progenerika

Marktdaten Generika

1. – 3. Quartal 2021

Die Marktdaten
von Pro Generika

Der Generikamarkt ist für das Funktionieren des deutschen Gesundheitssystems essentiell. Pro Jahr bekommen die Deutschen mehr als 400 Millionen Packungen verordnet, decken Generika-Hersteller 78 Prozent der Versorgung – und verursachen dabei gerademal acht Prozent aller Kosten, die von der gesetzlichen Krankenversicherung für Arzneimittel ausgegeben werden.

Sie möchten wissen, wie sich die entscheidenden Kennzahlen des Generika-Markt entwickeln und welche Rahmenbedingungen ihn beeinflussen?

Wir von Pro Generika geben Ihnen diese Informationen gern an die Hand. Als Branchenverband der Generika-Unternehmen liefern wir Daten, Zahlen und Hintergründe eines Marktes, der nicht nur den Großteil der Deutschen mit Arzneimitteln versorgt, sondern auch Wirkstoffe für fast alle Indikationen bereithält. Unsere Maktdaten erscheinen quartalsweise und addieren sich jeweils vom ersten bis zum vierten Quartal des Jahres auf: So gewinnen Sie einen aktuellen Überblick über das laufende Jahr.

Wer ist eigentlich Pro Generika?

Pro Generika ist ein Verband der Generika- und Biosimilarunternehmen in Deutschland und vertritt die Interessen von Unternehmen, die Generika und Biosimilars entwickeln, herstellen und für die Versorgung bereitstellen. Der Verband engagiert sich für eine nachhaltige Arzneimittelversorgung in Deutschland.

Drei Fragen
zu Generika

Wer verdient an einem Arzneimittel?

Auf dem Weg vom Hersteller zum Patienten erhalten der Generikahersteller, der Großhandel und die Apotheke je einen gesetzlich vorgeschriebenen Anteil oder eine gesetzlich vorgeschriebene Summe am generischen Arzneimittel. Zudem erhebt der Staat eine Steuer von 19 Prozent auf Arzneimittel.

Welche Arten von Rabattverträgen gibt es?

Die klassischen Rabattverträge werden öffentlich von den Krankenkassen ausgeschrieben. Hier bieten die pharmazeutischen Unternehmer um den Zuschlag (der günstigste Preis gewinnt). Bei einem solchen Vertrag können mehrere (Zwei- oder Mehrpartnermodell) oder auch nur ein einziges Unternehmen berücksichtig werden (Exklusivpartner-Modell). Die ausgewählten Unternehmen versorgen – meist für die Dauer von zwei Jahren – die Versicherten der betreffenden Krankenkasse exklusiv mit den ausgeschriebenen Arzneimitteln. Präparate von Unternehmen, die nicht Rabattvertragspartner der Kasse sind, dürfen von Apothekern dann nur in Ausnahmefällen abgegeben werden.

Anders als bei den klassischen Rabattverträgen, geben bei sogenannten Open-house-Modellen die Krankenkassen den gewünschten Preis vor, die Unternehmen können diesem jederzeit bei- bzw. austreten.

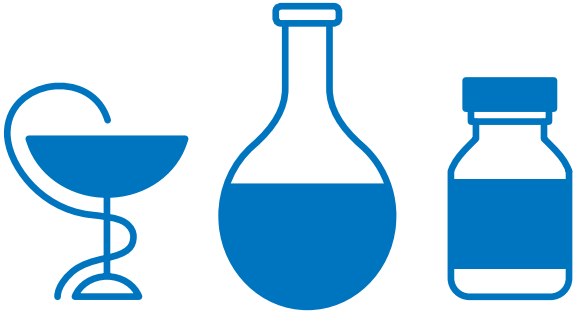
Darüber hinaus gibt es auch Einzelverträge zwischen Unternehmen und Krankenkasse. Diese sind individuell ausgestaltet und vor allem im Bereich der patentgeschützten Arzneimittel üblich.

Welche Rabatte gewähren generische Unternehmen den gesetzlichen Krankenkassen?

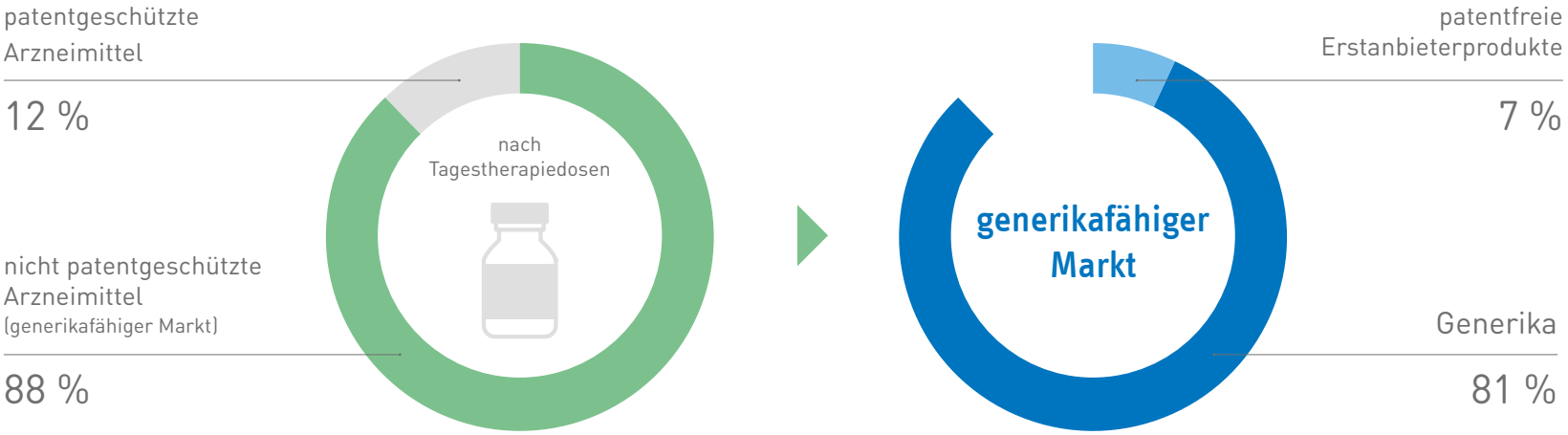
Zunächst gibt es einen gesetzlich vorgeschriebenen Rabatt von sechs Prozent auf generische Arzneimittel, dazu kommt in vielen Fällen ein spezieller Generikarabatt von weiteren zehn Prozent. Außerdem gewähren die Unternehmen im Rahmen der Rabattverträge weitere Nachlässe. Nach Abzug sämtlicher Rabatte erhält ein pharmazeutisches Unternehmen in Deutschland im Durchschnitt für eine Tagestherapiedosis sechs Cent.

Kapitel 1

Markt im Überblick



Arzneimittelarten im deutschen Markt

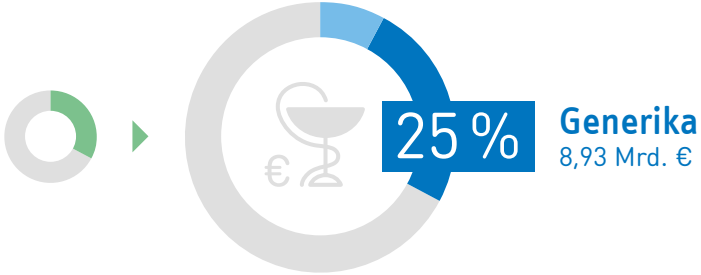


Was ist der generikafähige Markt?

Als generikafähig bezeichnet man den Teil des Marktes, in dem Generika verfügbar sind. Der generikafähige Markt umfasst aber auch sogenannte Alt-Originale – also vormals patentgeschützte Arzneimittel, die nach Ablauf ihrer Patente und trotz generischem Wettbewerb im Markt geblieben sind.

Apothekenverkaufspreise

Betrachtung der Gesamtsumme, die von den Apotheken mit der gesetzlichen Krankenkassen abgerechnet werden – 25 % entfielen auf Generika

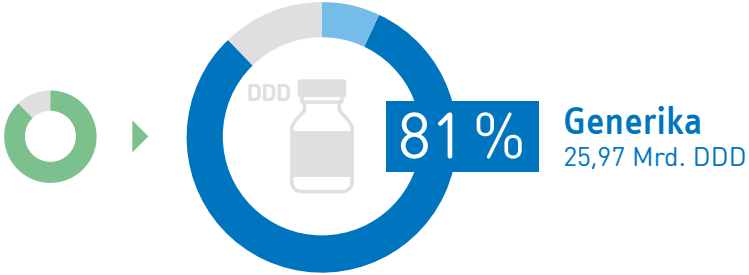


GKV-Umsatz (AVP) gesamt: 36,32 Mrd. € (+7,9 %)

67 %	33 %	8 %	25 %
24,47 Mrd. € (+13,7 %)	11,84 Mrd. € (-2,5 %)	2,92 Mrd. € (-9,6 %)	8,93 Mrd. € (+0,1 %)

Tagestherapiedosen

Betrachtung der Tagestherapiedosen (DDD), welche von den Apotheken zulastender gesetzlichen Krankenkassen abgegeben werden – 81 % der benötigten DDD waren generisch



GKV-Umsatz (DDD) gesamt: 31,92 Mrd. DDD (+0,7 %)

12 %	88 %	7 %	81 %
3,79 Mrd. DDD (+5,3 %)	28,12 Mrd. DDD (+0,1 %)	2,15 Mrd. DDD (-8,1 %)	25,97 Mrd. DDD (+0,8 %)

patentgeschützter Markt* | generikafähiger Markt | patentfreie Erstanbieterprodukte** | Generika

* patentgeschützte Präparate, Originale inkl. Zweitanbieter und Restgruppe (bspw. Diagnostika und Impfstoffe), Biosimilars, early entries und Biotech mit/ohne Schutz
** patentfreie Erstanbieterprodukte, inklusive Zweitanbieter und „Originale nie geschützt"
Basis: GKV AVP real (unter Berücksichtigung aller Zwangsrabatte für Hersteller und Apotheker inkl. Berücksichtigung Zusatzabschläge infolge des Preismoratoriums)
Quelle: IQVIA / IMS PharmaScope® Polo, Grafik: Pro Generika e.V. (Zeitraum: Januar – September 2021)

Einsparungen am generikafähigen Markt

Maximale mögliche Einsparungen

14,00 Mrd. €

Jan – Sep 2021

Realisierte Einsparungen

12,31 Mrd. €

Jan – Sep 2021

Zusätzliches mögliches Einsparpotenzial

bei konsequenter Abgabe eines Generikums innerhalb der gesetzlichen Möglichkeiten im Zeitraum Januar bis September 2021

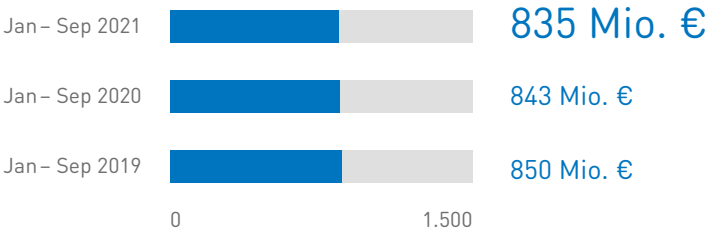
1,69 Mrd. €

Preisbasis: Apothekenverkaufspreis nach Abzug aller Herstellerzwangsrabatte inkl. Zusatzabschlag infolge des Preismoratoriums und Apothekenrabatts und Apothekerrabatt
Quelle: IQVIA / IMS PharmaScope® Polo, Grafik: Pro Generika e.V. (Zeitraum: Januar – September 2021)

Zwangsrabatte für Apotheken und Hersteller

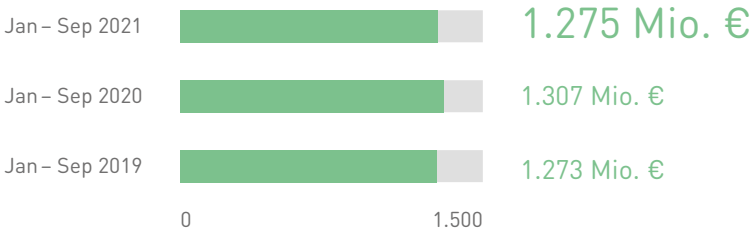
Apothekenrabatt*

gesetzlich vorgeschriebener Rabatt, den die Apotheke an die gesetzliche Krankenkassen zahlen müssen



Herstellerrabatt**

gesetzlich vorgeschriebener Rabatt, den die Hersteller an die gesetzliche Krankenkassen zahlen müssen



* Die Berechnung erfolgt auf Basis des Rabattes von 1,77 € pro Packung

** Berechnung auf Basis der jeweils gültigen Höhe Zwangsrabatte; inklusive Rabatte für parenterale Zubereitungen

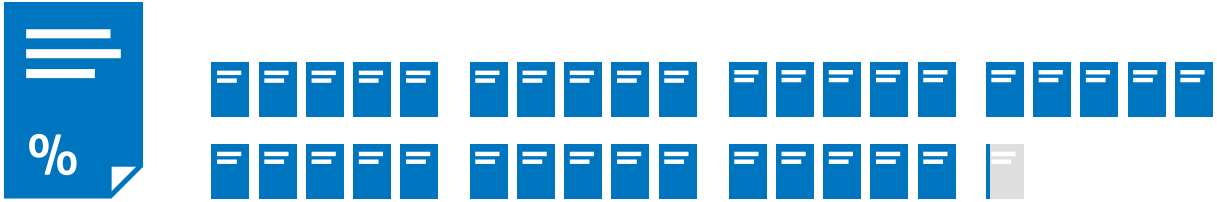
Quelle: IQVIA / IMS PharmaScope® Polo, Grafik: Pro Generika e.V. (Zeitraum: Januar – September 2019 / 2020 / 2021

Kapitel 2

Rabattverträge

Rabattverträge im September 2021

Gesamte Rabattverträge



35.099

Handelsformen unter Rabattverträgen

20.311

Unternehmen mit Rabattverträgen

221

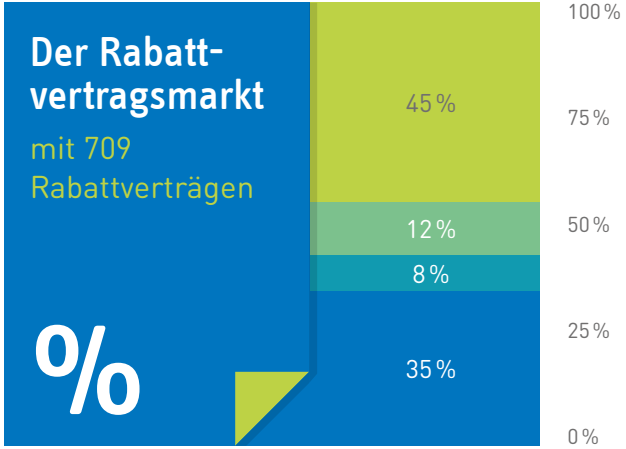
Krankenkassen mit Rabattverträgen

102

Quelle: INSIGHT Health, NVI September 2021, Grafik: Pro Generika e.V.

Ausschreibungsmodelle der Krankenkassen im 3. Quartal 2021

Gesamtmarkt exkl. Biopharmazeutika



- Der Anteil der Open-House-Verträge ist von Q2.2021 zu Q3.2021 um 11 % gesunken und liegt bei nun bei 45 %.
- Der Anteil an 1-Partner-Exklusivverträge ist im Q3.2021 im Vergleich zu Q2.2021 um 20 % gestiegen und liegt nun bei 35 %.
- Der Anteil an 2-Partner-Exklusivverträge ist im Q3.2021 zu Q2.2021 leicht um 2 % gestiegen und beträgt nun 8 %.

Open-House-Rabattvertrag* | Modell mit 3 Rabattvertragspartnern | Modell mit 2 Rabattvertragspartnern | Modell mit 1 Rabattvertragspartner

* Es können beliebig viele Hersteller dem Rabattvertrag beitreten.
Quelle: INSIGHT Health GmbH & Co KG - IH-Trendanalyse, Grafik: Pro Generika e.V.

Marktanteile unter Rabattvertrag am generikafähigen Markt im September 2021

Umsatz von Generika in EUR (%)

57,3 %

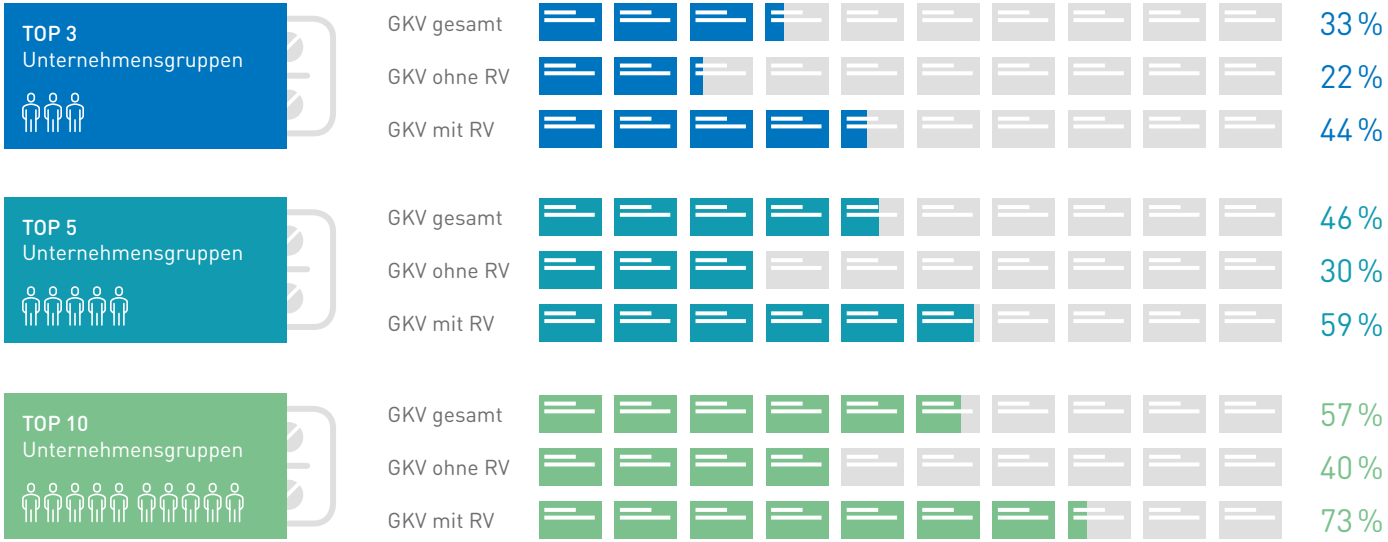
Absatz von Generika in DDD (%)

76,9 %

Quelle: IMS Contract Monitor®, generikafähiger Markt (Generika, Originale und Zweitanbieter mit abgelaufenem Patent, nie geschützte Produkte, ohne Biotech ungeschützt und Biosimilar). Umsatz zum Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmers (HAP), Absatz in DDD (Daily Defined Doses) soweit erfassbar, Grafik: Pro Generika e.V. (Zeitraum: Januar – September 2021)

Absatz von Packungseinheiten

Unternehmenskonzentration im GKV-Markt: Vergleich der Segmente mit und ohne Rabattvertrag



GKV gesamt = 1.113 Unternehmensgruppen GKV ohne RV = 1.113 Unternehmensgruppen* GKV mit RV = 214 Unternehmensgruppen*

* Doppelzählungen, weil viele Unternehmen sowohl im Segment „mit RV", als auch „ohne RV" Absätze generieren

Quelle: IMS Contract Monitor®, Absatz in Packungseinheiten, Grafik: Pro Generika e.V. (Zeitraum: Januar – September 2021)

Glossar

AVP
Apothekenverkaufspreis

AVP real
Apothekenverkaufspreis unter Berücksichtigung aller Zwangsrabatte für Hersteller und Apotheker, inkl. Berücksichtigung Zusatzabschläge infolge des Preismoratoriums

DDD
defined daily dose (Tagestherapiedosis)

GKV
Gesetzlichen Krankenversicherung

HAP
Herstellerabgabepreis

HAP real
Herstellerabgabepreis unter Berücksichtigung des Hersteller-Zwangsrabattes, inkl. Zusatzabschläge infolge des Preismoratoriums

Open-House-Vertrag
Ein Vertragsschluss nach dem Open-House-Modell bedeutet, dass keine Vertragsverhandlungen mehr stattfinden. Die Krankenkasse gibt den kompletten Vertrag und die Vertragsbedingungen einschließlich der Preise einseitig vor. Geeignete Partner können diesem Vertrag ohne jeglichen Verhandlungsspielraum beitreten.

progenerika

Kontakt

Frederike Voglsamer | Managerin Market Access
Pro Generika e.V. | Unter den Linden 32–34 | 10117 Berlin
Tel. +49(0)30 - 81 61 60 9-0 | info@progenerika.de | www.progenerika.de

Wir sind Pro Generika

1A PHARMA
AbZ Pharma
ALIUD PHARMA® STADA GROUP
ARISTO
Basics® a SUN PHARMA company
DEGODE
Exeltis Rethinking healthcare
FAIRMED® Healthcare
FRESENIUS KABI caring for life
hameln
HEXAL
OmniVision® Freude am Sehen
PUREN MARKENARZNEIMITTEL GESUNDHEIT IM FOKUS
ratiopharm
teva
VIATRIS
ZENTIVA