

## Willkommenskultur bei Importen

### 10-Jahres-Analyse von IQVIA

**Arzneimittel werden in den EU-Mitgliedstaaten unterschiedlich zugelassen und auch unterschiedlich vermarktet bzw. bepreist, je nach Länderprämissen. Dadurch werden Importe von Medikamenten möglich: Es handelt sich dabei um Arzneimittel, die in einem EU-Staat zugelassen wurden und von dort in ein anderes EU-Land mit Zulassung, aber ohne Beteiligung des Herstellers von einem Importeur eingeführt werden.**

Generell müssen Import-Medikamente in Deutschland zugelassen sein. Dies geschieht im Falle eines EU-internen Imports durch das vereinfachte Zulassungsverfahren des BfArM. Bei diesem Prozess wird sichergestellt, dass die Produkte die gleichen Qualitäts- und Sicherheitsstandards wie die Originale aufweisen.<sup>1</sup>

Die Importeure nutzen dabei die Preisunterschiede, indem sie Originale in den Ländern des Europäischen Wirtschaftsraums zu niedrigen Preisen ein- und in anderen EU-Ländern mit höherem Preisniveau weiterverkaufen. Die Arbitrage wird aber nicht ausschließlich durch den Preis getrieben, auch gesetzliche Rahmenbedingungen spielen hinein. Apotheken sind durch die Rahmenvertragsvorgaben nach § 129 Abs. 2 SGB V zur Abgabe preisgünstiger Importe aufgefordert, um Wirtschaftlichkeitsreserven zu erschließen. Als preisgünstig galt ein Importarzneimittel in der Vergangen-

heit, wenn es 15% oder 15 € günstiger war als das Original. Die derzeitige, nach aktuellem Rahmenvertrag gültige Definition für preisgünstige Importe ist eine 15%-/15-€-/5%-Regel, die Folgendes besagt:

- Preisabstand von mind. 15% bei einem Abgabepreis bis einschl. 100 €
- Preisabstand von mind. 15 € bei einem Abgabepreis über 100 € bis einschl. 300 €
- Preisabstand von mind. 5% bei einem Abgabepreis über 300 €

Der Blick in IQVIAs Informationssystem PharmaScope National® lässt eine Darstellung zur Entwicklung der Importe zu, die an dieser Stelle nach verschreibungspflichtiger und nicht-verschreibungspflichtiger Arznei gesplittet ist, die von deutschen Apotheken abgegeben werden.

Im Jahr 2024 wurde ein Umsatz nach Apothekenverkaufspreis (AVP) von knapp 5,69 Mrd. Euro erzielt und es wurden 33.437.345 Units bzw. Packungen an Importen an die Patientinnen und Patienten abgegeben (PKV und GKV) – der Löwenanteil von 82% via GKV-Verordnungen. Zum Vergleich: 2014, also vor 10 Jahren, lag der Umsatz bei 4,26 Mrd. Euro und dessen GKV-Anteil bei 84% und es waren 34.887.593 Units bzw. Packungen, also knapp 1,5 Mio. Packungen mehr.

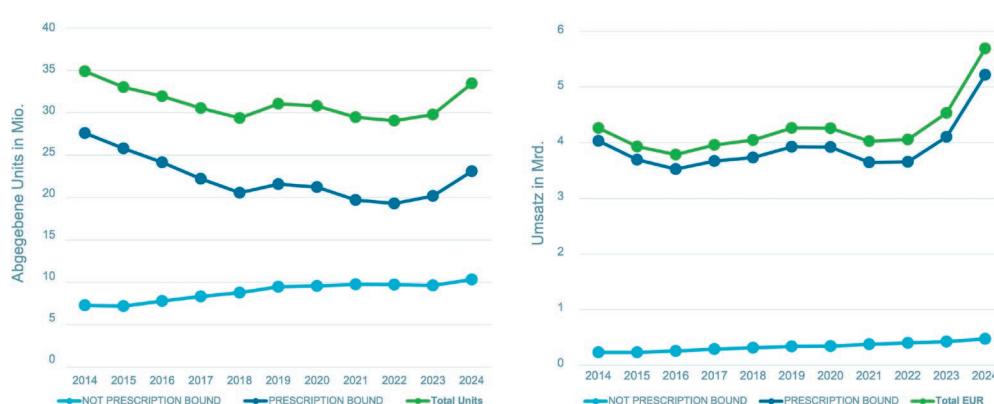


Abb. 1: Importe in Apotheken, Trendanalyse 2014–2024; verschreibungs- und nicht-verschreibungspflichtige Medikamente als Importware

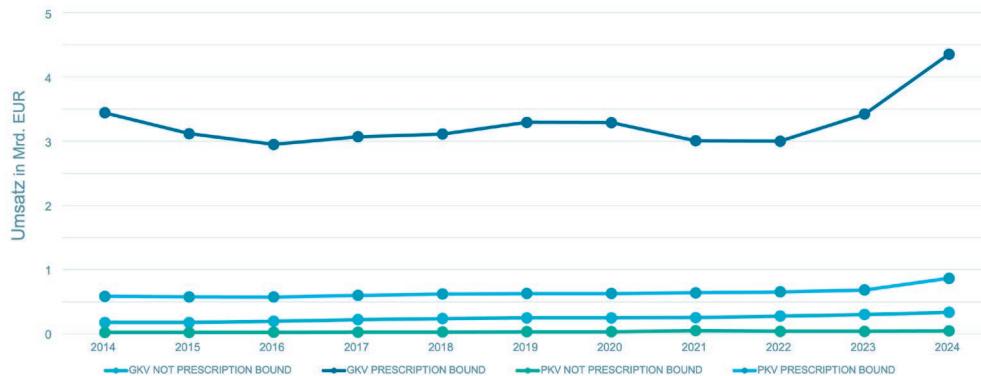


Abb. 2: Importe in Apotheken, Trendanalyse 2014–2024; verschreibungs- und nicht-verschreibungspflichtige Medikamente nach Verordnung

Quelle: IQVIA PharmaScope National®, 10 Years. IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG. All rights reserved.

Der Markt für nicht-verschreibungspflichtige Produkte zeigt sich in der 10-Jahres-Retrospektivanalyse (Abb. 1, hellblaue Kurve) fast ausschließlich steigend – und zwar nach Absatz (Units) und Umsatz (AVP). Der Markt der verschreibungspflichtigen Produkte hingegen war stärkeren Schwankungen ausgesetzt. In der Gesamtbetrachtung der vorliegenden Daten kam es letztendlich bei den verschreibungspflichtigen Produkten zu einem Umsatzanstieg von ca. 4 Mrd. 2014 auf 5,22 Mrd. im Jahr 2024; die abgegebene Menge in Units ist im gleichen Zeitraum bei den verschreibungspflichtigen Produkten aber rückläufig – und zwar in zwei Wellen mit einem Tiefpunkt im Jahr 2022 mit 19,3 Mio. abgegebenen Einheiten (vgl. dunkelblaue Kurve).

## Fazit

Der Importmarkt verzeichnetet in der Trendanalyse 2014–2024 eine Umsatzsteigerung. Der Absatz erweist sich hingegen als rückläufig (–4% 2024 vs. 2014), gleichwohl die Menge der nicht-verschreibungspflichtigen Medikamente anstieg. Die verschreibungspflichtigen Produkte nahmen im Vergleich von 2024 und 2014 um –16% abgegebener Units letztendlich jedoch so stark ab, dass der kumulierte Absatz beider Medikamentengattungen in einem Rücklauf von –4% resultiert.

Mögliche Interpretationen für mehr Umsatz bei weniger Absatz: Der Anteil hochpreisiger, innovativer Medikamente nimmt zu, auch der Anteil spezialisierter und deswegen hochpreisiger Therapien, die nur eine kleine Patientengruppe erreichen (Onkologie). Weiterhin sind infolge der Inflation auch Preissteigerungen seitens der Hersteller notwendig geworden, wodurch der AVP steigt.