



Foto: Pixelto

Inkontinenz-Produkte im Apotheken-Markt

Umleitung im Vertriebsweg

von Michael Poersch, Key-Account-Manager Med Tech bei QuintilesIMS (Frankfurt/Main)



Die Versorgung von Patienten mit Inkontinenz mit aufsaugenden oder ableitenden Produkten erfolgt über verschiedene Kanäle. Manche Krankenkassen schreiben die Versorgung ihrer Versicherten aus. Einige organisieren eine Direktversorgung über eine eigens aufgebaute Logistikkette. In diesem Beitrag wird in der ambulanten Versorgung ausschließlich der Vertriebskanal Apotheke betrachtet.

Pro Jahr wird in Deutschland mehr als 2 Mio. Mal von einem niedergelassenen Arzt die Diagnose Inkontinenz gestellt (siehe Abb. 1). Dies sind nicht alle neuen Patienten, sondern zeigt die in der Arztsoftware dokumentierte Diagnose als Grundlage der Therapie und Versorgung. Die Stuhlinkontinenz spielt mengenmäßig gegenüber der Harninkontinenz eine untergeordnete Rolle. Meist ist es der Hausarzt, der aufgrund der Inkontinenzdiagnose eine Therapie einleitet oder fortführt.

Apotheken verlieren weiter

Abbildung 2 zeigt die absteigende Entwicklung des Umsatzes zu Grosspreisen in der Apotheke in fünf 12-Monatszeiträumen (MAT = Moving Annual Total). Die Betrachtung der Absatzmengen zeigt praktisch das gleiche Bild, sodass Preiseffekte hier nicht die Ursache für den rückläufigen Markt sind. Aktuell werden 154 Mio. Euro umgesetzt, dies entspricht einer Menge von 378 Mio. Stück (siehe Abb. 3).

Datenquelle ist die vollständige Erfassung des Einkaufs der Apotheken vom vollsortierten pharmazeutischen Großhandel und eine Hochrechnung des sonstigen Einkaufs aus dem IMS Apothekenpanel mit 4.000 repräsentativ geschichteten Apotheken. Da die Prävalenz von Inkontinenz nicht in gleichem Maße abgenommen hat, verlagert sich die Versorgung der Patienten auf andere Vertriebswege.

Knapp drei Viertel der Menge entfällt auf aufsaugende Produkte (Windeln, Einlagen usw.), die sowohl bei Harn- als auch bei Stuhlinkontinenz eingesetzt werden können. Die ableitenden Pro-

dukte, insbesondere bei Katheterisierung, werden bei speziellen Indikationen eingesetzt, beispielsweise postoperativ.

Produkte für leichte Inkontinenz über den Barverkauf

Nicht überraschend werden ableitende Produkte mehrheitlich verordnet, da hier meist eine entsprechende Indikation vorliegt. Bei aufsaugenden Produkten in der Apotheke überwiegt der Barverkauf (Abb. 4). Dabei wird deutlich, dass sich das Verhältnis bei schwerer Inkontinenz zur Rezeptabgabe verschiebt, während leichte Inkontinenz stärker OTC-getrieben ist. Die Versandapotheke spielt übrigens eine absolute Nebenrolle. Weniger als 5 Prozent der Umsätze werden über diesen Vertriebskanal abgegeben.

Bei den aufsaugenden Produkten bilden die klassischen Einlagen das größte Segment (siehe Abb. 5): knapp drei Viertel der Menge und 46 Prozent des Um-

Quelle: IMS VIP

Abb. 1: 2,1 Mio. Inkontinenz-Diagnosen im Jahr 2016 – wenige relevante Facharztgruppen

Anzahl der Diagnosen im niedergelassenen Bereich, Facharztgruppen

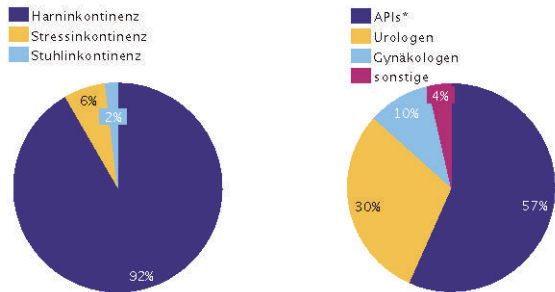


Abb. 2: Schrumpfender Markt in der Apotheke

Umsatz in 1.000 €

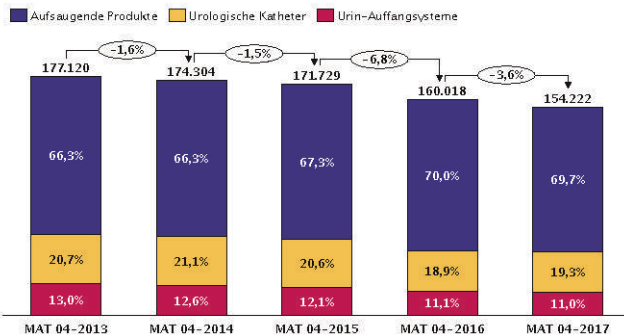


Abb. 3: Schrumpfender Markt in der Apotheke

Absatz in 1.000 Zahleneinheiten (Stück)

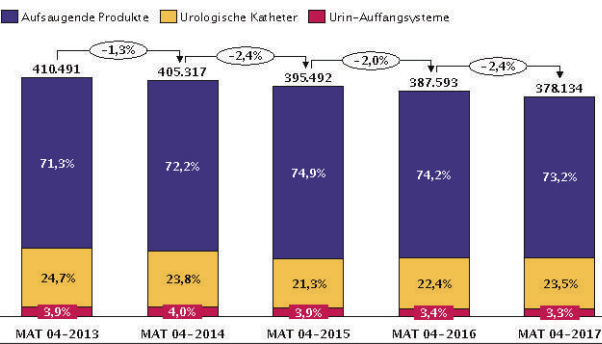


Abb. 4: Geringerer Verordnungsanteil bei Windeln, geringer OTC-Anteil bei Kathetern

OTC/Rx-Split auf Basis Absatz

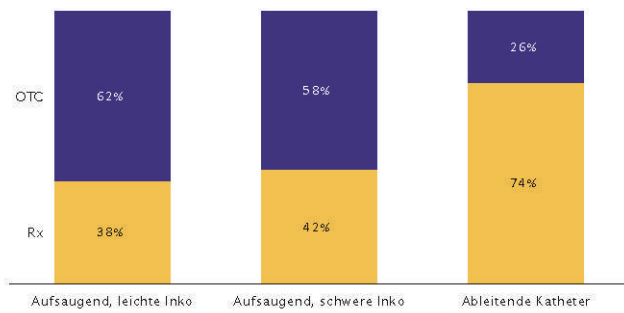


Abb. 5: Einlagen und Einweghosen bestimmen den Markt in der Apotheke

Einlagen, Einweghosen, Slips, Fixier-Höschen

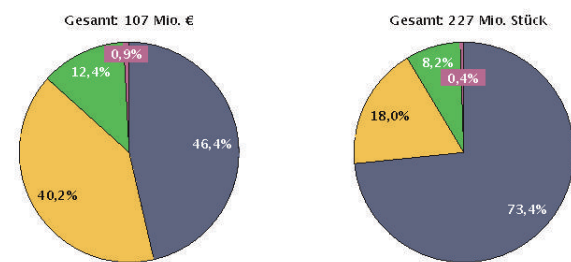
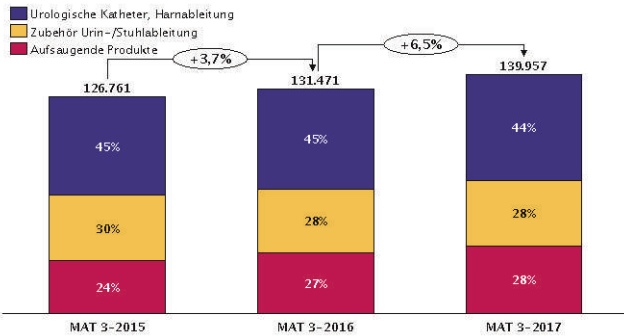


Abb. 6: Wachsender Markt in der Klinik

Verbrauch in 1.000 EUR



* API steht für Allgemeinmediziner/Praktiker/Internist. Urologen und Gynäkologen sind die beiden weiteren Facharztgruppen, die bei der Behandlung eine Rolle spielen.

satzes. Die insbesondere für mobile Nutzer komfortableren Einweghosen und Slips sind teurer und werden vergleichsweise in geringerem Umfang eingesetzt als die Einlagen.

Die 5 Top-Hersteller bei aufsaugenden Produkten sind (in alphabetischer Reihenfolge) Attends, Hartmann, Param, SCA und TZMO; bei den ableitenden Produkten sind es B. Braun, Coloplast, Dentsply, Hollister und Teleflex.

Klinikmarkt wächst

Die Versorgung stationär aufgenommener Patienten in Akutkliniken zeigt einen klaren Aufwärtstrend: plus 6,5 Prozent (Abb. 6). Die Daten werden aus einem Panel mit ca. 320 Akutkrankenhäusern direkt aus den Warenwirtschaftssystemen entnommen und hochgerechnet. Der hohe Anteil ableitender Produkte und Zubehör erklärt sich vor allem durch eine Katheterisierung nach Eingriffen. Aufsaugende Produkte kommen vor allem zum Einsatz, wenn Patienten

stationär behandelt werden, die neben ihrer Erkrankung oder Verletzung, die zum Klinikaufenthalt führte, zusätzlich inkontinent sind.

i Weitere Infos: Michael Poersch, QuintilesIMS, Tel. 0 69/66 04-44 02, E-Mail: michael.poersch@quintiles-ims.com