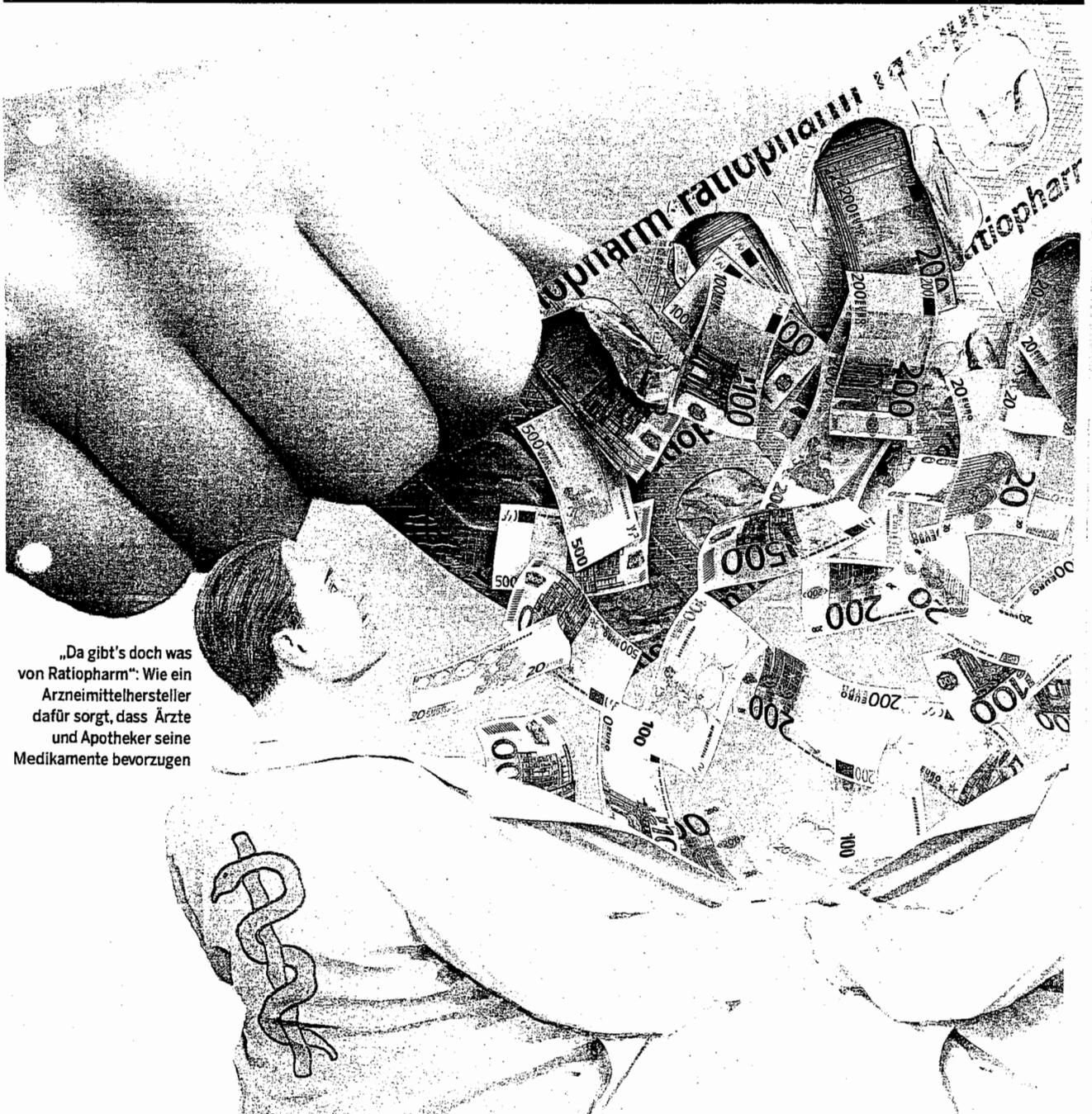


Markus Grill, Bundesweiter Sonderpreis

„Der Pharma-Skandal“, Stern, November 2005

★ *wirtschaft*

Der PHARMA



„Da gibt's doch was von Ratiopharm“: Wie ein Arzneimittelhersteller dafür sorgt, dass Ärzte und Apotheker seine Medikamente bevorzugen

Markus Grill, Bundesweiter Sonderpreis

„Der Pharma-Skandal“, Stern, November 2005

Skandal

Ärzte werden mit Geld geködert, Apotheker mit Geschenken überhäuft: Dem *stern* liegen Tausende E-Mails, Schecks und geheime Protokolle vor, die zeigen, wie der Pharmakonzern **RATIOPHARM** seine Medikamente in den Markt drückt. Fragwürdige Geschäftsmethoden, die auch erklären, warum wir so viel für unsere Gesundheit zahlen müssen

Von **MARKUS GRILL**

Jeden Morgen stehen in Deutschland 20 000 Pharmavertreter auf und machen sich auf den Weg in Arztpraxen und Apotheken. Schätzungsweise 400 von ihnen sind im Auftrag der Firma Ratiopharm unterwegs, des bekanntesten Herstellers günstiger Nachahmer-Medikamente in Deutschland. Der Kofferraum dieser Außendienstmitarbeiter ist prall gefüllt mit „Kontaktware“: So nennt man in der Branche Gratis-Medikamente, die der Pharmareferent dem Arzt schenkt, damit der sie seinen Patienten schenkt, mit dem Ziel, dass die Patienten künftig immer nach dem gleichen Mittel verlangen.

Die Kontaktware, die ein einziger Pharmareferent übers Jahr verschenkt, ist so gigantisch, dass sich damit locker drei Apotheken füllen ließen. Im Juni vergangenen Jahres hat Ratiopharm seinen Außendienstlern die „Musterplanung 2005“ geschickt, die dem *stern* vorliegt: eine genaue Auflistung, wie viele Gratis-Medikamente (so genannte Ärztemuster) ein Außendienstler im Jahr erhält. Darunter sind 2100 Packungen des Blutdrucksenkers Amlo-

dipin, 500 Packungen Schmerztabletten Diclofenac, 3800 Packungen des Herz-Kreislauf-Mittels Metoprolol und so weiter. Insgesamt bekommt ein Ratiopharm-Referent mehr als 40 000 Arzneimittelpackungen zum Verschenken. Ratiopharm bestreitet gegenüber dem *stern*, dass die Zahlen der Musterplanung „für das aktuelle Jahr“ entsprechen.

Wer all diese Packungen in der Apotheke kaufen will, müsste dafür schätzungsweise 250 000 Euro hinblättern. Außendienstler, die beson-

„Der Arzt bekommt in jedem Fall einen Scheck und keine Naturalien – wie Opernkarten“

Aus einem firmeninternen Protokoll

ders viele Ärztemuster benötigen, bekommen noch mal 20 Prozent mehr Gratis-Packungen. Weil die ganze Ware in keinen Kofferraum der Welt passt, stapeln sich die Medikamente meist im Keller der Außendienstler oder in deren Garage. Pharmareferenten erkennt man auch daran, dass sie ihr Auto zu Hause im Freien parken. →

ILLUSTRATION: THOMAS KUHLENBECK

Markus Grill, Bundesweiter Sonderpreis

„Der Pharma-Skandal“, Stern, November 2005

wirtschaft

Dokumente von 1993 bis

Für Ärzte sind die Gratis-Medikamente aber kein besonderes Lockmittel mehr, zumal sie auch von anderen Pharmakonzernen damit überschüttet werden. Um die Ärzte bei Laune zu halten, hat sich Ratiopharm deshalb ein paar weitere Vergünstigungen einfallen lassen. In einem firmeninternen Protokoll bereits aus dem Jahr 1993 heißt es etwa unter der Überschrift „Besondere Wünsche“:

„Pro Mitarbeiter (d. h. Pharmareferent, d. Red.) werden 3 Wünsche a 500 DM genehmigt. Der Arzt bekommt dafür in jedem Fall einen Scheck und keine Naturalien wie z. B. Opernkarten o. ä. Offiziell wird der Scheck gegenüber der Buchhaltung damit gerechtfertigt, dass der Arzt eine Studie durchgeführt hat. Es ist darauf zu achten, dass mit der Wunscherfüllung eine konkrete Verordnungsverpflichtung verknüpft wird.“

Vom stern damit konfrontiert, antwortete Ratiopharm: „Ein Protokoll dieses Inhalts ist uns nicht bekannt.“

GELD SOLL DER ARZT also nur dann bekommen, wenn er sich verpflichtet, Ratiopharm-Präparate zu verschreiben. Leistung und Gegenleistung. Was aber soll schlecht daran sein, Ratiopharm zu verschreiben?, kann man sich fragen. Schließlich sind deren Nachahmer-Medikamente doch grundsätzlich günstiger als Originalpräparate (Werbespruch des Unternehmens: „Gute Preise. Gute Besserung“). Das stimmt allerdings nicht ganz. Denn Ratiopharm ist innerhalb der Generikasparte keineswegs besonders günstig, sondern gehört zu den teureren Anbietern, wie



Adolf Merckle, 71, gründete 1974 Ratiopharm. Heute ist der Wahlschwabe einer der reichsten Männer der Welt



Dagmar Siebert ist seit fünf Jahren Vertriebschefin bei Ratiopharm in Ulm

es sich für Ratiopharm durchaus, Ärzte mit Geldgeschenken zu überzeugen.

Wie aber stellt ein Außendienstmitarbeiter fest, ob sich der Arzt tatsächlich an sein Versprechen hält und künftig häufiger Ratiopharm verschreibt? Die Lösung dafür bieten Praxisprogramme wie Doc-Expert, eine Software, die die Firma dem Arzt empfiehlt, um seine Praxis zu managen: Er kann damit Patientendaten anlegen, Medikamente aus einer elektronischen Datenbank auswählen und Rezepte drucken. Die einfache Version von Doc-Expert kostet derzeit 1900 Euro – doch Ratiopharm zeigt sich auch hier großzügig und spendiert jedem Arzt, der das will, einen Gutschein im Wert von 1900 Euro, damit er Doc-Expert installiert. Ganz uneigennützig ist das Sponsoring aber nicht. Denn wenn ein Arzt die Software auf seinen Computer lädt

man an den Festpreisen einiger häufig verschriebener Arzneimittel sieht. Ärzte könnten also, wenn sie unabhängig wären, deutlich billigere Mittel verordnen:

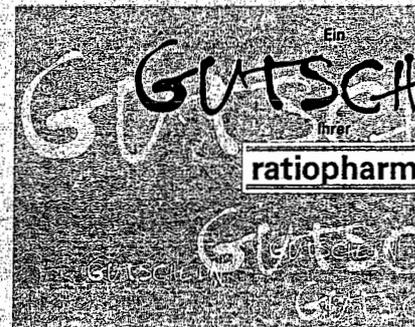
- Ciprofloxacin zum Beispiel, ein Antibiotikum (250 Milligramm, 20 Tabletten) kostet von der Firma I-A-Pharma 19,92 Euro, bei Ratiopharm 24,38 Euro.

- Lamotrigin, ein Medikament gegen Epilepsie (100 Milligramm, 200 Stück), kostet von der Firma Aliud 169,37 Euro, von Ratiopharm 187,85 Euro.

- Omeprazol, ein Mittel gegen Magenübersäuerung (20 Milligramm, 30 Kapseln), kostet von der Firma TAD 29,80 Euro, von Ratiopharm 33,95 Euro.

- Simvastatin, ein Blutfettsenkender (20 Milligramm, 100 Tabletten), kostet von I-A-Pharma 42,60 Euro, von Ratiopharm 46,67 Euro.

Weil sie nicht zu den wirklich günstigen Arzneimittelfirmen gehört, rechnet



Mit solchen Gutscheinen unterstützt Ratiopharm ermöglicht dem Arzt, Patientendaten anzulegen so programmiert ist, dass sie Produkte von Ratiopharm Pharmakonzernen mitfinanziert worden ist

Bitte streng geheim halten und nicht bei anderen Mitarbeitern weitergeben

ahlen Sie gegen diesen Scheck
****Neunhundert****
 1900 = Buchstaben

Brings in Buchstaben
Dr. Norbert D...

m. 27.04.99

Referentenhonorar zu "Wirtschaft" 1900,-

Mitteilung für den Zahlungsempfänger:
 Einmalige Schecksumme darf nicht geändert oder gelöscht werden. Die Angabe der Buchstaben ist verbindlich.

10000010317 8259100004

Mit diesen Schecks wurden zwei Ärzte von Ratiopharm angegeben. Tatsächlich werden so häufig auf

„Den Verrechnungsscheck bringe ich dann persönlich beim Doktor vorbei“

Ein Außendienstmitarbeiter berichtet aus seinem Alltag



und anschließend einen Wirkstoff (z. B. Omeprazol) verordnen will, erscheint als erste Auswahl ein Präparat von Ratiopharm. Selbst wenn der Arzt das spezielle Präparat einer anderen Firma sucht, erscheint neben dem gesuchten Medikament auch ein Produkt von Ratiopharm auf dem Bildschirm.

Wie erfolgreich Doc-Expert das Verschreibungsverhalten beeinflusst, sieht man daran, dass Ratiopharm bei niedergelassenen Ärzten auf einen Marktanteil von 22 Prozent kommt, gemessen am Umsatz der verschriebenen Mittel, bei jenen Ärzten aber, die mit Doc-Expert arbeiten, auf 39 Prozent. Dies sind Ergebnisse einer Datenerhebung der Firma Medimed unter mehreren tausend Ärzten.

Markus Grill, Bundesweiter Sonderpreis

„Der Pharma-Skandal“, Stern, November 2005

wirtschaft

Am Ende des Quartals gibt's die Belohnung

Hier wurde mit Hilfe des Computerprogramms Doc-Expert genau aufgeschlüsselt, wie viele Medikamente dieser Arzt in einem Quartal von den jeweiligen Pharmafirmen verordnet hat. Platz 1: Ratiopharm mit 13 618,44 Euro. Mit solchen Listen kann der Arzt gegenüber Ratiopharm belegen, dass er sich seine Belohnung „verdient“ hat

Auswertung für: Quartal: 1 - 2002

Herstellerverteilung der gesamten Verordnungen

Das Verordnungsvolumen von € 56 357,15 verteilt sich auf 150 Hersteller.
Davon sind Generikaverordnungen € 20 794,38 (37%)

Die Verteilung auf die einzelnen Hersteller ist folgendermaßen:

Hersteller	Verordnung in €	Anteil in % von der Gesamt-VQ
ratio	13 618,44	24,16
Pfizer	3 102,09	5,50
Pharmacia	2 813,28	4,46
Novo Nordisk	2 480,60	4,40
Aventis Pharma D GmbH	1 984,82	3,52
Bristol Myers Squibb	1 788,35	3,14
Janssen-Cilag GmbH	1 634,40	2,90
Novartis Pharma GmbH	1 590,90	2,82
MSD Sharp & Dohme GmbH	1 225,51	2,17
Astrazeneca GmbH	1 195,30	2,12
Kohl Pharma GmbH	1 021,17	1,81
Azopharma GmbH & Co	988,68	1,77
	220,84	

Am 8. April dieses Jahres schreibt die Ratiopharm-Geschäftsführerin Dagmar Siebert folgende E-Mail an ihre Außendienstmitarbeiter:

„Liebe ratiopharmer, wir haben heute die wichtigsten Eckpunkte für unser Umsatzziel der nächsten 3 Monate (190 Mio. Euro) fixiert. Mit V.O.M.-ratiopharm haben Sie ein wichtiges, attraktives Instrument zur Verfügung, um dem Arzt sein Verordnungsverhalten aufzuzeigen. Sprechen Sie mit Ihren Regionalleitern, wie dieses Instrument in Mehrumsatz umzusetzen ist. Diese haben die Detaillösung. Nähere Informationen auf Ihren Tagungen. Setzen Sie alle Möglichkeiten/Budgets ein, um Mehrumsatz zu generieren!! Viel Erfolg! Es grüßen Sie herzlichst Dagmar Siebert mit Team.“

dem stern vorliegen, zeigen, dass solche Schecks an Ärzte eine seit 1997 geübte Praxis bei Ratiopharm sind. Im November 2003 haben die Zahlungen aber einen solchen Umfang erreicht, dass den Ratiopharm-Managern in Ulm offenbar der Überblick abhanden gekommen ist. In einer E-Mail werden daraufhin alle Außendienstleiter in Deutschland angeschrieben:

„Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren, für statistische Zwecke benötigen wir folgende Angaben zu V.O.M.-ratiopharm: Mit welchem Arzt wurde eine Vereinbarung getroffen? Welcher Art? Seit wann? Höhe der Vereinbarung? Bitte setzen Sie sich mit Ihren Mitarbeitern in Verbindung und teilen uns dann die entsprechenden Angaben mit. Vielen Dank! Freundliche Grüße, Leitung Praxisaußendienst.“

Als eine Pharmareferentin berichtet, dass sie an ihre Ärzte sechs Prozent zahlt, ist die Leiterin des Praxisaußendienstes lediglich über die Höhe der Zahlung empört und stellt die gängige Praxis klar:

„Hallo Frau N., wie bekannt gibt es bei V.O.M. 5 Prozent auf HAP (Hersteller-Abgabepreis, d. Red.) und 2,5 Prozent auf AVP (Apothekenverkaufspreis, d. Red.) und dies auch nur in Absprachen. Sie werden verstehen, dass wir nicht ohne Ende solche Summen außerhalb des Budgets zahlen können.“

Als die E-Mails der anderen Außendienstler in Ulm eintrudeln, wird klar, welches Ausmaß die Ärztebetreuung mittlerweile angenommen hat: So meldet ein einziger Regionalleiter 25 Ärzte aus seinem Gebiet, die V.O.M.-Schecks bekommen. Bundesweit erhalten, so schätzen Ratiopharm-Mitarbeiter, zwischen

500 und 1000 Ärzte regelmäßig Schecks des Pharmakonzerns für willfähiges Verschreibungsverhalten, also etwa ein Prozent aller niedergelassenen Ärzte. Wie anspruchsvoll manche von ihnen sind, zeigt die E-Mail einer anderen Pharmareferentin an die Zentrale in Ulm:

„Dr. W. legt keinen Wert auf den Besuch von Firmen, die ihn nicht für seine, Verordnungen bezahlen. Er wünscht quartalsweise Zahlungen ohne Kontrolle der Verordnungen wie z. B. durch V.O.M. Lediglich Werbegeschenke und Servicemuster können bei den Damen abgegeben werden. Herzliche Grüße.“

ANDERE AUßENDIENSTLER berichten, wie motivierend Schecks für Ärzte sind, die bisher wenige Ratiopharm-Präparate verschrieben haben:

„Einige Ärzte haben mir dann ganz klar zu verstehen gegeben, dass, wenn ich ihnen etwas Gutes tue, in Form von Schecks, dann würden sie auch wieder Ratiopharm verordnen. Mal sehn, was sich da machen lässt. Ansonsten habe ich die ersten Geschenke für die Ärzte schon gekauft und verteilt, CD's, Kerzenständer, Gutscheine Douglas etc.“

„Man braucht ein Gespür dafür, ob der Arzt auf so was anspringt“, erklärt ein Pharmareferent



giert man manchmal mit Angst, Chaos und Verwirrung. Wichtig ist nur, dass du weißt, wo du dich befindest.“ Dann fährt sie begeistert fort: „Im Change-House gibt es einen Raum der Selbstzufriedenheit, einen Raum der Ablehnung, von da aus geht's →

Markus Grill, Bundesweiter Sonderpreis

„Der Pharma-Skandal“, Stern, November 2005



in den Keller der Ablehnung, danach folgt der Raum der Verwirrung und schließlich der Raum der Erneuerung.“ Weil die Pharmareferenten noch etwas stutzen, fügt sie hinzu: „Das kann man auf alles, was man macht, übertragen.“

Ratiopharm ist nicht die einzige Firma, die Ärzten Geld angeboten hat, damit diese bestimmte Medikamente verschreiben. Auch die Generikafirma Sandoz hat Ärzten eine prozentuale „Provision“ auf den „berechneten Umsatzzuwachs im Vertragsgebiet“ angeboten, wie die Fachzeitschrift „Arznei-Telegramm“ berichtet. Auf Anfrage hat Sandoz dem *stern* mitgeteilt, dass man „die Verträge mit den Ärzten im gegenseitigen Einvernehmen“ ausgesetzt habe.

DIE SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT, mit der manche Ärzte Belohnungen von der Pharmaindustrie einstecken, ist schon erstaunlich, weil das nach der „Musterberufsordnung für die deutschen Ärztinnen und Ärzte“, die auf dem Deutschen Ärztetag 1997 in Eisenach beschlossen wurde, eindeutig verboten ist. Dort steht:

„§ 34 Dem Arzt ist es nicht gestattet, für die Verordnung von Arzneimitteln eine Vergütung für sich zu fordern, sich versprechen zu lassen oder anzunehmen.“

Die Musterberufsordnung für Ärzte ist eine Selbstverpflichtung, kein Gesetz. Wer dagegen verstößt, kommt also nicht vor Gericht, ihm kann allerdings seine Zulassung als Arzt entzogen werden.

Auch im Kodex des Vereins „Freiwillige Selbstkontrolle der Arzneimittelindus-

trie“ verpflichten sich die forschenden Pharmakonzerne dazu:

„§ 3,1 Die Ärzte dürfen in ihren Therapie-, Verordnungs- und Beschaffungsentscheidungen nicht in unlauterer Weise beeinflusst werden.“

§ 4,6 Es ist unzulässig, Ärzten für die Verordnung und die Anwendung eines Arzneimittels oder die Empfehlung eines Arzneimittels gegenüber dem Patienten ein

Entgelt oder einen sonstigen geldwerten Vorteil anzubieten, zu gewähren oder zu versprechen.“

Verstöße gegen den Kodex der Pharmaindustrie werden intern geregelt, im schlimmsten Fall mit Geldbußen. Generikafirmen haben sich diesem Kodex aber weder angeschlossen noch einen eigenen entwickelt. Auf Kreuzfahrten für Ärzte oder Kongresse in attraktiver Umgebung angesprochen, antwortet Ratiopharm-Geschäftsführer Claudio Albrecht im November 2004 in einem Interview mit der „Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung“: „Das können wir uns überhaupt nicht leisten. Weder die Kreuzfahrt noch den Skiurlaub. Dafür fehlen einem Generikahersteller schlicht die Mittel.“

Ein paar „Mittel“, um Ärzten Gutes zu tun, scheint Ratiopharm aber dennoch zu haben. 2004 brachte Ratiopharm den Cholesterin-Senker Pravastatin auf den Markt und entwickelte dazu ein Gutschein-Programm für Ärzte. Als Motto steht über dem firmeninternen Papier: „Gezielter Mitteleinsatz und selektive Vorgehensweise durch Vereinbarungen und daran geknüpfte Incentives (engl. Anreize, d. Red.) für den Arzt.“ Darunter sind die Voraussetzungen genau geregelt: Wer als Arzt fünf Patienten auf das neue Medikament Pravastatin einstellt, bekommt einen Gutschein über 50 Euro, zehn Patienten bringen 100 Euro, 15 Patienten

200 Euro. Die Gutscheine können etwa bei Karstadt, Mediamarkt und TUI eingelöst werden, informiert der Leiter des Ratiopharm-Produktmanagements die Außendienstmitarbeiter per E-Mail und ergänzt: „Arzt muss Gutscheine nicht versteuern!“ Auf Anfrage behauptet Ratiopharm: „Das Marketingprogramm“ für Pravastatin sei nur „über eine kurze Zeitspanne gelaufen“.

Bei den Ärzten kommt die Aktion unterschiedlich an. Eine Pharmareferentin berichtet ihrem Chef: „Ich konnte in fast jeder Praxis eine Umstellungszusage bekommen.“ Eine andere schreibt: „Bis jetzt konnte sich noch keiner der Ärzte für dieses Konzept begeistern, sie möchten lieber alle bar-cash...“

Ein anderes Mal bietet Ratiopharm seinen Außendienstlern Espressomaschinen für Ärzte an:

„Sehr geehrte Damen und Herren, es sind noch 433 Stück Espressomaschinen vorhanden. Sie haben nun die Möglichkeit, maximal drei Espressomaschinen anzufordern. Bitte knüpfen Sie die Abgabe der hochwertigen Espressomaschine an ein Verordnungsversprechen! Wir grüßen Sie sehr herzlich aus Ulm.“

Der Wert einer dieser Espressomaschinen beträgt laut Hersteller 250 Euro. Daneben lieferten die Ratiopharm-Außendienstler an Ärzte auch Mikrowellen-/Grillgeräte (Wert 332 Euro), Artemide-Tisch- →



Eine E-Mail an die Ratiopharm-Zentrale in Ulm: Eine Außendienstmitarbeiterin informiert über Extrawünsche eines Kunden. Ein Arzt will sein Verschreibungsverhalten nicht kontrollieren lassen, aber dennoch Geld von Ratiopharm bekommen

Von: [redacted]
Gesendet: Donnerstag, 19. September 2002 19:50 Uhr
An: [redacted]
Cc: [redacted]
Betreff: AW: Arztkontakte

Hallo Frau K [redacted]
Herr Dr. [redacted] legt keinen Wert auf den Besuch von Firmen die ihn nicht für seine "Verordnungen bezahlen". Er wünscht quartalsweise Zahlungen ohne Kontrolle der Verordnungen wie z.B. durch V.O.M. Lediglich Werbegeschenke und Servicemuster können bei den Damen abgegeben werden.

Herzliche Grüße
[redacted]

Wenn alle Hemmungen fallen

Markus Grill, Bundesweiter Sonderpreis

„Der Pharma-Skandal“, Stern, November 2005

wirtschaft

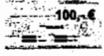
15 Patienten bringen 200 Euro - steuerfrei

Zur-Markteinführung des Cholesterinsenkers Pravastatin entwickelte Ratiopharm im Jahr 2004 ein Anreizsystem für Ärzte. Wurde das Medikament fünfmal verschrieben, gab es dafür einen Gutschein über 50 Euro. 15 Verordnungen (VO) brachten 200 Euro. Eingelöst werden konnten sie u. a. bei Karstadt, Mediamarkt und TUI

Arzt-Incentive-Konzept
Das Konzept

ratiopharm

Gezielter Mitteleinsatz und selektive Vorgehensweise durch Vereinbarungen und daran geknüpfte Incentives für den Arzt

Pravastatin-ratiopharm:	5 VO (20/40 mg, OP 100)	
	10 VO (20/40 mg, OP 100)	
	15 VO (20/40 mg, OP 100)	

Arzt mit Gutschein nicht verlosbar!

shop & fun Einkaufsgutscheine

13. Jan 2005

Überprüfung obliege den Außendienstmitarbeitern.

Zu welchem ungeheuren Reichtum man es als Hersteller von Billigmedizin bringen kann, beweist Adolf Merckle, der nahezu unbekannte Besitzer von Ratiopharm. Der öffentlichkeitsscheue Merckle gründete Ratiopharm 1974 in Blaubeuren zusammen mit Heinrich Zinken, der mehr als 20 Jahre Geschäftsführer war. Die beiden ließen mit kleinstmöglichem Aufwand ASS herstellen. Zuvor, als das Patent noch nicht abgelaufen war, gab es ASS nur teuer vom Bayer-Konzern unter dem Namen Aspirin.

Die US-Zeitschrift „forbes“ schätzt Merckles Vermögen mittlerweile auf 5,7 Milliarden Euro und platziert ihn auf der Liste der reichsten Menschen weltweit auf Platz 65.

WOHLMEINENDE BEZEICHNEN Merckle als sparsam, weil er mit dem Zug immer noch in der zweiten Klasse fährt. Sein Exp-Partner Zinken hält ihn dagegen für einen „egoistischen Menschen, missgünstig und hinterlistig“, so Zinken zum *stern*. Neben Ratiopharm gehören Merckle Anteile am Pharmagroßhändler Phoenix (Umsatz 5,3 Milliarden Euro), an den Firmen Heidelberg Cement und dem Pistenbully-Hersteller Kässbohrer – von Wäldern und diversen Vermögens-Beteiligungs-GmbHs unter anderem im Steuerparadies Norderfriedrichskoog einmal abgesehen. „Das Merckle-Imperium ist so verschachtelt, dass keiner durchblicken kann“, sagt sein ehemaliger Geschäftsführer Zinken.

Weil Merckles Ratiopharm lange Zeit der Platzhirsch auf dem deutschen Generikamarkt war, profitiert seine Firma enorm von den hohen Generikapreisen hierzulande. Nach einer Studie des Marktforschungsinstituts IMS Health sind die Generikapreise in Deutschland 56 Prozent höher als in Großbritannien – was nicht zuletzt am aufgeblähten Pharmaaußendienst liegt. Auch der Gesundheitsökonom Karl Lauterbach, ein enger Berater von Gesundheitsministerin Ulla Schmidt, hat Generikapreise in Apotheken mehrerer europäischer Länder verglichen. Demnach kostet zum Beispiel eine einzelne Tablette des Herz-Kreislauf-Medikaments Metoprolol in Großbritannien im Schnitt 5 Cent, in Spanien 6 Cent, in Frankreich 7 und in Italien 8, in Deutschland aber 13 Cent. Vier von zehn der →

leuchten (Wert 225 Euro) und die Kaffeemaschine Milano thermline (Wert 85 Euro). Seit 2003 haben die teuren Werbegeschenke nachgelassen, die Ärzte müssen sich nun mit Personenwaagen, Wasserkochern, Yogamatten, Radios, Sporttaschen, Wein-Sets und Ähnlichem begnügen. Ratiopharm erklärt dazu: „Der Einsatz von Werbegeschenken ist im Wirtschaftsleben üblich.“ Heute befänden sich aber „nur noch Gegenstände im Katalog, die im Rahmen der ärztlichen Praxis nutzbar sind“.

Viel wichtiger als all diese Werbegeschenke, die Ärzte

schen Zahlung und Verschreibungsverhalten, wenn man die Bemerkungen der Außendienstmitarbeiter auf den Honoraranträgen liest. Hier einige Beispiele für gelegentliche Honoraranmeldungen von Ärzten, deren Namen dem *stern* alle bekannt sind:

- Dr. N. H., Honorarwunsch: 250 Euro, Bemerkung: Wichtige Praxis für Simvastatin
- Dr. med. F. T., Honorarwunsch: 200 Euro. Bemerkung: Feste Ordnungsvereinbarung getroffen
- Praxis K. D., Honorarwunsch: 230 Euro, Bemerkung: Positive Einstellung für Ratiopharm-Produkte
- Praxis Dr. A. L., Honorarwunsch: 200–250 Euro, Bemerkung: Ausbau von Verordnungen
- Dr. B. S., Honorarwunsch: 300 Euro, Bemerkungen: Ausbaufähige Praxis!! Doc-Expert-Anwender!

• Dr. Th. O., Honorarwunsch: wie letztes Jahr, Bemerkungen: Kundenbindung! Vermehrte Insulinverordnungen!

• Praxis Dr. A. P., Honorarwunsch: 350 Euro, Bemerkungen: Zur Umsatzsteigerung von Simvastatin

• Dr. F. D., Honorarwunsch: 250 Euro, Bemerkungen: Verordnungsvereinbarung für Omeprazol

• Dr. W. W., Honorarwunsch: 250 Euro, Bemerkungen: Dr. W. wird neue Diabetiker auf BBM-ratiopharm einstellen

Ratiopharm stellt die Praxis gegenüber dem *stern* so dar: Bezahlt werde nur für Leistungen, die „von den Ärzten uns gegenüber detailliert dargelegt werden“. Ein Missbrauch „im Einzelfall“ sei aber „nie auszuschließen“. Unterlagen darüber habe das Unternehmen freilich keine. Die

„Setzen Sie alle Möglichkeiten ein, um Mehrumsatz zu generieren“, fordert die Vertriebschefin von ihren Leuten



auch von anderen Konzernen en masse bekommen, bleibt aber schnödes Geld. Und Geld gibt's bei Ratiopharm nicht nur über V.O.M.-Schecks, sondern auch getarnt als „Referentenhonorar“ oder „Patientenseminar“. Dem *stern* liegen mehr als hundert solcher Formulare vor, die nach Angaben von Ratiopharm-Mitarbeitern vor allem dazu dienen, Ärzten auf verstecktem Weg Geld zukommen zu lassen, wenn diese sich bereit erklären, viele Ratiopharm-Pillen zu verschreiben. Offenkundig wird der Zusammenhang zwi-

Markus Grill, Bundesweiter Sonderpreis

„Der Pharma-Skandal“, Stern, November 2005

wirtschaft

Wie man Geschenke zu Geld machen kann

Der Leiter des Apotheken-Außendienstes von Ratiopharm erklärt den Pharmareferenten in dieser E-Mail vom 1. September 2004, wie ein Apotheker die geschenkten Medikamente in „Cash“ verwandeln kann

Von: K. [REDACTED]
Gesendet: Mittwoch, 1. September 2004 18:32
An: VL_APAD Gesamt
Cc: VL_PAD Gesamt; Siebert, Dagmar; [REDACTED]
Betreff: weitere GBs

Wie geht es nun weiter:

- Sie haben die Möglichkeit, ab sofort weitere 15 Quartalsboni in Ihrem Gebiet zu vereinbaren!

>>Sprechen Sie bitte die neuen Kunden und ganz wichtig auch die bereits angelegten QB Kunden auf den Zusatzbonus für das aktuelle Quartal und das IV Quartal an!!
Hier handelt es sich um CASH, das Sie dem Apotheker für seine Leistung in der SUBSTITUTION am Handverkaufstisch und der Verordnungsbeeinflussung pro Ratiopharm beim Arzt zukommen lassen.

Leistung lohnt sich, auch beim Apotheker!!

stimmte Menge abnehmen, zusätzlich mit Gratis-Packungen zu überschwemmen. Das Ziel der Pharmaunternehmen ist es, hohe Umsätze zu machen, selbst wenn man sich diese Erfolge mit vielen Gratis-Packungen erkaufte. Der Nutzen besteht schließlich auch darin, kleinere Konkurrenten vom Markt zu drängen. Denn je weniger Firmen ein Medikament anbieten, desto höher können sie den Preis setzen. Beispiel Simvastatin: Insgesamt bieten 24 Firmen ein Generikum mit diesem Wirkstoff an.

zwei bis drei Milliarden Euro pro Jahr. „Es ist das schmutzige Geschäft der Apotheker, dass sie sich solche Geschenke machen lassen“, sagte Lauterbach. Genutzt hat die Kritik nichts. Heinz-Günter Wolf, Präsident der Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände, erklärte: „Lauterbach kriminalisiert ohne Not einen ganzen Berufsstand“, und in der Apotheker-nahen „Pharmazeutischen Zeitung“ erschien unter der Überschrift „Lauterbach pöbelt gegen Apotheker“ eine heftige Attacke gegen den Gesundheitsökonom, dessen Kritik „völlig krude“ sei und „unter die Gürtellinie“ ziehe. Der Verband Pro Generika, zu dem auch Ratiopharm gehört, nannte die Kritik gar „eine Unverschämtheit“.

DOCH GERADE RATIOPHARM praktiziert das System der Naturalrabatte mit viel Fantasie: Am 21. Februar 2002 etwa informiert der Apotheken-Außendienstleiter seine Mitarbeiter, dass sie bei den Medikamenten Omeprazol, Cetirizin, Loratadin, Roxithromycin, Ciprofloxacin und NAC „bis 5 plus 5 aufbessern“ können. Das geht so: Bestellt der Apotheker fünf Packungen dieser Präparate, bekommt er fünf weitere gratis dazu. Das macht einen Rabatt von 50 Prozent. Ratiopharm erklärt dazu: „Über die Gewährung von Warenrabatten, die gesetzlich gestattet und marktüblich sind, können wir wegen des hohen Wettbewerbsdrucks in unserer Branche keine Auskunft geben.“

Im Mai 2003 werden die Rabatte ein wenig reduziert. Dennoch bleibt genug

übrig, wie der Leiter des Apotheken-Außendienstes errechnet hat:

„Die in Euro messbaren und relevanten Rabatte summieren sich auf gut 32 Prozent vom Umsatz!!! Unsere Zielrichtung heißt RENTABLES WACHSTUM oder frei übersetzt, keine Leistung ohne Gegenleistung. Wir wollen die Rabatte gezielt einsetzen und die Kunden (die Apotheker, d. Red.) verstärkt für den Verkauf der Ratiopharm Palette motivieren.“

Ratiopharm-Geschäftsführerin Siebert fürchtet dagegen, dass die hohen Naturalrabatte direkt an Apotheker (firmenintern: „Top direkt“) nach außen dringen könnten. Am 23. Juli 2003 mailt sie an den Apotheken-Außendienst:

„Hallo meine Damen und Herren, Top direkt ist eine ausgezeichnete Maßnahme, um Omeprazol-ratiopharm den Apothekern zu verkaufen... Für diese Aktion gilt absolutes Faxverbot... Wir fordern Sie nochmals und zwar jeden auf, jegliches Faxen von Konditionen, die einen Rückschluss auf bessere Konditionen als 2 plus 1 zulassen, zu unterlassen. Nicht faxen ist angesagt, sondern hingehen (in die Apotheken, d. Red.) und gar nichts, aber auch gar nichts Schriftliches da lassen.“

Im Mai 2004, nach einer neuen großen 1-plus-1-Geschenkaktion für die Apotheker, zieht Geschäftsführerin Siebert zufrieden Bilanz und schreibt per E-Mail an alle:

„Die Umsätze sind außerordentlich gut, und unsere aggressive Rabattpolitik hat gezeigt, dass die Ratiopharm uneingeschränkter Marktführer ist.“

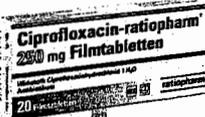
Nach Berechnungen von NDC Health haben sich die Rabatte für die Apotheker in den vergangenen drei Jahren verdoppelt. Allein 2004 summieren sich, so eine interne Statistik der Generikahersteller, ihre Naturalrabatte für Apotheken auf 660 Millionen Euro (umgerechnet auf den Apothekenverkaufspreis), dazu kommen 210 Millionen Euro Barrabatte, 80 Millionen Euro Rückvergütungen am Jahresende und Kofferraumware für Apotheker im Wert von 80 Millionen Euro. Insgesamt entstehen für die Krankenkassen damit allein bei den Generika Rabattschäden von 1,3 Milliarden Euro.

Die Apotheker halten öffentlich dagegen, dass sie den Krankenkassen ja insgesamt 1,2 Milliarden Euro pro Jahr zurückerstatten: Von den 8,10 Euro Honorar, die jeder Apotheker pro abgegebener Packung von der Krankenkasse erhält, →

„Für den ‚Totalverweigerer‘ werden Sie mit Ihrem Regionalleiter eine Lösung finden“, schreibt der Leiter des Apotheken-Außendienstes

Folge: Der Preis liegt im Durchschnitt 66 Prozent unter dem Preis des Originalpräparats. Beispiel Gabapentin: Diesen Markt beherrschen drei große Generikahersteller nahezu allein. Folge: Der Preis liegt nur 15 Prozent unter dem Originalpreis.

Wie aggressiv die Apothekerlobby ihre Geschenke verteidigt, erlebte der Gesundheitsökonom Karl Lauterbach im Juli dieses Jahres, als er die Praxis der Naturalrabatte attackierte. Lauterbach bezifferte den Schaden, der den Krankenkassen durch die Abrechnung der Gratis-Packungen und weiterer Rabatte entsteht, auf



Markus Grill, Bundesweiter Sonderpreis

„Der Pharma-Skandal“, Stern, November 2005

wirtschaft

werden ihm zwei Euro abgezogen – auch wegen der den Kassen bekannten Naturalrabatt-Praxis. Verschwiegen wird dabei, dass die 8,10 Euro pro Rezept eine recht fürstliche Entlohnung sind, von der sich schmerzfrei zwei Euro abziehen lassen. „Vor der Gesundheitsreform mussten die Apotheker sogar mehr abgeben“, sagt Professor Gerd Glaeske, Mitglied im Sachverständigenrat für das Gesundheitswesen, und nennt die Nullsummenrechnung der Apotheker deshalb „einigermaßen absurd“. Es stelle sich vielmehr die Frage, so Glaeske, „ob die Substitution mit Gratis-Medikamenten nicht den Tatbestand der Korruption erfüllt, weil die Einkaufsvorteile nicht den Krankenkassen weitergegeben werden.“

Doch bisher gibt es kein Gesetz, das die Abrechnung von Gratis-Medikamenten verbietet. Aus juristischer Sicht gilt ein Apotheker als freier Unternehmer – und wenn der günstig einkauft, schreibt ihm auch niemand vor, sein Produkt entsprechend billiger weiterzuverkaufen. „Die Methoden der Pharmaindustrie sind seit Jahren bekannt, doch den Krankenkassen sind die Hände gebunden“, sagt Wolfgang Schmeinck, Vorstandschef des BKK Bundesverbandes. „Der größte

Schaden entsteht für die Krankenkassen dadurch, dass die Apotheker statt eines wirklich günstigen Generikums ein relativ teures Generikum abgeben.“ Das tun sie vor allem wegen der Naturalrabatte, die für den BKK-Chef „reines Pharma-Marketing sind, das am Ende die Krankenkassen bezahlen müssen.“

niedergelassenen Ärzten“, wie das Unternehmen auf Anfrage dem *stern* mitteilte.

Sind die Schecks an Ärzte aber überhaupt strafbar? Bisher setzt die Rechtsprechung vor allem für Krankenhausärzte strenge Regeln, weil die sich als Mitarbeiter im Öffentlichen Dienst strafbar machen, wenn sie Geld annehmen. Bei niedergelassenen Ärzten sieht man das nicht so eng, weil sie wie Apotheker quasi freie Unternehmer sind.

Ein Aufsatz in der „Neuen Zeitschrift für Strafrecht“ vom März 2005 vertritt dagegen die Ansicht, dass „ein niedergelassener Kassenarzt als Beauftragter der jeweiligen Kran-



Hope besteht allerdings, dass die große Koalition die Praxis bald abstellt. Ende vergangener Woche haben sich die Unterhändler verständigt, die Naturalrabatte an Apotheker zu verbieten, um die Arzneimittelpreise zu senken.

Ob Gratis-Medikamente, Honorarzah-lungen an Ärzte oder Werbegeschenke – für Ratiopharm sind das alles „allgemein marktübliche Instrumente der Absatzförderung für pharmazeutische Produkte bei

kenkasse“ sich strafbar mache, „wenn er einen Vorteil als Gegenleistung dafür annimmt, dass er seinen Kassenpatienten bestimmte Medikamente verordnet“. Der Autor Oliver Pragal nennt das „Beauftragtenbestechung nach § 299 StGB“. Pragal schließt mit der für einen Juristen erstaunlich klaren Aussage:

„Die Auswirkungen dieser Erkenntnis auf die Praxis der Strafverfolgung können kaum überschätzt werden. Es ist zu erwarten, dass die erste Anklageerhebung in einem solchen Fall ein mittleres Erdbeben in Teilen der Ärzteschaft, des Berufsstandes der Pharmareferenten und in den Vorstandsetagen der Pharmakonzerne bewirken würde. Angesichts der durch Korruption im Gesundheitswesen verursachten enormen Schäden wäre dies allerdings eine begrüßenswerte Konsequenz.“

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit (OECD) hat festgestellt, dass Deutschland pro Einwohner so viel Geld in sein Gesundheitssystem pumpt wie kaum ein anderes. Nur die USA und die Schweiz geben pro Kopf noch mehr aus. Doch trotz höchster Ausgaben ist die Qualität im internationalen Vergleich nur mittelmäßig (gemessen an der Aufenthaltsdauer im Krankenhaus, der Lebenserwartung oder den Heilungschancen nach Brustkrebs). Warum das so ist und wo das Geld bleibt, zeigt zum Beispiel die Geschichte über die Verkaufsstrategien der Firma Ratiopharm. ✖

Die Vertriebschefin will, dass die Rabatte von Ratiopharm geheim bleiben. In dieser E-Mail warnt sie ihre Mitarbeiter davor, Spuren zu hinterlassen. Transparency International schätzt, dass durch Korruption im deutschen Gesundheitswesen pro Jahr bis zu 20 Milliarden Euro versickern

Von: Siebert, Dagmar
Gesendet: Mittwoch, 23. Juli 2003 17:09 Uhr
An: VL_APAD Gesamt; VL_PAD gesamt
Cc: K...

Für diese Aktion gilt absolutes Faxverbot, deshalb ist der Angebotszettel bewußt unfaxbar gemacht worden, sie darf nur mündlich vorgestellt werden, siehe mail von Herrn Knüpfer.

Wir fordern Sie nochmals und zwar jeden auf, jegliches Faxen von Konditionen, die einen Rückschluss auf bessere Konditionen als 2 plus 1 zulassen, zu unterlassen. Wer erneut gegen diese Anweisung verstößt, hat mit arbeitsrechtlichen Konsequenzen zu rechnen.

Nicht faxen ist angesagt, sondern hingehen und gamichts aber auch gamichts Schriftliches da lassen.

Bitte machen Sie es persönlich und nicht schriftlich.

es grüßt Sie (ärgerlich)
Dagmar Siebert

„Eine Anklageerhebung wäre wie ein Erdbeben“