein gar nichts mit ihrer Qualität zu tun – im Gegenteil.

Geprüfte Qualität.

Die pharmazeutische Qualität von Generika ist der patentfreien Erstanbieterprodukte ebenbürtig, manchmal sogar überlegen. Generika müssen ein strenges Zulassungsverfahren durchlaufen. Dabei wird u.a. nachgewiesen, dass das Medikament vom Körper genauso schnell, genauso wirksam und genauso problemlos aufgenommen wird wie beim sogenannten Referenzarzneimittel.

Absolute Bestseller.

Deutsche Generika sind Markengenerika – seit über 30 Jahren. Aus kleinen Anfängen heraus haben sie sich zu einem unverzichtbaren Bestandteil der Medizin entwickelt. Heute ist jedes zweite Medikament, das in einer Apotheke abgegeben wird, ein Generikum. Generika bilden das Rückgrat unserer Arzneimittelversorgung. Sie genießen das Vertrauen und die Wertschätzung von Ärzten, Apothekern und Patienten.

**Generika sind absolut sichere, hochwertige
und preisgünstige Arzneimittel.**

ZWEITER IRRTUM

Altes Zeug

**Sind Generika nicht mehr
auf dem neuesten Stand der Medizin?**

Bewährt und gut.

Nur die bewährtesten Wirkstoffe haben eine Chance, erfolgreiche Generika zu werden. Deshalb gibt es oft gar keine bessere Therapie: Zwei Drittel aller chronischen Krankheiten wie zum Beispiel Bluthochdruck, Koronare Herzkrankheiten oder Diabetes mellitus können heute auf höchstem therapeutischem Standard mit Generika behandelt werden.

Wirksam und modern.

Generika kommen nach Patentablauf ihres Referenzprodukts auf den Markt – üblicherweise zehn Jahre nach dessen Zulassung. Sie sind selbst dann noch nicht veraltet, wenn neue, patentgeschützte Medikamente verfügbar sind. Denn der Wert eines Arzneimittels richtet sich allein nach seinem therapeutischen Nutzen. Ein patentgeschütztes Arzneimittel ist ohne Zweifel ein neues Arzneimittel – aber nicht immer ein besseres. Als wirklich innovativ sollten nur Medikamente gelten, die einen echten therapeutischen Vorteil aufweisen. Leider ist das bei einigen patentgeschützten Arzneimitteln nicht zweifelsfrei der Fall.

Sinnvoll und preiswert.

Die Gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV) könnten bei konsequentem Einsatz von Generika jährlich zusätzlich mehr als 1 Milliarde Euro einsparen. Wenn anstelle von scheinbar innovativen Medikamenten Generika verordnet und abgegeben würden, ergäben sich Einsparungen von noch einmal weit mehr als einer Milliarde Euro pro Jahr. Kein Gesundheitswesen kann es sich leisten, für patentgeschützte Arzneimittel hohe Preise zu bezahlen, obwohl sie gegenüber den viel preisgünstigeren Generika keinen oder nur einen minimalen Zusatznutzen aufweisen.

Generika sind optimale, preiswerte Medikamente für viele chronische Krankheiten und Krebserkrankungen.

DRITTER IRRTUM

Immer teurer

**Schrumpft der Preisabstand
zwischen Generika und Erstpräparaten?**

Schiefe Vergleichsdaten.

In der gesundheitspolitischen Szene kursiert die Behauptung, die Preise zwischen patentfreien Erstanbieterprodukten und Generika näherten sich immer mehr an. Die Marktdaten widerlegen jedoch die These vom schrumpfenden Preisabstand. Denn valide Preisvergleiche zwischen Generika und patentfreien Erstanbieterprodukten liefert allein der Herstellerabgabepreis (HAP).

Wachsender Preisabstand.

Der HAP ist die einzig objektive Vergleichsgröße, weil er vorgegebene Handelsspannen und Mehrwertsteuer ausklammert. Wer die Herstellerabgabepreise vergleicht, stellt fest: Die Preisdifferenz zwischen patentfreien Erstanbieterprodukten und Generika wuchs sogar – von 2000 bis 2004 immerhin um fünf Prozentpunkte auf 38 Prozent. Ein Erstanbieterpräparat ist beim HAP heute rund 62 Prozent teurer als ein Generikum.

Der Wettbewerb funktioniert.

Jeder Hersteller möchte mit einem neuen Generikum einen möglichst großen Marktanteil erobern. Dazu muss er das Medikament zu einem deutlich günstigeren Preis als das patentfreie Ursprungsmedikament anbieten. Auf lange Sicht sorgt der Wettbewerb der Generikahersteller zuverlässig für stetig sinkende Preise. Die Erfahrung zeigt: Innerhalb weniger Monate wird der Anfangspreis des ersten Generikums um ein Drittel unterschritten – danach gehen die Preise schrittweise und kontinuierlich weiter zurück. Davon profitieren alle.

**Die Generika haben ihren Preisvorsprung
sogar noch ausgebaut.**

VIERTER IRRTUM

Anderswo billiger

**Sind deutsche Generika
im internationalen Vergleich zu teuer?**

Accenture-Studie.

Die These vom überhöhten Preisniveau deutscher Generika gehört bei so manchem gesundheitspolitischen Akteur zum Kernbestand gefestigter Vorurteile. Völlig zu Unrecht, wie eine methodisch aufwändige Studie der Unternehmensberatung Accenture im vergangenen Jahr ergab: Generika sind in Deutschland teils preisgünstiger, teils teurer als in anderen EU-Staaten.

Fehlerhafte VFA-Methodik.

Im Sommer 2004 verbreitete der Verband Forschender Arzneimittelhersteller (VFA), der die Interessen der Erstanbieter vertritt, die Ansicht, deutsche Generika seien im Durchschnitt mehr als doppelt so teuer wie Generika in Großbritannien. Ebenso wie andere Preisvergleichsstudien erfüllt die VFA-Analyse jedoch fundamentale Voraussetzungen nicht, die an repräsentative Untersuchungen zu stellen sind.

Europäischer Durchschnitt.

Ein internationaler Preisvergleich sollte auf Vergleichsländer mit annähernd gleichem Pro-Kopf-Bruttoinlandsprodukt beschränkt sein. Er sollte auf einer einheitlichen Preisebene erfolgen, fixierte Rabatte berücksichtigen und Kaufkraftvergleiche einschließen, um den lokalen ökonomischen Kontext abzubilden. Ein Ländervergleich mit fünf umsatzstarken generischen Substanzen zeigt, dass sich die HAP deutscher Generika mit diesen Wirkstoffen, nach Kaufkraftparität gewichtet, im europäischen Durchschnitt bewegen.

**Deutsche Generika bewegen sich preislich
auf europäischem Durchschnittsniveau.**

FÜNFTER IRRTUM

Reicht doch

Lässt sich der Generika-Anteil überhaupt noch weiter steigern?

Vorbild USA.

Die deutsche Generikaquote kann sich im weltweiten Vergleich durchaus sehen lassen. Sie steht mit rund 70 Prozent im generikafähigen GKV-Markt aber nicht an der Tabellenspitze. Denn in den USA bewegt sich die Generikaquote in der Größenordnung von 90 Prozent bis zu 95 Prozent. Mit Generika könnten die gesetzlichen Krankenkassen also noch einmal deutlich mehr Geld sparen.

Viele Millionen Euro.

Ärzte und Apotheker entscheiden sich in rund sieben von zehn Fällen für ein Generikum, wenn sie die Wahl zwischen der Verordnung bzw. Abgabe eines patenfreien Erstanbieterprodukts und einem Generikum haben. Wenn die Generikaquote im GKV-Markt 90 Prozent betrüge, hätte die GKV beispielsweise im Jahr 2004 nicht nur 2,8 Milliarden, sondern 3,5 Milliarden Euro eingespart.

Klares Ziel.

Die Behauptung, die Generikaquote könne nicht wesentlich über 70 Prozent hinaus gesteigert werden, ist – wie das Beispiel USA zeigt – falsch. Was dort möglich ist, sollte auch in Deutschland erreichbar sein: eine Generikaquote im generikafähigen Markt von mindestens 90 Prozent.

Die Generikaquote kann noch deutlich gesteigert werden.

SECHSTER IRRTUM

Böse Große

Behindern die großen Generika-Hersteller den Wettbewerb?

Verschlossene Türen.

Im Generikamarkt findet ein intensiver Preiswettbewerb statt. Generika werden im Laufe der Zeit billiger – und nicht teurer. Trotzdem ist es nicht leicht, Generika im Arzneimittelmarkt durchzusetzen. Hier dominieren die teuren Erstanbieterprodukte. Um überhaupt eine ernsthafte Marktchance zu haben, brauchen Generika starke Unternehmen, die als Türöffner das Feld für eine preisgünstige, qualitativ gleichwertige Medizin bereiten.

Erfolgreicher Außendienst.

Erst professionelles Marketing führender Generika-Hersteller hat zur Akzeptanz dieser Produkte bei den Patienten geführt. Nur so konnte in Deutschland eine hohe Generikaquote erreicht werden. Auch der Außendienst der Generika-Hersteller, der die Ärzte und Apotheker über neue Produkte informiert, ist unverzichtbar. Obwohl dem Außendienst der Erstanbieter zahlenmäßig weit unterlegen, liefert der Generika-Außendienst dem Arzt entscheidende Informationen über Patentabläufe und die preisgünstigen Alternativen. Neben erfolgreichem Marketing sorgen die führenden Hersteller mit ihrem bundesweiten Vertriebsnetz dafür, dass die Versorgung mit Generika sichergestellt ist.

Per se preiswert.

Der Generika-Wettbewerb funktioniert. Die Preise sinken kontinuierlich. Starke Generika-Unternehmen erhöhen die Marktchancen aller Generika-Hersteller im Ringen mit den Erstanbietern. Ohne starke Marken, ohne professionelles Marketing würden sich die Erfolgsaussichten der Generika-Industrie in Deutschland erheblich verringern – zum (finanziellen) Schaden der Patienten und der Krankenkassen.

Starke Generika-Hersteller schaffen die Voraussetzungen für kontinuierlich sinkende Preise.



UNSER VERSPRECHEN

Gemeinsam für Qualität zum günstigen Preis

Die führenden Generikahersteller
im Verband Pro Generika e.V.

