



Bern, 6. Mai 2020, von Stephan Suhner

## **Novartis gegen Kolumbien**

### **Wie die grossen Pharmaunternehmen den Kampf für bezahlbare Krebsmedikamente sabotieren<sup>1</sup>**

*In Kolumbien hat der hohe Preis des Medikamentes gegen Blutkrebs, Glivec, zu einer untragbaren finanziellen Belastung des Gesundheitswesens geführt. Die kolumbianische Regierung hat deshalb 2015 beschlossen, das Medikamente als von öffentlichem Interesse zu erklären und die Monopolstellung des Pharmagiganten Novartis zu beenden, damit der Wettbewerb durch Generikahersteller zu einem Preisrückgang führt. Novartis wollte jedoch nicht auf diese reichlich sprudelnde Gewinnquelle verzichten und drohte damit, Kolumbien vor einem Internationalen Schiedsgericht zu verklagen. Obwohl der Preis für Glivec schlussendlich gesenkt werden konnte, getraute sich Kolumbien jedoch nicht, das Monopol von Novartis in Frage zu stellen. Die Einschüchterungskampagne des Unternehmens verhinderte so einen Präzedenzfall, der andere Länder dazu hätte animieren können, ebenfalls gegen die überrissenen Preise von Novartis vorzugehen.*

Glivec oder Imatinib ist ein 2001 zugelassenes Medikament zur Bekämpfung der Leukämie, das diese ehemals tödliche Krankheit kontrollierbar macht. 2015 hat es die WHO in die Liste essentieller Medikamente aufgenommen, was bedeutet, dass diese Medikamente auf der ganzen Welt immer zu einem bezahlbaren Preis verfügbar sein sollten. Bei Glivec ist das nicht der Fall: obwohl die Produktionskosten auf 180 Dollar pro Jahr geschätzt werden, wurde es 2014 in Kolumbien für 19'819 Dollar verkauft, als gut 100 Mal die Herstellungskosten und fast das Doppelte des kolumbianischen Pro-Kopf-Einkommens. Einer der Gründe für den hohen Preis in Kolumbien ist das 2012 Novartis gewährte Patent, worauf sich der Preis vervierfachte. Das Medikament war so im kolumbianischen Gesundheitssystem kaum mehr finanzierbar. Es wird geschätzt, dass Kolumbien zwischen 2008 und 2014 200 Millionen USD für dieses Medikament ausgab, was beinahe zum Bankrott des Gesundheitssystems führte.

### **Kolumbiens Kampf für eine bezahlbare Krebstherapie**

Aus diesem Grund hat 2014 eine Reihe kolumbianischer Organisationen aus dem Gesundheitsbereich das Gesundheitsministerium aufgefordert, Glivec als Medikament von öffentlichem Interesse zu erklären und eine Zwangslizenz zu erlassen. Dadurch wäre Novartis Monopol gebrochen und andere pharmazeutische Firmen ermächtigt worden, Generika des Medikamentes zu produzieren, wodurch es zu Preisreduktionen kommt. Die Zwangslizenzen sind ein flexibles Instrument innerhalb des TRIPS-Abkommens über intellektuelle Eigentumsrechte. Dieses Instrument wurde v.a. von Ländern des Südens genutzt, um preisgünstige Aidsmedikamente herstellen zu können.

Kolumbien beschloss, diese Strategie zu befolgen und eine Zwangslizenz zu erlassen. Parallel dazu versuchte Kolumbien direkt mit Novartis einen deutlichen Preisnachlass zu verhandeln,

---

<sup>1</sup> Dieser Text beruht auf der Fallstudie Nr. 2 der Serie „Red Carpet Courts“ von TNI, FOE International und Corporate Europe Observatory. Siehe <http://10isdstories.org/cases/case2/>

was das Unternehmen aber rundweg ablehnte. Es wird geschätzt dass eine Marktöffnung von Glivec für Generika die hohen Preise von Novartis um 77% reduziert hätte, wodurch das kolumbianische Gesundheitssystem 15 Millionen USD jährlich gespart hätte.

### Druck von höchster Ebene



Mit dem weltweiten Verkauf von Glivec setzte Novartis 2015 4,7 Mia. Dollar um und erzielte Rekordgewinne, die 10% der Unternehmenseinnahmen ausmachten. Daher war Novartis wild entschlossen, diesen Goldesel zu verteidigen. Am 21. April 2016 schickte Novartis einen Brief an die kolumbianische Regierung, in dem sie formell androhte, Kolumbien vor einem internationalen

Schiedsgericht zu verklagen, wenn es die Entscheidung bezüglich Glivec nicht überdenke. Novartis führte an, dass Kolumbien das bilaterale Investitionsschutzabkommen mit der Schweiz verletzt habe. Die getroffenen Massnahmen seien ungerechtfertigt und diskriminierend und eine Senkung des Preises auf Generikaniveau würde eine indirekte Enteignung des Glivec-Patentes darstellen.

Novartis argumentierte auch damit, dass die kolumbianische Regierung die legitimen Erwartungen des Unternehmens bezüglich der Stabilität der Patentnormen verletzt habe. Die Drohung mit einem internationalen Schiedsgericht wurde mehrfach von mächtigen Akteuren wiederholt, u.a. auch von den Regierungen der Schweiz und der USA.<sup>2</sup> Die US-Regierung drohte gar damit, eine Hilfszahlung über 450 Millionen USD für den kolumbianischen Friedensprozess zu streichen und den Beitritt Kolumbiens zur OECD zu behindern. Der Druck wirkte. Weniger als eine Woche nach dem Brief von Novartis an die kolumbianische Regierung, am 27. April 2016, empfahl die kolumbianische Botschaft in Washington, das Gesundheitsministerium solle alle notwendigen Massnahmen ergreifen, um ein Schiedsverfahren zu verhindern. Das Gesundheitsministerium erklärte zwar trotzdem das Medikament als von öffentlichem Interesse, wodurch es einen Preisnachlass von 44% erzwang, verzichtete aber darauf, eine Zwangslizenz zu erlassen.

Für Novartis war das wichtigste, die Zwangslizenz zu verhindern. Der kolumbianische Markt für Glivec macht nur 1% der weltweiten Verkäufe dieses Medikamentes aus und ist damit zu klein, um durch eine Preisreduktion dem Multi grosse Gewinneinbussen zu verursachen. Aber angesichts der zunehmenden Kritik an den hohen Kosten für Markenmedikamente hätte eine Zwangslizenz einen für Novartis gefährlichen Präzedenzfall dargestellt. Daher wenden pharmazeutische Unternehmen wie Novartis viele Ressourcen dafür auf, um weltweit Zwangslizenzen zu bekämpfen.

Aber auch die Tatsache, dass Kolumbien ein patentiertes Medikament als von öffentlichem Interesse erklärte und es schaffte, seinen Preis signifikant zu reduzieren, ist ein fast schon historisches Ereignis. Aber dank der Drohung mit einem Schiedsverfahren hat Novartis einen

---

<sup>2</sup> Zum diplomatischen Druck aus der Schweiz auch: <https://www.publiceye.ch/de/news/detail/novartis-gegen-kolumbien-wie-weit-eine-pharmafirma-geht-wenn-sie-ihr-geschaeftsmodell-in-gefahr-sieht>

schwerwiegenderen Präzedenzfall mit weltweiter Ausstrahlung verhindern können. Eine Zwangslizenz wäre ein starkes Signal zugunsten einer Garantie für weltweit bezahlbare Medikamente gewesen. Dieses Beispiel zeigt auf, wie grossen Einfluss bilaterale Investitionsschutzabkommen auf viele Politikspähren der einzelnen Länder haben und Politiken zum Wohle der Einwohner eines Landes verhindern können.