

# ZAHL DES MONATS

46,85 Prozent

46,85 Prozent

46,85 Prozent

# 46,85 Prozent

## Distributionskosten und Mehrwertsteuer halbieren Rabatte

Die Preisnachlässe, die Generikahersteller der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) in Arzneimittelrabattverträgen einräumen, werden gut zur Hälfte von den Vertriebskosten und der Mehrwertsteuer neutralisiert. Würde beispielsweise ein Unternehmen den Kassen die zugegeben unrealistische Höhe von 100 % Rabatt für ein durchschnittliches Generikum einräumen, müssten diese dafür immer noch 10,40 € bezahlen. Ihr tatsächlicher Preisvorteil läge damit lediglich bei 46,85 %.

Grund hierfür ist das gesetzlich geregelte Preisbildungssystem für den Arzneimittelvertrieb über den Großhandel und die Apotheken. Danach bekommt der Großhandel einen festgelegten Prozentsatz auf den offiziellen Herstellerabgabepreis, während die Apotheken einen dreiprozentigen Aufschlag auf ihren Einkaufspreis sowie ein Fixhonorar von 8,10 € erhalten. Hierauf addiert sich die volle Mehrwertsteuer in Höhe von 19 %. Auf den Apothekenverkaufspreis müssen die Apotheken dann ihrerseits den Kassen einen Abschlag von derzeit 2,30 € einräumen. Das senkt zwar die Vertriebskosten hochpreisiger patentgeschützter Arzneimittel, verteuert aber die preisgünstigen Generika.

So hatte ein von der GKV erstattetes Generikum im Januar 2010 laut des unabhängigen Marktforschungsinstituts IMS HEALTH einen durchschnittlichen Herstellerabgabepreis von 9,17 €. Unter Berücksichtigung der Handels-spannen und des Apothekenabschlags ergibt sich daraus für die GKV ein realer Apothekenverkaufspreis von 19,57 €. Bei einem virtuellen Rabatt von 100 % auf den Herstellerabgabepreis flößen 9,17 € an die Kasse zurück. Sie müsste aber immer noch mehr als die Hälfte des Listenpreises bezahlen. Läge der vereinbarte Preisnachlass dagegen bei 30 % (der Hersteller erstattete der Kasse dann 2,75 €) beliefte sich die Einsparung der Kasse auf nur 14,06 %.

Deutlich geringer machen sich die Vertriebskosten dagegen bei den patentgeschützten Arzneimitteln bemerkbar, die im Januar 2010 im Durchschnitt 78,53 € zum Herstellerabgabepreis kosteten. Könnten die Kassen für diese Produkte einen fiktiven Rabatt von 100 % vereinbaren, würden sie um satte 71,6 % entlastet. Preisverhandlungen für patentgeschützte Arzneimittel würden den Kassen also weitaus höhere Effizienzgewinne bescheren als Rabattverträge über Generika.

Pro Generika e.V. >> [www.progenerika.de](http://www.progenerika.de)

**ANSPRECHPARTNER:**

Thomas Porstner, Pressesprecher

Tel: 030. 81 61 60 9-40 Mail: [info@progenerika.de](mailto:info@progenerika.de)