

# Patentauslauf und Eintritt der Generika: Industriemodellierung und Wettbewerbssimulation

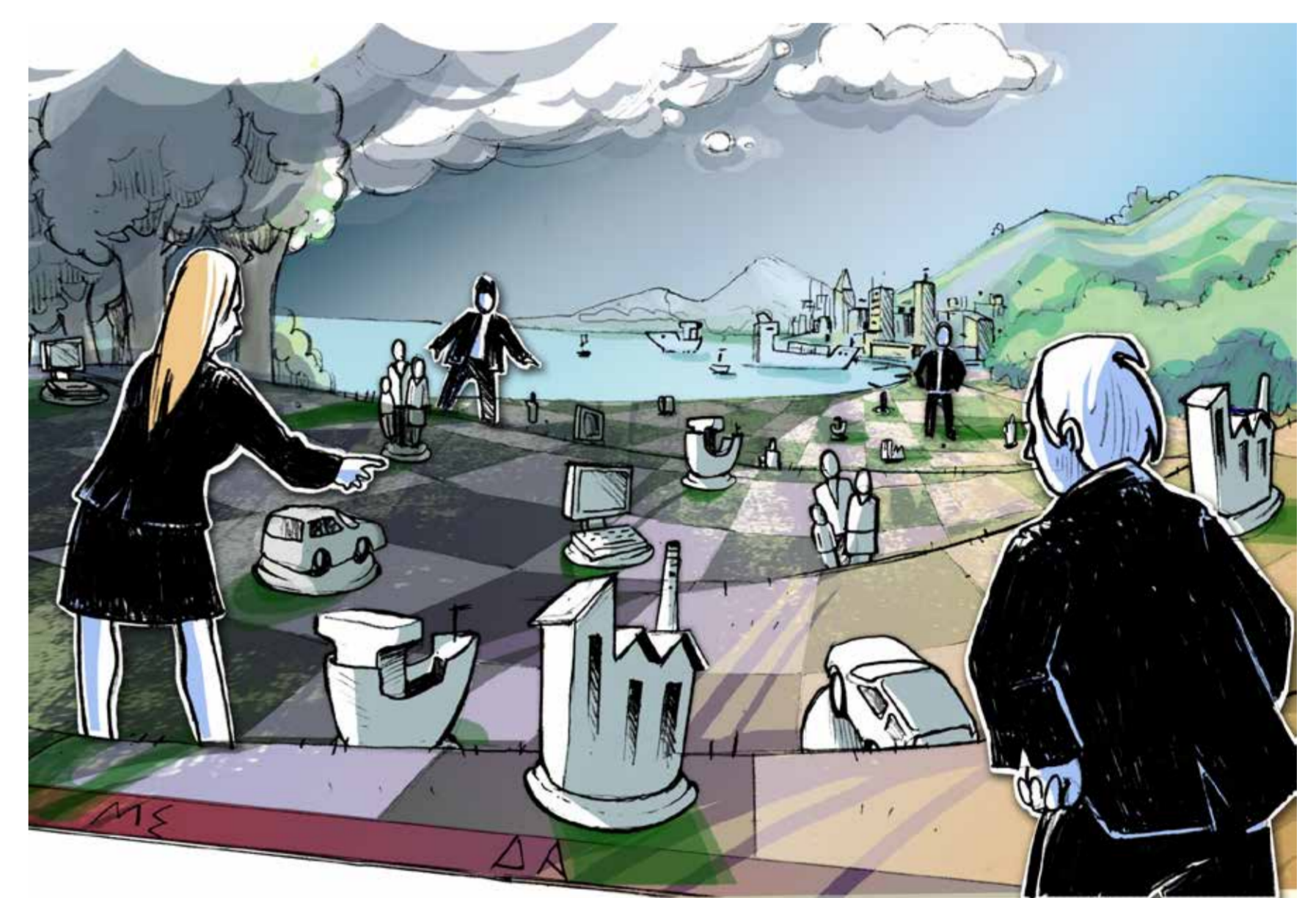
Mehrstufige Wettbewerbsdynamik bei Existenz von Rabattverträgen

Dipl. Wi.-Ing. Dominik Drerup



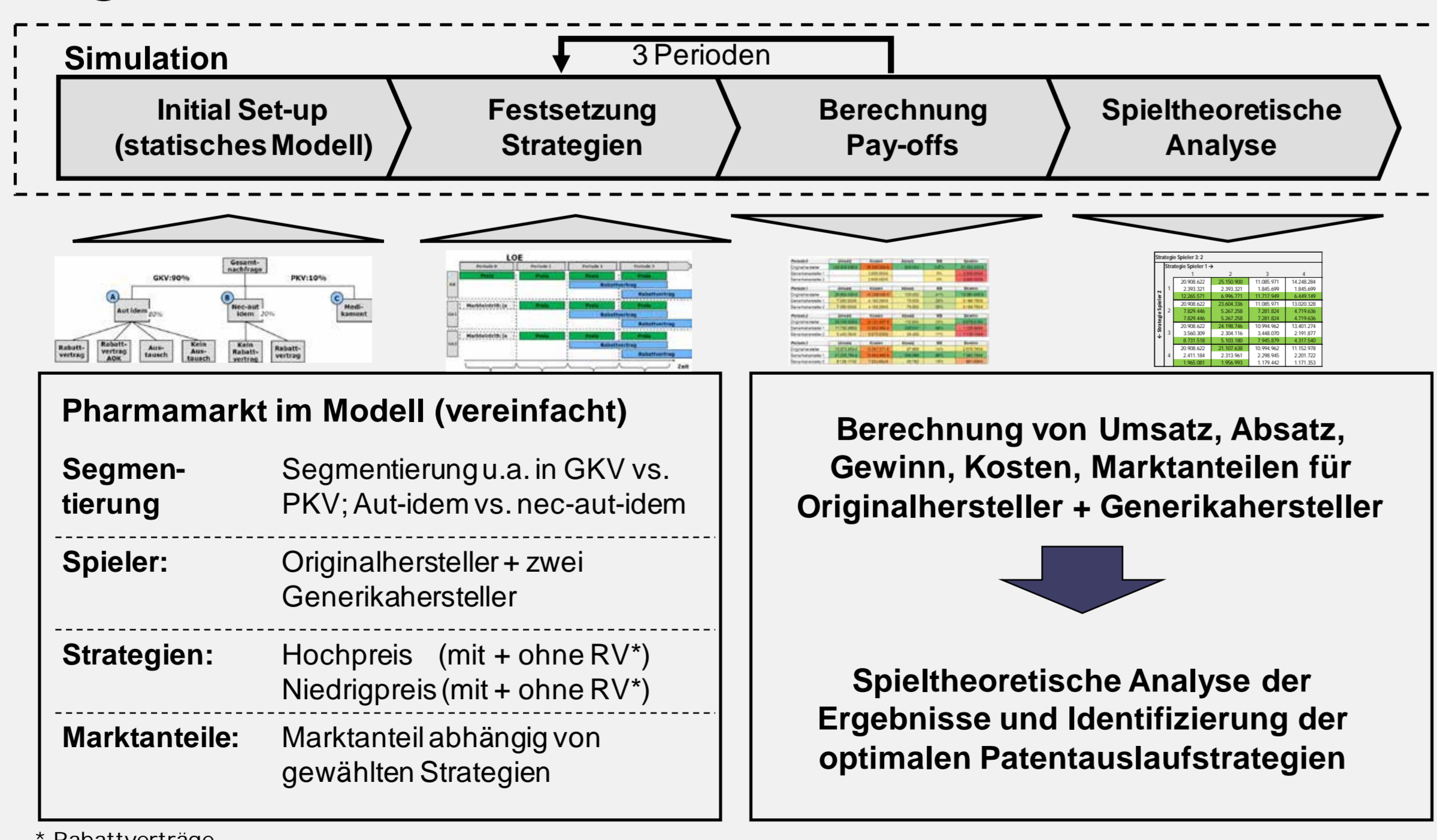
In Kooperation mit

**Center for Strategic  
Business Wargaming**



- Ziel:** Die Arbeit soll modellhaft die Frage zu beantworten, wie im Pharmamarkt **Originalhersteller bei Existenz von Rabattverträgen** am besten auf das **Auslaufen von Patenten** reagieren. Für Generikahersteller soll umgekehrt die Frage beantwortet werden wie unter den gleichen Rahmenbedingungen die **beste Markteintrittsstrategie** aussieht.
- Vorgehen:** Es wird eine **mehrpriodische Simulation** zur Darstellung und Analyse von verschiedenen **Wettbewerbsstrategien** entwickelt. Ausgehend von unterschiedlichen Basisszenarien werden die Ergebnisse der Simulation spieltheoretisch untersucht. Im Ausgangsszenario werden ein Original sowie zwei Generikahersteller betrachtet.
- Ergebnis:** **Rabattverträge** sind für beide Seiten, Original- wie Generikahersteller **von strategischer Bedeutung**. Trotz hoher Preisabschläge ist es für Generikahersteller meist nicht möglich ohne Rabattverträge in den Markt einzutreten. Originalhersteller auf der anderen Seite sollten Rabattverträge taktisch auf spezifische Weise nutzen, um Marktanteile zu verteidigen.

## Vorgehen und Aufbau Simulation



## Beispielhafte Ergebnisdarstellung (Gewinn je Spieler in €)

ILLUSTRATIVE

Strategie Spieler 3: 2

		Strategie Spieler 1 →			
		1	2	3	4
← Strategie Spieler 2	1	20.908.622 2.393.321	25.150.900 2.393.321	11.085.971 1.845.699	14.248.284 1.845.699
	2	12.265.571 7.829.446	6.996.771 5.267.258	11.717.949 7.281.824	6.449.149 4.719.636
	3	20.908.622 3.560.309	24.198.746 2.304.116	10.994.962 3.448.070	13.401.274 2.191.877
	4	8.731.518 2.411.184	5.103.180 2.313.961	7.945.879 2.298.945	4.317.540 2.201.722
		1.965.081	1.956.993	1.179.442	1.171.353

Spieltheo-  
retische  
Untersuchung  
auf Gleich-  
gewichte,  
beste  
Antworten, etc.