

# Pharma-Preise: Hat Trump einen Punkt?

Pascal Michel

Das Multiple-Sklerose-Mittel Ocrevus spülte dem Basler Pharmakonzern Roche letztes Jahr 6,7 Milliarden Franken in die Kasse. Das Medikament ist besonders in den USA gefragt, wo Roche damit Marktführer ist – und satte Preise durchsetzen kann. Eine Durchstichflasche kostet in den USA um die 20'000 Franken. Das ist jedenfalls der bekannte Listenpreis, darauf gibt es Rabatte in unbekannter Höhe. Dennoch dürfte das Medikament massiv mehr als in der Schweiz kosten. Gemäss der Spezialitätenliste des Bundesamts für Gesundheit beträgt der offizielle Preis hierzulande 5770 Franken.

Der Kassenschlager von Roche ist kein Einzelfall. Regelmässig zeigen Untersuchungen, dass die US-Konsumenten massiv mehr für Arzneimittel hinblättern müssen als Patienten im Rest der Welt. Laut einer Studie der Denkfabrik Rand liegen die US-Preise für neue patentgeschützte Medikamente mehr als viermal höher als in 33 vergleichbaren OECD-Ländern.

Diese Zahlen stören die US-Präsidenten seit Jahrzehnten. Bereits Bill Clinton versuchte in den 1990er-Jahren, das komplexe amerikanische Preissystem umzubauen – und scheiterte.

Jetzt nimmt Donald Trump einen neuen Anlauf. Das bekommen auch die Schweizer Konzerne Roche und Novartis zu spüren. Wie gewohnt vermischt der US-Präsident verschiedene Dinge, um schnelle Resultate zu erzwingen: Er versucht, die Preissenkungen mit seinen Zoll-Drohungen durch-

zusetzen. Das ist jedenfalls eine Erklärung dafür, wie Donald Trump auf den willkürlich erscheinenden Schweizer Zollsatz von 39 Prozent gekommen sein könnte. Offenbar möchte er an der grössten Schweizer Exportbranche ein Exempel statuieren. Die Pharmafirmen selbst sind von den drohenden Zöllen allerdings noch ausgenommen.

## Preisexzesse sind zum grossen Teil hausgemacht

Während die Empörung über den Zollhammer riesig ist, stellt sich die Frage: Hat Trump nicht einen Punkt? Schröpfen die Pharmakonzerns nicht tatsächlich massiv Gewinn ab auf Kosten der US-Konsumenten? Ein Blick auf die genannten Zahlen zeigt, dass Trumps Furor für einmal eine faktische Grundlage hat. Nur: Schuld an den Preisexzessen ist hauptsächlich das ineffiziente amerikanische Gesundheitssystem, nicht europäische «sozialistische» Länder, die laut Trump zu tiefe Preise zahlen. Ökonomisch vorwerfen kann man auch Multis wie Novartis und Roche wenig: Sie geschäften in einem System, das Trumps Vorgänger vor Jahrzehnten aufgebaut haben – und maximieren ihren Profit darin.

Die rekordhohen US-Preise resultieren aus einer Reihe falsch gesetzter Anreize. Zunächst gibt es keine staatliche Behörde, die Preise verhandelt. Ebenso fehlt es an Preisober-

grenzen, die bei gewissen Verkaufsvolumen greifen. Stattdessen verhandeln sogenannte Pharmacy Benefit Manager (PBM) direkt mit den Herstellern über Rabatte. Sie verwalten private wie staatliche Versicherungsmodelle und fungieren als Bindeglied zwischen den Versicherern und Apotheken. Diese Zwischenhändler holen im Auftrag der Versicherer zwar Rabatte heraus, weshalb die Preisgestaltung sehr undurchsichtig ist. Doch die Anreize dieser Akteure sind ein zentraler Grund – wenn auch nicht der alleinige – für die horrenden Preise. Die PBM erhalten von den verhandelten Medikamentenpreisen jeweils einen gewissen Prozentsatz. Je höher der verhandelte Rabatt, desto höher ist die Provision der Mittelmänner. Sie haben also ein grosses Interesse an hohen Preisen und dem aktuellen Prozedere.

## Kommen Preissenkungen bei den Patienten an?

Zwar hat auch der US-Präsident erkannt, dass diese Akteure die Preise in die Höhe treiben. Erst im Mai hat er angekündigt, die Mittelmänner «auszuschalten». Vermutlich hat er seither realisiert, dass sich daran schon frühere Regierungen die Zähne ausgebissen haben. Deshalb versucht er jetzt, mit maximalm Druck die Konzerne zu Konzessionen zu zwingen. «Er versucht sich an einer Revolution

im US-Gesundheitssystem», sagt Stefan Schneider, Pharma-Analyst bei der Bank Vontobel. Dass er mit dieser Strategie Erfolg haben wird, bezweifelt der Experte: «Solange die Preisverhandlungen in den USA so funktionieren, werden auch erzwungene Preissenkungen nicht bei den Patienten ankommen.»

Das dürfte ein Grund sein, weshalb sich die Pharmaindustrie mit vorausseilenden Konzessionen zurückhält. Sie sagt sich: Warum sollen wir freiwillig einen Preisnachlass gewähren, der dann anderweitig abgeschöpft wird? Ein weiterer Punkt ist der Schweizer Handelsbilanzüberschuss, der Donald Trump offenbar derart stört. Hier würde sich tatsächlich wenig ändern, selbst wenn die Pharma mehr Rabatte gewähren würde. «Niedrigere Medikamentenpreise in den USA würden den Handelsüberschuss der Schweiz mit den USA nicht wesentlich verringern», sagt eine Roche-Sprecherin auf Anfrage. Denn entscheidend für die Handelsbilanz seien die Transaktionswerte beim Export, nicht der Endverkaufspreis im Zielland.

Die grosse Frage ist also, worum es Donald Trump wirklich geht. Stört er sich hauptsächlich am beträchtlichen Handelsbilanzüberschuss der Schweiz? Bestraft er die Schweiz, weil die beiden Schwergewichte Roche und Novartis exemplarisch für die Preisexzesse in den USA ste-

hen? Oder vermischt er mehr oder weniger willkürlich alles miteinander?

Für Letzteres spricht, dass Donald Trump die Pharmamultis noch vor zwei Monaten in Schutz nahm, ihre Milliardeninvestitionen lobte und seinen «grossartigen Respekt» für die Firmenchefs ausdrückte. Im nächsten Moment wetterte er über dieselben Firmen und warf ihnen vor, amerikanische Familien abzuzocken. Mittlerweile hat der Republikaner den Firmen bis Ende September Zeit gegeben, um Preissenkungen freiwillig umzusetzen.

## Wie bindend sind Pharma-Deals?

Es ist somit denkbar, dass Donald Trump nach Ablauf dieser Frist den grossen Pharmahammer auspackt. Dann wird sich zeigen, ob dieser auch Länder trifft, die bereits spezifische Pharmazölle ausgehandelt haben. Für Medikamentenexporte aus der EU gelten 15 Prozent. Dieser Satz ist laut EU fixiert, unabhängig davon, was Trump an der Pharmafront noch zusätzlich beschliesst.

Es ist allerdings offen, ob das der US-Präsident gleich sieht. Er hat bisher mit seiner erratischen Handelspolitik zur Genüge bewiesen, dass er es mit seinen Deals nicht so genau nimmt. Es ist deshalb möglich, dass Trump die europäischen Pharmafirmen nochmals spezifisch attackiert. Wie unberechenbar Trump agiert, zeigte sich erneut am Dienstag: Da kündigte der Republikaner längerfristig einen Pharmazoll von 250 Prozent an – und drohte der EU plötzlich mit einem Tarif von 35 Prozent.