

Sundhedsudvalget
SUU alm. del - Bilag 367
Offentligt

Apoteker Poul Nissen
Apoteket Trianglen
Ndr. Frihavnsgade 3
2100 København Ø
Tlf.: + 45 35 38 32 00
Fax. + 45 35 38 32 11
E-mail: poulnissen@apoteket.dk

Til
Folketingets sundhedsudvalg
Att.: Liza Christensen
Christiansborg

Trianglen 21. marts 2006

Vedr. omkostningsrelaterede rabatter til apotekerne

På baggrund af en henvendelse fra Lægemiddelindustriforeningen til ministeren vedr. omkostningsrelaterede rabatter til apotekerne, skal jeg tillade mig at fremsende et notat til belysning af situationen – set fra en apotekers stol.

Jeg har forstået, at LIF endvidere har fremsendt en henvendelse til Sundhedsudvalget, hvorfor jeg tillader mig at sende en kopi til udvalget.

Med venlig hilsen


Poul Nissen

Notat vedr. omkostningsrelaterede rabatter

Af Apoteker Poul Nissen, Apoteket Trianglen, Ndr. Frihavnsgade 3, 2100 København Ø.

Medicinalgrossisten Nomeco, Lægemiddelindustriforeningen (LIF) og Industriforeningen for Generiske Lægemidler (IGL) har udtrykt bekymring for apotekernes omkostningsrelaterede rabatter. Lægemiddelindustriforeningen er endda gået så vidt, at den på baggrund af forlydender om, at en gruppe apotekere skulle have indgået en aftale med en mindre grossist om ugentlige leveringer i stedet for daglige, har klaget sin nød til såvel den ansvarlige minister som folketingets sundhedsudvalg. Man kan kun gisne om motiverne hos LIF og Nomeco, men det kan undre, at LIF inden henvendelsen til ministeren ikke først spurgte i egne rækker – udover måske Nomeco - om, hvad der aktuelt var tale om, inden man gik i byen med noget man "havde hørt".

Den daglige kontakt mellem lægemiddelindustrien og apotekerne har været stærkt aftagende i de senere år. Det er derfor forståeligt, at der måske hersker en vis uvidenhed blandt industriens direktører om, hvad der rent logistisk foregår på et apotek i dagligdagen. For at forstå det, må man skele til historien og den udvikling, der blev sat i gang ved indførelsen af rabatloven.

Den tidligere Socialdemokratiske regering forbød i sin tid ved lov al form for rabat på lægemidler. Hensigten var bl.a., at sikre apotekernes uvildighed i valg af lægemiddel. I stedet for i loven at anføre lægemiddelproducenter/-leverandører med interesser i specifikke produkter, så valgte man i stedet formuleringen "paragraf 8 virksomheder". Herved inkluderede man alle lægemiddelhåndterende virksomheder, incl. lægemiddelgrossisterne.

Rabatforbuddet i relation til grossisterne betød, at de kunne indkassere ca. 50 mio kr i sparede rabatter. Der er usikkerhed omkring tallet, da der jo ikke dengang var nogen officiel registrering af rabatterne, som bl.a. bestod af forrentning af forudbetalte varekøb. Pengene indgik direkte i apotekernes vareforbrug/drift og blev således indirekte modregnet i apotekernes overskud i forbindelse med avanceforhandlingerne. At man ikke havde nogen præcis registrering, var i øvrigt med til at fremme den politiske beslutning af forbudet.

Ingen andre gjorde krav på grossisterne "sparede" rabat. Det gik nemlig så godt i lægemiddelindustrien på daværende tidspunkt, at selv et beløb på 50 mio kr ikke gav anledning til, at nogen fandt det ulejligheden værd at foreslå en lavere distributionsavance til grossisterne. En ting er imidlertid sikkert, rabatforbuddet i relation til grossisterne ændrede ikke ved apotekernes uvildighed! Det gjorde det måske i en vis udstrækning i relation til producenterne.

Nogle af de millioner, der herved tilfaldt grossisterne blev kanaliseret til øgede servicetiltag over for apotekerne. Man kunne som apoteker få varer tre - fire gange om dagen, hvis man ønskede det, man kunne manuelt få sat prismærker på sine frihandelsvarer, ja, man kunne vel også få pudset sine vinduer, hvis det var det, man ville. Det skortede ikke på kreativiteten.

Den nuværende regering indførte så i samarbejde med apotekerforeningen begrebet "omkostningsbestemte rabatter". Groft sagt betød det, at hvis apoteker og grossist kunne effektivisere den daglige logistik, så kunne effektiviseringsgevinsten udbetales som rabat til samfundet/apoteket, således at halvdelen tilfaldt "samfundet" og den anden halvdel apoteket. Der var tilsyneladende rationaliserings muligheder nok at tage af, idet den omkostningsbestemte rabat i dag udgør omkring 2 %.

Men dagligdagen på mit apotek har også ændret sig, kan jeg hilse og sige: Nu får vi varer en gang om dagen mod tidligere tre. Vi bestiller så vidt muligt kun i samlepakninger eller multipla heraf. Vi har ikke mere 35 forskellige sutter, men kun 5. Vi har øget vor lagerværdi med 25 %. Vi bruger en del ressourcer på såvel intern som ekstern logistik. Vi har valgt kun at få varer fra en grossist mod tidligere tre.

Blot for at nævne nogle af de konsekvenser, de "omkostningsbestemte rabatter" har fået her på apoteket og som har medført besparelser hos min grossist. Arbejdsgangene er blevet rationaliserede. Men var det egentlig ikke også hensigten med at placere en liberal gulerod i et planøkonomisk system?

Jeg forsøger selvfølgelig til stadighed, at finde nye rationaliseringstiltag og dermed presse min grossist til at øge rabatten, men det er efterhånden svært. Jeg sætter f.eks. grænsen ved en ugentlig levering på en palle af diverse varenumre. Jeg tror ikke på, at den rabat det udløser, kan modsvare det øgede logistikarbejde, jeg vil få i forhold til mit nuværende system.

Det er der så andre apotekere, der mener er en god idé, så på den måde bliver jeg måske overhalet indenom. Ligesom den store grossist Nomeco med en markedsandel på 70% er blevet det, af den lille grossist K.V. Tjellesen med en markedsandel på beskedne 15 %. Den lille grossist er i sagens natur mere fleksibel og kan hurtigere tilpasse sig forandringer end den store, og dermed også realisere eventuelle effektiviseringsbesparelser.

Derfor vil det være en klar, strategisk fordel for den store grossist at vende tilbage til forbuddet mod rabatter og dermed tilbage til en konkurrence udelukkende på service. Man har mange flere muskler til at udvikle servicetiltag af forskellig karakter end mindre grossister.

Når en stor Mercedes lastvogn bliver overhalet indenom på motorvejen af en lille Morris mascot, så udløser det blinkende forlygter og horn. Det er vel det, vi nu oplever.

Om apotekerne får leveret varer en gang om dagen, en gang om ugen eller en gang om måneden har ingen betydning for apotekernes habilitet. Der findes selvfølgelig altid brådne kar, det gør der i enhver branche. Der er imidlertid fastlagt meget strenge og detaljerede substitutionskrav, som myndighederne uden problemer kan kontrollere overholdelsen af og derfor nemt afsløre, om der sker uregelmæssigheder.

Samtidig er man i færd med at implementere et avancesystem, der gør apotekets avance uafhængig af produkternes pris, så man må efterhånden sige, at habiliteten er ved at være på plads.

Anstrenger man sig imidlertid for at se spøgelse, så kunne det være i de tilfælde, hvor en apoteker har outsourcet sin indkøbsfunktion til en grossist og ikke selv interesserer sig for hvilken producent, et givent produkt kommer fra. Situationen er i dag, at grossistens avance for distribution af den enkelte producents produkter er forskellig fra producent til producent. Der findes mig bekendt ikke nogle officielle brancheaftaler på det område, så avancen afhænger af en forhandling mellem grossist og producent. Her må man så virkelig stole på grossistens habilitet – både hvad angår leveringsevne og muligheder for interessesammenfald. Men det er en anden historie.

Afslutningsvis må man ikke glemme, at hvis det lykkes Nomeco, LIF og IGL at få rabatterne forbudt, så vil man nok denne gang opleve, at de vil bede om en del af kagen på de ca. 130 mio kr i form af en lavere distributionsavance. Det er vel i virkeligheden det, øvelsen drejer sig om.

Taberne vil blive den medicinforbrugende borger og sygesikringen.

Apoteket Trianglen, 21. marts 2006

Poul Nissen
Apoteker