

Generika Irrweg Referenzpreise

Der Preisüberwacher und die Krankenkassen fordern vom Bundesrat ein verstärktes Tempo bei der Einführung eines Referenzpreissystems für Generika. Dabei wird von den Kassen nur noch der Preis des günstigsten Produkts vergütet. Hauptargument der Referenzpreis-Turbos: Generika seien viel zu teuer.

Aber Achtung! Die Einführung eines Referenzpreissystems hätte massive Folgen für unsere Gesundheit. Wir Patienten würden laufend entweder zum Medikamentenwechsel oder zum Draufzahlen gezwungen werden. Ohne Zuzahlung in der Apotheke bekämen wir nicht mehr das Präparat, das wir kennen und dem wir vertrauen. Aus Ländern der EU wissen wir, dass durch Referenzpreise erzwungene Wechsel zu unerwünschten Wirkungen und zu einer beeinträchtigten Therapietreue führen. Schweizer Patienten, Ärzte und Apotheker würden dadurch ihrer Wahlfreiheit beraubt werden. Unsere Medikamentenauswahl würden dann Behörden oder Krankenkassen treffen. Diese haben leider nur den Fokus auf Kostensenkung, jedoch nicht auf Qualität und Versorgungssicherheit. Wichtige Notfallmedikamente und Medikamente mit verbesserter Form der Darreichung für Kinder und Senioren würde es dann in Zukunft nicht mehr wie selbstverständlich geben. Bei zu niedrigen Preisen könnten sich Hersteller gezwungen sehen, gewisse Produkte nicht mehr zu vertreiben.

Umfragen ergeben: Freie Auswahl ist Schweizern viel wert

Und genau dies würde eine Dreiviertelmehrheit der Schweizer nicht akzeptieren, was eine repräsentative Befragung zutage brachte. 78 Prozent der Schweizer sind nicht bereit, zu einem Modell zu wechseln, bei welchem die Krankenkasse und nicht der Arzt oder Apotheker bestimmt, welches Generikum für den Patienten das richtige ist, auch wenn damit im Monat 3 Franke an



Axel Müller
Geschäftsführer
Intergenerika

«Patienten wären laufend gezwungen, eine Zuzahlung zu leisten oder das Medikament zu wechseln.»

Prämie gespart werden könnten. Eine ebenso deutliche Mehrheit der Schweizer Bevölkerung von 74 Prozent ist ebenfalls nicht bereit, zu einem Modell zu wechseln, bei welchem die Krankenkasse nur noch das günstigste Generikum vergütet, auch wenn damit im Monat 5 Franken an Prämie gespart würden.

Aus anderen Studien wissen wir, dass auch Ärzte und Apotheker gegen ein Referenzpreissystem votieren. Sie fürchten in erster Linie um die Qualität und Sicherheit der Generikaversorgung und in der Folge um die Gesundheit ihrer Patienten. Ebenso wären sie mit einem hohen Mehraufwand bedingt durch Erklärungen an ihre Patienten sowie vermehrte Konsultationen aufgrund erzwungener Medikamentenwechsel konfrontiert.

Generika bewirken jährlich Einsparungen von 1 Milliarde Franken

Ja, die Preise unserer Schweizer Generika sind – und wen erstaunt es – höher als in der EU. Was die Befürworter eines Referenzpreissystems jedoch verschweigen: Patienten bekommen viel Qualität fürs Geld. Und Generika bewirken jährlich direkte und indirekte Einsparungen bei den Medikamentenkosten in der Höhe von 1 Milliarde Franken. Anstatt schlechtgeredet sollten Generika gefördert werden, sodass deren Sparpotenzial weiter ausgebaut werden kann. Würde konsequent auf Generika umgestellt, könnten zusätzliche 300 Millionen Franken pro Jahr gespart werden.

Der Bundesrat hat es in der Hand: Entweder er gibt ein Referenzpreissystem in die Vernehmlassung, bei dem der Patient der Verlierer ist, oder er schafft Anreize zur Förderung von Generika. Im Interesse der Patienten – und mit der Unterstützung von Ärzten und Apothekern – sagen wir ganz klar: Am falschen Ort sparen gefährdet unsere Gesundheit. Daher ein klares Nein zu Referenzpreisen bei Medikamenten!

MEHRWERT (2)

Mehr Humor im Digitalen

PETRA RÜEGG

Kürzlich hatte ich das Vergnügen, einen neuen Mitarbeiter einer Auslieferungsfirma für Druckmaterialien zu erleben.



Nachdem im Standardprozess einiges schiefgelaufen war, schlug mir der aufgeweckte Mitarbeiter am Telefon vor, mir die Unterlagen aufgrund der Dringlichkeit persönlich vorbeizubringen, da kein Fahrer mehr zur Verfügung stand. Dieser unkomplizierte Vorschlag überraschte mich positiv. Schade, dass die Standardprozesse des Unternehmens diese Eigeninitiative nicht zulassen und die Chance, sich als lösungsorientierter Dienstleister hervorzuheben, damit vertan wurde.

Als Unternehmerin beziehe ich einige Dienstleistungen von grösseren Anbietern. Gerade von diesen würde ich erwarten, dass Mitarbeiter ausreichend trainiert und mit den notwendigen Infor-

«Zu viel Standard, zu wenig Spielraum.»

mationen und vor allem Kompetenzen ausgestattet sind. Hier zeigt sich oft das Gegenteil. Strenge Vorgaben und Qualität sichernde Standardlösungen engen den Handlungsspielraum im lösungsorientierten Gespräch ein. Wen wundert es, dass sich die besten Kundenberater Jobs in Firmen suchen, wo sie ihr Fachwissen mit viel Eigenverantwortung einsetzen können.

Rund um die Digitalisierung nehme ich wahr, dass immer mehr Kunden den persönlichen Kontakt zum Kundenberater erst suchen, wenn sie im Online-Standard-Dschungel nicht mehr weiterkommen oder wenn dieser ihre individuellen Bedürfnisse nicht abdeckt. Die Kundenberater sind dann erst recht gefordert, um für die komplexeren Fragestellungen Lösungen zu finden. Dazu braucht es Fingerspitzengefühl, Flexibilität und Dienstleistungsdenken, wie es viele Kleinunternehmen vormachen. Strikte Anweisungen und Standardchecklisten helfen selten, dass sich Kunden verstanden fühlen. Somit lassen sich weder die Bearbeitungskosten noch das Frustrationspotenzial bei Kunden und Kundenberatern senken. Dass Kundenbindung und Zufriedenheit mit der Digitalisierung abnehmen, bestätigt auch eine Bain-Analyse. 80 Prozent der Unternehmen glauben, ihre Kunden zu begeistern, doch nur 8 Prozent der Kunden nehmen das genauso wahr. Wäre der Mut für mehr Menschenverstand und eine Prise Humor im digitalen Zeitalter nicht eine Chance, die Kundenzufriedenheit wieder massiv zu erhöhen?

Petra Rüegg, Geschäftsführerin QPM Marketing Services, Vorstand Verband Frauenunternehmen

Brexit Nicht nur die Briten sind im Risiko

Wem geht es besser: den Briten oder den Deutschen? Die Antwort hängt von der Perspektive ab. In Grossbritannien steigen die Einzelhandelsumsätze seit drei Jahren stark. Die Arbeitslosenrate ist tief, der Immobiliensektor boomt. Nicht eine schwache, eine zu starke Binnennachfrage ist das Problem. Denn diese muss mit Kapitalimporten aus dem Ausland finanziert werden.

Sollte die Kapitalzufuhr im Zuge des Brexit ins Stocken geraten, wird Grossbritannien eine harte Landung erleben, vergleichbar mit jener von 2008. Britische Haushalte und Unternehmen haben in der damaligen Rezession stark gespart und weniger konsumiert oder investiert. Der britische Staat hat korrekterweise seine Ausgaben erhöht und damit auch seine Finanzdefizite.

Nach 2011 hat sich dieses Bild aber massiv geändert: Die Haushalte leben wieder wie in den Euphoriejahren vor 2009 über ihren Verhältnissen. Sie müssen Ersparnisse ab- oder Schulden aufbauen, um ihre Kaufkraft zu befriedigen. Firmen haben ebenfalls ihre vorsichtige Haltung aufgegeben und investieren mehr, während der Staat weiter Defizite macht. Alle volkswirtschaftlichen Akteure weisen somit einen grösseren Kapitalbedarf auf, der aus dem Ausland gedeckt werden muss. Das Leistungsbilanzdefizit liegt bei über 5 Prozent des BIP.

Zum Ausland zählt zum Beispiel Deutschland. Das Land ist ein bedeutender Partner der Briten, sowohl politisch als auch ökonomisch. Dazu ist Deutschland ein wichtiger Kapitallieferant für Grossbritannien.



«Deutschland und Grossbritannien sind nicht im Gleichgewicht.»

Anastassios Frangulidis
Chefstratege bei Pictet Asset Management in Zürich

Das liegt am Sparverhalten der Deutschen. Die Einnahmen der Haushalte übersteigen die Ausgaben traditionell weit. In den letzten zwanzig Jahren hat auch die Sparquote deutscher Unternehmen massiv zugenommen. Ganz neu kommt hinzu, dass der deutsche Staat in seiner Haushaltsbilanz – dank tiefen Finanzierungskosten – sogar Überschüsse erarbeitet.

Zwei riskante Wachstumsmodelle

Bildlich gesprochen gibt die deutsche Gesellschaft somit zu wenig aus. Sie investiert ungenügend in ihre Zukunft und baut ihr Wachstum darauf, dass das Ausland künftig Güter und Dienstleistungen made in Germany in genügendem Ausmass nachfragen wird. Was es vorerst auch tut: Die Handelsüberschüsse gegenüber Grossbritannien, den USA und sogar China sind enorm, sodass Deutschland einen Leistungsbilanzüberschuss von fast 9 Prozent des BIP aufweist.

Das geht solange gut, wie der Euro nicht deutlich aufwertet und die ausländische Nachfrage stark bleibt. Fällt letztere weg – was bei einem globalen Abschwung sicher so sein wird – werden die Kosten hoch. Die fehlende Nachfrage wäre kaum zu decken. Dazu kämen wohl Verluste beim im Ausland investierten Kapital.

Deutschlands exportlastiges Wachstumsmodell wird übrigens zunehmend auch im Süden Europas imitiert. Italien und Spanien weisen seit der Euro-Krise ebenfalls eine schwache Binnennachfrage aus. Derweil steigt die Sparquote des Privatsektors stark.

Wem geht es also besser, Grossbritannien oder Deutschland? Fakt ist: Beide Volkswirtschaften sind nicht im Gleichgewicht. Die Briten zählen darauf, dass das Ausland weiter Kapital einschießt; die Deutschen und Europäer darauf, dass ihnen das Ausland weiter Produkte abkauft. Beides ist riskant. Mehr Ausgabefreudigkeit seitens der Deutschen und weniger seitens der Briten würde nicht schaden.

DIALOG



HZ Nr. 4 26.1.2017

«Economiesuisse verlangt Freiheit bei Digitalisierung»
Wie enttäuschend ist dieser Artikel, der Titel war doch so vielversprechend! Wäre doch nett, wenn man schon damit anfangen, den Router-Zwang abzuschaffen. Wenn Konsumenten nicht einmal in den eigenen vier Wänden frei entscheiden dürfen, was für Produkte sie einsetzen, wieso sollten diese gegen Protektionismus wählen? Fragt euch hingegen, warum es zwischen den

verschiedenen Sprachregionen der Schweiz enorme Unterschiede beim Stand der Digitalisierung in den Unternehmen und Ämtern wie bei den verfügbaren Internetbandbreiten gibt. Kümmert euch erst einmal um das digitale Netz, das eigentlich überall gleich sein sollte, sodass ein gesunder Wettbewerb unter den Providern stattfinden kann. Was man bekämpfen muss, um auch auf lange Sicht in der Digital Economy erfolgreich zu sein, ist die allgemein in der Schweiz vorherrschende digitale Ignoranz.
Silvia Amelia Bianchi



HZ Nr. 4 26.1.2017

«Freiheit und Sicherheit»
#Freiheit und #Sicherheit ohne #Populismus verbinden – Denkanstösse
@Handelszeitung
@schmid_simon lesenswert
Natasja Sommer
@natasja_sommer

HZ Nr. 4 26.1.2017
«Drei junge Gründerinnen verändern die Welt»
«Diese Gründerinnen müssen Sie kennen» –
Mona El Isa, Lea von

Bidder & Franziska Ullrich in der «Handelszeitung».
Penny Schiffer
@PennySchiffer

HZ Nr. 4 26.1.2017
«Die Auftragsbücher von Star-Rat quellen über»
«44 Prozent mehr Aufträge!» Man lese und staune!
Und das trotz dem ach so hohen Frankenkurs!
Markus Gisel
@markusgisel



HZ Nr. 4 26.1.2017

«So ändert Trump die Weltwirtschaft»
Eine multipolare Welt bedeutet mehr Freiheit für viele und weniger Dominanz von wenigen. All das wird den Handel und Austausch von Know-how-Trägern erhöhen und erleichtern. Was zu einer blühenden Wirtschaft führen wird. Vielleicht nicht mehr so sehr in den klassischen Wirtschaftsmetropolen, aber umso mehr im Rest der Welt. Was für uns in

zweierlei Hinsicht Vorteile bietet. Wir können in Zukunft mit mehr Ländern Handel treiben, da dort dann eine funktionierende Infrastruktur und Geld vorliegen und die Menschen bei uns können von neuen Produkten aus diesen Regionen profitieren. Zweitens reduziert dies das Sozialgefälle zwischen den Kontinenten, welches gerade in Zukunft zu riesigen Problemen wachsen würde.
Hans Peter

Schreiben Sie uns

Ihre Meinung ist uns wichtig. Wir freuen uns über Kritik, Lob und Anregungen über folgende Kanäle:

E-Mail: redaktion@handelszeitung.ch
Twitter: twitter.com/handelszeitung
Facebook: facebook.com/handelszeitung
Online: Posten Sie Ihre Meinung auf www.handelszeitung.ch unter einen Artikel