

Rabattverträge im Gegenwind

Dr. Erich Schröder
2008

Rabattverträge für Arzneimittel sind die neue Geheimwaffe gegen Kostensteigerungen im Gesundheitswesen. So sieht es die Politik, die stolz auf erste deutliche Einsparungen im Arzneimittelbereich seit dem Inkrafttreten des GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetzes (GKV-WSG) verweist. Wirksam scheint die Waffe also zu sein, aber was ist mit Nebenwirkungen, oder – im Geheimwaffen-Jargon – Kollateralschäden?

Proteste aus Kreisen der Pharmaindustrie kamen nicht unerwartet, sie werden geradezu als ein Erfolgszeichen angesehen. Doch auch die dort vorgetragenen Argumente stimmen nachdenklich: das Sterben kleiner und mittelständiger deutscher Unternehmen, eine Oligopolbildung mit später erneut steigenden Preisen und schließlich das Nachrücken von Billigstware aus dem fernen Ausland.

Einige Kassen befürchten darüber hinaus durchaus begründet, dass Rabattverträge andere vorhandene und bewährte Regulierungsinstrumente außer Kraft setzen. Die Bonus-Malus-Regelung wurde bereits aufgegeben, die Wirtschaftlichkeitsprüfung und die Festbeträge stehen auf dem rechtlichen Prüfstand.

Offenbar politisch unerwarteter Gegenwind weht auch aus einer anderen Richtung: Patientenvertreter melden erhebliche Bedenken gegen Rabattverträge an.

Patienten nehmen Anstoß daran, dass manche Kassen Ärzten Prämien zahlen, wenn sie rabattierte Arzneimittel verordnen. Patienten sind nicht bereit, auf rabattierte Arzneimittel zu warten, wenn die Vertragsfirmen nicht im erforderlichen Umfang lieferfähig sind. Und schließlich befürchten Patientenvertreter, dass pharmazeutische Weiterentwicklungen durch die aktuellen Billigstrategien verhindert werden. Das wohl gravierendste Argument der Patientenvertreter ist aber die Zerstörung der Compliance.

Compliance – die Mitwirkung des Patienten an seiner Therapie durch sorgfältige und regelmäßige Einnahme seiner Arzneimittel – ist wie eine äußerst empfindliche Pflanze, sie muss gehegt und gepflegt werden, damit sie wachsen kann. Basis der Compliance ist zunächst das Vertrauen zum Arzt und dann – im Verlauf der Therapie – das Vertrauen in das verordnete Arzneimittel. Ein willkürlicher Wechsel des Arzneimittels beendet dieses aufgebaute Vertrauen, mehr noch erzeugt dies Misstrauen, insbesondere wenn der Wechsel aus Preis- oder Rabattgründen erfolgt. Auch der Arzt verliert an Vertrauen, weil er ein gewohntes und bewährtes Arzneimittel wegnimmt und durch ein anderes, billigeres ersetzt. Der Compliance werden so beide Wurzeln abgeschnitten, sie verkümmert. Die Mitwirkung des – jetzt misstrauischen - Patienten leidet, der Therapieerfolg bleibt aus, mit allen negativen Konsequenzen für die Behandlung. Betroffen sind insbesondere alte Patienten, die ihre Dauermedikation oft nach Farben und Formen sortiert haben und nun durch wechselnde Medikamente verunsichert werden.

Mangelnde Compliance ist das größte Problem der Arzneimitteltherapie. Wissenschaftliche Untersuchungen gehen davon aus, dass ca. 25% aller verordneten Arzneimittel nicht wie vorgesehen eingenommen werden. Es müsste alles dafür getan werden, die Compliance zu verbessern. Die Rabattverträge werden eher das Gegenteil bewirken!