

Ist die Generika-Industrie nur billig oder auch starkklar für die Herausforderungen des Gesundheitswesens?

Bittere Pillen versüßen

Die Schweizer Pharmaindustrie muss sich keineswegs schämen. Während in den letzten 10 Jahren die ambulanten durch Spitäler erbrachten Therapiekosten um 24% zunahmen, sanken die Pharmapreise um den gleichen Wert. Dazu haben alle Generikafirmen einen grossen Anteil geleistet. Einige davon sind darob müde geworden. Aber ausruhen auf den eigenen Lorbeeren gilt nicht. Das Spiel um die Meisterschaft wird erst noch angepiffen.

Zahlreiche Patentabläufe von Erstanbieterpräparaten haben dazu geführt, dass ein grosser Schub neuer Generika entstanden sind. Ärzte wie Apotheker haben in verantwortungsbewusster Haltung substituiert und verschreiben resp. verabreichen vermehrt die preisgünstigeren Generika. Diese sind bekanntlich aufgrund der grossen Fortschritte innerhalb der Fertigungstechnik und neuer pharmakologischer Erkenntnisse in den allermeisten Fällen wirkungsmässig identisch mit den Erstanbieterpräparaten und, anhand zahlreicher Beispiele belegbar, in der galenischen Form vorteilhafter und dank optimierter Hilfs- und Nebenstoffe zusätzlich optimiert.

Weitsichtige Generikafirmen bieten also häufig qualitativ bessere, neuzeitlichere Produkte als

Erstanbieter. Davon profitieren die Patientinnen und Patienten. Einfacher einzunehmende Arzneimittel erhöhen die Compliance und Kohärenz. Die Behandlung von Ärztin oder Arzt erfährt eine wesentliche Unterstützung und dürfte das Resultat entsprechend positiv beeinflussen. – Soweit die Ausgangssituation: Aber – wie eingangs erwähnt – die matchentscheidende Auseinandersetzung findet erst noch statt. Unser Gesundheitswesen und damit automatisch alle darin involvierten Akteure sind mehr gefordert denn je.

Immer wieder gefordert

Halten wir fest: Die Generikaindustrie hat sich ihren festen Platz in der Medikamentenversorgung erkämpft und ist heute ein anerkannter

und durch Qualität überzeugender Wert im Schweizer Gesundheitssystem. Das ist auch gut so, denn die weitere Entwicklung erfordert weiterhin innovative Unternehmen. Darüber hinaus scheint ein weiteres Stichwort von grösster Bedeutung: *initiativ*. – Denn was nützen ständige Weiterentwicklungen auf der Medikamentenseite, wenn eine Generikafirma nicht gleichzeitig deutlich unter Beweis stellt, dass sie sich mit der Entwicklung unseres Gesundheitssystems intensiv auseinandersetzt und als aktive Partnerin Ideen für eine bessere Zusammenarbeit präsentiert? – Hier sind neue Qualitäten gefordert. Erstklassige Produkte sind selbstverständlich, Engagement für Ärzte, Apotheker, Spitäler, Patienten und Krankenversicherer muss zuerst einmal unter Beweis gestellt werden. Und zwar immer wieder.

Ärzte, Apotheker, Patienten und Krankenversicherer erwarten bei der Generikawahl einen Mehrwert.

Innovation, Qualität und Service

Einfach Medikamente zu verkaufen, ist ein Auslaufmodell. Wer dabei auch zukünftig Wertschöpfung erzielen will, muss sich aktiv einbringen und kreative Beiträge leisten, denn die Herausforderungen, die sich abzeichnen, verlangen einiges von allen im Gesundheitswesen Engagierten ab.

Die Herausforderungen sind umfangreich. In Zukunft nehmen sie mit Bestimmtheit noch zu. Dabei stehen drei Punkte im Zentrum:

1. **Natürlich: unsere älter werdende Gesellschaft**

Das ist selbstverständlich nichts Neues. In 10 Jahren werden wir – Einwanderung jüngerer, erwerbstätiger Menschen aus dem Ausland



Fachpersonen wie Apothekerinnen und Ärzte nehmen ihre Verantwortung wahr. Sie substituieren Originalpräparate am liebsten, wenn sie das Original zum Generikapreis abgeben können.

hin oder her – gegen 7.5% Menschen zählen, die über 80 Jahre alt sind. Im Jahre 2030 – übermorgen – werden es bereits 10% sein (im Vergleich: 1950 = 1.1%). – Das wirft zwangsläufig neue Formen der Behandlung und Betreuung hervor. Wir müssen auf Multimorbidität, Vereinsamung und weiter steigende Versorgungsansprüche reagieren oder – besser – uns rechtzeitig darauf vorbereiten. Das bedeutet nicht nur ein erstklassiges Angebot an medizinischer Leistung und Medikation, sondern auch neue Formen des Leistungsangebots. Ältere Menschen wohnen nicht länger vorwiegend in einem Heim, sondern versuchen so lange wie möglich, zu Hause, in den gewohnten vier Wänden, so unabhängig wie möglich zu leben. Hier sind kreative Formen der Medikamentenabgabe ebenso gefragt wie eine vermehrte Spezialisierung ärztlicher Leistungen auf die Bedürfnisse der reiferen Bevölkerung. Der Beitrag der Pharmaindustrie müsste darin bestehen, selbstdispensierende Ärzte, Offizin- und Versandapotheken derart speditiv – just in time wie in der verarbeitenden Industrie – zu beliefern, dass daraus ein echter Mehrwert für ihre Patienten entsteht, und gleichzeitig mit diesen Partnern zu überlegen, welche neuen Abgabeformen zu entwickeln sind, um mehr Komfort und Lebensqualität für die Menschen zu erreichen, die sie betreuen.

Bei innovativen ärztlichen Leistungen geht es nicht primär um die bereits recht gut entwickelten Angebote der Geriatrie, sondern vermehrtes Identifizieren mit einem sich kräftig verändernden gesellschaftlichen Umfeld und echte Empathie für Menschen, die heute im höheren Alter sehr viel individueller, selbstbewusster sind als noch vor wenigen Jahren. Wer morgen in eine Alterswohnung einzieht, die hervorragend auf seine neuen Ansprüche ausgerichtet ist – beispielsweise aufgrund des bonacasa-Prinzips –, der ist eine moderne Persönlichkeit mit einem ausgesprochenem Leistungsausweis. Selbst der Gang ins Alters- und Pflegeheim findet kaum mehr ohne Laptop statt. Frau Huber oder Herr Meyer hatten schon in jungen Jahren weitaus weniger mit Annebäbi Jowäger als mit Serge Gainsbourg am Hut. Wieso sollen sie jetzt ein Klischee dümmlicher Pensionäre erfüllen, das höchstens unsensiblen Politikern gefallen würde, die im Vorfeld von Wahlen nach Panaschierstimmen lechzen?

2. Auch klar: Integrierte Versorgung

Stichwortmässig gibt es wenig Neues unter der Sonne, so auch beim Begriff der Integrierten Versorgung. Es liegt auf der Hand, dass Spitäler, Hausärzte, Apotheker und Spitex enger zusammenarbeiten, Informationen digital aus-

The advertisement features a large blue background with a subtle circular pattern. In the top right corner is the red 'ruf' logo. The main headline reads 'Solide und dialogstark.' Below this, a photograph shows an elderly man and woman standing on a beach. The man is using a blue walker, and a large, friendly-looking tiger mascot wearing a blue shirt with the 'ruf' logo is standing next to him. A nurse in white scrubs stands to the right, looking towards the couple. The background of the photo is a calm sea and sky.

CarePflege – die elektronische Pflegedokumentation von Ruf – vermittelt eine Gesamtübersicht des Patientendossiers und unterstützt die Zusammenarbeit mit der Ärzteschaft und dem Pflegefachpersonal.

Ruf Gruppe, Rütistrasse 13, 8952 Schlieren
www.ruf.ch, info@ruf.ch, Tel. 044 733 81 11



Wer gesund ist, hat gut Strahlen. Wer Medikamente braucht, ist froh zu wissen, dass er mit Generika ein identisches Qualitätsprodukt wie das Original nutzt.

tauschen und namentlich die Schnittstelle Spitalaustritt Betreuungsmässig optimieren müssen. Beste Voraussetzung dazu wäre ein standardisiertes schweizweit einsetzbares elektronisches Patientendossier, das für optimierte Behandlungspfade wie auch für den blitzschnellen internationalen Zugriff auf lebensrettende Informationen geeignet wäre. Selbstverständlich werden auch verschriebene Medikamente digital verwaltet und alle in der Leistungserbringung einbezogenen Fachkräfte verfügen – sofern der Patient das wünscht – über freien Zugriff und gewährleisten dank geeigneter Software eine praktisch lückenlose Arzneimittelsicherheit, vergessen wir nicht, dass hierzulande jährlich immer noch 1500 Menschen aufgrund bestehender Mängel in diesem Bereich sterben.

Weiterer Wunschgedanke: Nicht nur knapp 20% aller freipraktizierenden Ärzte sind digital ausreichend ausgerüstet, sondern die überwiegende Mehrheit und bieten eine stabile Basis für den digitalen Datenaustausch. IT-Experten träumen schliesslich davon, wie schön es wäre, wenn es in einem namhaften Universitätskanton – und auch anderswo – möglich wäre, Patientendaten aus einem hochteuer entwickelten Klinikinformationssystem beispielsweise an die Spitex zu liefern, damit diese die ersten Tage nach dem Spitalaustritt bestens organisieren kann. Vife

Pharmagrossisten oder initiative ortsansässige Apotheker könnten – im Verbund mit ebenso kreativen Generikafirmen – die Austrittsmedikation bereitstellen, denn viele Menschen, die das Spital verlassen, wohnen alleine, können auf keine regelmässige Betreuung von Angehörigen zählen und sind um jede Annehmlichkeit dankbar, die sie nach DRG-bedingt immer kürzeren Klinik-Verweildauern erfahren.

3. Und sich dabei nicht zu Tode sparen

Bevor Robinson auf seiner einsamen Insel fischen konnte, musste er eine Angelrute herstellen. Vor dem Ernten steht die Saat oder im Gesundheitswesen sind massive Investitionen die Basis für spätere wirtschaftlichere und qualitativ bessere Prozesse. Allein den Nachholbedarf für Spitalbauten beziffern namhafte Beratungsfirmen wie PwC auf rund 20 Milliarden Franken. Das löst in den kommenden Jahren Bewegung aus. Abläufe werden geröntgt, Angebote analysiert und Vernetzungen verstärkt. Gut so, denn Treten am Ort wäre Rückschritt. Und hier ist mit Nachdruck zu sagen: Wer meint, den Preisdruck auf Medikamente bis zum Geht-nicht-mehr auszuweiten – um dafür Applaus auf der gesundheitspolitischen Bühne zu erhalten –, liegt quer in der Landschaft. Andererseits gilt ebenso unmissverständlich: Die Pharmaindustrie mit-

samt den Generikaanbietern ist gut beraten, wenn sie sich nicht bloss als Hersteller und Lieferanten versteht. Sie muss sich faire Preise mit Leistung verdienen. Die Zusatz-Meile ist gefragt. Und dazu gehört Phantasie.

Wenn es denn stimmt, dass die Patienten tatsächlich im Zentrum aller Aktivitäten stehen, dann müssen sich alle am Behandlungspfad Beteiligten vernetzen. Angesichts des hohen Kosten-, aber gleichzeitig auch hohem Lohnniveaus im Gesundheitswesen haben diejenigen Anspruch auf ein gerechtes Entgelt, die miteinander sprechen, gemeinsam bessere Lösungen suchen und die Qualität ihrer Leistungen und den Nutzen der Patienten ständig zu verbessern suchen. Wissenschaftliche Untersuchungen haben ergeben, dass eine erstklassige Austrittsversorgung nach Spitalaufenthalt und ausgezeichnete Informationen über den Medikamenteneinsatz die Compliance enorm fördern. Statt im Abfallkübel landen die Arzneimittel im Magen der Patienten. Der Gesundheitsverlauf ist positiv, die Wiedereintrittsrate ins Spital entsprechend tief. Daran müssten wir alle im höchsten Masse interessiert sein.

Das heisst: Nicht das Unterbieten mit extremen Arzneimittel-Rabatten ist die Lösung, sondern die nachhaltige Partnerschaft zwischen Generika-industrie und Leistungserbringern. Und es wird

doch wohl noch GesundheitspolitikerInnen geben, die den nötigen Weitblick aufbringen, eben auf diese Unterschiede hinzuweisen. Das Schweizer Gesundheitswesen ist erstklassig, es kann unter knapper werdenden Ressourcen – denken wir nur an die kleineren Jahrgänge, die ins Erwerbsleben treten und den steigenden Pflegebedarf – mit verbesserten Prozessen und einer Integrierten Versorgung, die diesen Namen verdient, gesteigert werden.

Auto-Generika statt Festpreiszwang

Arzneimittelpreise schlagen oft hohe Wellen. Und nimmt man alles für bare Münze, was der Preisüberwacher unlängst an Vorwürfen an die Generikafirmen der Schweiz adressiert hat, ist man erschrocken. Teuer sei nur der Vorname, eine restriktive Regelung mit klarer Bevorzugung des billigsten Generikums sei ein Erfordernis der Zeit – höchste Eisenbahn, zu handeln. – Gegenüber soviel «klarem Menschenverstand» ist Vorsicht am Platz. Nicht alles ist so einfach wie es auf den ersten Blick erscheint.

Schweizer Generika sind teurer als anderswo, das ist unbestritten, allerdings sind die Preisdifferenzen zu Ländern, die uns sehr nahe stehen wie Deutschland nur gerade 13% im Durchschnitt aller Generika. In der während der letzten Wochen intensiv und emotional geführten Preisdiskussion gilt es im Weiteren, einige massgebende generelle Unterschiede zum Ausland aufzuführen.

Wahlfreiheit, ein Schweizer Trumpf

Vögte, die sich ins Private einmischen, haben die Schweizerinnen und Schweizer noch nie gemocht. Unser liberales Staatsverständnis baut auf der Selbstverantwortung des/der Einzelnen und der freien Wahl von Gütern und Dienstleistungen, so auch im Bereich des Gesundheitswesens. Während in einigen Vergleichsländern die Krankenkassen das abzugebende Produkt bestimmen und es den Patienten ohne Kenntnis der individuellen Bedürfnisse aufoktroyieren, haben Ärzte, Apotheker und Patienten hierzulande noch die Auswahl zwischen unterschiedlichen Generika. Diese Situation wird den spezifischen Bedürfnissen jedes einzelnen Patienten gerecht und stärkt dessen Mündigkeit.

Therapiesicherheit ist entscheidend

Wer weiss, wie viele Medikamente nicht oder falsch eingenommen werden, weiss auch, wie entscheidend eine erstklassige Compliance der Patienten und eine entsprechende Kohärenz im Therapieverlauf sind. Hier geht es um Lebensqualität und durch den optimal unterstützten



Behandlungserfolg, ums Vermeiden von Zusatz- oder Folgekosten, die unter Umständen sehr hoch sein können. In der Schweiz kann ein vertrautes und vom Patienten akzeptiertes Generikum über Jahre abgegeben werden. In manchen Vergleichsländern wie Dänemark hingegen können die Kassen die vorgeschriebenen Medikamente aus für den Patienten oftmals nicht nachvollziehbaren Gründen wechseln. Diese Willkür droht nicht nur den Behandlungserfolg zu gefährden.

Spezieller sein darf man immer

Neben dem Preis ist aber die Qualität entscheidend. Und hier fallen Kreativität und Innovationsgeist bei einem Generika-Anbieter besonders auf: Zentiva. Seit der Übernahme von Zentiva durch Sanofi im Jahre 2009 wurden die Generika-Aktivitäten unter diesem Namen europaweit gebündelt, darunter auch die Schweizer Helvepharm. Die eigenen Erstanbieterpräparate werden nun nach dem Ablauf des Patentschutzes als sogenannte Auto-Generika angeboten. Es sind Originalsubstanzen der Firma, die diese Wirkstoffe aus eigener Forschung und Entwicklung hervorgebracht hat. Selbstverständlich werden diese Produkte auch als Auto Generika am selben Produktionsstandort mit modernsten Fertigungsmethoden wie das Ursprungsprodukt hergestellt. Der grosse Vorteil der Zentiva-Auto-Generika-Palette ist die Tatsache, dass das Originalprodukt mit identischer Formulierung (Wirkstoff wie Zusatzstoffe), mit gleicher Darreichungsform (Tablette/Kapsel etc.) und identischer Farbgebung als Auto-Generikum zum

günstigeren Preis im Markt erhältlich ist. Einzig die Packung und die Bezeichnung (Wirkstoff und Marke) ändern sich. Dass die Dokumentation des Produktes durch die langjährige Erfahrung mit der Substanz erstklassig ist und allfällig auftauchende Fragen von Fachpersonen rasch und fundiert beantwortet können, gehört zu einem weiteren, sehr wichtigen Pluspunkt.

Am Patienten-Mehrwert messen

Partikularinteressen gehört die rote Karte gezeigt. Ein Zusammenstehen initiativer Kräfte ist geboten. Berührungängste sind nicht angebracht. Wer für sich selber Begehren stellt, ist im gleichen Atemzug daran zu messen, ob er auch Ideen fürs Gesamtsystem kreiert. Und weil zunehmend komplexere Zusammenhänge ein gründliches Miteinanderarbeiten erfordern, ist die digitale – aber auch die mentale – Kooperation zu fördern. Mehrwert soll in erster Linie für die Patienten entstehen. Wer sich hier engagiert, hat Anspruch auf ein anständiges Entgelt für seine Marktleistung, die durch Qualität und Verantwortung geprägt sind. Erstklassiges Zusammenwirken aller kreativen Kräfte schafft zudem mehr Wirtschaftlichkeit. Das ist mit Sicherheit gescheiter als mit Super-Rabatten den Markt zu kannibalisieren oder sich zu Tode zu sparen.

Wer also über Generikapreise spricht, sollte primär an Qualität denken und prüfen, welcher Hersteller Verantwortung trägt und Innovation beweist.

Text: Dr. Hans Balmer