



## **Preise von medizintechnischen Implantaten: Preisanalyse des Preisüberwachers und Vorschläge für die preisorientierte Beschaffung durch Spitäler**

*Die Preisüberwachung sieht ein bedeutendes Einsparpotential beim Einkauf von kardiologischen und orthopädischen Implantaten. Sie macht insbesondere an die Adresse der Spitäler diverse Vorschläge, wie die Einkaufspreise für Implantate auf ein im europäischen Quervergleich vertretbares Niveau gesenkt werden können.*

*Aufgrund von Hinweisen aus Schweizer Spitalern hat die Preisüberwachung im März 2007 eine Vorabklärung zu den Preisen auf dem Markt für medizinische Implantate eröffnet. Dabei hat sie untersucht, ob auf dem Schweizer Inlandmarkt systematische Preisunterschiede zwischen den verschiedenen Anbietern bestehen, und ob sich die Implantatpreise zwischen der Schweiz und dem europäischen Ausland stark unterscheiden. Die Ergebnisse der Marktbeobachtung geben keinen eindeutigen Aufschluss über die Preisunterschiede auf dem Inlandmarkt, zeigen aber teils bedeutende Preisunterschiede für ein und dasselbe Implantat zwischen der Schweiz und europäischen Vergleichsländern. Im europäischen Quervergleich sind die Schweizer Preise insbesondere für Produkte der Kategorie Herzschrittmacher, Herzschrittmacher-Elektroden (Leads), Hüftpfannen und künstliche Knie häufig überhöht. Auch unter Berücksichtigung der Tatsache, dass in den Listenpreisen die Kosten für verschiedene Zusatzleistungen enthalten sind, kommt der Preisüberwacher zum Schluss, dass die im Schweizer Implantatmarkt teilweise sichtbare Preisüberhöhung nicht gerechtfertigt ist. Er präsentiert hier Vorschläge und Anregungen an die Spitäler und Gesundheitsdirektoren für eine kostenorientiertere Beschaffungspraxis.*

### **Preisvergleiche im schweizerischen Inlandmarkt**

Aufgrund von Preisbeschwerden von zwei Spitalgruppen in der Nordwestschweiz und in der Ostschweiz führte die Preisüberwachung eine Preisanalyse von medizintechnischen Implantaten im Sinne einer Vorabklärung durch. Durch eine Umfrage bei Spitalern wurden die wichtigsten und häufig eingesetzten Implantate und deren Lieferanten, bzw. Herstellerfirmen für die Preisanalyse eruiert.

Die Markt- und Preisanalysen umfassten folgende Implantat-Typen resp. Systeme:

- Herzschrittmacher
- Herzschrittmacher-Elektroden (Leads)
- Stentsysteme
- Implantierbare Defibrillatoren (ICD)
- Kardiale Resynchronisationstherapie (CRT)
- ICD-Elektroden (Leads)
- CRT-Elektroden (Leads)
- Hüftpfannen
- Hüftschaft
- Hüftkopf
- Künstliche Knie
- Bandscheiben
- Platten aus Titan, aus Stahl
- Marknägel aus Titan und aus Stahl

Zur Untersuchung der Frage, ob auf dem Schweizer Inlandmarkt grosse Preisunterschiede zwischen den verschiedenen Implantatlieferanten bestehen, hat die Preisüberwachung eine Umfrage bei den Nachfragern, also bei den Spitälern, durchgeführt. Die Resultate der Umfrage zeigen, dass etwas mehr als die Hälfte der Spitälern, die an der Befragung teilgenommen haben, keine grösseren Preisunterschiede zwischen den Medizinaltechnikfirmen ausmachen kann, während etwas weniger als die Hälfte bedeutende Preisdifferenzen zwischen den Lieferanten feststellt. Es ergibt sich also kein eindeutiges Bild bezüglich eventueller Preisunterschiede auf dem Inlandmarkt.

## **Resultate des Preisvergleichs Schweiz / europäische Vergleichsländer**

Aufgrund der genannten Auswahl von Implantat-Typen und ihrer bedeutendsten Lieferanten führte die Preisüberwachung im Jahr 2007 eine Erhebung über die Listenpreise in der Schweiz und in den vier Nachbarländern Deutschland, Frankreich, Oesterreich und Italien durch. In der Regel haben die Hersteller die erbetenen Preise bekannt gegeben. Mehrere Hersteller haben jedoch ihre Preise zum Geschäftsgeheimnis erklärt. Die Auswertung der Preisvergleiche wurde mit einem internen Papier, das sämtliche verglichenen Implantate anonymisierte und die Franken- oder Eurobeträge in relative Preise (d.h. Preisrelationen im Vergleich zu Schweizer Preisen) umrechnete, den Firmen zur Stellungnahme unterbreitet.

Die Preisüberwachung erachtet Listenpreise von Gütern und Dienstleistungen gemäss ihrer langjährigen Praxis prinzipiell nicht als Geschäftsgeheimnisse. Da jedoch die Preisüberwachung nur Vorschläge für die preisorientierte Beschaffung durch die Spitälern macht, kann sie vorliegend dem Anliegen der Hersteller Rechnung tragen und verzichtet auf die Nennung konkreter Implantatspreise.

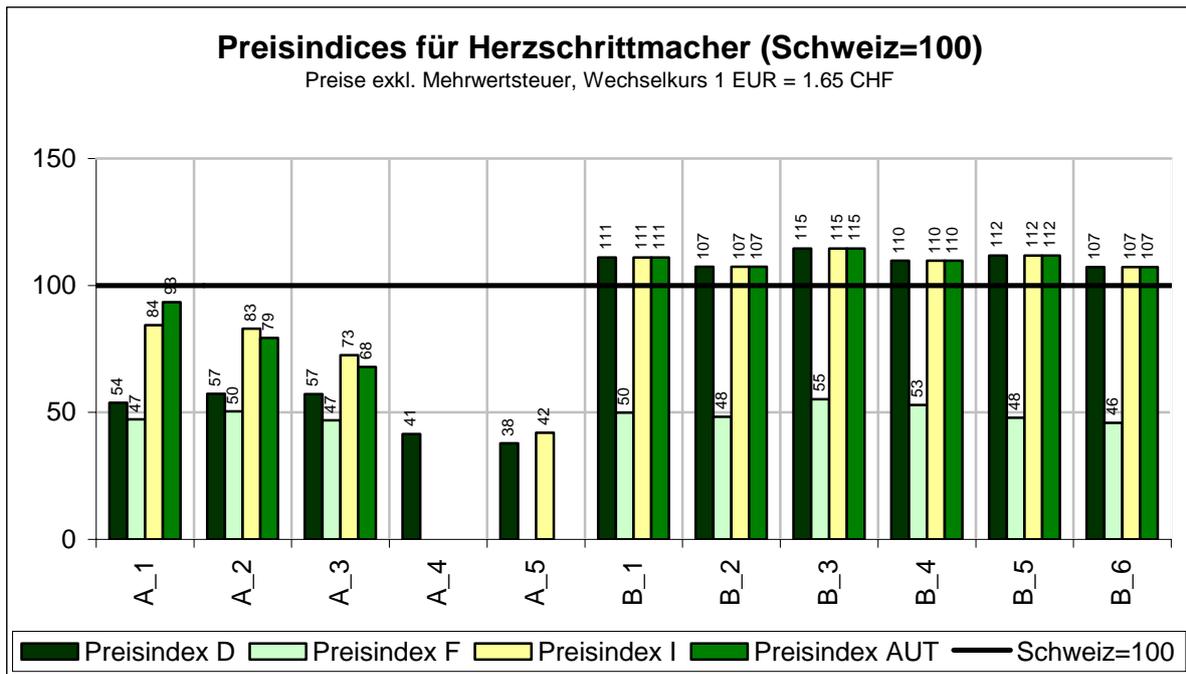
Der Länderpreisvergleich basiert auf Preisdaten, welche die Preisüberwachung direkt bei den Medizinaltechnikfirmen eingeholt hat. Dabei handelt es sich um die länderspezifischen Listenpreise exklusive Mehrwertsteuer<sup>1</sup>. Auf dieser Grundlage hat nun die Preisüberwachung die Preise einzelner Implantate in der Schweiz mit denjenigen in Deutschland, Österreich, Italien und Frankreich verglichen. Konkret hat sie untersucht, ob für ein bestimmtes Implantat in den einzelnen Ländern unterschiedliche Preise bezahlt werden müssen.

Der Länderpreisvergleich zeigt, dass es zwischen den Implantaten in den verschiedenen Ländern teils bedeutende Preisunterschiede gibt. Es lässt sich aber auch zeigen, dass nicht alle Firmen die gleiche Preispolitik betreiben. So differenzieren einige Firmen die Preise zwischen den einzelnen europäischen Ländern, während andere nur einen europäischen Markt bewirtschaften. Zudem gilt es festzuhalten, dass kein einheitliches Muster in der Preisgestaltung über alle Kategorien von Implantaten hinweg festgestellt werden kann. So setzen die einen Firmen in der Schweiz höhere Preise, während andere im Ausland mehr verlangen. Es fällt aber auf, dass die Überhöhungen in der Schweiz relativ grösser sind als diejenigen in den Vergleichsländern.

Als Beispiel dienen die Grafiken 1 und 2. Grafik 1 zeigt, dass die Firma A eine länderspezifische Preispolitik betreibt und ihre Produkte der Kategorie Herzschrittmacher in der Schweiz teils deutlich teurer als im umliegenden Ausland vertreibt, während die Firma B, die im Prinzip nur zwischen einem europäischen und einem Schweizer Markt differenziert, in der Schweiz etwas tiefere Preise verlangt als in Deutschland, Österreich und Italien. Eine Ausnahme stellt der französische Markt dar, da in Frankreich die Preise für Implantate staatlich reguliert, also faktisch vorgegeben sind.

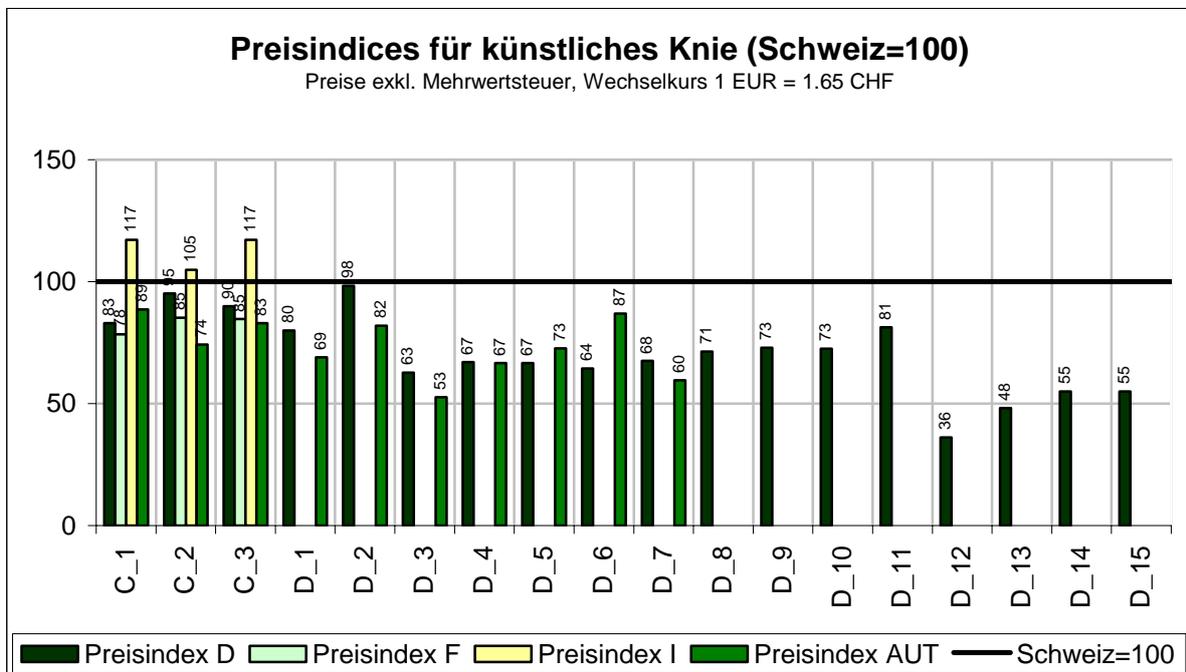
---

<sup>1</sup> Zur Untersuchung der verschiedenen Länderpreise wurden die Preise in Euro zum Wechselkurs, der zur Zeit der Erhebung Bestand hatte, in Schweizer Frankenbeträge umgerechnet. (1 EUR = 1.65 CHF)



Grafik 1: Länderpreisvergleich für Produkte der Kategorie Herzschrittmacher (HSM)

**Lesebeispiel:** Der Preis in der Schweiz ist für alle Produkte als Basiswert (CH=100) festgelegt. Der Preis des Herzschrittmachers "Modell 1" der Firma A beträgt in Deutschland 54 % des Schweizer Preises, also beinahe halb so viel wie in der Schweiz. In Frankreich muss fürs selbe Modell 47 % des Schweizer Preises, also weniger als die Hälfte bezahlt werden. Auch in Italien und Österreich liegen die Preise unter dem schweizerischen Niveau.



Grafik 2: Länderpreisvergleich für Produkte der Kategorie künstliches Knie

**Lesebeispiel:** Das künstliche Knie vom Typ 1 des Herstellers C ist in Deutschland 83 % und in Frankreich 78 % des Schweizer Preises. In Italien jedoch liegt der Fabrikpreis des gleichen Produkts 17 % über dem Schweizer Preis. Für identische Knieimplantate werden

also die Preise in den umliegenden Ländern eindeutig und zum Teil massiv tiefer festgesetzt, in Italien jedoch höher als in der Schweiz.

### **Gründe für die Preisdifferenzen**

Die Schweiz verfügt über ein föderalistisches Gesundheitswesen, das durch ein flächendeckendes Angebot und geringe Zentrumsbildung charakterisiert ist. Im Vergleich etwa mit Deutschland gibt es in der Schweiz viel weniger Spezialkliniken, sondern relativ mehr kleine Spitäler, die eine breite Palette an Leistungen anbieten. Die Struktur des Spitalmarktes und die Grösse der einzelnen Spitäler spielen eine wichtige Rolle in der Beurteilung der Gründe für Preisunterschiede. So sind die Absatzmengen umso grösser, je grösser der entsprechende Markt ist. Und je grösser das Spital, desto grösser ist in der Regel die Absatzmenge und damit der auszuhandelnde Mengenrabatt. Die Eigenschaften der schweizerischen Spitallandschaft erschweren grosse Volumengeschäfte im Einkauf von medizinischen Implantaten und bedingen somit, dass die Fixkosten auf weniger verkaufte Stücke verteilt werden müssen.

Doch diese Gegebenheiten des Schweizer Implantatmarktes können die Preisunterschiede zwischen den genannten Vergleichsländern nur teilweise erklären. Schliesslich sind die Marktverhältnisse für alle Anbieter dieselben und rechtfertigen somit die unterschiedlichen Preissetzungen der einzelnen Firmen nur in bedingtem Mass. Die Preisüberhöhung in der Schweiz lässt sich auch durch die traditionelle Beschaffungspraxis in den Spitälern begründen. In manchen Spitälern werden z.B. die Implantate und Hilfsmittel direkt vom Chirurgen resp. von der zuständigen Abteilung direkt beschafft. Dabei spielen oft auch persönliche Vorlieben eine Rolle.

Selbst wenn man die strukturellen Unterschiede der Spitallandschaften der verglichenen Länder berücksichtigt, besteht in der Schweiz ein bedeutendes Einsparpotential im Implantateinkauf, das durch eine erhöhte Kosten- und Qualitätstransparenz seitens der Anbieter, eine Professionalisierung des Beschaffungswesens der Spitäler und eine verstärkte Kooperation der Spitäler im Einkauf ausgeschöpft werden kann.

### **Schlussfolgerungen und Vorschläge des Preisüberwachers zuhanden der Spitäler**

Aufgrund der Preis- und Marktanalyse unterbreitet der Preisüberwacher zu Handen der Spitäler und der gesundheitspolitischen Akteure fünf Vorschläge zur kostenorientierten Ausgestaltung der Beschaffungspraxis. Der erste Vorschlag betrifft eine Empfehlung, die auch an die Hersteller und Lieferanten gerichtet ist.

#### **Vorschlag 1: Trennung Produkt- und Dienstleistungspreise**

**Die Medizinaltechnikhersteller sollten im Sinne einer höheren Kosten- und Qualitätstransparenz die Dienstleistungspreise aus den Produktpreisen herausrechnen und gesondert bekannt geben. Die Spitäler ihrerseits sollten bei der Offerteinholung auf reine Produktpreise (also separiert von andern Dienstleistungen) achten.**

Die Untersuchung hat gezeigt, dass die Listenpreise für implantierbare Medizinalprodukte nicht reine Produktpreise sind, sondern immer auch noch den Preis für zusätzlich erbrachte Dienstleistungen der Medizinaltechnikunternehmen beinhalten. Da es für die Abnehmer dieser Produkte nicht möglich ist, die Kosten für den Support aus den Produktpreisen herauszurechnen, haben die Firmen einen grösseren Spielraum bei der Preisfestsetzung. Zudem verfügen sie aufgrund ihres technischen Know-hows über eine grössere Verhandlungsmacht, falls es zu Preisverhandlungen mit den Nachfragern kommt.

Die Preisüberwachung ist der Ansicht, dass die Medizinaltechnikfirmen im Sinne einer höheren Kosten- und Qualitätstransparenz die Produktpreise von den Dienstleistungspreisen getrennt angeben sollten. Die Firmen wehren sich dagegen, dienstleistungsbereinigte Preise anzubieten, da sie befürchten, dass der Industriesupport nur noch begrenzt nachgefragt und in der Konsequenz die Unterstützung der Industrie wegfallen würde. Die Qualitätsverluste seien absehbar und fielen ganz zu Lasten der Patienten aus.

Die Preisüberwachung teilt diese Befürchtung nicht. Denn falls die Spitäler die gebotenen Dienstleistungen wirklich benötigten, würde auch die Nachfrage nach dem Industriesupport nicht abnehmen. Durch die erhöhte Transparenz könnten die Nachfrager besser entscheiden, welches Angebot ihren Bedürfnissen am besten nachkommt. Zudem wären die Nachfrager nicht dazu genötigt, ein ganzes Paket an Zusatzleistungen mit einzukaufen, sondern die Entscheidung wäre ihnen überlassen, welche Dienstleistungen sie zusätzlich noch einkaufen wollten. Im Sinne einer erhöhten Markteffizienz, müssten dann die Abnehmer nur das bezahlen, was sie auch wirklich benötigten.

### **Vorschlag 2: Zentralisierung und Professionalisierung im Beschaffungswesen**

**Das Beschaffungswesen der Spitäler sollte intern zusammengefasst, professionalisiert und vermehrt in den Einkauf von Medizinalprodukten einbezogen werden. (Beleg-)Ärzte sollten nicht allein über die Lieferantwahl entscheiden können.**

Die Umfrage bei den Spitälern hat ergeben, dass in den meisten Spitälern der Operateur über das Implantat und somit den Lieferanten entscheidet. Nur in ganz wenigen Spitälern erhält das Einkaufswesen der Spitalverwaltung ein Mitspracherecht bei der Lieferantwahl. Die Ärzte stützen sich bei ihren Entscheidungen typischerweise vielmehr auf persönliche Erfahrung als auf den Preis.

Die Preisüberwachung ist der Meinung, dass insbesondere in der Einkaufspraxis der Spitäler ein grosses Einsparpotential liegt. Zur Ausschöpfung dieses Potentials ist einerseits eine Professionalisierung des Beschaffungswesens der Spitäler notwendig, und andererseits sollte die Spitalverwaltung verstärkt in die Entscheidung der Lieferantwahl miteinbezogen werden. Dies bedeutet in keiner Weise, dass die behandelnden und operierenden Ärzte von der Beschaffung ausgeschlossen werden oder dass über ihre Köpfe hinweg entschieden wird. Aber die Kostenoptik und die z.T. aufwändige Offerteinholung ist nicht Sache des Mediziners, sondern eben der Spitalorgane im Rahmen ihres Kostenmanagements. (Bei der Medikamentenbeschaffung hat sich dies in den meisten Spitälern eingespielt, indem eine aus Ärzten, Spitalapotheker und Management zusammengesetzte Arzneimittelkommission des Spitals die Auswahl vornimmt.)

### **Vorschlag 3: Beschaffungskoordination und Datenaustausch unter Spitälern**

**Ähnliche Spitäler sollten sich zu Einkaufsgenossenschaften zusammenschliessen, um höhere Einkaufsvolumina und damit günstigere Einkaufskonditionen zu erreichen. Wo dies nicht möglich ist, sollten die Spitäler zumindest Preisdaten und Einkaufskonditionen untereinander austauschen.**

Die Spitallandschaft der Schweiz ist geprägt durch eine hohe Dichte und ein flächendeckendes Angebot. So gibt es viele kleine Spitäler, die eine breite Leistungspalette anbieten. Dadurch sind die Einkaufsvolumina der einzelnen Spitäler klein. Durch eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen den Spitälern, beispielsweise in Form von Einkaufsgenossenschaften bestehend aus Spitälern mit ähnlichen Strukturen, könnten die Einkaufsmengen erhöht und so Skaleneffekte erzielt werden. In der Konsequenz kämen die

Spitäler zu günstigeren Einkaufskonditionen, bieten doch die Medizinaltechnikunternehmen einen Mengenrabatt bei entsprechenden Volumina an.

In der Schweiz gibt es bereits Spitäler, die sich zu einem Einkaufsverbund zusammengeschlossen haben. Die Voraussetzung einer erfolgreichen Einkaufskooperation ist, dass die Spitäler über eine ähnliche Struktur verfügen und ihre Ziele und Beschaffungsstrategie aufeinander abstimmen. Die Erfahrungen der bestehenden Einkaufsgenossenschaften zeigt, dass durch grössere Einkaufsmengen und eine Straffung der Lieferantenzahl günstigere Konditionen erreicht werden.

Als Minimalvariante sollten die Spitäler die Preise der beschafften Implantate und die Resultate ihrer Offerteinholung miteinander austauschen. Die Spitäler unterstehen als Endverbraucher keiner gesetzlichen Geheimhaltungspflicht bezüglich der erhobenen Preisdaten. Die Aufforderung geht auch an die Interessen- und Berufsverbände im Spitalbereich, solche erhobenen Preisdaten zuhanden der Spitalleitungen und Ärzte in ihren Fachpublikationen oder im Internet zu veröffentlichen.

#### **Vorschlag 4: Preisüberhöhungen und Neuverhandlungen über die Preise**

**Die Preisüberwachung empfiehlt den Spitalern, die Implantatspreise folgender Produktkategorien mit Hilfe von Auslandpreisvergleichen einer kritischen Prüfung zu unterziehen, da einzelne Produkte dieser Kategorien gemäss der Marktbeobachtung insbesondere im Vergleich zu Deutschland und Österreich stark überhöht sind: Herzschrittmacher, Herzschrittmacher-Elektroden (Leads), Hüftpfanne und Knie. In Fällen, in denen Preisüberhöhungen festgestellt werden, sollten die Spitäler mit dem Lieferanten Neuverhandlungen bezüglich der Preise aufnehmen und gegebenenfalls alternative Anbieter prüfen.**

Der Länderpreisvergleich hat für Implantate aus den oben genannten Produktkategorien die relativ stärksten Preisüberhöhungen ergeben. Die Preisüberwachung empfiehlt deshalb den Spitalern beim Einkauf von Implantaten aus einer dieser Kategorien die Preise besonders kritisch zu prüfen. Stellt ein Spital beim Implantateinkauf Preisüberhöhungen fest, sollte es mit dem Lieferanten Neuverhandlungen bezüglich der Preise aufnehmen und gegebenenfalls alternative Anbieter prüfen. Dabei sollte stets auf eine Netto-Preisfestsetzung (also reiner Produktpreis, separiert von weiteren Dienstleistungspaketen) gepocht werden. (Siehe Vorschlag 1.)

#### **Vorschlag 5: Einbezug der Implantate in die Fallpauschalen**

**Die Preisüberwachung empfiehlt, dass die Implantate in den diagnosebezogenen Fallpauschalen (DRG) einbezogen werden, d.h. dass keine separate Vergütung der Implantate erfolgt. Durch eine derartige Ausgestaltung des Vergütungssystems soll die Implantatsbeschaffung wie auch andere medizinische Beschaffungen ins Kostenmanagement der Spitäler integriert werden. Die Spitalleitungen und Ärzte werden dadurch systemisch dem Prinzip unterworfen, die Implantate möglichst günstig einzukaufen. Ausnahmen in Fällen, in denen medizinisch indiziert und begründet andere, teurere Produkte notwendig werden, lassen sich durchaus auch vorsehen.**

Die Preisüberwachung ist der Meinung, dass die neue einheitliche Tarifstruktur, die im Rahmen der neuen Spitalfinanzierung eingeführt wird, keine separate Vergütung der Implantate vorsehen sollte, damit für die Spitäler ein Anreiz geschaffen wird, die Implantate möglichst günstig einzukaufen. Dadurch könnten auch die Kosten zu Lasten der sozialen Krankenversicherung gedämpft werden. Die Implantate sind eine erprobte und ausgereifte Technologie. Ihre Herstellung und Anwendung ist längst über die Pilotphase hinaus gelangt

und hat einen Routinecharakter. Deshalb wäre eine separierte Verrechnung ausserhalb der Fallpauschalen in Zukunft kaum mehr verständlich und begründbar. Ausnahmen lassen sich, wie im ganzen DRG-System vorgesehen, durchaus einplanen.

**Preisüberwachung**, im April 2008

Der Preisüberwacher

Rudolf Strahm