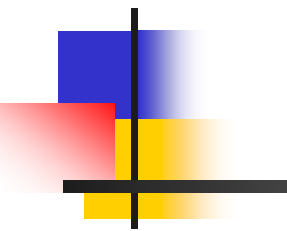


Spannungsfeld Gesundheitspolitik und Pharmaindustrie

- 
- Business System
 - Investitionen als Herausforderung
 - Preisfindung
 - Kommunikation als Herausforderung
 - Konklusion
 - Hauptanliegen der Industrie
 - Neue Modelle sind gefordert

Business -System

Forschung/ Entwicklung

Grundlagenforschung
 Moleküleentwicklung
 Klinische Forschung
 Product Design
 Galenische Entwicklung

Herstellung

Rohstoff-Synthese
 Formulierung
 Fertigprodukt

Vertrieb

Pre-Marketing
 Registrierung
 Marketing
 Verkauf
 Finanzierung
 Distribution

Handel

Grosshandel
 Detaillist

Kunde

10 - 30%

15 - 30%

25 - 50%

47%

100%

Wertschöpfungskette

100%



Globale Pipeline

■ Phase I	675
■ Phase II	866
■ Phase III	264
■ Phase vor Registrierung	105

Daten IMS Präsentation 25.03.04 Palmbeach



Investitionen als Herausforderung

- Entwicklungskosten heute 5-600 Mio. USD
- Von 10'000 kommen nur ca. 10 Substanzen auf den Markt
- Von 10 neuen Produkten sind nur 3 hochrentabel
- Nischenindikationen sind eine soziale Pflicht.

Preisfindung aus globaler Sicht



- NCE Kosten 1 Milliarde CHF
- Globale Marktgrösse
- Innovationsgrad
- Herkömmliche Therapiekosten
- Herstellungskosten
- Informationskosten
- Pay Back Periode



Fremde Märkte = Fremdes Recht

- Alle EU Länder regulieren die Preise unterschiedlich
- Viele Länder arbeiten mit Auslands-Preisvergleichssystemen
- Quersubventionsmodelle
- Unterschiedliche Finanzierungssysteme
- Unterschiedliche Vergütungssysteme



Der globale Vertrieb

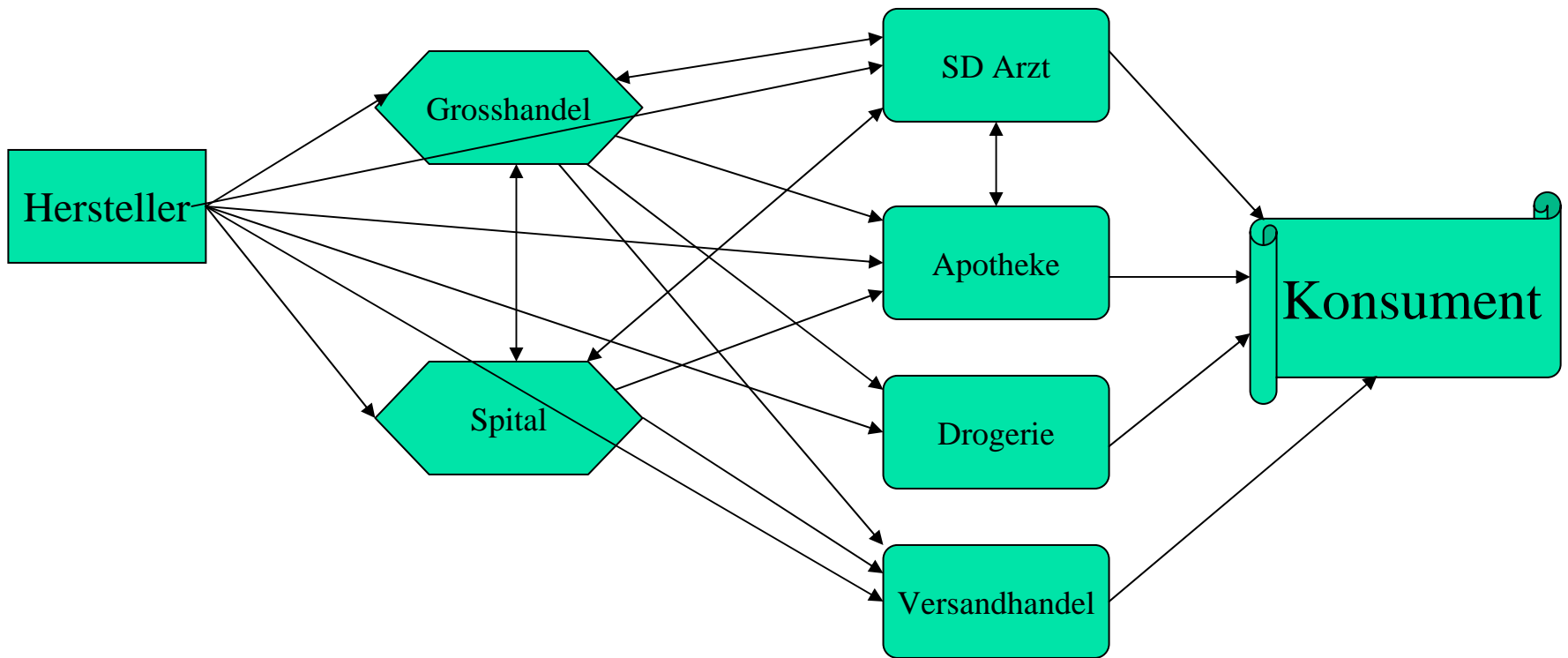
- Die vertikale Distribution ein Muss für Sicherheit und Qualität
- Die Vielfalt der Sprachen und Märkte sind ein Kostenfaktor für die Herstellung und den Vertrieb
- Grosse regionale Unterschiede (vor allem in Entwicklungsländern)



Vertrieb Schweiz als Herausforderung

- Die Schweiz hat eines der heterogensten Distributionssysteme von Medikamenten in der Welt
- Die Heterogenität und die kleine Marktgrösse sind eher kostentreibend
- Die forschende Industrie verfügt nicht über Kernkompetenzen in der Feinverteilung

Warenfluss in der Schweiz

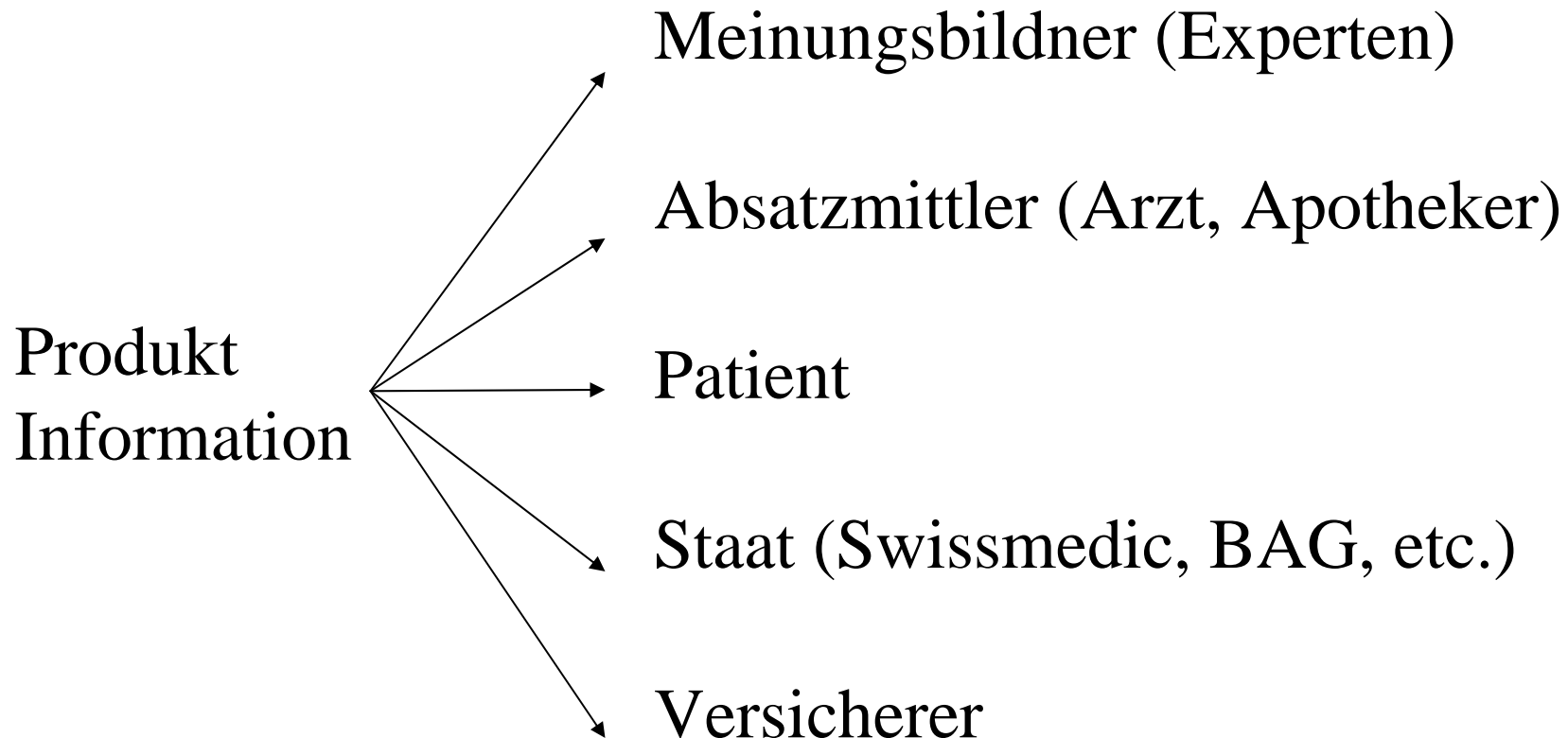




Wandel der Prioritäten

- Das Publikum ist immer besser informiert
- Die Medien profilieren sich mit Gesundheit
- Der Ausbildungsstandard steigt
- Die Informationsvielfalt explodiert
- Eine Polarisierung in jeder Gesellschaft und zu jedem Thema findet statt
- Der Wertewandel ist rasant
- Der Staat zwischen Regulation / Deregulation

Heterogenität als Herausforderung in der Kommunikation





Konklusionen

- Der Pharmamarkt ist stark reguliert
- Von 10 Molekülen sind nur 2-3 ein Hit, trotz der enormen F&E Aufwendungen
- Sicherheit und Qualität bleiben höchste Priorität
- Einführungs- und Vertriebskosten bleiben hoch
- Exklusivität ist sehr selten und nur von kurzer Dauer d.h. harter Wettbewerb ist garantiert
- Innovation kann nie aufgehalten werden
- Neue Vergütungsmodelle sind gefordert



Die Herausforderung !

- Selbstverantwortung und Ethik auf allen Stufen
- Wettbewerb versus soziales Denken
- Markt versus Regulation
- Für mehr als 20'000 Krankheitsbilder gibt es noch keine zufriedenstellende Therapie





Hauptanliegen der Industrie

- Schneller Zugang für Innovationen – die Patienten können profitieren
- Wirtschaftlich gerechtfertigter Preis – oberes Quartil in der EU
- Informationsfreiheit – der besser informierte Patient mit erhöhter Selbstverantwortung und Wahlfreiheit
- Schutz des geistigen Eigentums als Anreiz zur Innovationsförderung
- Liberales und nicht verstaatlichtes Gesundheitswesen wo Qualität & Wahlfreiheit für die Patienten & Leistungserbringer im Vordergrund stehen



Hauptanliegen der Industrie

Standortfaktoren

- forschungsfreundliches Umfeld
- moderne & transparente Zulassungsbehörde
- gutes Bildungswesen
- attraktiver Finanzplatz
- stabile politische Verhältnisse
- Transparenz & Planbarkeit

Neue Modelle sind gefordert!



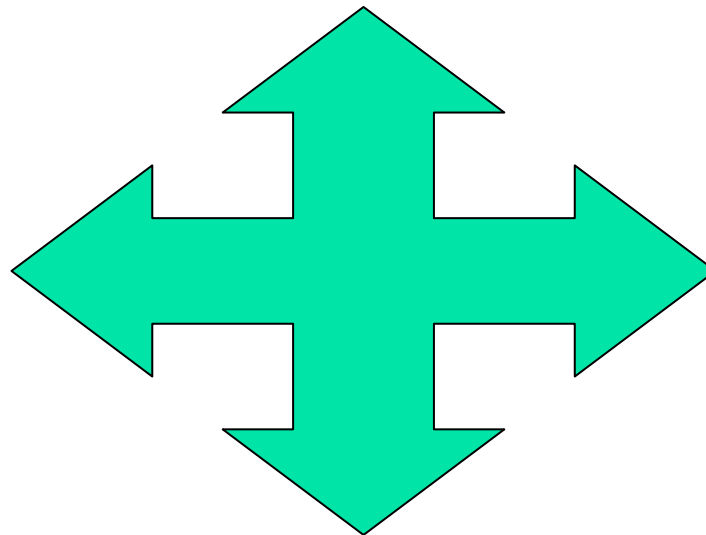
Gedanken zur Grundversicherung

Nice to Have versus Need to Have

Matrix von Entscheidungskriterien

Lebensqualität / Komfort

Akute Erkrankung



Chronische Erkrankung

Lebensbedrohliche Erkrankung



Grundbedingungen für neues Modell

- ✓ **Auf bisherigen KLV/KVV-Verordnungen aufbauend (Wirksamkeit, Zweckmässigkeit, Wirtschaftlichkeit). Keine KVG-Gesetzesänderung.**
- ✓ **Einfach und transparent.**
- ✓ **Wahlfreiheit der Versicherten.**
- ✓ **Durchsetzbar (Grundmodell mit Phasenplan).**
- ✓ **Objektive und verifizierbare Kriterien für Staffellung und Nichtaufnahme / Streichung von Dienstleistungen.**
- ✓ **Mitberücksichtigung von gesamtheitlichen Managed Care Prozessen (Disease-Management / Therapie-Optimierung).**



Die Krankenversicherer

- Oligopole werden entstehen
- Die Produktionskosten sind zu hoch
- Wissens - Gap zwischen Management und Mitarbeiter
- Zu stark staatlich reguliert
- Profile der einzelnen Kassen nur schwach erkennbar (zuwenig Marketing Know-how)
- Treuhänder- und Beraterfunktion wahrnehmen

Arzneimittel



Preisfindung



Preisfestsetzungs-System CH

Auslands-Preisvergleich
(D, NL, DK, UK)
auf der Basis der
Fabrikabgabepreise



Quervergleich
im Inland
innerhalb
therapeutischer
Gruppen



Preisfestsetzungs-System CH

Der Schweizer Preis berücksichtigt die Preise in vielen Ländern der EU

Deutschland Festbetragsregelung

Grossbritannien NHS

Niederlande Länderkorb
(Deutschland, UK, Belgien, Frankreich)

Dänemark Länderkorb
(Belgien, Finnland, Griechenland, Niederlande, Irland, Italien, Norwegen, Portugal, Spanien, UK, Schweden, Deutschland, Österreich)



Europäischer Durchschnittspreis

Länder, die direkt oder indirekt in den Schweizer Auslandpreisvergleich einbezogen werden.





Vom Fabrikabgabepreis zum maximalen Verrechnungsbetrag an Krankenversicherungen

(Beispiel in Franken)

Fabrikabgabepreis		Abgeltung Apothekenleistung	
(exkl. MWSt, inkl. Vignettengebühr)	100.–	– Kostenstabilisierungsbeitrag 2.7%	3.55
+ Vertriebsanteil		+ Apothekenpauschale (pro Rezeptposition)	4.30
+ 15% preisbezogener Zuschlag	15.–	+ Patientenpauschale (nur ein Mal pro Quartal)	9.20
+ Zuschlag pro Packung	16.–		
+ Mehrwertsteuer 2,4 %	3.15		
Publikums-Höchstpreispreis	134.15	Total (ohne spezielle Abgeltungspauschalen)	9.95



Überprüfung der zugelassenen Produkte

Aufnahme in die SL

**24 Monate: provisorische
Aufnahme, Überprüfung der
Aufnahmekriterien**

**15 Jahre oder Patentablauf
(Auslandspreisvergleich/
Neuüberprüfung)**

Dankeschön für Ihre Aufmerksamkeit

