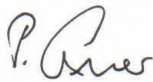


Liebe Leserinnen und Leser,

trotz Sommerpause lassen uns weitere EU-weite Rabattausschreibungen nicht los. Neben den Ausschreibungen der spectrum|K und der Techniker Krankenkasse ist die jüngste AOK-Ausschreibung keinesfalls vernachlässigbar und wird zu weiteren Verwerfungen auf Seiten der Arzneimittelhersteller führen. Deshalb finden Sie in unserer heutigen Ausgabe dieses Thema ausführlich behandelt. Wir stehen Ihnen hier gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Am Beispiel des Patentablaufs von Pantoprazol stellen wir Ihnen unseren neuen Service **APOTHEKENABVERKAUF WEEKLY** vor. Dieser ermöglicht die wöchentliche Auswertung der Abverkäufe von RX- und OTC-Produkten.

Viel Spaß beim Lesen.
Für das INSIGHT Health Team
Ihre



Petra Exner

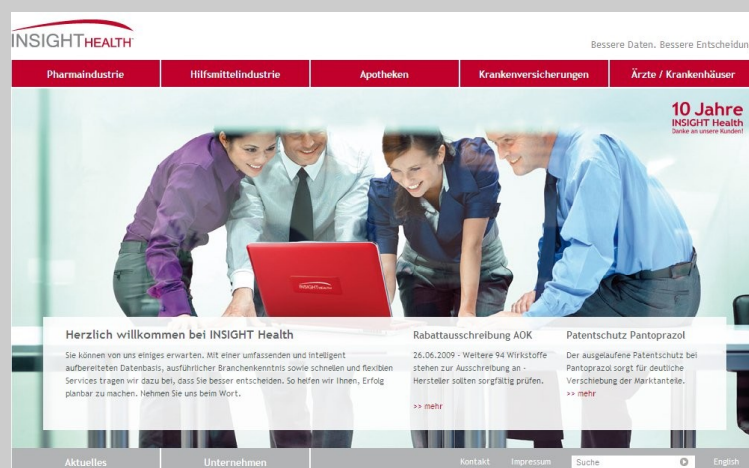
AKTUELLES

Bitte vormerken:

Unser diesjähriges Marktforscher- und Analyser-Treffen findet am 03. November 2009 im NH Hotel Mörfelden-Walldorf statt.

INSIGHT Health mit neu gestaltetem Internetauftritt

Ab Montag, dem 03. August 2009 finden Sie zahlreiche Informationen zu unseren Services auf unserem neu gestalteten Internetauftritt: www.insight-health.de



EU-weite Rabattausschreibungen

Zahlreiche gesetzliche Krankenkassen wie die AOKen, Techniker Krankenkasse oder spectrum|K - ein Gemeinschaftsunternehmen der Betriebskrankenkassen und ihrer BKK-Landesverbände - haben in den vergangenen Monaten nennenswerte EU-weite Rabattausschreibungen veröffentlicht.

spectrum|K hat am 28. Juli eine EU-weite Rabattausschreibung publiziert: An dem Vergabeverfahren beteiligen sich insgesamt 80 Krankenkassen mit insgesamt rund 7,4 Mio. Versicherten, darunter auch zwei Vertreter anderer Kassenarten (BIG Direkt sowie der Spitzenverband der landwirtschaftlichen Sozialversicherung). Die Rabattausschreibung von spectrum|K, die insgesamt 52 Wirkstoffe in 79 Fachlosen umfasst, soll - dies ist ein Novum - in elektronischer Form mittels digitaler Signatur umgesetzt werden.

Bemerkenswert ist auch die Ausschreibung der **Techniker Krankenkasse** vom 15. Juli 2009 über 89 Wirkstoffe bzw. Wirkstoffkombinationen, die einem Ausgabevolumen von ca. 465 Millionen Euro entsprechen. Im Volumen reichen beide jedoch nicht an die jüngste **AOK-Ausschreibung** heran, die in dem nachfolgenden Beitrag etwas näher beleuchtet wird.

Ihre Ansprechpartner:

Christian Bensing (CBensing@insight-health.de, 06126 / 955-29)

Dr. André Kleinfeld (AKleinfeld@insight-health.de, 06126 / 955-64)

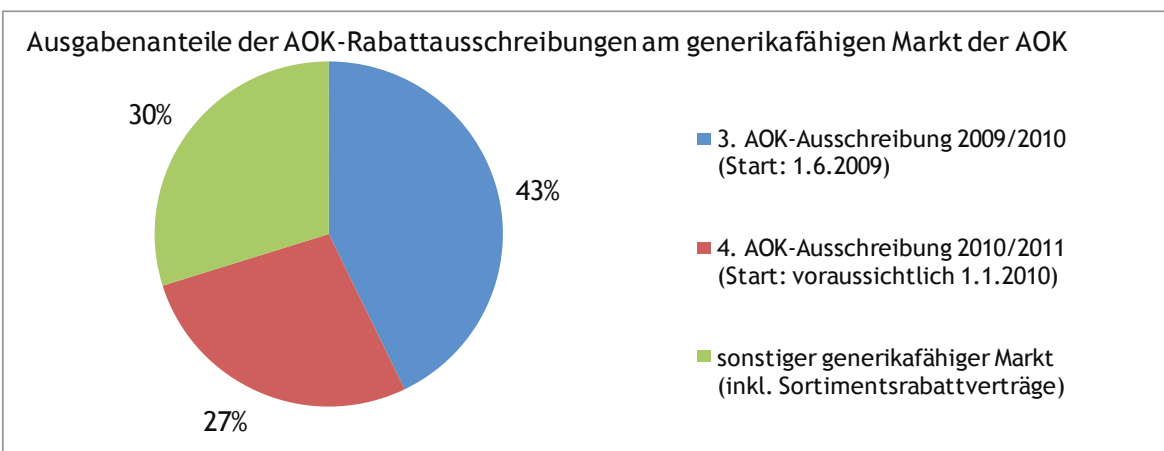
AOK-Ausschreibung 2010/2011 über bis zu 94 Wirkstoffe

Nach dem Start der Rabattverträge der dritten AOK-Ausschreibung über 63 Wirkstoffe zum 1. Juni dieses Jahres hat die AOK eine weitere Ausschreibung angekündigt. In einer Vorinformation im Supplement des Amtsblattes der Europäischen Union vom 24. Juni teilte die AOK mit, dass sie zum 17. August ein Vergabeverfahren über bis zu 94 Wirkstoffe und Wirkstoffkombinationen eröffnet. Wie bei der letzten Ausschreibung wird jeder Wirkstoff einem Fachlos entsprechen, für das wiederum fünf Gebietslose gebildet werden. Der geplante Start der neuen Rabattverträge ist der 1. Januar 2010.

Das Volumen der neuen AOK-Ausschreibung ist erneut keinesfalls vernachlässigbar und wird zu weiteren Verwerfungen auf Herstellerseite führen: Im Zeitraum Mai 2008 bis April 2009 wurden knapp 45 Mio. Packungen der 94 Wirkstoffe (exkl. der ausgeschlossenen Darreichungsformen) an AOK-Versicherte verordnet. Dies entspricht einem Ausgabevolumen von ca. 1,5 Milliarden Euro bewertet nach aktuellen Apothekenverkaufspreisen. Zum Vergleich: Das Volumen der 63 Wirkstoffe der letzten AOK-Ausschreibung beträgt ca. 99 Mio. Packungen bei einem Ausgabenvolumen von ca. 2,3 Milliarden Euro. In der neuen vierten Tranche sind demnach tendenziell höherpreisige Wirkstoffe vertreten.

Unter den 94 Wirkstoffen befinden sich 17 der 22 Wirkstoffe, über die aus der zweiten AOK-Ausschreibung Rabattverträge für die Jahre 2008/09 abgeschlossen wurden. Hinzu kommen u. a. mit Clopidogrel und Fentanyl zwei Wirkstoffe, die für jeweils um die 150 Mio. Euro Arzneimittelausgaben innerhalb der AOK stehen, und Pantoprazol, das erst kürzlich generisch geworden ist.

Addiert man die Volumina der dritten und vierten Ausschreibung, dann werden 2010 ca. 70 Prozent des generikafähigen Marktsegmentes (Generika, Altoriginale und Biosimilars) der AOK unter Rabatt stehen. Hierbei sind die Sortimentsrabattverträge der einzelnen AOKen noch nicht berücksichtigt (vgl. Abbildung).



Berechnung auf Basis des AOK-Arzneimittelausgaben (AVP), Stand: MAT Mai 2009; Quelle: NVI-KT (INSIGHT Health).

Über das gesamte Ausschreibungspaket gesehen gibt es über 200 potenzielle Bieter. Auf einzelne der ausgeschriebenen Wirkstoffe entfallen nach aktuellem Stand bis zu 40 potenzielle Bieter. Die Bieter müssen für alle zum jeweiligen Wirkstoff gehörenden Pharmazentralnummern, die sie gemäß Lauer-Taxe (Stand 15.08.2009) im Sortiment haben, ein Rabattangebot abgeben. Dies bedeutet, dass den Bietern im Gegensatz zur letzten Ausschreibung vom Sommer 2008 die (wenn auch sehr kurzfristige) Möglichkeit gegeben wurde, kurzfristig neue Packungsarten anzumelden.

Nach Auffassung von INSIGHT Health müssen die Arzneimittelhersteller nun vor allem die unterschiedlichen Ausgangsbedingungen für die einzelnen ausgeschriebenen Wirkstoffe beachten:

- Wie groß ist das jeweilige Marktpotenzial?
- Wer sind die potenziellen Wettbewerber, und wie sind diese aufgestellt?
- Wie werden sich Umsätze und Deckungsbeiträge bei den einzelnen Wirkstoffen in Abhängigkeit vom Ausgang der Ausschreibung voraussichtlich entwickeln?

Um diese und weitere Fragen zu beantworten, bietet INSIGHT Health mit ihren kostenträgerspezifischen Verordnungsdaten individuelle Unterstützung bei der Vorbereitung auf die Ausschreibung an. Mit den Services **WETTBEWERBSANALYSE** und **MARGENKALKULATOR** unterstützt INSIGHT Health ihre Kunden ferner bei ihrer Entscheidungsfindung.

Die **WETTBEWERBSANALYSE** liefert Ihnen einen vergleichenden Überblick über die aktuelle Marktstruktur der AOK-Rabattausschreibung. Sie können die potenziellen Mitbieter filtern, Angebotsportfolios vergleichen und somit Ihr Rabattangebot auf Grundlage einer fundierten Analyse abgeben.

Der **MARGENKALKULATOR** erlaubt eine szenariobasierte Simulation der Deckungsbeitragsentwicklung. Somit können Sie Ihr Rabattangebot strukturiert erarbeiten. Neben den krankenkassenspezifischen Verordnungsdaten, aktuellen Preisdaten und weiteren relevanten Datensystemen von INSIGHT Health fließen in das Simulationstool auch Ihre eigenen Controllingdaten ein.

Ihre Ansprechpartner:

Christian Bensing (CBensing@insight-health.de, 06126 / 955-29)

Dr. André Kleinfeld (AKleinfeld@insight-health.de, 06126 / 955-64)

INSIGHT Health: Kennen Sie schon unseren neuen Service APOTHEKENABVERKAUF WEEKLY?

Mit dem **APOTHEKENABVERKAUF WEEKLY** stehen Ihnen zeitnah die wöchentlichen Abverkäufe der öffentlichen Apotheken zur Verfügung. Auf Basis des INSIGHT Health Apothekenpanels von aktuell bis zu 3.000 kontinuierlich berichtenden Apotheken werden die Abverkäufe von **OTC-** wie auch **RX-Produkten** auf Wochenbasis hochgerechnet. Hierbei können Sie beispielsweise wählen, ob die Daten auf Produktebene oder PZN-Level ausgewiesen werden sollen. Auch ist es möglich, die Daten regionalisiert zu beziehen.

Durch die wöchentlichen Apothekenabverkaufsdaten werden aktuelle Bewegungen und Entwicklungen im Apothekenmarkt transparent. Die frühzeitige Bereitstellung der Abverkaufsinformationen unterstützt Sie, Marketingaktionen zeitnah zu kontrollieren und notwendige Gegenmaßnahmen zur Steuerung einzuleiten.

Wöchentliche Abverkaufszahlen helfen folgende Fragestellungen zu beantworten:

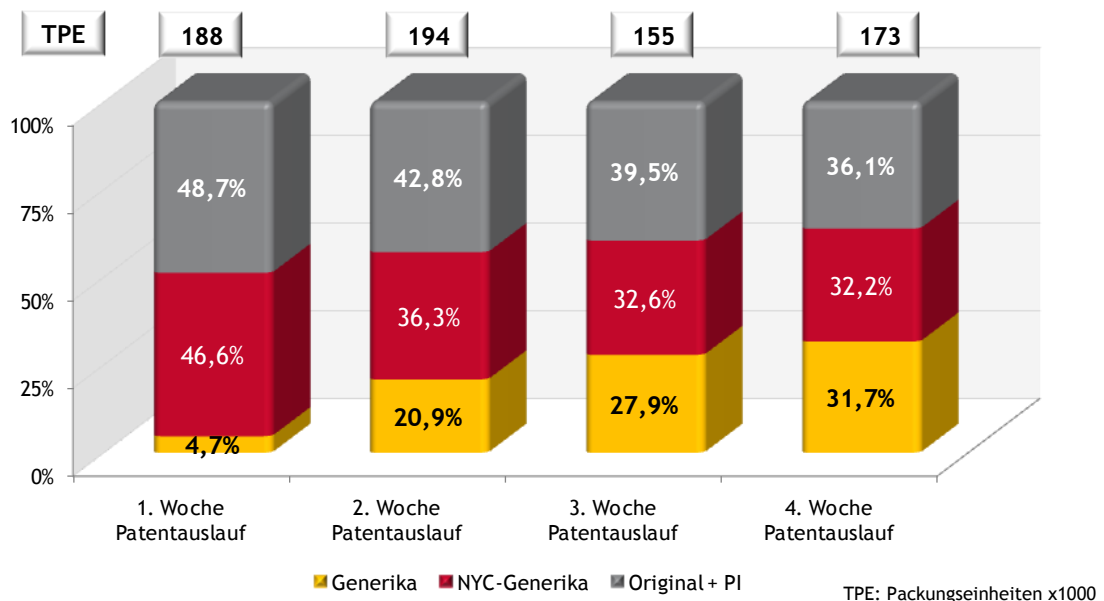
- Wie entwickeln sich die Abverkäufe nach einer Produktneueinführung?
- Wie verändert sich der Markt nach einem Patentauslauf?
- Wie verhalten sich die Abverkäufe gegenüber den Apothekeneinkäufen?
- Welche Auswirkungen haben unterschiedliche Aktionen? Gibt es regionale Unterschiede/Präferenzen?
- Wie verhalten sich saisonale Produkte?

Die Ausweisung der Daten wird je nach Informationsbedarf kundenindividuell abgestimmt. Es können zum Beispiel Elemente wie Umsätze, Absätze, PZN, Produkte, Substanzen oder ATC-Märkte bis zum 4. Level laut EphMRA definiert werden. Auch detaillierte Preisangaben (HAP, AVP und realer Apothekenverkaufspreis) sowie Umsätze und Absätze nach Buchungstypen (Selbstmedikation, GKV, PKV) können aufgezeigt werden.

Ausgabe 05/2009

Die Aktualisierung der Abverkaufsdaten Weekly National findet ab dem 3. Arbeitstag nach Wochenschluss (Wochendefinition: Mittwoch - Dienstag) statt, bei einer Regionalisierung ab dem 4. Arbeitstag nach Beendigung der Woche. Die Lieferung der Zahlen erfolgt als Excel-Sheet via E-Mail.

Beispiel Patentauslauf Pantoprazol: wöchentlicher Abverkauf nach Absatz (EH)



Bei Fragen und weiterem Interesse rund um den neuen Service Apothekenabverkauf Weekly steht Ihnen unser INSIGHT Health-Team sehr gerne zur Verfügung.

Ihre Ansprechpartner:

Simona Schaber (SSchaber@insight-health.de, 06126 / 955-14)

Jürgen Rost (JRost@insight-health.de, 06126 / 955-69)

IMPRESSUM:

INSIGHT Health GmbH & Co. KG
 Auf der Lind 10
 D-65529 Waldems-Esch
 newsletter@insight-health.de

Persönlich haftende Gesellschafterin: INSIGHT Health Management GmbH,
 Sitz Waldems-Reichenbach, AG Wiesbaden HRB 19272
 Geschäftsführer: Roland Lederer (Vorsitzender), Petra Exner, Torsten Roos

© Ausgabe 05/2009 (30.7.2009)