

52

Prozent

Pressekontakt  
[Bork Bretthauer](#)  
Geschäftsführer  
Pro Generika e. V.

Unter den Linden 32-34  
10117 Berlin  
Tel. +49(0)30 - 81 61 60 9-0  
[info@progenerika.de](mailto:info@progenerika.de)  
[www.progenerika.de](http://www.progenerika.de)  
[www.twitter.com/progenerika](http://www.twitter.com/progenerika)

## ZAHL DES MONATS SEPTEMBER 2016

52 Prozent der in den ersten acht Monaten 2016 ausgeschriebenen Rabattvertragslose zielen auf einen exklusiven Rabattvertrag mit nur einem einzigen Hersteller ab.

- Für den Großteil des Generikamarktes bestehen Rabattverträge.
- Die Krankenkassen entscheiden eigenverantwortlich, ob sie für einen Wirkstoff Rabattverträge exklusiv mit einem einzigen Hersteller oder mit mehreren Unternehmen schließen.
- In den ersten acht Monaten setzen die Krankenkassen in 52 Prozent der ausgeschriebenen Rabattvertragslose auf Rabattverträge mit ausschließlich einem einzigen Unternehmen.

Insight Health hat die in den ersten acht Monaten von den Krankenkassen ausgeschriebenen Rabattvertragslose analysiert: Für 609 der ausgeschriebenen Fachlose war der Vertragsschluss mit zwei bis drei Unternehmen - eine sogenannte Mehrfachvergabe - geplant. Bei 680 der ausgeschriebenen Fachlose setzen die Krankenkassen auf exklusive Rabattverträge. Das sind 52 Prozent aller Fachlose, bei denen nur ein Unternehmen pro Los mit der Versorgung der Patienten beauftragt werden soll.\*

Damit ist jeder zweite Rabattvertrag nicht gegen negative Auswirkungen von Lieferengpässen auf die Patientenversorgung abgesichert. Denn fällt ein exklusiver Rabattvertragspartner aus, setzt dieser Lieferengpass oft eine Kaskade in Gang, die für die Patienten wie auch die Partner der Lieferkette, Generikaunternehmen, Apotheken und Großhändler, zu erheblichen Problemen und Mehraufwand führt.

Die Mehrfachvergabe hat dagegen den Vorteil, dass bei Lieferengpässen eines Herstellers die weiteren Rabattvertragspartner einspringen und die Versorgung der Patienten übernehmen können. Der Großhandel bleibt lieferfähig und die Apotheke kann die Patienten mit Rabattvertragsprodukten versorgen - ohne den gesamten bürokratischen Aufwand von Dokumentationspflichten und die drohenden Retaxationen der Krankenkassen auf Grund von Lieferengpässen fürchten zu müssen. Selbst die Krankenkassen profitieren von der Mehrfachvergabe: durch eine sicherere Versorgung der Patienten und durch höhere Umsetzungsquoten bei den Rabattverträgen.

Eine generelle Mehrfachvergabe bei Rabattverträgen hat daher Vorteile für den Patienten und alle an der Versorgung beteiligten Stakeholder. Daher sollten Krankenkassen Generikarabattverträge generell mit mehr als nur einem Unternehmen abschließen.

\* Nicht in die Auswertung mit aufgenommen wurden Fachlose, bei denen aus den Ausschreibungsunterlagen nicht eindeutig erkennbar war, mit wie vielen Unternehmen pro Fachlos Rabattverträge abgeschlossen werden sollten und die sogenannten Open-House-Ausschreibungen.