

INTERVIEW

■ „Der Frosch wurde gekocht“

Dorothee Brakmann über die Folgen missglückter Pharmapolitik

Berlin (opg) – Pharma Deutschland wird künftig offensiver auftreten, kündigt die neue Verbandschefin Dorothee Brakmann im Interview an. Sie äußert sich auch zu AMNOG-Leitplanken, Rabattverträgen und warum sie die Festbetragsregelung für dringend reformbedürftig hält.

opg: Ihre aktuelle Mitgliederbefragung hat ergeben, dass sich diese eine andere Tonalität – vor allem gegenüber der Politik – wünschen. Klarer, hartnäckiger und konfliktbereiter soll es zugehen. Welche Töne werden Sie anschlagen?

Brakmann: Jeder, der meinen Werdegang beobachtet hat, weiß, dass ich für Klarheit stehe, aber auch für Offenheit und Dialog. Und wenn das Ergebnis unsere Mitgliederbefragung zu unserem Auftrag aus der Mitgliederversammlung passt, ist das eine gute Grundlage dafür, deutlich erkennbarer aufzutreten. Das werden wir definitiv machen.

opg: Bedeutet der Wunsch nach mehr Konfliktbereitschaft, dass der BAH in der Vergangenheit zu harmoniesüchtig war?

Brakmann: Harmoniesüchtig waren wir nie, aber wir haben uns bei einigen Themen zurückgehalten. Der Grund war, dass wir dachten, dafür nicht den Arbeitsauftrag unserer Firmen zu haben. Mit der Mitgliederbefragung haben wir jetzt das ausdrückliche Mandat erhalten, unsere Position klarer zu vertreten und zu wichtigen Themen auch mal in eine Auseinandersetzung zu gehen. Das bedeutet nicht unbedingt krawallig, sondern hart in der Sache, immer wertschätzend im Umgang.

opg: Mit dem neuen Namen Pharma Deutschland gehen Sie nach der zweiten geplatzten Fusion an den Start. Der Name suggeriert einen Alleinvertretungsanspruch. Wollen Sie die anderen Verbände damit ärgern, oder sehen Sie sich bereits als Dachorganisation?

Zur Person

Dorothee Brakmann ist seit April neue Hauptgeschäftsführerin des Verbandes Pharma Deutschland, zuvor Bundesverband der Arzneimittel-Hersteller. Die gelernte Apothekerin und Fachinformatikerin hat berufliche Stationen bei Kostenträgern im Gesundheitswesen, einem IT-Unternehmen und zuletzt bei Johnson & Johnson Medical Innovation absolviert. Brakmann, die sowohl einen Master in Health Business Administration als auch in Medical Management besitzt, will den Verband ausbauen.



© pag, Weger

Brakmann: Der Name steht vor allem dafür, dass wir die komplette Branche abbilden: Wir sind der größte Verband, haben die breiteste Mitgliedschaft, von A bis Z ist alles dabei. Ich persönlich glaube aber, dass es nie funktioniert, Politik zu machen, wenn man gegeneinander arbeitet. Wir wollen und werden sehr eng mit den anderen Verbänden zusammenarbeiten.



opg: Bei den politischen Entscheidungsträgern ist im Umgang mit Pharma ein ziemliches Herumlaviieren spürbar: plötzlicher Heilsbringer in der Pandemie, dann verspätete Aufmerksamkeit für die Branche im Wirtschaftsministerium, regulatorische Daumenschrauben aus dem BMG, um danach im Angesicht von Liefernöten und Forschungsabgeschlagenheit mit einer Pharmastrategie zu retten, was zu retten ist. Teilen Sie diese Analyse?

„Der Name steht vor allem dafür, dass wir die komplette Branche abbilden: Wir sind der größte Verband, haben die breiteste Mitgliedschaft, von A bis Z ist alles dabei.“

Brakmann: Jeder hat erkannt, dass wir eine Pharmastrategie brauchen und dass die Pharmaindustrie wichtig ist. In der Pandemie haben wir gesehen, dass es ohne uns nicht geht. Wir haben zudem erfahren, was das Abreißen von Lieferketten bedeutet. Der Punkt, an dem die Politik herumlaviert, ist der Wunsch nach einer guten Strategie ohne zusätzliche Kosten. Aber wenn wir Produktionsstätten halten oder sogar zurückholen möchten, wird das nicht umsonst passieren, schließlich ist die Produktion in Asien deutlich günstiger als in Deutschland. Dieses ungeliebte Finanzierungsthema möchte im Moment niemand anfassen.

opg: Apropos Finanzierung: Lassen Sie uns zu einem konkreten Fallbeispiel kommen – dem AMNOG. Die Industrie beschwört bei neuen Regulierungen stets den Untergang des Abendlandes. Aktuell sind es die Leitplanken. Wie ernst ist es tatsächlich?

Brakmann: Ich kann Ihnen mit Fug und Recht sagen, dass es sehr ernst ist. Und zwar aus zweierlei Gründen. Zum einen beginnen die Hersteller damit, Präparate nicht mehr auf den deutschen Markt zu bringen. Ich komme von einer Firma, die solche Entscheidungen nicht nur angekündigt, sondern auch umgesetzt hat. Mich erinnert die heutige Situation an die Einführung der ersten Rabattverträge in 2008. Damals warnte die Industrie vor einer Oligopolisierung des Marktes. Diese Bedenken wurden abgetan, nach dem Motto: Die Industrie warnt immer und am Ende passiert doch nichts. Tatsächlich hat dieser Prozess schleichend stattgefunden, daher haben wir erst spät bemerkt, dass der Frosch gekocht wurde.



Apropos Finanzierung: Wie ernst ist es tatsächlich?
„Ich kann Ihnen mit Fug und Recht sagen, dass es sehr ernst ist.“

opg: Jetzt ist er gekocht ...

Brakmann: ...und wir stehen vor dem Desaster, das wir damals angerichtet haben. Die Folge sind abgerissene Lieferketten, denn die Unternehmen haben aufgrund des großen Preisdrucks – und auch wegen der allgemeinen Globalisierung – ihre Produktionskapazitäten ausgelagert.



opg: Sie haben noch einen zweiten Grund erwähnt, warum die Warnung vor den Leitplanken kein bloßer Alarmismus ist.

Brakmann: Die Leitplanken stellen einen Paradigmenwechsel dar, weil dadurch erstmalig der Preis vom Wert abgekoppelt wird. Dies trifft insbesondere die Schritttinnovationen, mit denen wir beispielsweise in der Onkologie in den vergangenen 15 Jahren enorm viel für die Patientinnen und Patienten erreichen konnten. Drehen wir diesen Paradigmenwechsel nicht zurück, koppeln wir uns von Innovationen ab.

„Die Folge sind abgerissene Lieferketten, denn die Unternehmen haben aufgrund des großen Preisdrucks (...) ihre Produktionskapazitäten ausgelagert.“ © stock.adobe.com, Andrei, generiert mit KI

opg: Wie beurteilen Sie die Chancen, dass diese Regelung wieder zurückgenommen wird?

Brakmann: Wenn man den Standort ernsthaft stärken will – was das formulierte Ziel der Pharmastrategie ist – dann muss man an die Leitplanken wieder heran. Ich bin mir allerdings nicht sicher, ob das Geschäftsmodell Pharma wirklich von der Politik verstanden worden ist.



„Ich bin mir allerdings nicht sicher, ob das Geschäftsmodell Pharma wirklich von der Politik verstanden worden ist.“

opg: Was meinen Sie konkret?

Brakmann: Die Pharmaforschung ist ein Generationenmodell. Das bedeutet: Die Umsätze von heute finanzieren die Forschung von morgen. In keinem Land hat man es geschafft, dies anders zu organisieren. Das Generationenmodell wird bleiben und die Forschung weiterhin tragen. Dafür müssen Umsätze gemacht werden können. Vielleicht ist das auch ein Auftrag an uns, dieses Prinzip noch einmal zu erklären – und auch ein Zuhören einzufordern.

opg: Zusätzlich zur deutschen Bewertungschoreografie kommt ab 2025 das europäische HTA. Was erwarteten Sie davon?

Brakmann: Prinzipiell haben wir uns das von Industrieseite sehr gewünscht, um nicht 27 verschiedene Dossiers innerhalb der EU abgeben zu müssen, sondern nur

ein einziges, das wiederum die Grundlage für eine einheitliche Bewertung darstellt. Und jetzt...

opg: ...sind Sie mit einem Bumerang konfrontiert?

Brakmann: So würde ich das nicht nennen, aber die Frage ist, wie das Verfahren jetzt tatsächlich umgesetzt wird. Im Moment befürchten wir, dass eine EU-Bewertung stattfindet und darauf folgen dann noch einzelne Bewertungen der Länder. Die Tür dafür ist weit offen. Ich bin daher sehr gespannt, wie das gehandhabt wird. Kommt es tatsächlich dazu, dass die Länder noch eigene Daten nachfordern, werden wir eine Verschlimmbesserung erleben.



„Ich finde es auch wichtig, Umwelt- oder Standortaspekte in die Rabattverträge zu integrieren. Das ist auf jeden Fall ein interessanter Ansatz ...“

opg: Ein Evergreen im arzneimittelpolitischen Geschäft sind die Festbeträge. Sie geben immer wieder Anlass zur Kritik. Hinzu kommen Preissenkungseffekte durch Rabattverträge. Der Kausalzusammenhang zwischen Preisen und Lieferengpässe ist unübersehbar. Was muss aus Ihrer Sicht passieren? Ist das ALBVVG (*Arzneimittel-Lieferengpassbekämpfung- und Versorgungsverbesserungsgesetz*) bereits ein Gamechanger?

Brakmann: Das ALBVVG ist ein erster Schritt in eine gute Richtung. Ich finde es auch wichtig, Umwelt- oder Standortaspekte in die Rabattverträge zu integrieren. Das ist auf jeden Fall ein interessanter Ansatz, aber – und da bin ich wieder beim Evergreen – Sie müssen erst einmal dahin kommen, beim Rabattvertrag mitmachen zu können.



Was erwarteten Sie vom europäischen HTA?

„Prinzipiell haben wir uns das von Industrie-seite sehr gewünscht, um nicht 27 verschiedene Dossiers innerhalb der EU abgeben zu müssen, sondern nur ein einziges.“ © stock.adobe.com, koya979

opg: Inwiefern?

Brakmann: Wenn das Produkt bereits vorab durch Festbeträge preislich so herunterreguliert wurde, dass es unwirtschaftlich ist und nicht mehr im Portfolio gehalten werden kann, kommt der Hersteller gar nicht mehr dazu, bei Rabattverträgen mitzubieten. Insofern muss ich auf Ihre Frage antworten: Nein, das ALBVVG ist kein Gamechanger, sondern wir müssen auch die Festbeträge angehen.

opg: Kein beliebtes Thema.

Brakmann: Das ist mir klar. Dennoch müssen wir über die Frage diskutieren, warum wir bei den Festbeträgen zwanzigmal herunterregulieren. Als diese Regelung vor

fast 30 Jahren eingeführt wurde, wollten wir die Preise patentgeschützter Arzneimittel nach Ablauf des Patentbesitzes rasch senken. Das hat hervorragend funktioniert. Aber mittlerweile drehen wir 20 Runden nach unten, bis – bildlich gesprochen – ein allerletzter Anbieter übriggeblieben ist, der enorm preiswert ist.

opg: Der gefürchtete Kellertreppeneffekt.

Brakmann: Genau. Die entscheidende Frage lautet: Wie weit gehen wir diese Treppe nach unten? Würde nicht drei bis vier Stufen am Ende des Lebenszyklus ausreichen? Dann hat sich der Markt konsolidiert und es gibt wieder Wettbewerb. Die Firmen haben dann eine Chance, die Preise mitzugehen. Aber wenn die Preise kontinuierlich weiter nach unten reguliert werden – alle zwei Jahre – hält der Hersteller nicht bis zum ALBVG durch.



„Die entscheidende Frage lautet: Wie weit gehen wir diese Treppe nach unten? Würde nicht drei bis vier Stufen am Ende des Lebenszyklus ausreichen?“

opg: Erkennen Sie zu Festbeträgen Gesprächsbereitschaft in der Politik?

Brakmann: Ja, die erkenne ich in der Tat. Die Frage, die sich dabei stellt, lautet: Wie kann mit einer Festbetragslösung der Standort gefördert werden? Über die Kellertreppe geht es jedenfalls nicht. Mit einer guten Idee könnte die Politik an dieses Instrument herangehen. Und das muss sie auch, wenn man Versorgungssicherheit wirklich gewährleisten will.

opg: Und die Kostenträger?

Brakmann: Denen wird das auf den ersten Blick natürlich nicht schmecken. Wir rechnen mit heftigem Widerstand. Aber ich glaube, auch in diesem Fall bringt uns ein konstruktiver Dialog weiter, zumal der Unmut der Versicherten wegen der Lieferengpässe immer deutlicher wird, was die Krankenkassen selbst in ihren Geschäftsstellen spüren. Und die Probleme werden noch größer werden. Wenn wir den Standort Deutschland wirklich fördern beziehungsweise erhalten wollen, dann müssen wir jetzt handeln.



Das Gespräch in der pag-Redaktion führten Herausgeberin Lisa Braun (links) und Redakteurin Antje Hoppe. Die Fotos machte Stefan Weger.

[◀ zurück zum Inhalt](#)

[E-Mail an die Redaktion ▶](#)