

Symposium der GD-Fachgruppe Dermatotherapie: Gesundheitsökonomie und Versorgungsforschung zur Dermatotherapie

Dermatika aus pharmakoökonomischer Sicht

*Dr. Thomas Müller-Bohn,
Deutsche Apotheker Zeitung, Süsel*

Ein Arzneistoff wird erst durch seine galenische Form zum anwendbaren Arzneimittel. Dies gilt besonders für Dermatika, bei denen das Vehikel oft wesentlich zur Wirksamkeit beiträgt. Durch galenische Innovationen kann ein bekanntes Anwendungskonzept verbessert oder die Anwendung eines Wirkstoffs überhaupt erst ermöglicht werden. Das deutsche Sozialrecht wird dieser Stellung der Galenik jedoch nicht gerecht. Schon die Festbetragsregelung von 1989 ist auf die Unterscheidung von Wirkstoffen fokussiert. Diese Einschätzung zieht sich durch bis zur frühen Nutzenbewertung ab 2011. Diese wird durch einen neuen Wirkstoff oder ein neues Anwendungsgebietes ausgelöst, aber nicht durch eine neue Galenik. Außerdem können patientenbezogene Aspekte wegen der Ansprüche an die Studiengestaltung oft nur schwer berücksichtigt werden. Nur die Preisverhandlungen nach der frühen Nutzenbewertung geben einen gewissen Raum für Besonderheiten wie die Galenik von Dermatika.

Für pharmakoökonomische Vergleiche von Dermatika sind Wirkstoffmengen und definierte Tagesdosen als Grundlagen indiskutabel. Als sinnvolle Bezugsgrößen für Kostenvergleiche bieten sich allenfalls Jahrestherapiekosten bei Dauerbehandlungen und Gesamtkosten bei einmaligen kurativen Behandlungen. Die gängigen pharmakoökonomischen Analyseformen können grundsätzlich auch für Dermatika eingesetzt werden. Doch der Vergleich verschiedener Vehikel kann nicht verblindet werden, und die gängigen Ergebnismaße lassen die Unterschiede nicht immer deutlich werden.

Als alternativer Ansatz bietet sich der Patient Benefit Index (PBI) an, der im Arbeitskreis von Prof. Dr. M. Augustin, Hamburg, vielfach angewendet wird und bei früheren GD-Veranstaltungen vorgestellt wurde. Dabei nennt der Patient Therapieziele und ordnet diesen die Wichtigkeit zu. Nach der Therapie wird das Erreichen der Ziele abgefragt. Eine weitere Alternative bieten Discrete Choice Experimente (DCE), die im Arbeitskreis von Prof. Dr. A. Mühlbacher, Neubrandenburg, untersucht werden. Sie sind von der Conjoint-Analyse im Marketing abgeleitet. Dabei äußern Probanden Präferenzen gegenüber komplexen Alternativen in paarweisen Vergleichen. Daraus werden Präferenzen für die Eigenschaften der Alternativen durch Regression ermittelt. Dies führt zu quantitativen Nutzengrößen und eröffnet eine Bewertung auch für subjektiv empfundene Nutzendimensionen von Dermatika. Gegenüber dem PBI ist dies viel aufwendiger, liefert aber eine stärkere Fundierung der Präferenzen als eine direkte Befragung. Die vermehrte Aufmerksamkeit für DCE könnte aber auch die Bereitschaft zum Einsatz des PBI steigern.

