

EINLEITUNG

Die durch Schutzrechte gewährte Marktexklusivität in der pharmazeutischen Industrie verhindert, dass Wettbewerber den geschützten Wirkstoff nachahmen und auf dem Markt anbieten.

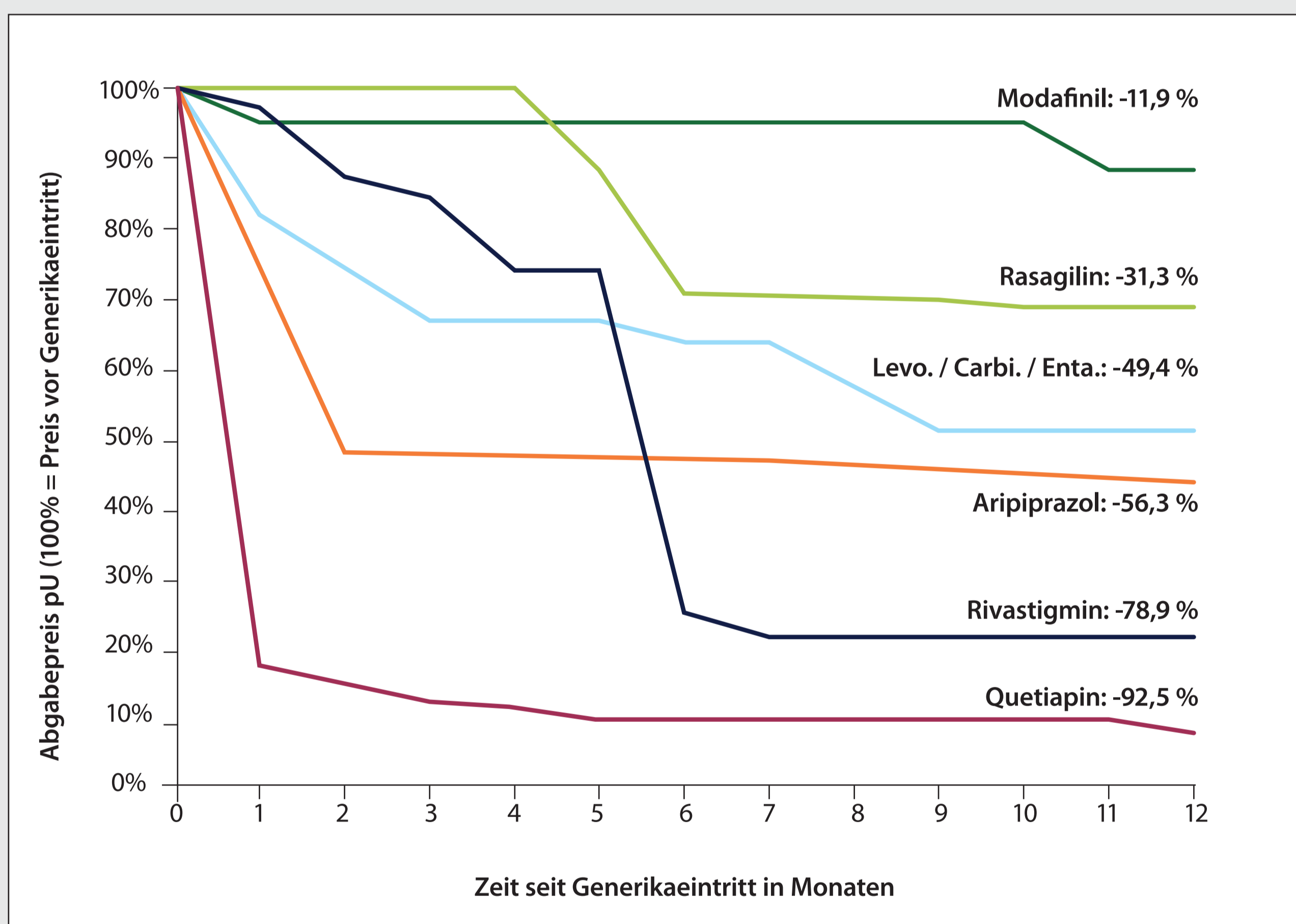
Üblicherweise treten Generikaanbieter mit Ablauf der Schutzrechte in den Markt ein, sodass sich dieser von einem Monopol zu einem Oligopol verändert. Der damit einhergehende Preiswettbewerb führt teilweise zu einer starken Preiserosion. Diese Preiserosion unterscheidet sich bei Betrachtung einzelner Wirkstoffe erheblich.

FRAGESTELLUNG

In welchem Ausmaß unterscheidet sich die Preiserosion nach Verlust der Marktexklusivität zwischen den Wirkstoffen? Welche Faktoren können diese Unterschiede ggf. erklären?

ERGEBNISSE

Preiserosion im ersten Jahr nach Verlust der Marktexklusivität

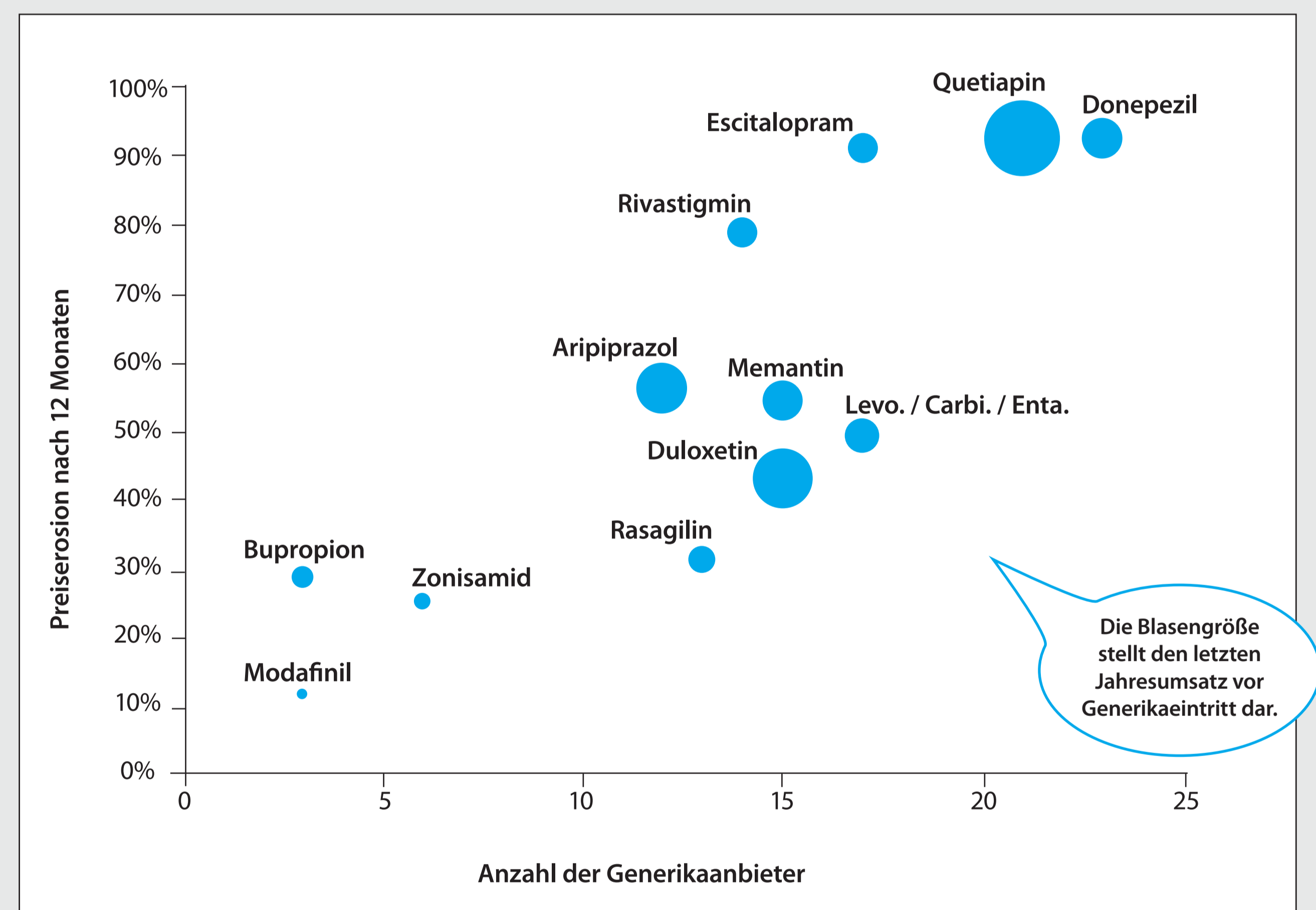


- Die Preiserosion bei Arzneimitteln des ZNS unterscheidet sich 12 Monate nach Verlust der Marktexklusivität zwischen den einzelnen Wirkstoffen stark.
- Die Erosion im Vergleich zum Preis des Originators vor Markteintritt generischer Anbieter ist bei Modafinil mit einem Verlust von etwa 12 % am geringsten, am höchsten ist sie mit ca. 93 % bei Quetiapin.
- Der Mittelwert der Preiserosion aller 12 betrachteten Arzneimittel liegt bei etwa 55 %.

METHODIK

- Es wurden Patentabläufe in den Jahren 2012 bis 2015 von Arzneimitteln des zentralen Nervensystems (ZNS) identifiziert (n = 12) und deren Umsätze aus dem Jahr vor Patentablauf berücksichtigt.
- Für jeden Wirkstoff wurde der zeitliche Verlauf der Preiserosion ermittelt, indem der jeweils niedrigste angebotene Preis bestimmt und in Relation zu dem ursprünglichen Preis vor Ablauf der Schutzrechte gesetzt wurde.
- Um die Preiserosion zwischen den Wirkstoffen zu vergleichen, wurde der Preisverfall innerhalb von 12 Monaten nach Patentablauf herangezogen.
- Darüber hinaus wurde die Korrelation zwischen der Anzahl der Generikaanbieter und der Preiserosion sowie des Jahresumsatzes vor Ablauf der Marktexklusivität betrachtet.

Zusammenhang zwischen Preiserosion und Anzahl der Anbieter unter Berücksichtigung des Jahresumsatzes vor Generikaeintritt



- Die Analyse zeigt, dass ein hoher Zusammenhang zwischen Preisverfall und der Anzahl der Generikahersteller besteht, dies wird durch den Korrelationskoeffizienten $r = 0,86$ verdeutlicht.
- Zusätzlich gibt es eine mäßige Korrelation zwischen dem Jahresumsatz der Wirkstoffe vor Generikaeintritt und der Anzahl der dem Markt beigetretenen Anbieter (Korrelationskoeffizient $r = 0,63$).

FAZIT

- Die Preiserosion zwischen den einzelnen Wirkstoffen des ZNS unterscheidet sich ein Jahr nach Verlust der Marktexklusivität beträchtlich.
- Bei den betrachteten 12 Wirkstoffen in der Indikation ZNS korreliert die Höhe der Preiserosion der einzelnen Arzneimittel mit der Anzahl der Generikaanbieter, und diese wiederum hängt mit dem Jahresumsatz vor Verlust der Marktexklusivität zusammen.
- Es ist anzunehmen, dass die Marktattraktivität auch über den Bereich des ZNS hinaus ein wichtiger Indikator ist, um die Preiserosion zu prognostizieren.

REFERENZEN

Angaben zu Jahresumsatz und Patentablauf entnommen aus Schwabe/Paffrath (2012): Arzneiverordnungs-Report 2012, Schwabe/Paffrath (2014): Arzneiverordnungs-Report 2014, Schwabe/Paffrath (2015): Arzneiverordnungs-Report 2015. Angabe zu Preis pro Packung und Anzahl der Anbieter entnommen aus ABDA Pharma-Daten-Service der Werbe- & Vertriebsgesellschaft Deutscher Apotheker (WuV), ABDA-Artikelstamm – Aktuelle wirtschaftliche Daten für apothekenübliche Präparate.

