

# OPINIE

INDUSTRIE IS TOE AAN ANDERE AANPAK

## Zijn wij farmabedrijven wereldvreemd geworden?

20 MEI 2015 | Julien Brabants

De torenhoge kosten van sommige medicijnen en de budgettaire schaarste van de overheid maken dat de farmaceutische bedrijven hun maatschappelijk draagvlak zien smelten, schrijft **Julien Brabants**. Ze moeten zich verantwoordelijker opstellen, en kunnen niet met duur onderzoek zwaaien om buitensporige prijzen te vragen.

---



‘Het is niet onrealistisch dat innovatie in de toekomst minder duur wordt.’ Marcel van den Bergh

**Wie?** Bestuurder & directeur overheidsrelaties GSK Pharmaceuticals België.

**Wat?** In plaats van te focussen op superdure nichemiddelen, moeten de farmabedrijven hun winsten halen uit hogere volumes.

Het valt op: als een nieuw innovatief geneesmiddel wordt bekendgemaakt, komt de focus steeds meer te liggen op de kostprijs ervan. De toegevoegde waarde voor de maatschappij is naar de achtergrond verdrongen. Dat is een signaal dat het maatschappelijk draagvlak voor de prijzen die ervoor gevraagd worden, dreigt te slinken.

De toegang tot geneesmiddelen is nochtans laagdrempelig bij ons. Dat is een goede zaak, maar het betekent ook dat we erover moeten waken dat medicijnen doelmatig gebruikt worden. Dan hebben we het niet alleen over rationele consumptie, maar ook over eerlijke prijzen.

## **Nichemarkten**

Onderzoek en ontwikkeling (O&O) naar nieuwe medicijnen en vaccins is een dure en enorm risicovolle onderneming. De farma moet alle kosten dragen van dat onderzoek: niet alleen van haar successen, maar ook van haar mislukkingen.

Dat is een realiteit, maar het is voor farmabedrijven nog geen vrijgeleide om buitensporige prijzen te vragen. Zeker nu onze overheid het budgettair moeilijk heeft. Voorlopig blijft België het op het vlak van prijzen voor medicijnen relatief goed doen in vergelijking met de rest van Europa, maar het systeem komt stilaan aan zijn limieten.

Meer en meer farmaceutische bedrijven focussen zich tegenwoordig op nichemarkten (weesgeneesmiddelen in de oncologie, bijvoorbeeld). Het gaat dan over aandoeningen waar slechts weinig patiënten aan lijden, maar die wel een hoge medische nood met zich meebrengen. Neem de nieuwe klasse van uiterst efficiënte, maar zeer dure, hepatitis C-geneesmiddelen. De behandeling ervan neemt drie maanden in beslag, de patiënt krijgt honderd pillen. Maar de prijs van één zo'n pil ligt bijna even hoog als wat het in totaal kost om een Belg de aanbevolen vaccinaties tegen infectieziekten te geven. Is dat wel redelijk? De

vraag stellen is ze voor een stuk beantwoorden. In dat licht is het begrijpelijk dat minister van Sociale Zaken Maggie De Block (Open VLD) haar Nederlandse collega tracht te overtuigen om gezamenlijk die weesgeneesmiddelen te evalueren. Samen staan ze sterker, inderdaad.

## **Staat de patiënt centraal?**

Maar hoe is het zover kunnen komen dat het draagvlak voor de farma onder druk staat?

**1.** De patiënt, zeker als hij met een weinig voorkomende en levensbedreigende aandoening kampt, is uitgegroeid tot een emotioneel zwaargewicht. Steeds weer horen we de mantra dat ‘de patiënt centraal staat’. Daar valt op zich niets op af te dingen, maar tegelijk wordt dat credo door sommige farmabedrijven ook als een excuus gebruikt om toch maar geneesmiddelen terugbetaald te krijgen, hoe hoog de prijs ook ligt. **2.** Complexe gezondheidseconomische modellen worden gebruikt om de kostprijs te rechtvaardigen. Gezondheidseconomie schat aan de hand van verschillende parameters in hoe waardevol een nieuw geneesmiddel is. Zo wordt nagegaan of een medicijn extra (gezonde) levensjaren oplevert, maar ook of er bespaard wordt in andere gezondheidskosten (door hospitalisatie te vermijden bijvoorbeeld). Maar die benadering blijft tot op zekere hoogte arbitrair. Bovendien geeft zo’n statistische aanpak niet altijd een antwoord op de noden van de individuele patiënt. Daarom moeten we een bijkomende techniek ontwikkelen om de meerwaarde in haar totaliteit te beschrijven, zowel therapeutisch, maatschappelijk en economisch.

## **Focus op volume, niet prijs**

De oplossing ligt in akkoorden tussen de overheid en het farmaceutisch bedrijf. Alleen zo kan men rekening houden, in de meest ruime zin, met de toegevoegde waarde van een geneesmiddel. Behalve de therapeutische (meer)waarde van een geneesmiddel kan dan worden getoetst of het prijsvoorstel zowel economisch als maatschappelijk aanvaardbaar is. Hoeveel banen en investeringen levert de productie van een medicijn op, bijvoorbeeld? Dat geldt dan zowel voor innovatieve geneesmiddelen als voor generische middelen. Daarom blijven wij erbij dat generica in België, in vergelijking met bijvoorbeeld Nederland, veel te duur geprijsd zijn. Zeker als, in tegenstelling tot de

innoverende industrie, de generische bedrijven (bijna) niets herinvesteren in de lokale economie. De claim dat generica vandaag ruimte scheppen om innovatie terug te betalen in ons land, is enkel gezichtsbedrog.

De vraag blijft of die innoverende farmaceutische bedrijven een nieuwe aanpak aankunnen. Wij denken van wel, want de farmabedrijven zijn in eerste instantie wereldspelers. De mondiale vraag naar geneesmiddelen blijft enorm stijgen, wat in de opkomende markten de prijs substantieel zal drukken. Zo zien we dat de jaarlijkse wereldwijde omzet van oncologische geneesmiddelen ongeveer 100 miljard dollar bedraagt en dat die middelen bijna uitsluitend in de westerse wereld gebruikt worden, met andere woorden: door slechts 0,5 procent van de wereldbevolking. Als dat 1 of 2 procent wordt (ook in India worden mensen geconfronteerd met kanker), is het niet onrealistisch dat innovatie in de toekomst minder duur wordt.

Maar dan moet de industrie wel opteren voor een (mondiaal) volumegereven ondernemingsmodel, en niet het prijsgedreven model van vandaag. Daarenboven zal de farma-industrie dan weer beter sporen met wat de maatschappij van haar verwacht.

## LEES MEER



20/05/2015 | Farmabaas GSK hekelt buitensporige prijzen

([http://www.standaard.be/cnt/dmf20150519\\_01689603](http://www.standaard.be/cnt/dmf20150519_01689603))



GISTEREN | NIET ZO NIEUW IMAGO VOOR DE FARMASECTOR

Om de pil te vergulden

([http://www.standaard.be/cnt/dmf20150520\\_01690834](http://www.standaard.be/cnt/dmf20150520_01690834))



GISTEREN | PSYCHISCHE PROBLEMEN

VTM zet rode neus op om jongeren te helpen

([http://www.standaard.be/cnt/dmf20150520\\_01691304](http://www.standaard.be/cnt/dmf20150520_01691304))