

Ausgabe vom 4. Mai 2006

WOZ DIE WOCHENZEITUNG



Neu:
WOZ-Shop



Für mobile Leute:
WOZ auf Handy
www.woz.ch/m/

Wirtschaft

Was kein Hurrikan schaffte:

In einem Daimler-Werk in North Carolina engagierte sich eine Gruppe kämpferischer ArbeiterInnen und wurde entlassen. Auch die Gewerkschaftsführung will sie kaltstellen

[Schweiz](#)

[International](#)

[Kultur](#)

[Wissen](#)

[Leben](#)

[Sport](#)

»  Artikel [weiterempfehlen](#) | [drucken](#) | **Textgrösse** [\[+\]](#) / [\[-\]](#)



Medikamente

Das grosse Abkassieren

Von Heinz Roland

Günstige Arzneimittelgenerika sollten helfen, die Gesundheitskosten zu senken. Doch statt der PatientInnen profitieren die Ärzte - von illegalen Rabatten.

Die Frauenfelder Versandapotheke Zur Rose, die mehrere Tausend selbst dispensierende ÄrztInnen im Land mit Medikamenten versorgt, unterbreitete ihrer Kundschaft unlängst bemerkenswerte Vorschläge zur «Margenoptimierung»: In persönlichen Schreiben rechnete sie den rund 3000 ÄrztInnen detailliert vor, wie viel sie im letzten halben Jahr mit den von ihnen bestellten Medikamenten verdient hatten - und wie viel sie hätten verdienen können, wenn sie die Empfehlungen der Apotheke beherzigt und konsequent Medikamente aus der so genannten Basislinie bestellt hätten. Die Aktiengesellschaft Zur Rose ist 1997 von 1700 Ärztinnen gegründet worden. Anders als es ihr Name suggeriert, repräsentiert die Basislinie der Ostschweizer Engrosapotheke nicht eine medikamentöse Grundausstattung für die Praxisapotheke; vielmehr handelt es sich um das Sortiment jener Medikamente, mit denen die ÄrztInnen am meisten Geld verdienen können. Ob nämlich ein Medikament in die Basislinie aufgenommen wird oder nicht, hängt einzig von der Höhe des Mengenrabatts ab, den die Frauenfelder Apotheke für das jeweilige Medikament anbieten kann. Je grösser der Rabatt ist, desto mehr fliesst deshalb also in die Taschen der Ärzte, denn die Medikamentenpreise sind behördlich fixiert.

Das Geschäft läuft wie geschmiert. Seit die Generikabranche auch hierzulande boomt, umgarnt eine wachsende Zahl von Anbietern die potenzielle Kundschaft mit immer grosszügigeren Mengenrabatten, Einführungsangeboten und anderen Vergünstigungen, obwohl all diese Praktiken gemäss Heilmittelgesetz (HMG) seit 2002 ausdrücklich verboten sind.

Damit die ÄrztInnen nicht in Versuchung kommen, die Wahl der Therapie finanziellen Überlegungen unterzuordnen, wurde zum Wohle der PatientInnen unter Artikel 33 verfügt, dass «Personen, die Arzneimittel verschreiben oder abgeben», für diese Tätigkeit keinerlei «geldwerte Vorteile» gewährt oder angeboten werden dürfen. Ein Verbot, das von der Pharmaindustrie allerdings schlicht ignoriert wird. Als beispielsweise das Magenschutzmittel Antramups (lange Zeit das meistverkaufte Medikament der Schweiz) seinen Patentschutz verlor, offerierte Branchenleaderin Mepha ihr Antramups-Generikum Omezol anfänglich mit einem «Warenbonus» von hundert Prozent - das heisst, für jede bestellte Packung Omezol gab es gleich noch eine zweite gratis dazu.

Das ist weit mehr, als das Heilmittelgesetz im äussersten Fall noch toleriert. Zulässig sind lediglich kleine Geschenke «von bescheidenem Wert» sowie «handelsübliche und betriebswirtschaftlich gerechtfertigte Rabatte, die sich direkt auf den Preis auswirken». Wobei auch solche Vergünstigungen nur unter der Bedingung statthaft sind, dass sie an die PatientInnen beziehungsweise an deren Krankenversicherungen weitergereicht werden - so verlangt es Artikel 56 des Krankenversicherungsgesetzes (KVG).

«Das wird aber zu hundert Prozent nicht gemacht», sagt Peter Marbet vom Verband der Schweizer Krankenkassen Santésuisse. Er verweist dabei auf die «traurige Geschichte» des Sammelkontos «gemeinsame Einrichtung KVG», das vor zwei Jahren zu diesem Zweck bei der Solothurner Regiobank eingerichtet wurde und seither immer noch auf die erste Überweisung wartet. Bis heute war kein einziger selbst dispensierender Arzt bereit, sich dem Gesetz zu beugen und die ihm gegenüber gewährten Vergünstigungen und Rabatte tatsächlich an den Krankenkassenverband weiterzuleiten.

Das Nachsehen haben dabei die KonsumentInnen, denen laut Schätzungen der Stiftung für Konsumentenschutz (SKS) alljährlich mindestens hundert Millionen Franken vorenthalten werden. Immerhin sei bei den Apotheken mit dem Abkommen über die «leistungsorientierte Medikamentenabgabe» in der Frage der Vergünstigungen und Rabatte inzwischen eine Lösung gefunden worden, die auch von den Apotheken akzeptiert werde, sagt Santésuisse-Sprecher Peter Marbet; für die selbst dispensierende Ärzteschaft fehle bis heute aber eine vergleichbare Übereinkunft.

Entsprechend glaubt denn auch Marbet nicht daran, dass das Verbot von Rabatten etwas bewirkt. Zwar biete das HMG auch die Möglichkeit, unmittelbar gegen Verstösse einzuschreiten, aber: «Um gegen illegale Praktiken vorzugehen, blieb uns bisher ja nichts anderes übrig, als den komplizierten Rechtsweg zu beschreiten und jahrelang zu prozessieren», sagt Marbet.

Tatsächlich steht der staatlichen Heilmittelkontrollstelle seit Inkrafttreten des Heilmittelgesetzes am 1. Januar 2002 eine Kompetenz zur Strafverfolgung zu, und die Swissmedic könnte bei Zuwiderhandlungen gegen das HMG in eigener Kompetenz Strafverfahren einleiten und Bussen im Umfang zwischen 5000 und 50 000 Franken aussprechen. Von dieser Möglichkeit hat die staatliche Kontrollstelle freilich lange Zeit praktisch keinen Gebrauch gemacht. Dennoch wehrt sich Swissmedic vehement gegen alle Vorwürfe, in erster Linie die Interessen der Pharmaindustrie zu vertreten. Erst als das Gerangel um Rabatte und Boni zum Medienthema wurde und die Stiftung für Konsumentenschutz, der Preisüberwacher und der Krankenkassenverband Santésuisse gegen die Untätigkeit der staatlichen Kontrollstelle protestierten, wurde - im Januar 2004 - die Abteilung Strafrecht der Swissmedic personell aufgestockt.

Vier so genannte Untersuchungsleiter sind seither damit beschäftigt, den im Heilmittelgesetz niedergelegten Vertriebsvorschriften landesweit Nachachtung zu verschaffen, illegale Werbeaktionen zu unterbinden und Verstösse gegen den so

genannten «Antikorruptionsartikel» (Art. 33 HMG) betreffend die «Annahme von geldwerten Vorteilen» zu ahnden.

Angesichts der beschränkten Kapazitäten bewegte sich die Zahl der Strafverfahren auf dem Schweizer Markt mit einem Umsatzvolumen von sechs Milliarden Franken bisher noch in einem eher bescheidenen Rahmen. So wurden in den letzten zwei Jahren, seit die Strafrechtsabteilung an der Arbeit ist, gerade mal fünfzig Bussen ausgesprochen, wobei es sich zum überwiegenden Teil um Bagatellfälle handelte, die mit der Minimalbusse von 5000 Franken erledigt waren. Wer konkret gebüsst wurde und warum, bleibt dabei geheim: Strafsentscheide unterstehen bei der Swissmedic prinzipiell dem Amtsgeheimnis.

Laut Swissmedic-Untersuchungsleiter Michael Burri könnte es künftig zu spektakuläreren Fällen kommen: «Wir stehen immer noch in der Anfangsphase», sagt er, «wir müssen noch mehr Erfahrungen sammeln.» Namentlich beim Verbot von «geldwerten Vergünstigungen» - zum Beispiel in Form von Einladungen an Fach- und Weiterbildungsveranstaltungen - sei vieles noch sehr unklar: «Wenn solche Einladungen nicht in einem direkten Zusammenhang mit einer bestimmten Medikamentenlieferung stehen, sind sie mit dem Heilmittelgesetz durchaus vereinbar», sagt Burri. «Wenn es aber offensichtlich nur um Verkaufsförderung für ein bestimmtes Produkt geht, dann schreiten wir natürlich ein.»

Allerdings bleibt die strafrechtliche Reichweite der Swissmedic limitiert. Im Fokus haben Burri und seine drei Untersuchungsleiterkollegen ausschliesslich die Industrie, welche die unerlaubten Vergünstigungen anbietet. Die Nutzniesser - also die selbst dispensierenden ÄrztInnen, welche die gewährten Rabatte und Vergünstigungen gesetzeswidrig in die eigene Tasche stecken - bleiben derweil unbehelligt. «Sie verstossen damit ja nicht gegen das Heilmittelgesetz, sondern gegen Artikel 56 des Krankenversicherungsgesetzes», sagt Swissmedic-Untersuchungsleiter Michael Burri, «und dafür sind wir nicht zuständig.»

So bleibt am Ende der Verdacht, dass die beiden Verbotsartikel im Krankenversicherungs- und Heilmittelgesetz lediglich kosmetischen Charakter haben: «Dass die Pharmaindustrie die Verkäufe ihrer Produkte immer noch mit Rabatten und Boni ankurbeln darf, ist ein Skandal», sagt etwa Jacqueline Bachmann, die Geschäftsführerin der Schweizerischen Stiftung für Konsumentenschutz (SKS): «Inzwischen sind die entsprechenden Gesetzesbestimmungen seit bald fünf Jahren in Kraft, aber nach wie vor hält sich niemand daran, weil niemand auf ihre Einhaltung pocht.»

Die angedrohten Bussen seien lächerlich und würden kein Pharmaunternehmen davon abhalten, weiterhin illegale Verkaufsförderung zu betreiben, kritisiert SKS-Geschäftsführerin Bachmann. Schwerwiegender sei der Imageschaden, den ein Unternehmen zu gewärtigen habe, wenn die illegalen Praktiken öffentlich angeprangert würden: «Deshalb verlangen wir, dass künftig alle Fälle öffentlich bekannt gemacht werden - dann hätten die Strafverfahren wenigstens eine präventive Wirkung.»

Der Generikamarkt

Die neue Selbstbehaltregelung - Originalmedikamente werden mit dem doppelten Selbstbehalt belegt, wenn es auf dem Markt günstigere Alternativen gibt - hat die hiesigen Arzneimittelpreise in Bewegung gebracht. Seit Jahresbeginn sind die Umsätze bei den Nachahmerprodukten um fünfzig Prozent gestiegen. Der Generikamarktanteil beträgt inzwischen zwölf Prozent.

Anwendung findet der doppelte Selbstbehalt allerdings nur bei Originalmedikamenten, deren Preise um mehr als zwanzig Prozent über denen der Generikakonkurrenz liegen. Einige ProduzentInnen von Markenmedikamenten mit abgelaufenem Patentschutz haben deshalb angekündigt, demnächst ebenfalls die Preise zu senken, um nicht aus der Limite zu fallen.

Da jedoch weiterhin weit über achtzig Prozent der Umsätze im schweizerischen Heilmittelhandel mit patent- und preisgeschützten Originalprodukten erwirtschaftet werden, bleibt das Einsparpotenzial relativ gering: Nach einer Schätzung des Krankenkassenverbandes Santésuisse lassen sich von den über fünf Milliarden Franken, die die Krankenkassen jährlich für Medikamente ausgeben, höchstens 200 Millionen Franken einsparen.

Die einheimische Industrie wird es ohnehin kaum treffen: Während etwa Roche ihr Geld zur Hauptsache mit dem vermeintlichen Vogelgrippemittel Tamiflu und einigen hyperteuren Krebsmedikamenten verdient, deren Patente auch in den kommenden Jahren noch für Rekordprofite sorgen werden, hat Konkurrent Novartis zwar einige Medikamente mit abgelaufenem Patent im Sortiment (zum Beispiel Voltaren oder Lamisil); mit seinem Tochterunternehmen Sandoz gehört der Basler Pharmamulti inzwischen aber nicht nur in der Schweiz, sondern auch international zu den Allergrössten im zukunftssträchtigen Generikageschäft.

Als Nummer zwei in der Schweiz gilt die Baselbieter Mepha AG, deren Aktien zu einem wesentlichen Teil bei der Familie Merckle liegen, in deren Besitz sich auch die Ratiopharm, die grösste Generikafabrik Deutschlands, befindet. Zusammen beherrschen Sandoz und Mepha über siebzig Prozent des schweizerischen Generikamarktes (Branchenumsatz 2005: 427 Mio. Franken). Als «dritte Kraft» im Land gilt die Spirig Pharma in Egerkingen. Spirig kommt auf einen Marktanteil von rund elf Prozent.

WOZ vom 04.05.2006

Leisten Sie sich eine eigene Meinung und abonnieren Sie die WOZ. »

[▲ Top](#)