

PRIJZEN VOOR VACCINS FORS DE HOOGTE IN?

HOE BIG PHARMA ONZE SOCIALE ZEKERHEID WIL PLUNDEREN



SAMENVATTING

Zelfs bedrijven die beloofden geen winst te maken op de pandemie, weigeren hun patent vrij te geven. Daar blijkt een strategie achter te zitten, zo blijkt nu. Achter gesloten deuren doen CEO's van farmabedrijven aan aandeelhouders en investeerders hun plannen uit de doeken om de prijzen van de vaccins op korte termijn de hoogte in te jagen. Voor de post-pandemische periode spreekt de directie van Pfizer nu al over prijzen van 150 tot zelfs 175 dollar per dosis. Johnson & Johnson en AstraZeneca beloofden hun vaccin tegen kostprijs te verkopen, maar alleen "zolang de pandemie duurt". Ze onderhandelden alle vrijheid om zélf het einde van de pandemie te mogen afkondigen en daarna de prijs snel op te drijven. De bedrijven verwachten naar eigen zeggen weinig tegenstand van de regeringen. De PVDA grijpt deze onthullingen aan om op te roepen de monopoliepositie van de grote farmaceutische bedrijven te doorbreken en het vaccin in publieke handen te brengen.

150 dollar per dosis, een "normale prijs" voor een vaccin?

Over de precieze prijs die we momenteel voor de verschillende vaccins betalen, bestaat nog steeds bijzonder weinig transparantie. Eind vorig jaar lichtte staatssecretaris voor begroting Eva De Bleeker ongewild een tipje van de sluier door ongewild de begrotingstabellen met leveringsprijzen de wereld in te tweeten. Opvallend daarin waren de grote prijsverschillen tussen de vaccins van bijvoorbeeld AstraZeneca (1,78 € per dosis) en Pfizer (12 € per dosis). Deze prijzen waren bovendien maar het topje van de ijsberg. Zo is de totale prijs van het Pfizer-vaccin niet de in de tabellen begrote leveringsprijs van 12 euro, maar wel 15,50 euro, zo blijkt uit interne documenten van de Europese Commissie.

Maar als het aan Pfizer ligt, is dat maar een fractie van wat we straks zouden moeten betalen. Het ziet er immers naar uit dat het vaccin regelmatig herhaald zal moeten worden. In de gesprekken met investeerders hebben farma-CEO's het dan over zogenaamde "value-based prices", prijzen die de potentiële waarde van een product moeten reflecteren. Tijdens de voorstelling van Pfizer's kwartaalresultaten aan investeerders en zakenbanken als Goldman Sachs of Morgan Stanley, verwees Frank

D'Amelio, Chief Financial Officer van Pfizer, voor de post-pandemische periode zelf naar "normale" [vaccinprijzen van 150 tot 175 dollar](#) (128 tot 148 euro) per dosis. Dat dit niet uit de lucht gegrepen is, bewijst de prijs van Prevnar 13, het vaccin tegen pneumokokken van Pfizer, waar je op de Amerikaanse markt meer dan 200 dollar voor moet neertellen. AstraZeneca rekent nu al [fors hogere prijzen](#) aan voor het Covid-vaccin in Zuid-Afrika, Brazilië, Bangladesh en Oeganda.

Die "normale" prijzen zouden monsterwinsten garanderen op kosten van de sociale zekerheid van landen. [D'Amelio](#) wijst er zelf op dat de productiekost per dosis geleidelijk zal dalen. Dat biedt zoals het heet "een aanzienlijke kans om deze [winst]marges te verbeteren" zodra de pandemie voorbij is. De [organisatie Health GAP](#) verwijst naar schattingen die de reële productiekosten voor het Pfizer-vaccin ramen op zo'n 2 à 3 dollar. Dat was ook de schatting van onderzoek uitgevoerd door [De Correspondent](#). Wetende dat het Pfizer-vaccin in de VS nu al voor 19,50 dollar verkocht wordt, geeft dat al een eerste idee van de huidige winstmarges. Dit jaar alleen al rekent Pfizer op een vaccin-omzet van maar liefst 15 miljard, met een winstmarge van 25 à 30 procent. Prijsverhogingen moeten straks dus nog meer boter bij de vis brengen voor de aandeelhouders, op kosten van de sociale zekerheid van de aankopende landen. Als Pfizer de prijs van zijn vaccin zou verhogen naar 175 dollar per dosis, zou een jaarlijkse injectie voor elke Amerikaanse volwassene het Amerikaanse gezondheidssysteem 44,7 miljard dollar kosten, zo berekende [David E. Mitchell, van Patients for Affordable Drugs](#). Daarmee zouden de jaarlijkse uitgaven voor medicijnen in de Verenigde Staten met 9% kunnen stijgen. Ook andere publieke middelen komen hiervoor in het vizier: Pfizer wordt ervan beschuldigd Zuid-Amerikaanse landen ertoe aan te zetten [ambassades en regeringsgebouwen als onderpand](#) aan te bieden bij de aankoop van vaccins.

Concrete plannen om de prijzen op te drijven

Dat de farmaceutische bedrijven concrete plannen hebben om de prijzen op te drijven, blijkt ook uit gelekte verslagen van vergaderingen. Achter gesloten deuren maken de CEO's van de farmabedrijven er alvast geen geheim van:

"Now let's go beyond a pandemic-pricing environment, the environment we're currently in. Obviously, we're going to get more on price. And clearly, to your point, the more volume we put through our factories, the lower unit cost will become. So clearly,

there's a significant opportunity for those margins to improve once we get beyond the pandemic environment that we're in."

Op een online conferentie in maart, georganiseerd door de Britse financiële dienstverlener Barclays, bevestigde [D'Amelio](#) de intenties. Gevraagd naar wat hij denkt over de mogelijkheid om op termijn hogere prijzen te vragen, is D'Amelio categoriek. De huidige prijsstelling is volgens hem *"duidelijk niet gebaseerd op wat ik normale marktomstandigheden, normale marktwerking zou noemen"*, maar wordt eerder bepaald door *"de pandemische toestand waarin we ons bevinden, samen met de behoefte van regeringen om zekerheid te hebben over voldoende vaccins van verschillende leveranciers"*. Maar van zodra de pandemie voorbij is, *"dienen er zich belangrijke opportuniteiten aan voor Pfizer"*: *"Van zodra we overgaan van een pandemie naar een endemie, dan betekent dat een belangrijke opportuniteit voor ons."* Het feit dat bijkomende dosissen nodig zijn, is *"voor ons vaccin een belangrijke opportuniteit, zowel vanuit het perspectief van de vraag als de prijs"*.

Ook Moderna en Johnson & Johnson gaven in [gesprekken met investeerders](#) hun plannen te kennen om dit jaar nog over te gaan tot meer *"commerciële prijszetting"*. Op een jaarlijkse conferentie van investeerders schatte Johnson & Johnson's Chief Financial Officer, [Joseph Wolk](#), dat ze tegen het einde van het jaar zouden kunnen evolueren naar een prijs *"die meer in overeenstemming is met de commerciële mogelijkheden"*. *"Misschien niet meer dit jaar, maar naar 2022 toe, bekijken we het toch veel meer als een business opportunity"*.

Op een conferentie van Barclays Bank, was het de beurt aan de voorzitter van Moderna, [Stephen Hoge](#), om duidelijk te maken dat de huidige prijslimieten van korte duur zullen zijn: *"Na de pandemie, als we gaan naar wat ik seizoensgebonden epidemieën zou willen noemen, die je zou verwachten met een SARS-CoV-2 virus, zouden we een meer normale prijsstelling verwachten, op basis van de waarde"*, aldus Hoge.

Prijzen matigen onder publieke opinie

Dat de prijzen momenteel nog niet de pan uit swingen, heeft vooral te maken met de druk van de publieke opinie. Bij Pfizer was [CEO Albert Bourla](#) dan wel van meet af aan transparant over hun voornemen om winst te boeken op het Covid-vaccin. Op de vraag of de Amerikaanse farmareus het vaccin tegen kostprijs zou verkopen, antwoordde Bourla onomwonden dat hij dat *"helemaal verkeerd vond. Je moet echt wel heel fanatiek en radicaal zijn om zoiets vandaag te verkondigen"*. Maar exorbitante prijzen durfden ze (nog) niet vragen. Dat zou de publieke opinie niet slikken, besefte ook [Bourla](#): *"Als wij de principes van een open vrije markt zouden toepassen bij de prijsbepaling van het vaccin, dan zouden wij enorme prijzen kunnen vragen en toch alles wat wij produceren kunnen verkopen. Maar dat zou onethisch zijn, denk ik. We zullen het*

niet doen, want dat is echt misbruik maken van een situatie, en de mensen zullen het niet snel vergeten als je dat doet."

De druk vanuit de publieke opinie zette ook andere vaccin-producenten aan tot voorzichtigheid. Het ging hen niet om de winst, wél "om de wereld te redden", klonk het uit de mond van Paul Stoffels van Johnson & Johnson. [De invloedrijkste Belg in farmaland](#) was formeel: *"Wij doen het not for profit. We gaan de vaccins tegen de kostprijs op de markt brengen. Eerst de pandemie oplossen en dan zien we wel. Dit project hebben we in tien dagen op papier gezet, vanuit ons hart. Er is geen slide over hoe we dit op lange termijn winstgevend maken."*

De politieke wereld in de zak van Big Parma?

Aandeelhouders en potentiële investeerders die weerstand zouden vrezen vanuit politieke hoek, mogen volgens de farma-CEO's op hun twee oren slapen. Op een Pfizer Inc Earnings Call sprak Pfizer-CEO [Bourla](#) zijn vertrouwen uit dat er weinig politiek weerwerk zou komen op het moment dat de prijzen opgedreven worden: *"Wij geloven dat de industrie bij het Congres en de publieke opinie veel goodwill heeft gegenereerd, dit dankzij onze inspanningen voor de COVID-19 behandeling en het vaccin. En we hopen dat we op deze goodwill kunnen voortbouwen door samen aan een oplossing te werken, waaronder het leveren van een bijdrage als industrie door middel van wetgeving of uitvoerende actie die resulteert in lagere out-of-pocket kosten voor patiënten"*

Ook de Europese Unie bood zover weinig weerwerk. Niet alleen betaalde de Europese Commissie grofweg de vraagprijs en hevelde ze het investeringsrisico over naar de Europese schatkist, ze liet ook de intellectuele eigendomsrechten volledig in handen van de privésector. Daarenboven blijkt uit de gedeeltelijk gepubliceerde Europese vaccin-contracten dat wanneer de farmaceutische industrie schadeloosstellingen zou moeten betalen voor verborgen gebreken van het vaccin, de lidstaten die bedrijven hiervoor financieel zullen compenseren.

De specifieke bepaling dat de farmabedrijven geen winst zouden boeken "zolang de pandemie duurt", kwam er natuurlijk niet toevallig. De Europese Commissie gaf Big Pharma het recht zélf het einde van de pandemie af te kondigen en te beslissen wanneer het hogere prijzen zou aanrekenen. In de met de Europese Commissie gesloten contracten, verkreeg AstraZeneca het recht om die prijs op te drijven vanaf 1 juli 2021. Dat kan enigszins uitgesteld worden, als *"AstraZeneca te goeder trouw van mening is dat de SARS-COV-2-pandemie nog niet voorbij is"*. Het farma-bedrijf heeft met andere woorden alle kaarten in handen. Met medeweten van de onderhandelende overheden.

Wat bepaalt de kostprijs van een vaccin?

Dit brengt ons bij een zeer belangrijke discussie over de manier waarop de prijzen van geneesmiddelen vandaag steeds meer bepaald worden. Als de farma-CEO's het hebben over "value-based prices", dan wordt de waarde van een geneesmiddel bepaald op basis van de impact van dat geneesmiddel op het leven van de patiënt, op de gezondheidszorg en op de maatschappij. Maar hoe bepaal je die waarde? Hoeveel is een mensenleven waard, of hoeveel zou het kunnen opleveren?

Die waarde is potentieel eindeloos. In zijn [afscheidsinterview](#) zei dokter Dirk Van Duppen hierover het volgende: "*Weet je van welke redenering ze uitgaan bij hun berekeningen? Dat jij bereid bent je huis te verkopen om van kanker te genezen. Een levensjaar schatten ze nu in op 50.000 euro, dus reken maar uit wat een baby redden in hun ogen mag kosten.*" Volgens Dirk Van Duppen is onze gezondheid ons hoogste goed: we hebben er alles voor over, dus ook heel veel geld. Het is dat waar de farmaceutische industrie misbruik van maakt. Ze weet dat zelfs een exorbitant hoge prijszetting de verkoopcijfers bijna nooit beïnvloedt.

Dát verklaart waarom ook vandaag de prijs van het vaccin volledig los staat van de reële ontwikkelingskosten die de firma's erin geïnvesteerd hebben. Die rekenen gewoon de hoogst mogelijke prijs aan die patiënten en de ziekteverzekering bereid zijn te betalen. Dat kan alleen in een maatschappij waarin de farmaceutische industrie alle sleutels in handen heeft om onze gezondheid als een koopwaar te behandelen.

De ongekende gezondheids crisis die we doormaken moet ons er des te meer toe aanzetten het functioneren van de farmaceutische industrie aan te pakken. Die is ongeneeslijk ziek. De pandemie die de wereld vandaag in haar ban heeft, is een universele bedreiging voor de mensheid. We kunnen die strijd maar winnen als ook het antwoord universeel is. Dit zet ons voor de maatschappijkeuze: willen we voor zo'n vitale kwestie afhankelijk blijven van de goodwill van een handvol aandeelhouders van Big Pharma? Of brengen we alle middelen om de pandemie te stoppen in publieke handen? Voor ons is het duidelijk: de mens moet de maatstaf zijn, niet het maximale rendement.

De PVDA roept op om van het COVID-19-vaccin een publiek goed maken dat voor iedereen toegankelijk en beschikbaar is. Ook een Europees Burgerinitiatief, #NoProfitOnPandemic, gesteund door een brede coalitie van ngo's en vakbonden, roept de Europese Unie op om deze weg in te slaan.