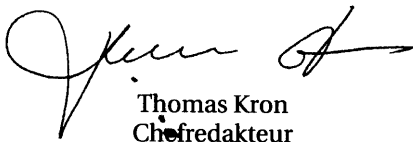


Seit Inkrafttreten des Wettbewerbsstärkungsgesetzes am 1. April dieses Jahres boomen Rabattverträge. Denn seitdem müssen Apotheker von Arzneimittelherstellern rabattierte Arzneimittel abgeben, wenn der Arzt auf dem Rezept kein Kreuzchen bei Aut idem gemacht hat. Diese Verpflichtung der Apotheker war der ausschlaggebende Anreiz für die Unternehmen, den Kassen über die gesetzlich festgelegten Rabatte hinaus weitere Preiszugeständnisse zu machen. Mehr als 1900 Rabattverträge haben über 240 Krankenkassen und ihre Verbände bisher mit etwa 40 Arzneimittelherstellern geschlossen.

Kritiker beklagen einen ruinösen Ertragsverfall, befürchten weitere Konzentrationsprozesse in der pharmazeutischen Industrie. Viele Patienten, vor allem chronisch Kranke, sind irritiert und verärgert. Und: Die von vielen befürchteten Lieferschwierigkeiten sind zum Teil tatsächlich eingetreten.

Niedergelassene Kollegen klagen über Unübersichtlichkeit, noch mehr Bürokratie, Störung des Arzt-Patienten-Verhältnisses, weitere Einschränkung ihrer Therapiefreiheit und ethisch bedenkliche Anreize.

Eine Hilfe für die tägliche Arbeit in der Praxis bietet ihnen dieses neue Themenheft der „Ärzte Zeitung“. Mit vielen Informationen dazu, wie und wo sie sich rasch über Rabattverträge informieren können, wie sie die Substitution durch ein rabattiertes Arzneimittel ausschließen können, was Rabattverträge mit der Richtgrößprüfung zu tun haben und was sie für ihre Patienten bedeuten.


Thomas Kron
Chefredakteur

4

ÄRZTE UND RABATTVERTRÄGE

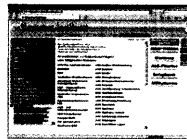


Zwischen Preis-Vielfalt und Patienten-Compliance

Ärzte sollen kostenbewusst verordnen, wollen aber die Therapietreue der Patienten im Auge behalten.

18

SERVICE FÜR ÄRZTE



Durchblick im Dschungel der Verträge

Eine Liste über die Rabattpartner vieler Kassen und ein neues Internetportal sorgen für Transparenz.

28

PATIENTEN UND RABATTVERTRÄGE



Wenn die rote Pille plötzlich grün ist

Verärgert und verunsichert – das ist die Reaktion von Patientenverbänden auf die neuen Rabatt-Regeln.

30

KASSEN UND RABATTVERTRÄGE



Beim Vertragspoker gibt es keinen Königsweg

Kassen setzen bei Rabattverträgen entweder auf No-Name-Hersteller oder aber auf bekannte Marken.

32

APOTHEKEN UND RABATTVERTRÄGE



Wechselnde Präparate sorgen für Erklärungsbedarf

Der Ärger von Patienten über andere Medikamente entlädt sich zuerst beim Apotheker.

HERSTELLER UND RABATTVERTRÄGE



Wettbewerb nach Wildwest-Manier wird abgelehnt

Hersteller von Generika sehen sich im Zangengriff der Vertragspolitik von Krankenkassen.

36 GLOSSAR
Impressum