



PLIVA



Neue Vertriebswege bei Arzneimitteln

A large, curved sign for AWD. pharma is mounted on the side of a modern building with large glass windows. The sign features the text "AWD." in a large, white, sans-serif font above "pharma" in a smaller, white, sans-serif font, all on a green background with three horizontal white lines at the bottom.

AWD.
pharma

Dr. Wolfgang Hoffmann
Bereichsleiter
Gesundheitspolitik/Öffentlichkeitsarbeit



Rabattverträge § 130a Abs. 8 SGB V

- „Die **Krankenkassen** oder ihre Verbände können mit **pharmazeutischen Unternehmen** ... **Rabatte** für die zu ihren Lasten abgegebenen Arzneimittel **vereinbaren**. ... Die Krankenkassen oder ihre Verbände **können Dritte** am Abschluss von Verträgen nach Satz 1 **beteiligen** oder diese mit dem **Abschluss der Verträge** beauftragen.“



Rabattverträge § 130a Abs. 8 SGB V

- AWD.pharma GmbH & Co. KG hatte in Vor-GKV-WSG-Zeiten Verträge mit

AOK Sachsen und
AOK Brandenburg

ohne klar sichtbare Effekte.



Rabattverträge nach dem GKV-WSG



Rabattverträge § 130a Abs. 8 SGB V

Nach dem GKV-WSG:

- ⇒ Folgen für
- Aut idem
 - Bonus-Malus
 - Wirtschaftlichkeitsprüfungen
 - Integrierte Versorgung



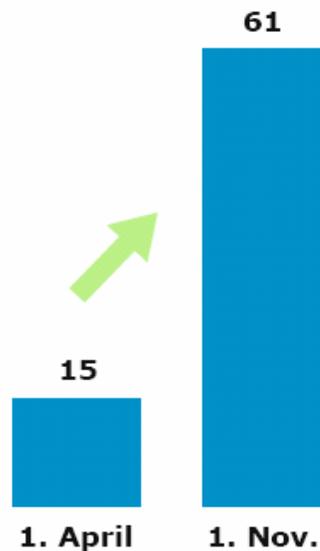
Rabattverträge

Fünf Monate nach Inkrafttreten des GKV-WSG mehr als 7.500 Verträge

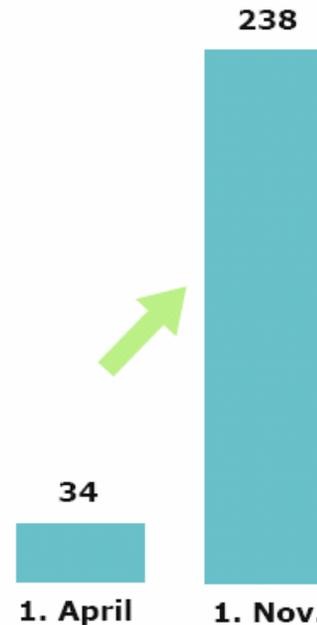
Handelsformen unter Vertrag



Pharmahersteller mit Vertrag



Krankenkassen mit Vertrag

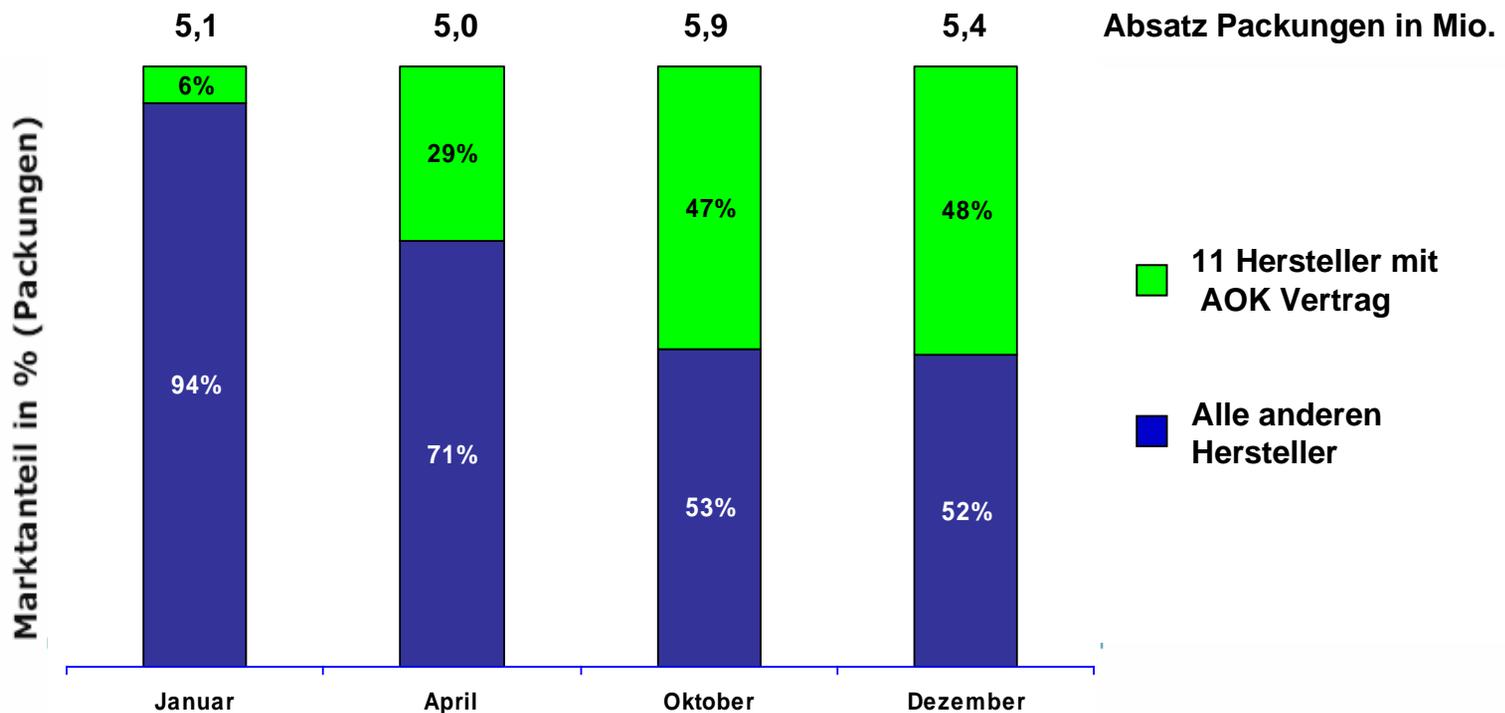


Quelle: ABDATA



Wirkung der Rabattverträge im Pharmamarkt

AOK Markt für 43 Substanzen – erste Tranche gesamt



* Ohne Tochterunternehmen mit Rabattvertrag

Quelle: IMS Contract Monitor™ National (GKV)



Rabattverträge Generika

- 2008 Zeit der juristischen Auseinandersetzungen und von Sortimentsverträgen

-  startet eine neue Ausschreibung für 64 Wirkstoffe für 2009-2010

Wichtig: Fünf Gebietslose aber nur 1 Gewinner
Juristischer Ausgang noch offen!



Rabattverträge innovativer Produkte

Vision: Auch für innovative Produkte wird es zunehmend Rabattverträge geben:

- Risk-share Verträge
- Cost-share Verträge
- Added Value Verträge

Unterstützung durch Veränderung der Organisationsstrukturen auf der Leistungserbringerseite: MVZ, Ärztenetze, Integrierte Versorgung etc.



Fazit:

Generika

- Durch flächendeckende Rabattverträge wird die bisherige Vertriebsstruktur mit Arzt- und Apothekenaußendienst abgelöst

Originalpräparate

- Rabattverträge mit vernetzten Strukturen erfordern einen anderen Typ von Außendienstmitarbeitern