



Marktdaten Generika

1.-3. Quartal 2023

Die Marktdaten von Pro Generika

Der Generikamarkt ist für das Funktionieren des deutschen Gesundheitssystems essentiell. Pro Jahr bekommen die Deutschen mehr als 450 Millionen Packungen verordnet, decken Generika-Hersteller 79 Prozent der Versorgung – und verursachen dabei gerademal 7,1 Prozent aller Kosten, die von der gesetzlichen Krankenversicherung für Arzneimittel ausgegeben werden.

Sie möchten wissen, wie sich die entscheidenden Kennzahlen des Generika-Markt entwickeln und welche Rahmenbedingungen ihn beeinflussen?

Wir von Pro Generika geben Ihnen diese Informationen gern an die Hand. Als Branchenverband der Generika-Unternehmen liefern wir Daten, Zahlen und Hintergründe eines Marktes, der nicht nur den Großteil der Deutschen mit Arzneimitteln versorgt, sondern auch

Wirkstoffe für fast alle Indikationen bereithält. Unsere Marktdaten erscheinen quartalsweise und addieren sich jeweils vom ersten bis zum vierten Quartal des Jahres auf: So gewinnen Sie einen aktuellen Überblick über das laufende Jahr.

Wer ist eigentlich Pro Generika?

Pro Generika ist ein Verband der Generika- und Biosimilarunternehmen in Deutschland und vertritt die Interessen von Unternehmen, die Generika und Biosimilars entwickeln, herstellen und für die Versorgung bereitstellen. Der Verband engagiert sich für eine nachhaltige Arzneimittelversorgung in Deutschland.

Drei Fragen zu Generika



Wer verdient an einem Arzneimittel?

Auf dem Weg vom Hersteller zum Patienten erhalten der Generikahersteller, der Großhandel und die Apotheke je einen gesetzlich vorgeschriebenen Anteil oder eine gesetzlich vorgeschriebene Summe am generischen Arzneimittel. Zudem erhebt der Staat eine Steuer von 19 Prozent auf Arzneimittel.

Welche Arten von Rabattverträgen gibt es?

Die klassischen Rabattverträge werden öffentlich von den Krankenkassen ausgeschrieben. Hier bieten die pharmazeuti-

schen Unternehmer um den Zuschlag (der günstigste Preis gewinnt). Bei einem solchen Vertrag können mehrere (Zwei- oder Mehrpartnermodell) oder auch nur ein einziges Unternehmen berücksichtigt werden (Exklusivpartner-Modell). Die ausgewählten Unternehmen versorgen – meist für die Dauer von zwei Jahren – die Versicherten der betreffenden Krankenkasse exklusiv mit den ausgeschriebenen Arzneimitteln. Präparate von Unternehmen, die nicht Rabattvertragspartner der Kasse sind, dürfen von Apothekern dann nur in Ausnahmefällen abgegeben werden.

Anders als bei den klassischen Rabattverträgen, geben bei sogenannten Open-house-Modellen die Krankenkassen den gewünschten Preis vor, die Unternehmen können diesem jederzeit bei- bzw. austreten.

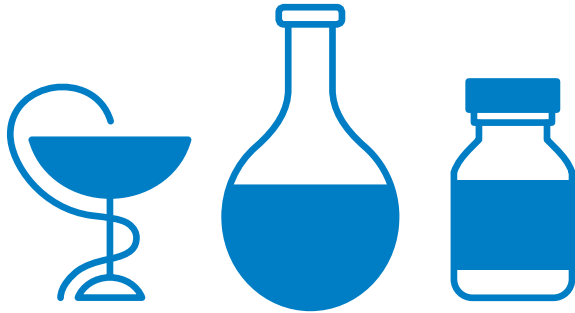
Darüber hinaus gibt es auch Einzelverträge zwischen Unternehmen und Krankenkasse. Diese sind individuell ausgestaltet und vor allem im Bereich der patentgeschützten Arzneimittel üblich.

Welche Rabatte gewähren generische Unternehmen den gesetzlichen Krankenkassen?

Zunächst gibt es einen gesetzlich vorgeschriebenen Rabatt von sechs Prozent auf generische Arzneimittel, dazu kommt in vielen Fällen ein spezieller Generikarabatt von weiteren zehn Prozent. Außerdem gewähren die Unternehmen im Rahmen der Rabattverträge weitere Nachlässe. Nach Abzug sämtlicher Rabatte erhält ein pharmazeutisches Unternehmen in Deutschland im Durchschnitt für eine Tagestherapie sechs Cent.

Kapitel 1

Markt im Überblick



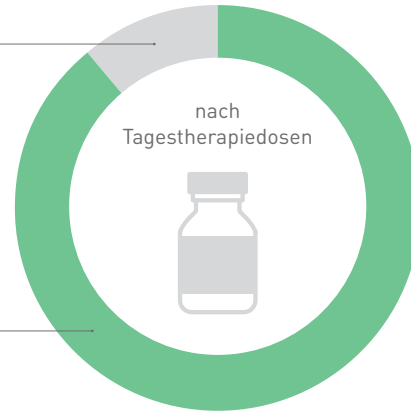
Arzneimittelarten im deutschen Markt

patentgeschützte
Arzneimittel

11 %

nicht patentgeschützte
Arzneimittel
(generikafähiger Markt)

89 %



patentfreie
Erstanbieterprodukte

7 %

Generika

82 %



Was ist der generikafähige Markt?

Als generikafähig bezeichnet man den Teil des Marktes, in dem Generika verfügbar sind. Der generikafähige Markt umfasst aber auch sogenannte Alt-Originale – also vormals patentgeschützte Arzneimittel, die nach Ablauf ihrer Patente und trotz generischem Wettbewerb im Markt geblieben sind.

Apothekenverkaufspreise

Betrachtung der Gesamtsumme, die von den Apotheken mit der gesetzlichen Krankenkassen abgerechnet werden – 25 % entfielen auf Generika



GKV-Umsatz (AVP) gesamt: 40,18 Mrd. € (+3,5 %)



■ patentgeschützter Markt*
 ■ generikafähiger Markt
 ■ patentfreie Erstanbieterprodukte**
 ■ Generika

* patentgeschützte Präparate, Originale inkl. Zweitanbieter und Restgruppe (bspw. Diagnostika und Impfstoffe), Biosimilars, early entries und Biotech mit/ohne Schutz

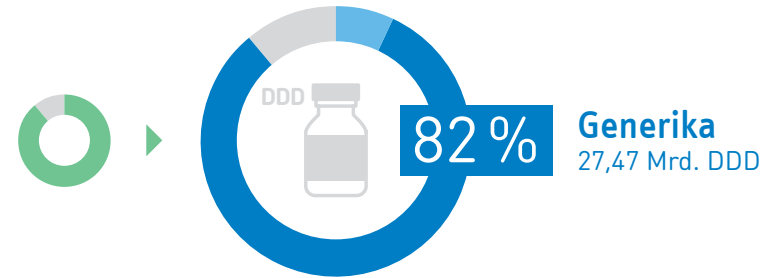
** patentfreie Erstanbieterprodukte, inklusive Zweitanbieter und „Originale nie geschützt“

Basis: GKV AVP real (unter Berücksichtigung aller Zwangsrabatte für Hersteller und Apotheker inkl. Berücksichtigung Zusatzabschläge infolge des Preismoratoriums)

Quelle: IQVIA / IMS PharmaScope® Polo, Grafik: Pro Generika e.V. (Zeitraum: Januar – September 2023)

Tagestherapiedosen

Betrachtung der Tagestherapiedosen (DDD), welche von den Apotheken zustander gesetzlichen Krankenkassen abgegeben werden – 82 % der benötigten DDD waren generisch



GKV-Umsatz (DDD) gesamt: 33,50 Mrd. DDD (+2,1 %)



Einsparungen am generikafähigen Markt

Maximale mögliche Einsparungen



Jan – September 2023

Realisierte Einsparungen



Jan – September 2023

Zusätzliches mögliches Einsparpotenzial

bei konsequenter Abgabe eines Generikums innerhalb der gesetzlichen Möglichkeiten im Zeitraum Januar bis September 2023



Preisbasis: Apothekenverkaufspreis nach Abzug aller Herstellerzwangsrabatte inkl. Zusatzabschlag infolge des Preisemoratoriums und Apothekenrabatts und Apothekerrabatt

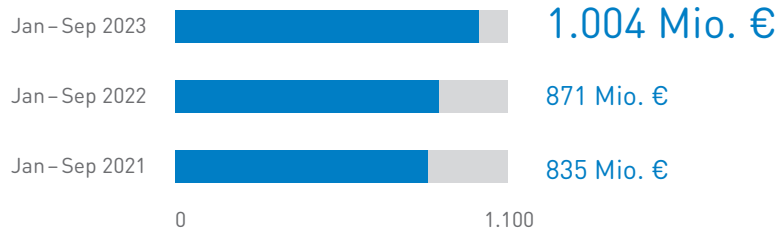
Quelle: IQVIA / IMS PharmaScope® Polo, Grafik: Pro Generika e.V. [Zeitraum: Januar – September 2023]

Zwangsrabatte für Apotheken und Hersteller



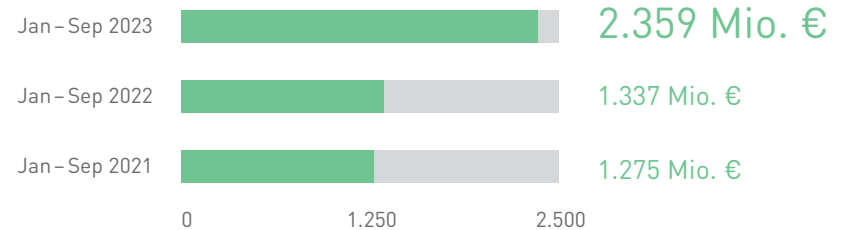
Apothekenrabatt*

gesetzlich vorgeschriebener Rabatt, den die Apotheke an die gesetzliche Krankenkassen zahlen müssen



Herstellerrabatt**

gesetzlich vorgeschriebener Rabatt, den die Hersteller an die gesetzliche Krankenkassen zahlen müssen



* Die Berechnung erfolgt auf Basis des Apothekenrabattes an die Kassen von 2,00 € pro Packung (rezeptpflichtig) und 5% (andere) auf AVP ab Februar 2023 (vorher 1,77 € pro Packung)

** Berechnung auf Basis der jeweils gültigen Höhe Zwangsrabatte; inklusive Rabatte für parenterale Zubereitungen

Quelle: IQVIA PharmaScope®, Grafik: Pro Generika e.V. (Zeitraum: Januar – Sep 2021 / 2022 / 2023)

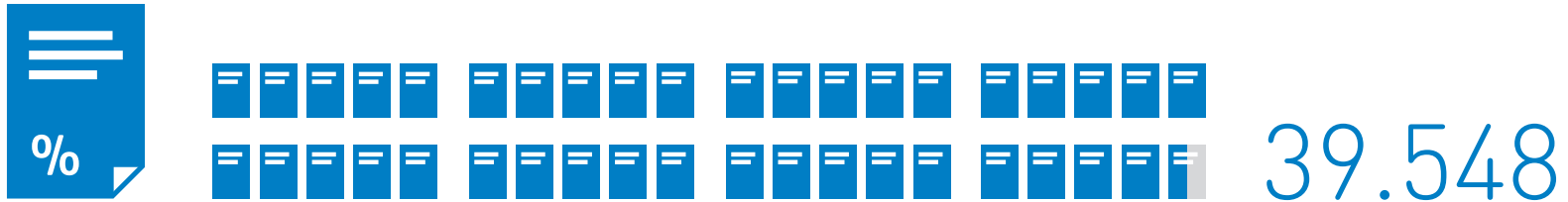
Kapitel 2

Rabattverträge



Rabattverträge im September 2023

Gesamte Rabattverträge



Handelsformen unter Rabattverträgen



Unternehmen mit Rabattverträgen



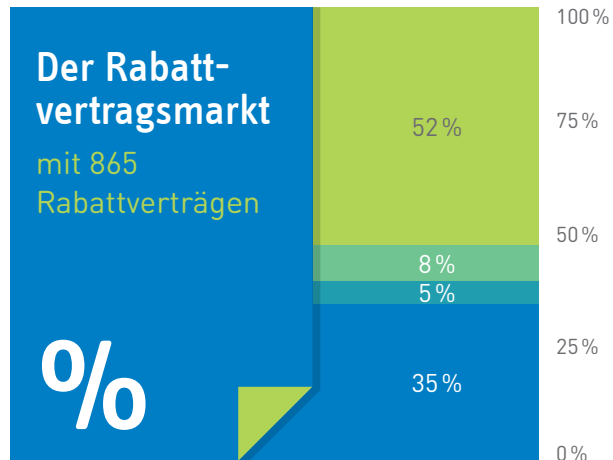
Krankenkassen mit Rabattverträgen



Quelle: INSIGHT Health, NVI September 2023, Grafik: Pro Generika e.V.

Ausschreibungsmodelle der Krankenkassen im 3. Quartal 2023

Gesamtmarkt exkl. Biopharmazeutika



- Der Anteil der Open-House-Verträge ist von Q2.2023 zu Q3.2023 um 27 % gestiegen und liegt im aktuellen Quartal bei 52 %.
- Der Anteil an 3-Partner-Exklusivverträgen liegt in Q3.2023 bei 8 % und verzeichnet zu Q1.2023 ein Minus von 18 %.
- Der Anteil an 1-Partner-Exklusivverträgen in Q3.2023 ist im Vergleich zum Vorquartal gestiegen und liegt aktuell bei 35 %.

■ Open-House-Rabattvertrag* ■ Modell mit 3 Rabattvertragspartnern ■ Modell mit 2 Rabattvertragspartnern ■ Modell mit 1 Rabattvertragspartner

* Es können beliebig viele Hersteller dem Rabattvertrag beitreten.

Quelle: INSIGHT Health GmbH & Co KG - IH-Trendanalyse, Grafik: Pro Generika e.V.

Marktanteile unter Rabattvertrag am generikafähigen Markt im September 2023

Umsatz von Generika in EUR (%)



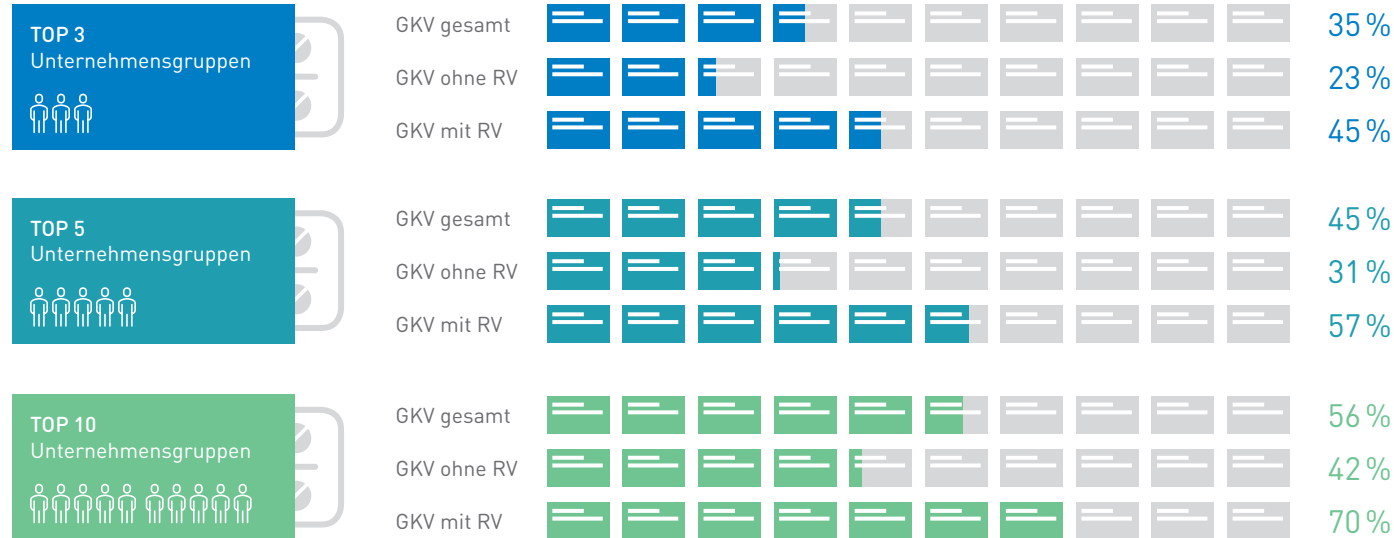
Absatz von Generika in DDD (%)



Quelle: IMS Contract Monitor®, generikafähiger Markt (Generika, Originale und Zweitanbieter mit abgelaufenem Patent, nie geschützte Produkte, ohne Biotech ungeschützt und Biosimilar). Umsatz zum Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmers (HAP), Absatz in DDD (Daily Defined Doses) soweit erfassbar, Grafik: Pro Generika e.V. [Zeitraum: Januar – September 2023]

Absatz von Packungseinheiten

Unternehmenskonzentration im GKV-Markt: Vergleich der Segmente mit und ohne Rabattvertrag



GKV gesamt = 1.098 Unternehmensgruppen GKV ohne RV = 1.098 Unternehmensgruppen* GKV mit RV = 220 Unternehmensgruppen*

* Doppelzählungen, weil viele Unternehmen sowohl im Segment „mit RV“, als auch „ohne RV“ Absätze generieren
 Quelle: IMS Contract Monitor®, Absatz in Packungseinheiten, Grafik: Pro Generika e.V. (Zeitraum: Januar – September 2023)

Glossar

AVP

Apothekenverkaufspreis

AVP real

Apothekenverkaufspreis unter Berücksichtigung aller Zwangsrabatte für Hersteller und Apotheker, inkl. Berücksichtigung Zusatzabschläge infolge des Preismoratoriums

DDD

defined daily dose (Tagestherapiedosis)

GKV

Gesetzlichen Krankenversicherung

HAP

Herstellerabgabepreis

HAP real

Herstellerabgabepreis unter Berücksichtigung des Hersteller-Zwangsrabattes, inkl. Zusatzabschläge infolge des Preismoratoriums

Open-House-Vertrag

Ein Vertragsschluss nach dem Open-House-Modell bedeutet, dass keine Vertragsverhandlungen mehr stattfinden. Die Krankenkasse gibt den kompletten Vertrag und die

Vertragsbedingungen einschließlich der Preise einseitig vor. Geeignete Partner können diesem Vertrag ohne jeglichen Verhandlungsspielraum beitreten.

Kontakt

Pro Generika e.V. | Unter den Linden 32-34 | 10117 Berlin
Tel. +49(0)30 - 81 61 60 9-0 | info@progenerika.de | www.progenerika.de

Wir sind Pro Generika

