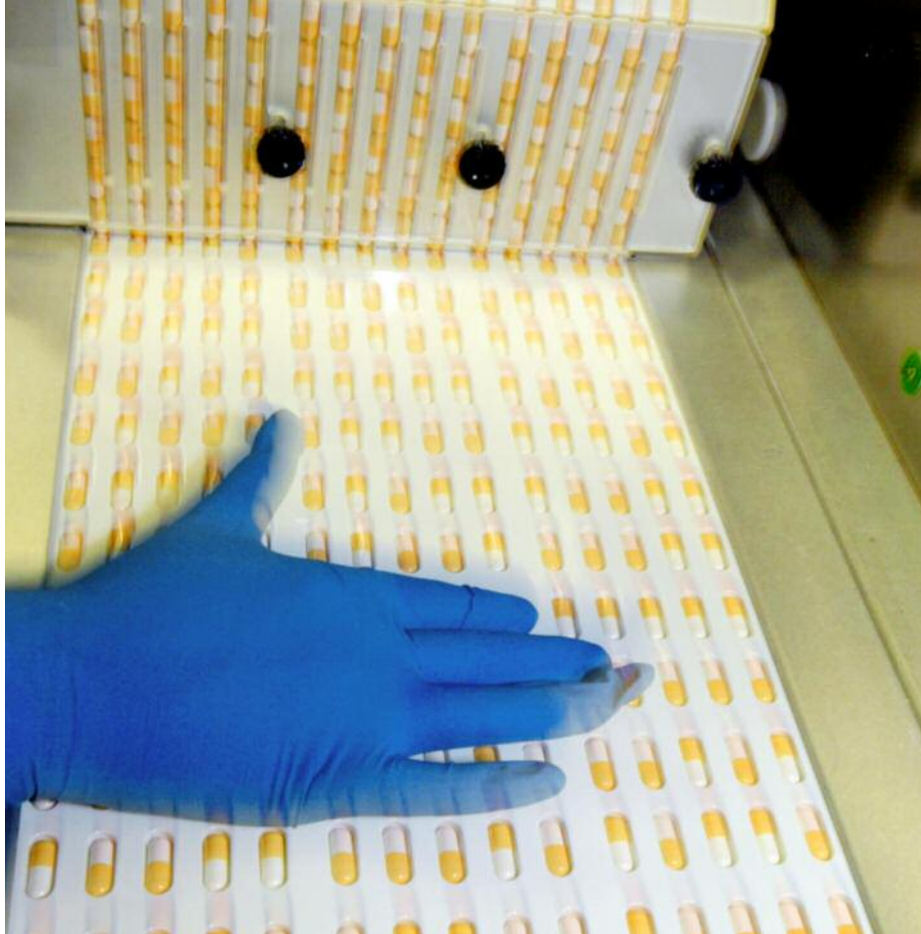




GESUNDHEIT

Gigantischer Spielraum

Die Barmer Ersatzkasse bezahlte für Arzneimittel jahrelang überhöhte Preise. Der Pharmakonzern Stada bedankte sich dafür mit zwei Millionen Euro.

Nach den Gesetzen der Marktwirtschaft bekommt der Kunde mit der größten Marktmacht die höchsten Rabatte – jedenfalls dann, wenn er richtig verhandelt. Und wenn er sich nicht so generös gibt wie die Barmer Ersatzkasse, die in Verträgen mit Pharmakonzernen auf Millionen verzichtet.

Der Gesetzgeber hatte den Krankenkassen im Jahr 2007 ermöglicht, vor allem mit den Generika-Herstellern wirksame Rabatte auszuhandeln. Generika sind Wirkstoffe, deren Patentschutz abgelaufen ist und die deshalb von jeder Pharmafirma nachgebaut werden dürfen. Die meisten dieser Präparate können für wenige Cent hergestellt werden, dennoch verlangen die Firmen für die Pillen in Deutschland erstaunlich hohe Preise.



Ex-Barmer-Chefin Fischer
Auf Kuschelkurs

Krankenkassen wie die AOK verhandeln seit 2007 mit den Herstellern hart über einen Rabatt. Der AOK-Verband schreibt dazu jeden Generika-Wirkstoff einzeln aus und lässt sich von den Firmen ein Angebot machen. Der günstigste Anbieter erhält in der Regel den Zuschlag, die Firmen bekommen im Gegenzug die Garantie, dass die AOK-Patienten exklusiv mit ihrem Präparat versorgt werden. Das muss für die Patienten kein Nachteil sein, weil der Wirkstoff des Medikaments identisch ist, egal, ob die Packung von Ratiopharm, Hexal oder Stada kommt.

Wie gigantisch der Spielraum gerade bei Generika-Preisen ist, sieht man an den Rabatten, die die AOK einstreicht. Der Vorstandschef der AOK Baden-Württemberg, Christopher Hermann, gibt offen zu, dass die Hersteller ihm ihre Pillen oft 90 Prozent unter Listenpreis anbieten. Die AOK will laut Hermann durch ihre Rabattverträge allein in diesem Jahr rund 700 Millionen Euro Versicherungsgelder sparen.

Die Barmer GEK, die größte Krankenkasse des Landes, hat dagegen noch nie einen Vertrag über einen einzelnen Wirkstoff abgeschlossen. Sie setzte bisher lieber auf sogenannte Sortimentsverträge. Das heißt: Sie mauschelt mit Ratiopharm, Hexal und Co. einen bestimmten Rabatt über das gesamte Sortiment aus. Für die Hersteller sind diese Verträge äußerst lukrativ, weil

Arzneimittelproduktion beim Stada-Konzern
„Schmiergeld in jeder Form untersagt“

sie meist nur rund 20 Prozent Nachlass einräumen müssen und nicht deutlich mehr, um zum Zug zu kommen.

Seit Jahren kritisiert das für die Kassen zuständige Bundesversicherungsamt (BVA) die Sortimentsverträge als vergaberechtswidrig. Das BVA hat der Barmer deshalb „die klare Anweisung erteilt“, die Verträge zu kündigen – ohne Erfolg.

Im Jahr 2007 wollte auch Stadapharm, eine Tochtergesellschaft des Generika-Herstellers Stada, unbedingt einen solchen Sortimentsvertrag mit der Barmer abschließen – und lockte die Kasse mit einer Geldzahlung. Stadapharm-Geschäftsführerin Anneliese Demberg stellte der Krankenkasse eine Extrazahlung in Höhe von zwei Millionen Euro in Aussicht. In dem Vertrag, den Demberg mit der Barmer am 30. März 2007 unterzeichnete, wird die Summe zwar verschämmt als „einmalige Rabattzahlung“ bemäntelt.

Doch die Frage, welche konkrete Leistung mit dieser Zwei-Millionen-Zahlung honoriert wurde, beantworten weder die Kasse noch der Pharmakonzern. Stada teilt lediglich mit, dass „eine spezifische Zahlung zur Vertragsunterzeichnung („Signing fee“) ... in keiner Weise angreifbar“ sei. Außerdem untersage das Regelwerk des Konzerns „Schmiergeldzahlungen in jeder Form“. Der Abschluss von Rabattverträgen falle zudem in den „Zuständigkeitsbereich der Tochtergesellschaften“.

Die Barmer erklärt, dass die zwei Millionen Euro „Teil des vertraglich vereinbarten Rabatts“ gewesen seien, der sich eben „aus mehreren Komponenten zusammensetzte“.

Das BVA sieht die Sache wohl weniger harmlos. Der Vertrag sei der Behörde bekannt, teilt das Amt auf Anfrage mit. „Es wird derzeit insbesondere geprüft, ob und inwieweit der Vertrag mit den gesetzlichen Vorgaben vereinbar ist.“

Aus der Sicht von Stada ergab die Zahlung durchaus Sinn. Die Ausgaben von zwei Millionen Euro und einige Prozent Rabatt, die das Unternehmen der Kasse einräumte, wurden mehr als wettgemacht durch den Zugang zu den heute 8,5 Millionen Versicherten der Barmer. Pharmamanagerin Demberg freute sich deshalb nach der Unterzeichnung auch, dass der „Kooperationsvertrag mit der Barmer einmal mehr ein Zeichen dafür ist, dass Kostenprobleme im Gesundheitswesen auch partnerschaftlich gelöst werden können“.

Nicht zum Nachteil war dieser Kuschelkurs auch für Barmer-Chefin Birgit Fischer, die den Stada-Vertrag unterschrieb. Die SPD-Frau wechselte im Mai dieses Jahres direkt vom Chefposten der Barmer GEK zum Pharmalobby-Verband VfA. Die Interessen der Pillenindustrie vertritt sie seitdem ganz offiziell. MARKUS GRILL