

## 1 Resume

Specialet “Når virksomheder må manøvrere i politisk farvand” handler om, hvordan virksomheder kan blive bedre til at forstå og modstå kritik i den offentlige debat. Et stigende antal virksomheder har i de senere år været udsat for kritik i den offentlige debat. En række af disse virksomheder har haft svært ved at forstå de spilleregler, der gælder i den offentlige debat, og har derfor måtte trække sig tilbage som debattens tabere. En konsekvens heraf er, at virksomhederne får sværere ved strategisk at styre deres handlinger.

Specialet giver med udgangspunkt i **issues management** en viden om, hvorfor virksomheder i det hele taget udsættes for offentlig kritik. Ofte skyldes kritikken, at virksomhedens handlinger ikke stemmer overens med de forventninger, interessenter i omgivelserne har til virksomhedens legitime handlerum. Årsagen hertil kan være, at virksomheden har et andet vidensniveau, værdigrundlag eller politikker end dens interessenter. Hvis konflikten bliver for stor, kan det føre til, at interessenterne rejser problemstillingen som et issue i den offentlige debat. Issue vil som regel gennemløbe en proces fra, at det opstår som et problem, til at der bliver foretaget en form for regulering. Virksomheder bør derfor identificere issues så tidligt som muligt i processen, da de derved har mulighed for at påvirke dagsordenen i debatten.

Issues Management teoriens analysedesign er kritisabel som metode til at identificere og agere på issues i den offentlige debat. Derfor opstiller specialet et nyt analysedesign. Dette analysedesign er inspireret af den franske filosof og historiker **Michel Foucault**, der har beskrevet, hvordan mennesker og organisationer over tid afgrænses som subjekter.

Virksomheden er et produkt af dens historie. Virksomheden vil derfor blive bedre til at identificere og agere på issues i den offentlige debat, hvis den studerer de tidligere debatter, den er blevet italesat indenfor. Virksomheden bør her - i tråd med Michel Foucaults tanker - studere tre former for relationer: kommunikationsrelationer, magtrelationer og kapacitetsrelationer.

Virksomheden kan analysere dens **kommunikationsrelationer** ved at studere de diskurser, den over tid er blevet italesat indenfor. Herved kan den opnå en viden om, hvilken betydning interessenterne tillægger den.

---

Virksomheden kan analysere dens **kapacitetsrelationer** ved at studere dens situation ud fra et ressourceperspektiv. Virksomheden får herved en viden om, hvilke behov den kan opfylde hos dens interessenter. Jo væsentligere behov virksomheden kan opfylde, desto større handlerum vil interessenterne anse som legitimt.

Virksomheden kan analysere dens **magtrelationer** ved at studere hvilke interessenter, der har mulighed for at påvirke dens handlemuligheder og vice versa. Virksomheden får hermed mulighed for at prioritere de forskellige issues i debatten og bestemme hvilke interessenter, der specielt skal holdes øje med.

Michel Foucaults begrebsapparat er ikke tidligere anvendt til at studere, hvordan virksomheder skal tackle problemstillinger i den offentlige debat. Specialet analyserer derfor en konkret case: **Parallelimport af lægemidler**. Analysen af parallelimport af lægemidler viser, at virksomheder kan anvende analysedesignet til at identificere de interessenter og issues i den offentlige debat, der kan gå hen og påvirke virksomhedens strategiske handlemuligheder. For en række af de interessenter, der tidligere har deltaget i den offentlige debat, vil højst sandsynligt også i fremtiden være interesseret i, hvad virksomheden foretager sig. Og de forskellige diskurser, som virksomheden tidligere er blevet italesat indenfor, kan anvendes til at udpege nye issues i debatten.

Specialet tilbyder således virksomheder et analysedesign, der inspireret af issues management og Michel Foucaults begrebsapparat, kan ruste dem til at tackle sager i den offentlige debat.

---

**Alle rettigheder til specialet forbeholdes forfatteren. Enhver gengivelse af specialet eller dele heraf er uden forfatterens skriftlige samtykke forbudt ifølge gældende dansk lov om ophavsret. Undtaget herfra er korte uddrag med tydelig kildehenvisning.**

**Kontakt til forfatteren kan ske på følgende adresse:**

**Anders Schroll**

**Ydunsgade 10, 4<sup>th</sup>**

**2200 København N.**

**Telefon 3583 3848**

**E-mail: [asch@lundbeck.com](mailto:asch@lundbeck.com)**

---



---

**INDHOLDSFORTEGNELSE**

<b>1</b>	<b>RESUME .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>INTRODUKTION .....</b>	<b>6</b>
2.1	PROBLEMFOMULERING.....	9
<b>3</b>	<b>ET PUBLIC RELATIONS SPECIALE.....</b>	<b>11</b>
<b>4</b>	<b>ISSUES MANAGEMENT.....</b>	<b>13</b>
4.1	ISSUES MANagements ANALYSEDESIGN.....	16
4.2	KRITIK AF ISSUES MANAGEMENT.....	18
<b>5</b>	<b>UDVIKLING AF EN ANALYSEMETODE .....</b>	<b>21</b>
5.1	DEN TEORETISKE FORSTÅELSESRAMME.....	21
5.2	EMPIRISK ANVENDELSE AF ANALYSEMETODEN .....	31
<b>6</b>	<b>PARALLELIMPORT AF LÆGEMIDLER .....</b>	<b>34</b>
6.1	HVAD ER PARALLELIMPORT?.....	34
6.2	HVAD ER PARALLELIMPORT AF LÆGEMIDLER? .....	36
6.3	LÆGEMIDDELMARKEDETS ORGANISERING.....	37
<b>7</b>	<b>DEBATTEN OM PARALLELIMPORT AF LÆGEMIDLER .....</b>	<b>42</b>
<b>8</b>	<b>PARALLELIMPORTØRERNES KOMMUNIKATIONSRELATIONER. 47</b>	
8.1	DEN UDGIFTSPOLITISKE DISKURS .....	47
8.2	DEN MARKEDSØKONOMISKE DISKURS .....	50
8.3	DEBATTEN OM PARALLELIMPORT UDVIDES .....	60
8.4	DISKURSEN OM IDENTITET.....	61
8.5	DEN ADMINISTRATIVE DISKURS .....	68
8.6	DEN ERHVERVSPOLITISKE DISKURS.....	71
8.7	DEN MARKEDSØKONOMISKE DISKURS .....	77
8.8	DEN UDGIFTSPOLITISKE DISKURS .....	79
8.9	DEBATTEN KULMINERER .....	83
8.10	OPSAMLING .....	92
<b>9</b>	<b>PARALLELIMPORTØRERNES KAPACITETSRELATIONER .....</b>	<b>95</b>
9.1	PARALLELIMPORTØRERNES RESSOURCER .....	95
9.2	PARALLELIMPORTØRERNES KAPACITETER.....	96
9.3	KAPACITETERNES BETYDNING FOR ITALESÆTTELSEN AF PARALLELIMPORT .	97
<b>10</b>	<b>PARALLELIMPORTØRERNES MAGTRELATIONER.....</b>	<b>99</b>
10.1	PARALLELIMPORTØRERNES INTERESSENER .....	99

---

---

10.2	INTERESSEENTERNES MAGT.....	100
10.3	MAGTENS BETYDNING FOR ITALESÆTTELSEN AF PARALLELIMPORT .....	102
<b>11</b>	<b>DISKUSSION AF ANALYSEMETODENS MULIGHEDER .....</b>	<b>105</b>
11.1	METODENS ANVENDELIGHED FOR PARALLELIMPORTØRERNE .....	105
11.2	KAN ANDRE VIRKSOMHEDER FÅ GLÆDE AF ANALYSEMETODEN?.....	107
<b>12</b>	<b>KONKLUSION .....</b>	<b>111</b>
<b>13</b>	<b>LITTERATURLISTE .....</b>	<b>114</b>
<b>14</b>	<b>BILAG .....</b>	<b>116</b>
14.1	BILAG 1 ISSUES I DEBATTEN .....	116
14.2	BILAG 2. AKTØRER I DEBATTEN .....	121
14.3	BILAG 3. ARTIKLER OM PARALLELIMPORT AF LÆGEMIDLER .....	132

---

## 2 Introduktion

Det danske samfund er i bevægelse. Fra at være karakteriseret ved relativt faste sektorer og med klare grænser mellem stat og marked, er grænserne blevet mere flydende. Grænserne mellem det vi tidligere har opfattet som henholdsvis offentligt og privat begynder at blive politiseret og problematiseret. Det er derfor blevet mere komplekst at være virksomhed (Andersen, 1996).

Det er ikke længere en privat sag, hvad en virksomhed foretager sig bag murene, eller hvordan den agerer i forhold til sine omgivelser. Virksomheden mærker i langt højere grad offentlighedens bevågenhed. Der stilles nye spørgsmål til virksomhedens handlinger - spørgsmål der afvejes ud fra forestillinger om, hvordan samfundet bør se ud.

Det er afgørende for virksomheder, at de i videst muligt omfang selv kan tage beslutninger om, hvilke handlinger de skal foretage sig. Hvis en virksomheds ledelse ikke har mulighed for strategisk at styre, hvilken kurs virksomheden skal tage i en årrække frem, så overlades virksomhedens eksistensberettigelse til tilfældighedernes spil.

Virksomheden er traditionelt blevet opfattet og problematiseret ud fra en markedsøkonomisk forestilling. Virksomheden bliver betragtet som en driftsøkonomisk enhed, der allokerer og bearbejder ressourcer på markedet. Og de erhvervsøkonomiske teorier har udviklet ledelsesværktøjer ud fra dette paradigme. Men sådan som det danske samfund ser ud i dag, så kan den markedsøkonomiske forestilling ikke stå alene.

"Der eksisterer en række myter om virksomhed, som fastholder de institutionelle forudsætninger for markedsøkonomien som det helt naturlige udgangspunkt for at beskrive og forstå, hvad den private virksomhed er for en størrelse, hvordan den ejes, ledes, organiseres og afgrænses fra omgivelserne. Tydeligvis er virksomheden et markedsøkonomisk fænomen! Eller hvad?" (Pedersen, 1992, side 15)

Forhandlingsøkonomien er et eksempel på en af de nye teoriretninger, der er under dannelselse, og som forsøger at betragte virksomheden i et nyt lys. Forhandlingsøkonomerne ser på virksomheden som en foranderlig institution. Historisk set er virksomheden blevet tillagt forskellig betydning. Afhængigt heraf er den blevet indpasset i forskellige former for omgivelser og igen blevet tildelt forskellige muligheder for at agere med varierende rationalitet. Inden for

---

den forhandlingsøkonomiske forestilling bliver virksomheden betragtet som følger:

"Virksomheden.....er ikke længere i hovedreglen en driftsøkonomisk enhed sikret ved sin formelle organisation. Til gengæld bliver den en kommunikerende enhed, der deltager i kommunikationen om helhedernes sammenhænge og om sin egen strategiske position og opgave. Virksomhedens driftsøkonomiske kalkuler indordnes helhedernes strategiske målsætninger....Virksomhedernes målsætning, opgaver og funktion bliver del af en forestillet helhed." (Pedersen, 1992, side 16)

For den enkelte virksomhed bliver det derfor afgørende at kunne placere sig selv som en væsentlig aktør i samfundet som helhed. Hvor virksomheden før i tiden blev afgrænset som markedsaktør, så bliver en væsentlig opgave i dag at deltage i den offentlige debat, der sætter rammerne for samfundets problemstillinger, og som definerer grænserne for hvilke aktører, der kan deltage i forhandlingerne om løsningen af samfundets problemer.

Hver eneste dag er medierne fyldt med sager, hvor virksomheder er indblandet. Og sagerne er ikke ligegyldige for virksomhedernes handlemuligheder. Det kan eksempelvis Shell, ØK, Den Danske Bank og Cheminova snakke med om.

Vi kender alle til de mere spektakulære sager som Shells dumpning af boreplatformen Brent Spar, ØK's og Cheminovas salg af sprøjtegifte til tredjeverdenslande eller Den Danske Banks indblanding i Færøbanksagen. Den nu afgangede direktør for Den Danske Bank, Knud Sørensen, har beskrevet det på følgende måde:

"Når sagerne bliver politiske, så bevæger vi os ud i et farvand, hvor vi ikke kan manøvrere. Vi kender ikke spillereglerne og forstår dem heller ikke."(DR-Profilen, 31.3.1998)

Når virksomhedens omgivelser går hen og bliver politiske, så bliver det uklart, hvilke handlinger virksomheden kan foretage. Handlingerne bliver sat til debat – grænserne sat i spil.

Hvis virksomhedens ledelse fortsat strategisk skal kunne styre virksomhedens handlinger, så må den tænke og handle anderledes. Det handler om at forstå og deltage i de politiske debatter, der har indflydelse på virksomhedens

---

handlemuligheder. Men ligesom for Knud Sørensen og Den Danske Bank, så står en række virksomheder uforstående overfor, hvad der foregår i den offentlige debat.

Virksomhederne har efter min mening svært ved at gennemskue den offentlige debat, fordi der sker en transformation fra en markedsøkonomisk diskurs<sup>1</sup> til en offentligheds diskurs. Dette fører til ændringer på flere niveauer med hensyn til, hvordan virksomhederne skal anskue problemerne og agere i forhold til dem.

Inden for den markedsøkonomiske diskurs bliver problemstillingerne diskuteret ud fra virksomhedens synspunkt. Dette er ikke nødvendigvis sådan i den offentlige debat, hvor det oftere er samfundets eller den enkelte borgers synspunkt, som problemerne bliver italesat ud fra. Dette medfører, at argumenter, som inden for den markedsøkonomiske diskurs er legitime, ikke nødvendigvis er legitime i den offentlige debat.

Når problemstillingerne debatteres i offentligheden, så sker der ligeledes en forenkling. Den kompleksitet, som virksomhederne muligvis studerer problemstillingerne ud fra, er således ikke tilstede her. Dette skyldes bl.a., at offentligheden ikke har det samme vidensgrundlag, og derfor ikke kan håndtere denne kompleksitet. Nogle hensyn vil blive valgt frem for andre, og det er ikke sikkert, at det er virksomhedens hensyn, der bliver tilgodeset. Virksomheden kan så råbe lige så højt den vil, om hvor slemt den har det. Den vil ikke blive hørt. For hensynet til virksomheden er ikke på tale.

Inden for enhver diskurs bliver de enkelte aktører tildelt roller alt efter hvilke relationer, der er tale om. Rollerne indeholder forventninger om, hvilken betydning vi spiller i en given situation. Hvilken funktion har vi, hvilket ansvar og handlemuligheder er vi tildelt. Som individer er vi tildelt roller som familiemedlem, samfundsborger, forbruger, kæreste, ven, kollega, nabo etc.

På samme måde som individer tildeles virksomheder bestemte roller, alt efter hvilken diskurs de indgår i. Der kan være tale om arbejdsplads, producent af varer og ydelser, forureningskilde, profitcenter etc. Hvis vi hæver perspektivet fra individ- eller virksomhedsniveau til samfunds niveau, vil de enkelte individer og virksomheder indgå i et utal af komplekse relationer på kryds og

---

<sup>1</sup> I afsnit 4.1.2.1 om Michel Foucaults kommunikationsrelationer gennemgår jeg diskursbegrebet mere udførligt.

---



tværs. Det interessante er her, at det ikke er muligt at overskue alle relationerne på én gang. Når der opstår problemer i et samfund eller ønsker om at forbedre samfundet, så er det ikke muligt at gennemskue, hvilken betydning eventuelle ændrede praksisser vil få. Derfor er det nødvendigt at prioritere mellem de forskellige hensyn. Det ville være perfekt, hvis en positiv ændring i en relation automatisk medførte en positiv ændring i alle andre relationer, men dette er desværre ikke tilfældet.

Lad mig give et eksempel: Når virksomheder bliver betragtet ud fra en forbrugerpolitisk diskurs, så fokuseres der på relationen til deres kunder (forbrugeren). Ofte vil dette medføre, at virksomheden bliver opfattet som den stærke part i denne relation og forbrugeren som den svage. Hvis man fra politisk hold ønsker at ændre praksis i forbindelse med en given problemstilling, vil det derfor ofte blive betragtet sådan, at det er forbrugers interesser, der skal beskyttes som den svage part over for virksomheden som den stærke part. Virksomhedens handlemuligheder vil derfor ofte blive indskrænket, og set i forhold til den forbrugerpolitiske forståelsesramme er der som regel også en god logik forbundet med dette.

Men lad os nu forestille os, at den givne problemstilling derimod bliver opfattet ud fra en erhvervpolitisk diskurs. Her er det ofte den danske virksomhed, der skal beskyttes og plejes i forhold til de store og stærke konkurrenter i udlandet. Her får virksomheden altså rollen som den svage part, der skal beskyttes, og virksomhedens handlemuligheder vil i den situation blive forbedret. Set i forhold til den erhvervpolitiske forståelsesramme, er der ligeledes her som regel en god logik forbundet med dette.

Et gennemgående træk ved de sager, der har været fremme i den offentlige debat, er efter min mening, at virksomhederne har været fast besludte på, at det er den markedsøkonomiske diskurs, som virksomhedernes handlinger skulle debatteres ud fra. De har derfor ikke forstået, når deres handlinger er blevet kritiseret. For ud fra en markedsøkonomisk tankegang er deres handlinger legitime.

## **2.1 Problemformulering**

Jeg ønsker med dette speciale at undersøge, hvordan man kan klæde virksomheder bedre på til at tackle sager, der opstår i den offentlige debat.

Dette ønske leder mig frem til min problemstilling:

---

---

***Hvordan kan virksomheder blive bedre til at tackle de sager i den offentlige debat, der kan få indflydelse på deres strategiske handlemuligheder?***

Jeg lægger med spørgsmålet *hvordan* op til at fremkomme med handlingsanvisninger for virksomheder, der ønsker at blive bedre til at tackle sager i den offentlige debat. Samtidig lægger jeg et strategisk sigte i min problemstilling. Jeg ønsker at gøre virksomheder *bedre* rustede. Mit speciale skal således medvirke til at forbedre virksomhedernes handlemuligheder. Problemstillingen fortæller dog ikke noget om, hvordan jeg skal blive i stand til at komme med disse svar. Jeg står således over for en række teoretiske, empiriske og metodiske valg. Skal mit speciale hovedsageligt løses teoretisk eller empirisk? Og i så fald hvilke metoder skal jeg så anvende? Det er derfor nødvendigt, at jeg operationaliserer min problemstilling.

Jeg har i første omgang valgt at gå deduktivt til værks ved at undersøge, om der findes teorier, der har beskæftiget sig med min problemstilling tidligere. Disse teorier skal gerne give mig et begrebsapparat, som jeg så efterfølgende kan anvende empirisk.

Specialet er afslutningen på min uddannelse i erhvervsøkonomi og dansk på Roskilde Universitetscenter. Specialet skal derfor leve op til de krav, som disse fag stiller. Det er derfor ikke tilfældigt, at jeg studere min problemstilling ud fra et virksomhedsperspektiv. Ligeledes vil valget af empiri afhænge af dets muligheder for at foretage en tekstanalyse. Men ellers vil jeg forsøge at lade problemet styre processen og afgøre, hvilken teori, empiri og metode, jeg undervejs skal gøre brug af.

---

---

### 3 Et public relations speciale

Jeg skriver dette speciale som afslutningen på min uddannelse i public relations på Roskilde Universitetscenter. Specialets emne, problemstilling og teorivalg vil derfor være præget af den forståelse af public relations, der uddannes i her, ligesom specialet vil være præget af både humaniora og samfundsvidenskab.

Der er tale om et integreret speciale. Det har været en stor opgave at tilgodese begge fag, men samtidig mener jeg, at der ligger nogle store kvaliteter i en integration. Jeg har derfor forsøgt at lave ét speciale i stedet for to halve. Dette betyder naturligvis samtidig, at man ikke vil kunne inddele specialet i klart afgrænsede erhvervsøkonomiske og sproglige/kommunikative afsnit. Afsnittene er styret af den erkendelsesproces, som jeg har været igennem i mit forsøg på at besvare specialets problemstilling.

Min uddannelse i public relations kan beskrives på følgende måde:

”Public relations-uddannelsen på RUC er et teoretisk og praktisk studium af private og offentlige virksomheders offentlige relationer. Studiets emneområde er interesse- og meningsdannelse omkring organisationers aktiviteter; både eksterne og interne. Studiet omfatter endvidere de kommunikationsprocesser, der har betydning for interesse- og meningsdannelsen” (Studievejledningen for PR, 1990, side 3, [min understregning])

Ved at fokusere på offentlige relationer og interesse- og meningsdannelse inddrages både den angelsaksiske og den kontinentale public relations tradition. Den angelsaksiske tradition fokuserer på virksomheders relationer til deres interessenter eller ’publics’ (Grunig m.fl., 1984). Herved går public relations således hen og bliver et spørgsmål om at balancere virksomhedens handlinger i forhold til interessenternes særinteresser.

I den kontinentale tradition ligger fokus på virksomhedens relationer til offentligheden. Herved fokuseres der på, at virksomheden indgår i andre typer af relationer end de markedsorienterede, nemlig offentlige relationer. Virksomhedens handlinger bliver derfor ikke alene afgjort ud fra privatøkonomiske interesser, men også ud fra interesser og forestillinger om ’det gode samfund’ (Studievejledningen for PR, 1990, side 27).

---

Jeg er af den opfattelse, at begge traditioner har noget at byde på i public relations studier. Nemlig at der er en række interessenter – også udover de traditionelle markedsøkonomiske – der kan have indflydelse på virksomheders handlemuligheder, og samtidig at det ikke alene er markedsøkonomisk logik, der ligger til grund for interessenternes handlinger, men at det i lige så høj grad sker ud fra forestillinger om, hvordan samfundet bør se ud.

Jesper Højberg og Thomas Blach kommer i PR-Håndbogen frem til en definition af public relations, der indeholder en forståelse af public relations som samfundsmæssige relationer og som relationer mellem en virksomhed og dens interessenter. Jeg har valgt at bringe deres definition af public relations som et billede på, hvordan jeg opfatter public relations:

“Public relations er en ledelsesdisciplin, som analyserer, tilpasser og udvikler alle de gensidige samfundsmæssige relationer mellem en organisation og dens in- og eksterne interessenter via målrettet kommunikation.” (Højberg m.fl., 1989, side 20)

Højberg og Blach kommer ligeledes i deres definition af public relations ind på, at der er tale om en ledelsesdisciplin. Dette ser jeg som en væsentlig forudsætning i forhold til min problemstilling. For da det som regel er ledelsen, der formulerer virksomhedens strategi, så må virksomhedens public relations overvejelser og handlinger udformes af eller i samarbejde med ledelsen. Ellers vil den ønskede sammenhæng mellem pr og strategien ikke få den ønskede synergi internt i virksomheden.

---

---

## 4 Issues management

Ud fra deisen om at man ikke skal gå over åen efter vand, startede jeg med at undersøge, om der inden for public relations litteraturen var nogle tilgange, som jeg kunne anvende til at løse min problemstilling. Hurtig fandt jeg frem til issues management, der fremstod med en række interessante overvejelser.

Issues management fokuserer nemlig på, hvordan virksomheder kan undgå, at sager i den offentlige debat får indflydelse på deres handlemuligheder. Issues management kan som en public relations disciplin defineres på følgende måde<sup>2</sup>:

”Systematic identification and action regarding public policy matters of concern to an organization” (Public Relations Society of America, 1987, side 9)

Issues management handler om at etablere en platform, hvorfra virksomhedens ledelse kan blive i stand til strategisk at lede virksomheden. Det handler om at give ledelsen værktøjer til at forstå og agere i forhold til virksomhedens interesser og relevante issues i omgivelserne.

Issues management har sine rødder i USA og slog som teoriretning for alvor igennem i sidste halvdel af 80erne. Her udkom bøgerne ”Issues Management” af Joseph F. Coates (1986) og ”Strategic Issues Management” af Robert L. Heath (1988). Hovedtanken i disse bøger er, at det er afgørende, at virksomheder så tidligt som muligt opdager hvilke mulige temaer og problemstillinger, der kan komme på offentlighedens dagsorden, og så forsøger at præge debatten i en hensigtsmæssig retning. Det sidste skud på stammen inden for issues management er Robert L. Heaths reviderede udgave af ”Strategic Issues Management” fra 1997. Det er denne bog, der er min primære kilde.

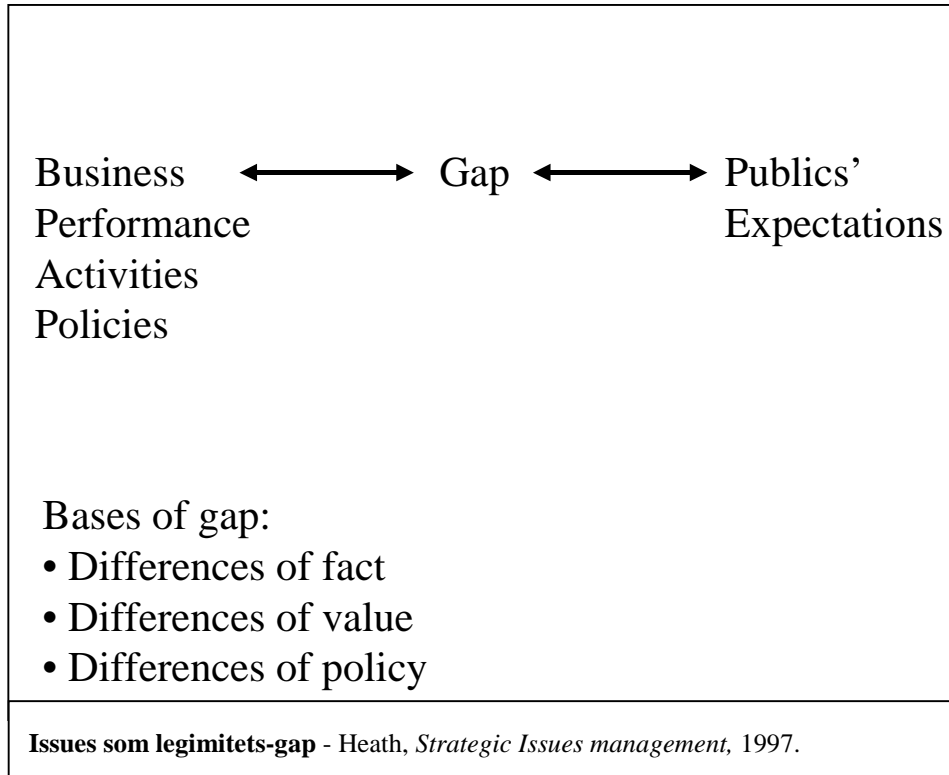
Issues management kan ses som en supportfunktion til strategilægningen i virksomheden. Hvor de traditionelle strategiske teorier behandler markedet og markedets interesser, så går issues management videre og undersøger interessenterne i forhold til hele samfundet. Issues management tager

---

<sup>2</sup> Inden for issues management eksisterer der forskellige opfattelser af, hvorvidt issues management skal ses som en pr-disciplin eller som en funktion i sig selv. Se eksempelvis Heath, *Strategic Issues Management*, 1997. Denne diskussion er efter min mening af mindre betydning for mit speciale, hvorfor jeg har valgt at fastholde issues management som en public relations disciplin.

---

udgangspunkt i, at der ofte er et 'gap' mellem virksomhedens egne interesser og dens interessenters. Dette beskriver de som et 'legitimitets-gap'.



Med legitimitets-gap menes, at der opstår en tvist mellem det, som virksomhedens foretager sig, og det som interessenterne havde forestillet sig som legitime handlemuligheder. Uoverensstemmelsen kan skyldes, at virksomheden og interessenterne ikke har det samme vidensniveau at lægge til grund for deres vurderinger og handlinger. Det kan også være, at de bedømmer handlingerne ud fra forskellige værdier eller politikker.

Et issue er en omtvistelig problemstilling, der knytter sig til, hvordan forskellige interessenter opfatter facts, værdier eller bestemte former for politikker. I dette speciale har jeg valgt at bibeholde det engelske ord issue, da jeg ikke mener, at der umiddelbart eksisterer et dansk ord, der rummer samme betydning. Hvis man ønsker en dansk oversættelse, vil det nærmeste begreb formentlig være *stridspunkt*.

Et issue er ikke bare en sag, som nogle interessenter interesserer sig for. Når en sag går hen og bliver et issue, så må der være mindst to forskellige parter med forskellige forestillinger om, hvordan en bestemt problemstilling skal forstås og løses. Over tid vil en løsning blive accepteret frem for en anden.

”An issue is a contestable point, a difference of opinion regarding fact, value or policy the resolution of which has consequences for the organization’s strategic plan. It is a matter of concern that results from what is thought to be true (factual), of value, or wise policy” (Heath, 1997, side 84).

Issues er ikke bare trends eller vage grunde, men derimod omtvistelige knudepunkter, der har at gøre med interessenternes egeninteresse (altruisme kan være interessentens egeninteresse), og som leder dem til at støtte eller angribe bestemte organiserede handlinger eller politikker. Derved bliver det afgørende for en virksomhed ikke alene at undersøge hvilke issues, der kan komme op i debatten, men ligeledes at have en god forståelse af virksomhedens interessenter.

”... issues monitors should define key publics, not based on demographics but on opinion positions people hold, their issue involvement, and their communication patterns” (Heath, 1997, side 85)

De argumenter, som interessenterne lægger til grund i en bestemt debat, kan sagtens i virksomhedens øjne være grundløse, forkert definerede, uprøvede eller inkonsistente. Alligevel kan de have vital betydning for virksomhedens fremtid. Det væsentlige er, om interessenterne opfatter argumenterne som legitime (Heath, 1997, side 82).

Issues management har til formål at finde frem til de facts, præmisser og værdier, som nøgleinteressenterne anvender, og hvilke konklusioner de drager af dem. Oftest vil den brede offentlighed have relativt lidt viden om eller interesse i de sager, som har betydning for virksomhedens succes. Når man åbner en avis vil det derfor også være nøgleinteressenterne, der udtaler sig og forsøger at sætte dagsordenen.

Issues management teoretikerne mener, at issues som regel gennemløber en bestemt proces, fra at de opstår som en ide eller et problem, til at issueet medfører en eller anden form for indgriben eller ændring (ofte skal dette ses som en lovændring).

---

---

R. P. Ewing har eksempelvis beskrevet processen gennem fem stadier (Ewing (1980) i Heath, 1997, side 96):

1. Et problem rejses. Der opstår en forestilling om, at der eksisterer et problem. Der er et 'gap' mellem det, man oplever, og det som man havde forventet.
2. Det andet stadie opstår, når problemet får et navn og bliver tematiseret.
3. I tredje fase tager medierne issue op. (som regel er stadierne 2 og 3 uadskillelige). Kritikere navngiver issue, giver det et slogan og gør issue synligt. Dette sker specielt ved, at det får mediernes opmærksomhed.
4. Det fjerde stadie fremkommer, når interessegrupper opdager issue og gør det til deres eget. I nogle tilfælde er det interessegrupper, der rejser issue og gør dem synlige. I andre tilfælde udvikles issue af en eller et par personer og må derefter først adopteres af en interessegruppe.
5. Det femte stadie er nået, når lovgivende eller regulerende myndigheder diskuterer issue og formulerer politikker på baggrund af det.

Denne proces er årsag til, at issues management teoretikerne opfordrer virksomheder til at analysere offentlig debat om issues så tidligt som muligt og på en proaktiv måde, i stedet for at lade reaktive strategier begrænse en virksomheds handlemuligheder. Der arbejdes ud fra deisen om, at de, der definerer issue, ofte er dem, der vinder debatten.

#### **4.1 Issues managements analysedesign**

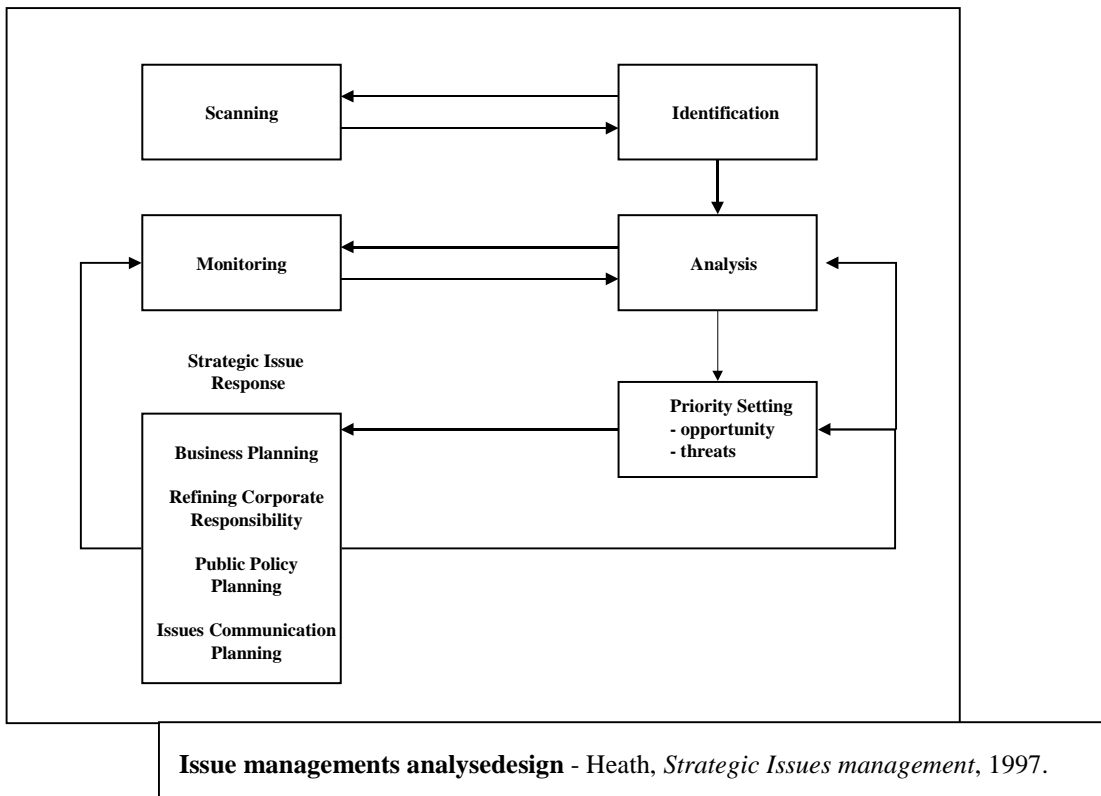
Virksomheder har behov for at kende deres omgivelser, hvis de skal blive bedre i stand til at gennemføre strategisk planlægning. Virksomheden må kende til de meninger, der omgiver den, og som har indflydelse på dens handlemuligheder. Det handler om så vidt muligt at ruste sig mod uvisheden.

Ingen virksomhed har ressourcer til at identificere, analysere og reagere på ethvert issue, der melder sig i debatten. Analyser af issues er derfor nødt til at være strategiske. Det handler om at vurdere dels i hvor høj grad det enkelte issue kan få indflydelse på virksomhedens strategi, dels hvilke handlemuligheder virksomheden har til at reagere på det.

Issues management teorierne forsøger at opstille et analysedesign, der kan ruste virksomhederne mod uvished. Nedenstående model er et eksempel på et sådant analysedesign (Heath, 1997, side 90):

---





I første omgang handler det om at *identificere*, hvorvidt der eksisterer et problem, som kan få betydning for virksomhedens strategi. Issues Management teorien tilbyder her *skanning* som et redskab til en sådan identifikation. At skanne den offentlige debat sammenlignes med at overvåge en radarskærm. På dette niveau i analysen fokuseres der på at udpege væsentlige udviklingstræk i omgivelserne. Man er her mindre interesseret i at vurdere, hvorvidt der er tale om potentielle muligheder eller trusler, eller om en bestemt tendens er flygtig eller er kommet for at blive. Det handler udelukkende om at udpege begyndelsespunkter for ændringer i nøgleinteressenternes meninger. Disse begyndelsespunkter skal anvendes til ekstrapolere<sup>3</sup> udviklingen i meningsdannelsen, således at man kan forudsige den fremtidige udvikling af et issue.

Det er svært at sige, hvor et bestemt issue opstår. Nogle gange tager issue sit udspring i perifere tidsskrifter, som man ikke havde skænket nogen tanke. Men en sikker generalisering er, at på det tidspunkt hvor issue diskuteres i de landsdækkende aviser eller elektroniske medier, så er det sat på dagsordenen.

<sup>3</sup> Ekstrapolation er et matematisk udtryk, der betyder, at man beregner værdier, som ligger uden for en serie af værdier, som man kender.

”An issue should be placed into the company issues monitoring system only after it meets three criteria: (a) It is listed in standard indexes, suggesting that journalists have come to believe that it is legitimate and worth general public discussion. (b) A case can be made that the issue will threaten company operations or offer opportunity for market advantage. (c) The issue is associated with at least one identifiable group (whether business, government, or activist) that has the track record, or the potential, of bringing it to the legislative agenda.” (Heath, 1997, side 93f)

Når virksomheden har identificeret et issue, så går virksomheden i gang med at *overvåge* (monitore) dets udvikling. Overvågningen handler om at følge issueet frem til, det bliver associeret med organiserede og magtfulde interessenter, der har potentiale til at fastholde debatten og presse issueet til en bestemt afgørelse; eksempelvis ændrede love eller reguleringer. Virksomheden skal være på forkant med udviklingen, og en del af overvågningsarbejdet går derfor også ud på at kunne forudsige et bestemt issues udvikling.

Overvågningsarbejdet går hånd i hånd med generelle *analyser* af de økonomiske, sociologiske og politologiske sammenhænge, som issueet indgår i, ligesom argumenterne i debatten gennemgås for konsistens og kohærens. (Heath, 1997, side 104ff).

På baggrund af virksomhedens overvågning og analyser vurderes de forskellige issues i debatten i forhold til deres (forventede) indflydelse på virksomhedens strategiske handlemuligheder, og de *prioriteres* herefter. Samtidig udarbejdes handlingsplaner for, hvordan virksomheden vil reagere på issueet. Der er både tale om virksomhedens kommunikation og vurderinger af, om virksomheden må ændre sin strategiske planer, opfattelser af sociale ansvar etc.

Ifølge issues management teorien skulle skanning af den offentlige debat, overvågning og analyse af potentielle issues, samt prioritering af bestemte issues give ledelsen et pusterum, så de kan nå at reagere, inden det er for sent, og issueet eksempelvis går hen og skaber en krisesituation.

## 4.2 Kritik af issues management

Issues management teorien foreskriver, at virksomheder uvægerligt vil møde interessenter i deres omgivelser, som stiller spørgsmål til deres handlinger. Der

---

---

opstår et legitimitets-gap mellem det, som omgivelserne forventer, at virksomheden legitimt vil kunne foretage sig, og så de handlinger virksomheden foretager sig. Dette gap mellem reel og forventet handlen kan betyde, at interessenterne rejser issue i den offentlige debat. Og udfaldet af debatten kan medføre en form for regulering af virksomhedens handlemuligheder.

Issues management teorien peger efter min mening på noget væsentligt i forhold til den udfordring, som virksomheder i det moderne samfund står over for. Og der er ingen tvivl om, at issues management har gjort mange virksomheder opmærksomme på behovet for at følge med i den offentlige debat. Men når det kommer til teoriens analysedesign, mener jeg, at teorien viser sin svaghed.

Issues management bygger på et naturvidenskabeligt forskningsideal, der har sin fornemste opgave i at kunne forudsige hændelser i fremtiden. Issues management teoretikerne er af den opfattelse, at virksomheden kan overskue sin omverden som objektiv og kalkulerbar. På den baggrund skulle det være muligt for virksomheden at kunne skanne og overvåge issues i den offentlige debat og så forudsige forløbet af debatten.

Hvis man ønsker at klæde sig på til at tackle issues i debatten, så må man lære interessenternes værdier og holdninger at kende, således at man kan forebygge, at der opstår et gap mellem reel og forventet handlen. Men her mener jeg, at skanning og overvågning er for overfladiske redskaber. Værdier og holdninger er nogle dybereliggende lag, der ikke bare vil kunne fremvises ved at skanne og overvåge interessenternes argumenter vedrørende et bestemt issue. Her må der mere omfattende analyser til. Marianne Antonsen og Inger Jensen (1992) kommer med en lignende kritik:

”The method of issues management described in public relations literature can be seen as an effort to avoid reacting too late to specific emerging agendas in the public. However, a deeper understanding of public relations might be arrived at by examining the underlying traits and transformation of legitimate agents, actions and values. It would lead to a more fundamental and coherent understanding than the one obtained by scanning and monitoring actual opinions and debates at the surface” (Antonsen m.fl., 1992, side 150f)

---

---

Efter min mening kan det i det hele taget være svært objektivt at skanne og overvåge den offentlige debat. Vi lever i et komplekst og turbulent samfund. Der vil være kolossalt mange tendenser, meninger og sager, som vil fremstå som relevante, og man må derfor allerede på dette tidspunkt prioritere, hvad det er, man vil være på vagt over for. Hvilke typer af sager og debatter er vigtige for vores virksomhed? Hvilke interesser skal vi holde øje med? etc. Denne forforståelse af virksomhedens situation kommer issues management teorien ikke ind på, men den bliver derimod taget for givet. Man er af den overbevisning at stillbilleder på en radarskærm kan udpege det væsentlige for én.

En række af de personer, der har skrevet om issues management, er praktikere. De har haft et ønske om at give nogle af de erfaringer videre, som de har fået gennem et langt liv. Og der er ikke nogen tvivl om, at der er tale om eksperter på dette område.

Som ekspert vil meget af det, man foretager sig, foregå ud fra ens intuition.<sup>4</sup> Det falder naturligt, at en problemstilling skal løses på en bestemt måde – det sidder på ryggraden. Men ønsker man at formidle den viden videre til andre, som det er hensigten med en teori, så skal man først afdække den tavse viden, som ligger til grund for ens handlinger. Man kan derfor godt forestille sig, at folkene bag issues management teorien anvender skanning og overvågning i deres arbejde. Og det derfor er naturligt for dem at beskrive deres arbejde ud fra disse metoder. Men i virkeligheden er det deres tavse viden, der er mere interessant.

Samtidig er tanken om, at man gennem ekstrapolation skal kunne forudsige udviklingen i interessenternes meninger problematisk. Meninger er ikke noget, man bare kan sætte på formel. Og det er tvivlsomt om udviklingen er lineær. Fremtidsforskerens forudsigelser vil derfor være stærkt risikobehæftede.

Jeg mener derfor, at issues management er en teori, der fokuserer på væsentlige problemstillinger, som de fleste virksomheder må forholde sig til. Men det analysedesign, som teorien tilbyder, er kritisabelt. Hvis virksomheder skal blive bedre til at tackle sager i den offentlige debat, så mener jeg, at der inden for public relations og ikke mindst issues management bør udvikles nogle bedre analysemetoder. Jeg må derfor selv trække i arbejdstøjet.

---

<sup>4</sup> For en mere udførlig beskrivelse af eksperter og den menneskelige læreproces, se eksempelvis: Flyvbjerg, *Rationalitet og Magt*, 1991.

---

---

## 5 Udvikling af en analysemetode

I dette kapitel vil jeg forsøge at udvikle en analysemetode, der kan gøre virksomheder bedre i stand til at forstå, hvorfor issues opstår i den offentlige debat. Issues management teorien formulerede problemstillingen som et legitimitets-gap mellem virksomhedens handlinger og interessenternes forventninger. En analyse skal derfor forsøge at belyse forholdet mellem interessenternes forventninger og virksomhedens handlinger.

### 5.1 Den teoretiske forståelsesramme

Videnskabsteoretikeren Søren Kjørup beskriver teoriens definerende og afgrænsende funktion som et generelt træk ved videnskabeligt arbejde (Kjørup, 1996). Han påpeger, at ikke blot de syntetiserende tolkninger i analysen, men også det overhovedet at udpege kendsgerninger uvægerligt vil være knyttet til en teoretisk forforståelse.

”Man kan ikke skabe en syntese uden at have en almen forståelsesramme – en teori – at sætte alle de forskellige kendsgerninger ind i. Men man kan heller ikke konstatere at noget er en kendsgerning uden at se den i forhold til en bestemt forståelsesramme” (Kjørup, 1996, side 150)

Ifølge Kjørup fungerer teorien således ikke blot som en overordnet forståelsesramme i det tolkende arbejde, men også som et parameter for, hvornår noget kan betegnes som en virkelig kendsgerning, det vil sige en observation, der kan tilskrives et særligt betydningsindhold.

Min forforståelse vil influere på det, som jeg studerer, såvel på definitionen og udvælgelsen af de empiriske data som på tolkningen og syntetiseringen af dem. Hvis jeg skal opstille en analysemetode til at forstå, hvorfor issues opstår i den offentlige debat, så kan min teoretiske forforståelse udgøre ledetråden.

Ifølge Søren Kjørup udgør teorien netop *kriterier for væsentlighed* på flere niveauer i det videnskabelige arbejde, idet den teoretiske forforståelse udgør forskerens grundlag for at skelne mellem væsentligt og uvæsentlig. Det gælder ikke kun i den tolkende proces, men i alle faser af den videnskabelige undersøgelse. Det drejer sig både om de spørgsmål, der bør tages op, de aspekter af spørgsmålene, der bør fremhæves, såvel som de kilder, der bør tillægges særlig vægt (Kjørup, 1996, side 149).

---

Jeg har derfor undersøgt, om jeg med udgangspunkt i en anden samfundsvidenskabelig eller humanistisk teori vil kunne opstille et begrebsapparat, der kan anvendes som ledetråd for min analysemetode. Jeg fandt i min søgen frem til den franske filosof og historiker Michel Foucault.

Ledetråden i Michel Foucaults arbejde har været at undersøge, hvordan mennesker i de vestlige kulturer over tid er blevet afgrænset som subjekter (Foucault, 1982, side 208). I afgrænsningen af mennesket som subjekt indgår bestemte forestillinger hos omgivelserne om, hvilke handlinger det enkelte menneske kan foretage sig. Menneskets legitime handlerum konstitueres således i dets relationer med omgivelserne.

Jeg mener, at denne tankegang med fordel kan føres over på studier af, hvordan virksomheder skal tackle sager i den offentlige debat. For det er jo netop formålet med min analysemetode at blive i stand til at forstå, hvilket handlerum omgivelserne stikker ud i deres afgrænsning af virksomheden.

### **5.1.1 Hvordan skal analysen gribes an?**

Michel Foucault skriver sig op imod den moderne videnskabs forskningsideal. Han betragter mennesket som et stadigt produkt af historiske og sproglige processer, og tager derfor afstand fra opfattelsen af mennesket som en ahistorisk eller førsproglig størrelse. Samtidig er intet i historien på forhånd givet. Intet besidder en sandhed, før det tildeles en sådan gennem sproget. Videnskaben bør derfor ikke stræbe efter at afdække de historiske tings førsproglige identiteter, men derimod søge at indkredse de historiske processer, der former og omformer vores sprog og viden om disse ting (Foucault, 1984, side 80). Ifølge Foucault er det nemlig igennem disse historiske processer, at mennesket gives en identitet.

Foucaults metode er velegnet til at studere aktuelle problemstillinger, fordi han så at sige vender traditionel historisk analyse på hovedet i en interesse for nutiden: Hvor traditionel historisk analyse søger at forstå fortiden set fra nutiden, søger Foucault at forstå nutiden på baggrund af fortiden i form af de historiske praksisser, som har været afgørende for, at nutiden er kommet til at se ud, som den gør. Foucault er således kun interesseret i historien i den udstrækning, at den bidrager til forståelsen af nutiden. Foucault omtaler også sit projekt som en 'history of the present' (Flyvbjerg, 1991, side 98ff).

---

---

Hvis jeg skal finde frem til, hvilke forventninger som omgivelserne har til en virksomhed, så skal jeg beskrive den historiske proces, hvori den er blevet afgrænset som et handlende subjekt.

### **5.1.2 Hvor skal fokus ligge i analysen?**

Foucault taler om, at der er tre former for relationer mellem mennesket og dets omgivelser, der har indflydelse på afgrænsningen af mennesket som subjekt. Der er tale om kommunikationsrelationer, kapacitetsrelationer og magtrelationer.<sup>5</sup> Der er derfor behov for analyse af alle tre former for relationer.

#### **5.1.2.1 Kommunikationsrelationer**

I *kommunikationen* mellem det enkelte menneske og omgivelserne transformeres information gennem sprog, tegn etc. Gennem denne transformationsproces bliver aktørerne i relationen og verden omkring dem tillagt en bestemt betydning.

Virksomheden bliver således i kommunikationsrelationen tillagt en bestemt betydning hos interessenterne.

Foucault tillægger diskursen<sup>6</sup> en central placering i forhold til, hvordan mennesker afgrænser og forstår forhold i verden. Diskursen er det sproglige meningsfelt, de mentale strukturer, vi handler og erfarer ud fra (f.eks. den medicinske diskurs, den økonomiske diskurs etc.). Virkeligheden er for kompleks og kaotisk til, at vi kan overskue alle forhold og relationer på en gang. Derfor inddeler og grupperer vi verden i forskelle og ligheder mellem subjekter og objekter, årsager og virkninger, inde og ude, oppe og nede.

“Whenever one can describe, between a number of statements, such a system of dispersion, whenever, between objects, types of statements, concepts, or thematic choices, one can define regularity (an order, correlation, position, functioning, transformation), we will say, for the sake of convenience, that we are dealing with a discursive formation,”  
(Foucault, 1972, side 38)

---

<sup>5</sup> Denne tredeling kan sammenlignes med Jürgen Habermas’ opdeling i person, samfund og kultur. Se eksempelvis Thyssen, *Kommunikation, kultur og Etik*, 1994.

<sup>6</sup> Foucaults diskursbegreb har mødt bred anerkendelse i både sociologiske og lingvistiske kredse. Måske er hans begreb netop bredt anvendt, fordi det bygger bro mellem den sociologiske og den lingvistiske diskurstradition. For en gennemgang af forskellige tilgange til diskursbegrebet og diskursanalyse kan jeg henvise til: Langer, *The Concept of Discourse in the Analysis of Complex Communication Events*, 1998.

---

---

I kommunikationsrelationerne bliver det enkelte individ således tillagt betydning i forhold til de diskurser, som han eller hun italesættes indenfor. I en given situation kan han eksempelvis blive italesat som patient inden for en medicinsk diskurs. I en anden situation kan han blive italesat som samfundsborger inden for en samfundsøkonomisk diskurs. Og i en tredje situation italesat som studerende inden for en uddannelsesdiskurs osv. Der er i alle tilfælde tale om den samme fysiske person. Men der er stor forskel på den betydning, som han bliver tillagt i de forskellige situationer, samt hvilket handlerum han derved forventes at blive tillagt.

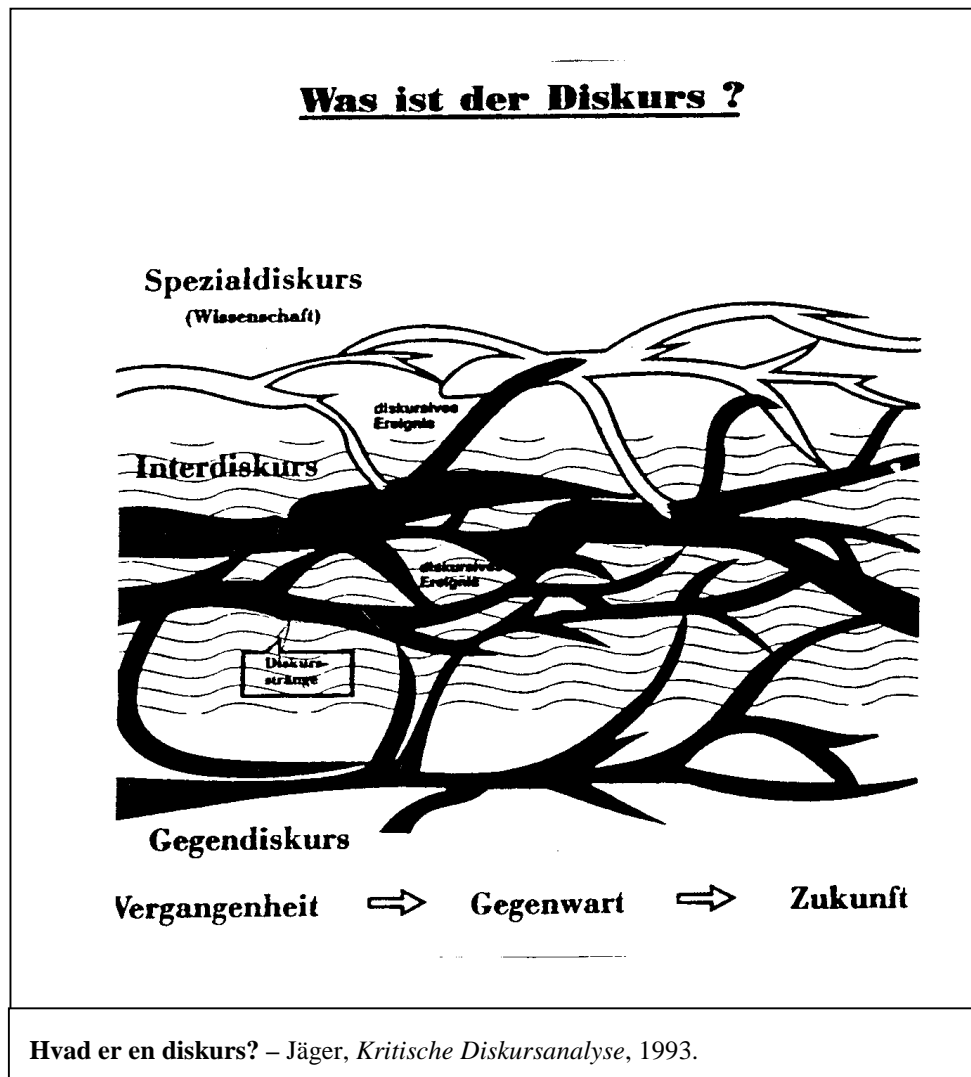
Hvis jeg skal overføre denne tankegang til afgrænsningen af den enkelte virksomhed, så må det handle om, at virksomheden bliver tillagt forskellig betydning alt efter hvilken diskursiv sammenhæng, den indgår i. Hvis virksomheden således bliver betragtet inden for en miljødiskurs, så bliver dens handlinger afvejet ud fra, om de er skadelige for miljøet eller ej, hvorimod virksomhedens handlinger inden for en markedsøkonomisk diskurs vil blive betragtet ud fra dens økonomiske rentabilitet. Den samme handling – eksempelvis Shells dumpning af boreplatformen Brent Spar – vil således blive tillagt forskellig betydning inden for disse to diskurser.

Hvis en virksomhed derfor ønsker at forstå hvilken betydning, som omgivelsernes interesser tillægger den, så vil det handle om at identificere de diskurser, som virksomheden over tid er blevet italesat indenfor. I relation til issues management teoriens tanke om, at de, der definerer issue, ofte er dem, der vinder debatten, kan man overføre tanken til, at de, der sætter diskursen for debatten, ofte er dem, der vinder debatten.

I den offentlige debat er de enkelte aktører som oftest ikke opmærksomme på diskurserne. Diskursen er den referenceramme, som problemerne bliver diskuteret ud fra. Den ligger bag debatten og kan ses som 'hjemmel' for aktørernes påstande. Samtidig vil en avisartikel ofte indeholde elementer fra flere forskellige diskurser. Hvis virksomheden ønsker at studere den offentlige debat, vil den derfor som regel ikke møde 'rene' diskurser, men derimod forskellige diskurselementer. Disse diskurselementer vil over tid danne nye offentlige diskurser, som en bestemt virksomhed vil blive forstået ud fra. Nedenstående model kan beskrive, hvordan diskurserne hvirvles sammen i den offentlige debat, og hvordan nye derved opstår. Modellen er udviklet af Siegfried Jäger fra Duisburger-skolen i Tyskland, der i sit arbejde er stærkt inspireret af Michel Foucaults tilgang til diskursanalyse (Jäger, 1993).

---





Når jeg vil undersøge, hvordan virksomheden er afgrænset som subjekt, skal jeg altså undersøge hvilke diskurser, virksomheden er blevet italesat indenfor.

### 5.1.2.2 Kapacitetsrelationer

Alle virksomheder bliver ikke opfattet ens. Derfor kan der også være handlinger som én virksomhed kan foretage sig, og som andre ikke kan. Dette har noget at gøre med de kapaciteter, som virksomheden har til rådighed.

Med et menneskes *kapaciteter* menes evnen og muligheden for at forarbejde, anvende og forbruge naturens ressourcer – en evne der stammer direkte fra menneskets egen krop eller de instrumenter, den enkelte har til rådighed. (Foucault, 1982, side 217).

---

Hvis man skal overføre denne tankegang til afgrænsningen af virksomheders identitet, så handler det om, at virksomheden gennem de ressourcer og evner (økonomiske, teknologiske, menneskelige etc.), den har til rådighed, kan udvikle og forarbejde produkter, som omgivelserne har brug for. Men samtidig kan denne proces føre til negative omstændigheder så som forurening. Dette vil så blive afvejet i relationen.

Michel Foucault påpeger, at økonomisk teori og historie har udviklet gode instrumenter til at studere kapacitetsrelationerne. Han har derfor ikke selv brugt tid på specifikt at studere denne form for relationer. (Foucault, 1982, side 209). Efter min mening er det oplagt at sammenligne en virksomheds kapacitetsrelationer med den teoriretning, der inden for erhvervsøkonomisk teori går under navnet "The resource-based view of the firm" (Grant, 1996, side 115).

Inden for ressourceperspektivet defineres en virksomheds kapaciteter som dem, der opfylder kundens behov eller sikrer en efficient måde at tilvejebringe disse behov på (Grant, 1995, side 127). I forhold til min problemstilling vil jeg udvide perspektivet fra kunden til alle virksomhedens interessenter. Virksomhedens kapaciteter er således dem, der opfylder et behov hos virksomhedens interessenter.

Virksomhedens kapaciteter skabes i et samspil mellem virksomhedens ressourcer. Ressourcerne anses som fundamentet for virksomhedens indtjeningssevne, og de spiller derfor en central rolle i virksomhedens strategilægning.

"When the external environment is in a state of flux, the firm itself in terms of its bundle of resources and capabilities may be on much more stable basis on which to define its identity." (Grant, 1995, side 115f)

Virksomhedens ressourcer kan inddeles i tre typer: materielle, immaterielle og menneskelige (Grant, 1995, side 121f). De *materielle ressourcer* er de finansielle og fysiske aktiver, som virksomheder har til rådighed. De *immaterielle ressourcer* er mere uhåndgribelige og dækker over forhold som omdømme og teknologier. De *menneskelige ressourcer* er de enkelte medarbejders evner, viden og beslutningsdygtighed.

---

Virksomhedens kapaciteter spiller en afgørende rolle i omgivelsernes afgrænsning af virksomhedens handlerum. Alt efter hvilke behov den enkelte virksomhed kan dække, vil interessenterne udstikke legitime handlerum. Lægemiddelindustrien har eksempelvis et større handlerum i forbindelse med forsøg på dyr end den kosmetiske industri.

Virksomhedens kapaciteter afvejes i forhold til andres kapaciteter. Hvis virksomheden skal betyde noget særligt for interessenterne, så må den opfylde behov, som andre ikke er i stand til eller har sværere ved at opfylde. Virksomhedens ressourcer skal derfor ikke være tilgængelige for alle.

Hvis en virksomhed skal forstå, hvordan dens handlemuligheder skabes i relation til dens omgivelser, så må den således også undersøge hvilke kapaciteter, den har.

### **5.1.2.3 Magtrelationer**

*Magtrelationerne* er de relationer, der inddeler mennesker og organisationer over og under hinanden. Og magtrelationerne medfører, at nogle mennesker igennem deres handlinger kan påvirke andres handlinger.

”...What defines a relationship of power is that it is a mode of action which does not act directly and immediately on others. Instead it acts upon their actions; an action upon an action, on existing actions or on those which may arise in the present or the future” (Foucault, 1982, side 220)

Magtrelationerne afgrænser således relationens aktører i forhold til, hvilke handlinger de kan foretage med henblik på at modificere hinandens handlinger.

Hvis jeg skal overføre denne tankegang til virksomheden, handler det om, at den enkelte virksomheds handlinger begrænses af andre aktører, ligesom virksomheden selv har mulighed for at påvirke deres handlinger.

I en analyse af virksomhedens magtrelationer må det derfor handle om at studere, hvordan forskellige interessenter kan begrænse virksomhedens handlinger og vice versa.

I arbejdet med at prioritere hvilke issues, som virksomheden skal lægge vægt på, vil en analyse af virksomhedens magtrelationer være en god metode. De

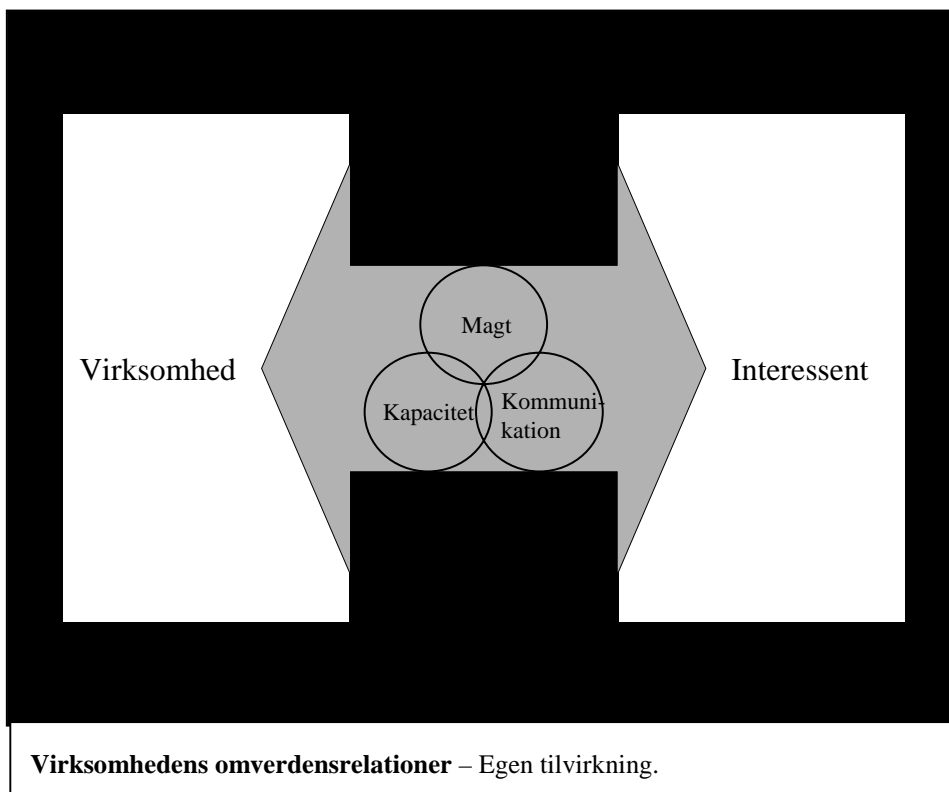
---

issues, der bæres frem af magtfulde interessenter, skal således prioriteres højere end issues, der bringes frem af mindre magtfulde interessenter.

#### 5.1.2.4 *Relationernes indbyrdes afhængighed*

Det er vigtigt at fastslå, at der ikke er tale om tre autonome former for relationer. Der er tale om tre typer af relationer, der altid overlapper og gensidigt understøtter hinanden (Foucault, 1982, side 218). Man kan således sige at afgrænsningen af den enkelte virksomhed dannes i spændingsfeltet mellem de kapaciteter, den har til rådighed, de over- og underordningsforhold den indgår i med andre, samt de diskurser den italesættes indenfor.

Det skal ligeledes stå klart, at forholdet mellem disse tre former for relationer hverken er universelt eller statisk. I nogle sammenhænge kan den ene relation således have større betydning end de andre, ligesom deres indbyrdes forhold kan have en forskellig karakter. I nedenstående model har jeg opstillet relationerne mellem en virksomhed og en interessent. Virksomheden vil indgå i relationer med en række interessenter, der til sammen vil afgrænse virksomhedens handlerum:



I forhold til min problemstilling er det kommunikationsrelationen, der er i centrum. Det handler om at undersøge, hvorledes virksomheder i den offentlige debat bliver italesat inden for bestemte diskurser og derved bliver tillagt et bestemt handlerum. Men samtidig må jeg ikke glemme de to andre relationstyper, da årsagen til at et issue opstår i debatten, meget vel kan være ændrede forhold i kapacitets- eller magtrelationerne.

Jeg har i det følgende opstillet et begrebsapparat ud fra Michel Foucaults metode, som jeg kan anvende som ledetråd i min analyse:

1. At se på den historiske proces, der har gjort virksomheden til det, den er i dag.
2. At undersøge virksomhedens kommunikationsrelationer ved at analysere hvilke diskurser, som virksomheden over tid er blevet italesat inden for, og hvilken betydning som interessenterne derved har givet virksomheden.
3. At undersøge virksomhedens kapacitetsrelationer og sammenholde disse med interessenternes offentlige italesættelse af virksomheden.
4. At undersøge virksomhedens magtrelationer og sammenholde disse med interessenternes offentlige italesættelse af virksomheden.

I nedenstående skema har jeg opstillet forskellige former for forbindelser mellem de tre typer af relationer for at vise, hvilken indflydelse de kan have på hinanden.

---

---

<b>Indbyrdes afhængighed</b>	<b>Betydning</b>
Magt i lyset af kapaciteter	Hvis virksomheden sidder inde med værdifulde ressourcer, så som viden, teknologier, råstoffer, penge, så kan den få indflydelse på andres handlinger og derved magt.
Kapaciteter i lyset af magt	Hvis virksomheden har magt over andre, så kan den få adgang til deres – eller de fælles – ressourcer.
Kommunikation i lyset af kapaciteter	Har virksomheden tilstrækkeligt med økonomiske kapaciteter til rådighed, så har den mulighed for at sætte diskursen. Den kan eksempelvis ansætte kommunikationsekspertter eller indrykke læserbreve og annoncer, og derved få en større eksponering af sine budskaber. Industriens brancheorganisation DI har et årligt budget på 350 mio. kr. til at få sine budskaber igennem. Så det er ikke så underligt, at de dagligt bliver citeret 15 gange i aviser og elektroniske medier. Det er de færreste borgere i det danske samfund, der har de samme muligheder.
Kapaciteter i lyset af kommunikation	Kapaciteterne kan ses som væsentlige eller uvæsentlige, alt efter hvem der kigger på dem, og hvilken diskurs der er sat. Hvis man i offentligheden eksempelvis vedtager, at vedvarende energi er det eneste, vi danskere ønsker at anvende, så er olie ikke den store kapacitet at være i besiddelse af for en virksomhed.
Magt i lyset af kommunikation	De enkelte diskurser fokuserer på bestemte magtrelationer. Virksomheden vil derfor fremstå som henholdsvis den stærke eller svage part alt efter hvilken diskurs, der er sat.
Kommunikation i lyset af magt	Kommunikation i lyset af magt handler om, hvem der har adgang til at sætte diskursen. Dvs. hvem der har mulighed for at udtale sig om bestemte områder.

---

## 5.2 Empirisk anvendelse af analysemetoden

Indtil videre har jeg kun opstillet Michel Foucaults begrebsapparat som en mulig ledetråd i analyser af, hvordan virksomheder skal tackle issues i den offentlige debat. I det følgende vil jeg forsøge at anvende og videreudvikle dette begrebsapparat empirisk.

Umiddelbart står jeg her over for et valg om, hvorvidt jeg ønsker at anvende analysemetoden i dybden i forhold til en bestemt type virksomhed, eller anvende analysemetoden bredt på en række forskellige typer af virksomheder.

Jeg har valgt at undersøge én type virksomhed. Jeg ønsker ikke at udsætte mig selv for den samme kritik, som jeg har givet issues managements teorien. Hvis analysemetoden skal have en værdi, så skal den nå et spadestik dybere end det analysedesign, issues managements teorien kunne tilbyde. Det er derfor nødvendigt at undersøge metodens muligheder i forhold hertil.

Som studieobjekt for min analyse har jeg valgt parallelimportørerne af lægemidler. De er interessante som studieobjekt af flere årsager.

For det første har der lige siden parallelimportørernes indtræden på lægemiddelmarkedet i 1990 været en hed og intens debat om parallelimportørernes eksistensberettigelse. En række forskellige interessenter har deltaget i debatten om, hvorvidt parallelimport af lægemidler har en samfundsmæssig berettigelse, eller om der er tale om 'det værste snylteri', man kan forestille sig.

For det andet gør parallelimportørernes korte historie det muligt for mig at gennemføre analysen inden for rammerne af mit speciale. Det er en tidskrævende analysemetode, specielt hvis man som jeg ikke har en bestemt virksomheds historie og problemstillinger inde på livet. Jeg har derfor været nødt til at sætte tid af til at undersøge logikken bag parallelimport, hvem der står for parallelimporten, hvilke forhold der er gældende på lægemiddelmarkedet etc. Meget af denne viden vil virksomhederne selv have i forvejen, og de kan derfor springe denne del over. De vil derfor kunne overskue en længere historisk periode, end jeg kan.

For det tredje er jeg kommet i kontakt med Orifarm, der er den største parallelimportør af lægemidler. Jeg har i specialeforløbet holdt møder med

---

---

Orifarms direktør og ejer Hans Bøgh-Sørensen. Ved disse møder har jeg kunnet sikre mig, at de forhold, som jeg undersøger, har hold i virkeligheden. Samtidig har jeg kunnet trække på Orifarms kendskab til lægemiddelmarkedet.

For det fjerde har Orifarm abonneret på presse-klip hos Ajour-presseklip. Derved har jeg fået adgang til et kildemateriale, som jeg ikke selv ville have mulighed for at indsamle. Mit arbejde med kildematerialet har altså snarere bestået af en systematisering af det omfattende materiale end indsamling.

### **5.2.1 Analyse af parallelimport af lægemidler:**

Jeg stiller mig følgende spørgsmål i min analyse af den offentlige debat om parallelimport af lægemidler:

1. Hvilke interessenter har deltaget i den offentlige italesættelse af parallelimportører.
  - Hvornår har de deltaget?
  - Hvilke synspunkter har de haft?
  - I hvilke medier har de udtalt sig?
2. Hvilke issues har der været i den offentlige debat, som har haft betydning for parallelimportørerne?
3. Hvilke diskurser er parallelimportørerne blevet italesat indenfor, og hvilken betydning er de derfor blevet tillagt?
4. Hvilke kapacitetsrelationer indgår parallelimportørerne i, og hvilken betydning har det haft for den offentlige debat?
5. Hvilke magtrelationer indgår parallelimportørerne i, og hvilken betydning har det haft for den offentlige debat?

### **5.2.2 Kildemateriale**

I min analyse af den offentlige italesættelse af parallelimport af lægemidler analyserer jeg 570 artikler, der omhandler parallelimport specifikt og lægemiddelmarkedet generelt. Artiklerne er som nævnt hentet fra Ajour presseklip, der har udvalgt artiklerne ud fra følgende søgeord:

- Parallelimport af lægemidler
  - Paranova (Orifarms største konkurrent)
-



- 
- Lægemedelpriser
  - Regnskaber for lægemiddelvirksomheder (udenlandske og danske)

Det er naturligvis klart, at en sådan udvælgelse aldrig vil garantere, at alle artikler fra alle medier kommer med. Men ifølge Hans Bøgh-Sørensen så har de ikke opdaget nogen nævneværdige afvigelser. Ligeledes gav en selvstændig søgning på Roskilde Universitetsbiblioteks artikeldatabaser heller ikke nogen nye artikler, ligesom artiklerne heller ikke selv henviser til artikler, som jeg ikke selv ligger inde med. Jeg mener derfor, at jeg har et solidt udgangspunkt at gå ud fra.

Artiklerne stammer hovedsageligt fra de landsdækkende aviser (Børsen, Berlingske Tidende, Politiken, Morgenavisen Jyllands-Posten og Aktuelt), men der indgår også artikler fra fagblade (Farmaceuten, Ugeskrift for Læger etc.), regionale dagblade og distriktsblade samt formiddagsaviserne og ugebladene. For de første tre år har jeg udelukkende artikler fra Børsen. Orifarm eksisterede ikke dengang og havde derfor ikke nogen indsamling af artikler. Men samtidig er der også en anden grund til dette. Debatten om parallelimport var dengang koncentreret om erhvervspressen. Det var ikke interessant stof for den brede offentlighed. Jeg mener derfor, at mit materiale også fra de første år er retvisende for den offentlige debat om parallelimport.

### **5.2.3 Hvordan holder jeg styr på så stort et kildemateriale?**

570 artikler er et omfattende kildemateriale at skulle holde styr på. Jeg har derfor været nødt til at systematisere mine kilder på en måde, så de var til at overskue. Jeg har i den forbindelse anvendt et computerprogram, M91, der er udviklet til at håndtere større mængder af empirisk data.

M91 er udviklet af Bolette Christensen fra Statskundskab på Københavns Universitet (Christensen, 1994). M91 er et makroprogram, der kan hjælpe med det grove, kedelige arbejde. Programmet har dog den ulempe, at artiklerne skal være læsbare for en computer. Jeg har derfor været nødsaget til at skrive alle artiklerne ind, hvilket har været et tidskrævende arbejde. Men efterfølgende har jeg kunnet høste frugten. Det har været muligt for mig at analysere artiklerne ud fra mange forskellige kriterier og tilgange. Jeg har eksempelvis sorteret artiklerne efter avistype, efter interessenter og efter diskurser. Dette arbejde ville være uoverskueligt, hvis artiklerne ikke var lagt ind på computer. Og det ville ikke være muligt at sammenligne de forskellige opdelinger på én gang.

---

## 6 Parallelimport af lægemidler

Inden jeg går i gang med analysen af den offentlige debat, der har haft indflydelse på parallelimportørerne af lægemidler, vil jeg beskrive logikken bag parallelimport. Derved håber jeg, at læseren er klædt bedre på til at forstå de komplicerede forhold, der gør sig gældende i forbindelse med parallelimport af lægemidler.

### 6.1 Hvad er parallelimport?

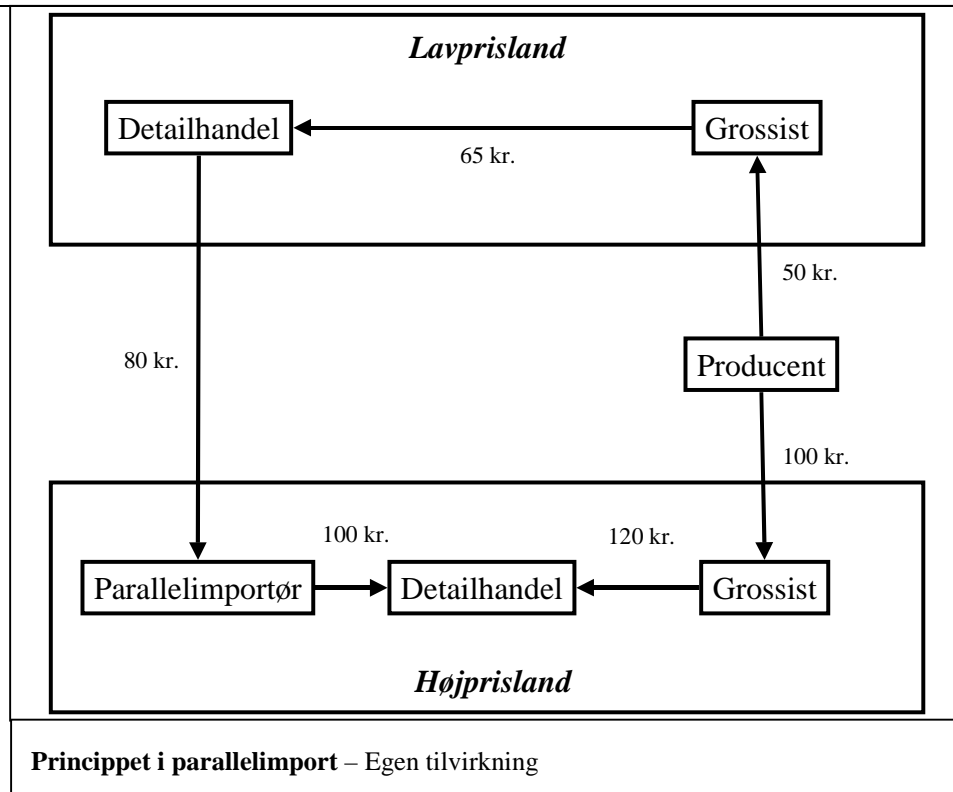
Alle danskere har selv prøvet at parallelimportere varer. Vi har alle købt parfume eller andre mærkevarer, når vi har været på rejser i udlandet. Vi har benyttet os af, at priserne på mærkevarer i de lande, vi har besøgt, er billigere end i Danmark. Men det er stadig de færreste danskere, der ved, hvad parallelimport egentlig går ud på. Jeg vil i det følgende forsøge at sætte læseren ind i logikken bag parallelimport.

“Ved parallelimport forstås import af varer uden om de sædvanlige salgskanaler med henblik på videresalg i konkurrence med de af producenten valgte salgsagenter,” (Handelskammeret, 1990, “Parallelimport”, side 6)

Parallelimport opstår som en følge af forskellige priser på det samme produkt i markedet. Ifølge gængs økonomisk tænkning vil man sige, at markedet er *imperfekt*. Dette medfører, at det er muligt at købe en vare et sted - til en lav pris - og videresælge den et andet sted til en højere pris med fortjeneste. Der er tale om en form for arbitrage, dog uden at transaktionen kan siges at være fuldstændig risikofri.

Parallelimport indebærer import af originale varer gennem en anden importør end den, som producenten har valgt at handle med. Dette fremgår af nedenstående model:

---



Producenten sælger et produkt til forskellige priser i to forskellige lande. På modellen ovenover har jeg som et eksempel sat prisen til 50 kroner i det ene land og 100 kr. i det andet land. Der kan være flere årsager til denne prisforskel. Der kan være tale om, at producentens varer er mærkevarer, der står i højere kurs i det ene land frem for det andet. Eksempelvis vil vi i de skandinaviske lande betale mere for Levis cowboybukser end i resten af Europa. Det er derfor muligt for Levis at sætte prisen højere her.

Prisforskellen kan også skyldes landenes købekraft. En portugiser har ikke de samme økonomiske ressourcer til rådighed til at købe Levis cowboybukser for som en dansker. Hvis Levis derfor ønsker at sælge cowboybukser i Portugal, må de sælge dem til en lavere pris.

En tredje mulighed er, at nationale myndigheder har forskellige former for priskontrol. Dette er eksempelvis tilfældet på lægemiddelområdet. Producenterne er derfor tvunget til at sælge til en fast – ofte lavere – pris i nogle lande, hvis de vil ind på disse markeder.

Producenten vil typisk sælge varerne gennem grossistagenturer. I højprislandet kan der imidlertid opstå endnu et importled; parallelimportøren der fra

---

lavprislandet importerer varerne og sælger dem til en pris, der ligger under grossistens pris i højprislandet.

Der findes også en udvidet form for parallelimport. Denne form for import indebærer, at producenten har solgt licens til en virksomhed i lavprislandet. Parallelimporten foregår i dette tilfælde ved, at parallelimportørerne køber varerne direkte hos licensproducenten og importerer dem til et højprisland.

## 6.2 Hvad er parallelimport af lægemidler?

Muligheden for parallelimport af lægemidler har i Danmark været til stede siden 1982, da EF-kommissionen udsendte en meddelelse på baggrund af en afgørelse fra EF-domstolen (De Peijper-dommen), hvori grundlaget for en sådan import er beskrevet. Men det var først i 1990, at parallelimport af lægemidler blev en realitet i Danmark, da virksomheden Paranova fik de første tilladelser til parallelimport.

Tilladelse til parallelimport af lægemidler gives af Lægemiddelstyrelsen. Man kan kun få tilladelse til produkter, der allerede markedsføres i Danmark.

Ligeledes kan man udelukkende importere fra andre EU-lande.

Sundhedsstyrelsen har defineret parallelimport af lægemidler på følgende måde:

“Ved parallelimport af lægemidler forstås, at et lægemiddel, som allerede er optaget i Sundhedsstyrelsens specialitetsregister, importeres til Danmark udenom de salgskanaler, som er aftalt af rettighedsindehaveren. Parallelimport kan omfatte både udenlandsk og dansk producerede lægemidler” (Sundhedsstyrelsen, 1993)

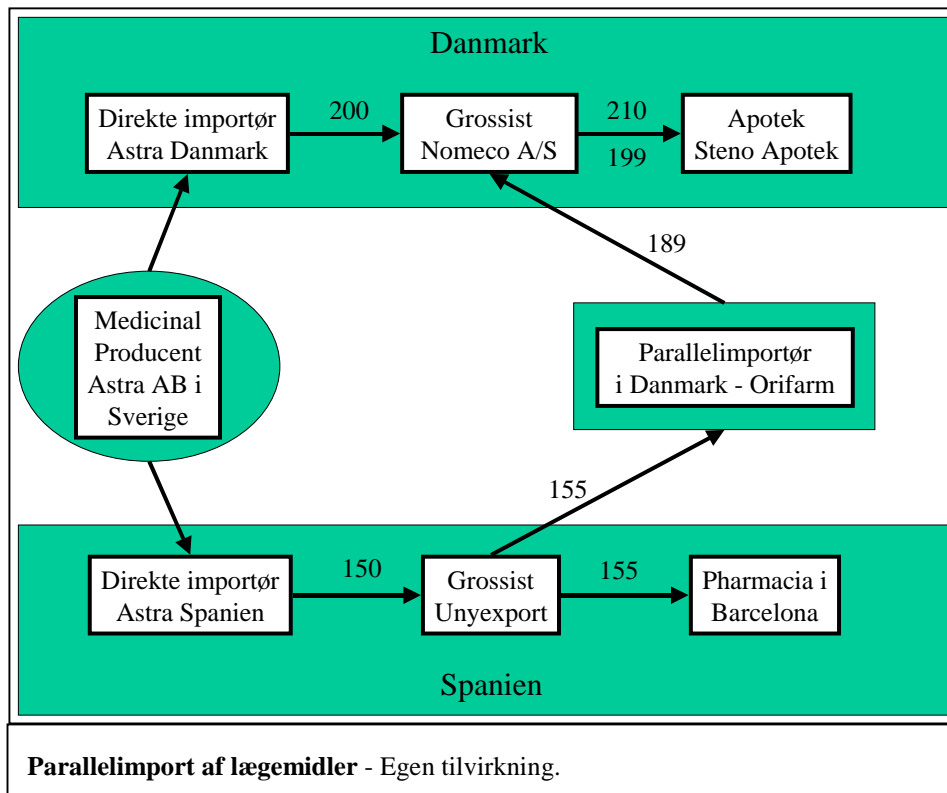
Parallelimport af lægemidler er mulig på grund af flere forskellige forhold. For det første har EU med indførelsen af det indre marked sikret fri bevægelighed for lægemidler. Men samtidig er der store prisforskelle i de forskellige EU-lande, da prisen på lægemidler stadigvæk er et nationalt anliggende. En række lande har nemlig valgt at opretholde priskontrol på lægemidler.

På trods af omkostningerne til registrering af lægemidler, transport, ompakning o.s.v. så er prisforskellene så store, at det kan betale sig for parallelimportørerne at flytte lægemidlerne fra det ene land til det andet. EU's lovgivning om den frie bevægelighed sikrer, at lægemidlerne uhindret kan flytte fra det ene land til det andet. Og den nationale priskontrol sikrer prisforskellen.

---

Man kan stille sig selv det spørgsmål, hvorfor lægemiddelproducenterne så ikke stopper med at sælge i lavprislandene, hvis disse landes priser bliver udslagsgivende for priserne i EU. Hertil er svaret, at lande som Frankrig, Spanien, Italien og Grækenland er så store markeder, at et højprisland som Danmark ikke kan opveje det eventuelle tab, som et salgsstop ville medføre.

Parallelimport af lægemidler kan illustreres som i nedenstående model:



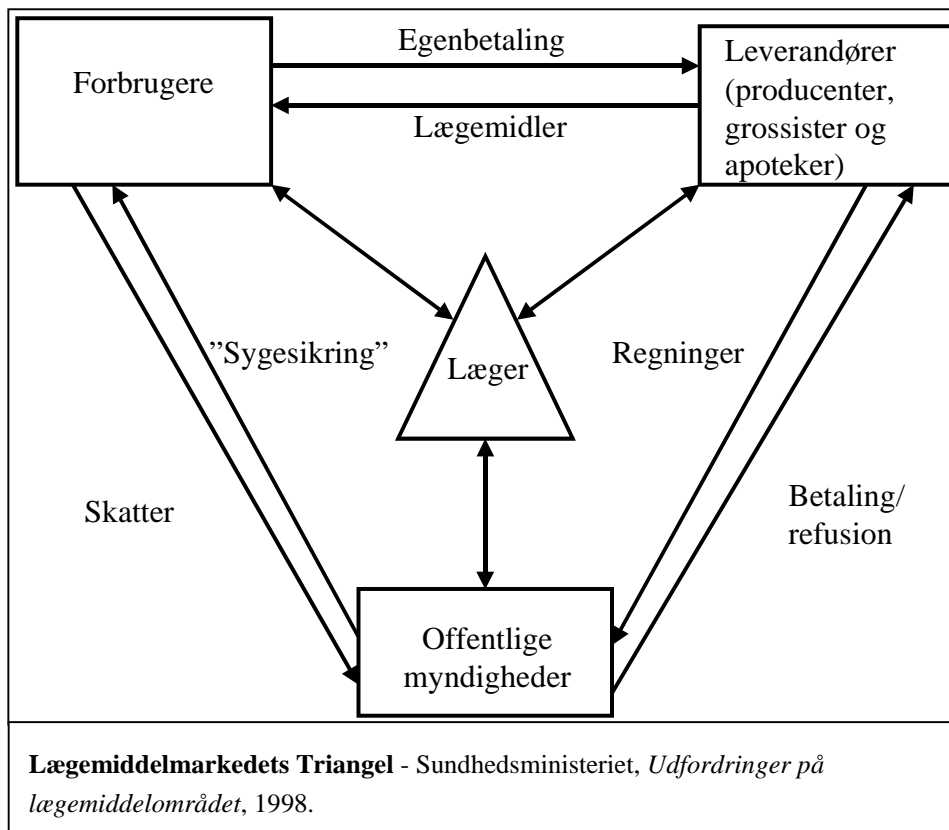
### 6.3 Lægemiddelmarkedets organisering

Ifølge traditionel erhvervsøkonomisk tænkning vil et marked med fuldkommen konkurrence resultere i et økonomisk effektivt resultat for samfundet. For at det er meningsfyldt at tale om fuldkommen konkurrence, skal en række betingelser være opfyldt. Disse betingelser er så restriktive, at det næppe er tænkeligt, at de til fulde vil være opfyldt uden for det teoretiske univers. Det er imidlertid interessant at undersøge, på hvilke områder et marked som lægemiddelmarkedet adskiller sig fra betingelserne for fuldkommen konkurrence.

Eksistensen af et fuldkomment konkurrencemarked hviler blandt andet på følgende antagelser:

- Der er ingen dominerende aktører på markedet. Dette betyder, at alle tager prisen for givet.
- Der er ingen stordriftsfordele, der eksempelvis giver mulighed for et naturligt monopol.
- Varer og tjenester er standardiserede og homogene.
- Der er fri etableringsret og fuld mobilitet af produktionsfaktorer.
- Aktørerne konfronteres med de fulde økonomiske konsekvenser af deres valg.
- Aktørerne har fuldkommen information om samtlige produkter.

Lægemiddelmarkedet adskiller sig på flere områder fra både det idealiserede billede af et fuldkomment konkurrencemarked og fra de mere typiske markeder for forbrugsgoder. Følgende model kan anskueliggøre lægemiddelmarkedets organisering:



### 6.3.1 De offentlige myndigheder

I Danmark tilrettelægger staten den samlede politik på lægemiddelområdet. Staten sætter rammerne for graden af konkurrence på markedet, for udbudet af lægemidler og for finansieringen af forbruget. Amterne og i et vist omfang primærkommunerne afholder udgifterne ved den offentlige medfinansiering af

---

lægemiddelforbruget. Staten betaler gennem tilskudsordninger over 60 pct. af prisen på lægemidler.

”Hovedformålet (...) er at sikre befolkningen en sikker og rimelig let adgang til lægemidler af en høj kvalitet, samt at ingen af økonomiske årsager skal undlade påkrævet lægemiddelbehandling”  
(Sundhedsministeriet, 1998, side 26)

På baggrund af ovenstående hovedformål kan jeg udlede fire målsætninger, som staten forsøger at opfylde gennem reguleringen af lægemiddelmarkedet:

1. **Sikkerhed.** Der skal være sikkerhed om de lægemidler, der udleveres til befolkningen.
2. **Let adgang.** Alle danskere skal uanset geografisk placering have rimelig let adgang til lægemidlerne.
3. **Høj kvalitet.** Befolkningen skal i videst muligt omfang tilbydes de bedste og nyeste lægemidler.
4. **Økonomisk tryghed.** Der må ikke være nogle økonomiske årsager til hinder for, at borgeren kan få en bestemt type lægemidler.

Der er således tale om andre målsætninger end rent markedsøkonomiske.

### 6.3.2 Lægemiddelproducenterne

Lægemiddelmarkedet er i høj grad internationalt orienteret. En stor del af produkterne på det danske lægemiddelmarked bliver således produceret af udenlandske virksomheder, ligesom de danske lægemiddelproducenter eksporterer ca. 90 pct. af deres produktion (Lif, 1998, s. 11).

På det danske marked agerer både meget store og små lægemiddelvirksomheder. Umiddelbart er dette et udtryk for, at der ikke er et naturligt monopol, og at ingen har en egentlig markedsmagt. Patentrettigheder og specialisering inden for forskellige markedssegmenter giver imidlertid nogle virksomheder mulighed for at påvirke priser og det omsatte kvantum.

Producenterne på det danske lægemiddelmarked kan opdeles i tre grupper: de danske originalproducenter, de udenlandske originalproducenter og de generiske producenter.

---

---

De danske originalproducenter er repræsenteret ved forskningstunge virksomheder som Novo Nordisk, Løvens Kemiske Fabrik og H. Lundbeck. Disse virksomheder står for en betydelig del af industriforskningen i Danmark, de har en væsentlig eksport og sikrer flere tusinde arbejdspladser. De danske originalproducenter har derfor et godt omdømme hos både politikere og i den brede offentlighed.

De udenlandske originalproducenter har i modsætning til de danske producenter ingen nævneværdig forskning eller beskæftigelse i Danmark, og de trækker deres overskud hjem til moderselskaberne.

De generiske producenter sælger udelukkende kopiprodukter på lægemiddelmarkedet. Og da der ikke er noget grundlag for parallelimport på dette marked, så er de generiske producenter ikke berørt af parallelimport.

### **6.3.3 Grossisterne**

Engrosforhandlingen af lægemidler i Danmark sker gennem tre private grossister og de offentlige sygehusejeres indkøbsselskab Amgros. Grossisterne står for leverancen af lægemidler fra producenterne til apotekerne. Grossistavancen bestemmes af den markedsmæssige situation. Da grossisterne videresælger lægemidlerne til apotekerne til den anmeldte apotekerindkøbspris (AIP) er grossistavancen i praksis en rabat på AIP, som lægemiddelproducenterne yder grossisterne.

### **6.3.4 Apotekerne**

Salg af lægemidler til forbrugerne skal som hovedregel ske gennem de private apoteker. I slutningen af 1997 var der knap 300 private apoteker i Danmark (Sundhedsministeriet, 1998, side 30).

De private apoteker har således monopol på detailhandlen af lægemidler. Samtidig skal udsalgsprisen på lægemidler være den samme på alle apoteker. Forbrugerne har derfor ingen økonomisk interesse i at vælge ét apotek frem for et andet.

### **6.3.5 Lægerne**

Forbrugeren er i almindelighed ikke i stand til at vurdere produkternes anvendelsesmuligheder og –begrænsninger. Forbrugsvalget er reelt overladt til lægerne. I de seneste år er der sket en drejning hen imod at apotekerne

---



---

overtager dette valg. Dette kommer jeg ind på i min analyse. Men overordnet ligger forbrugsvalget stadigvæk hos lægen.

Lægerne skal ved ordination først og fremmest vælge det terapeutisk bedst egnede produkt. Lægen skal dog også tage økonomiske hensyn, men valget kompliceres af det store udbud af lægemidler. Ligeledes udsættes lægerne for reklamer om produkterne, da det ikke er lovligt at reklamere for receptpligtige lægemidler offentligt.

### **6.3.6 Forbrugerne**

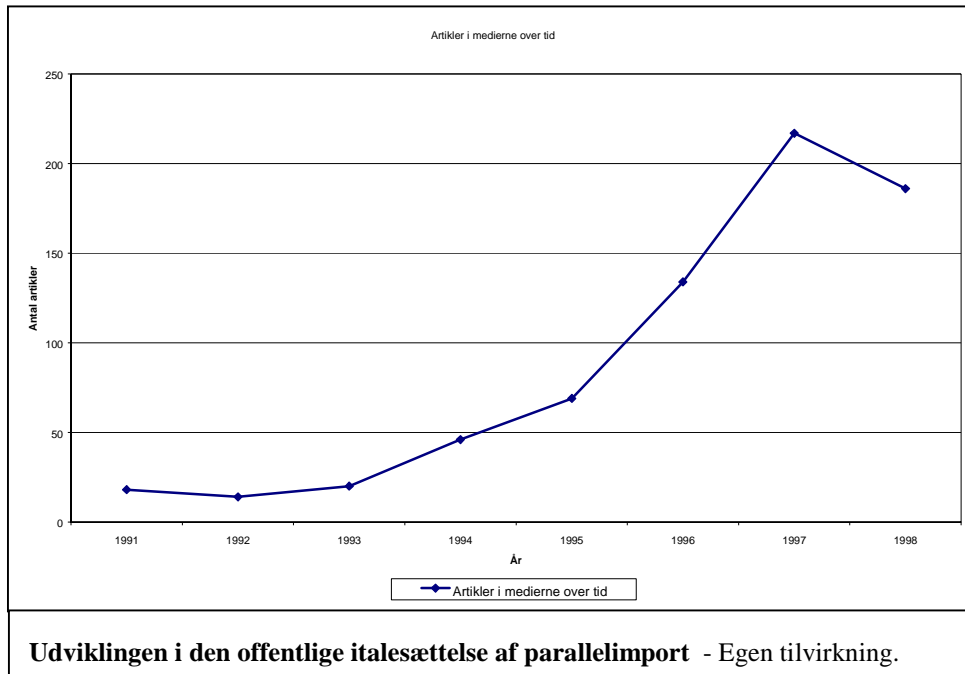
Forbrugerne står som nævnt ikke for forbrugsvalget. Ligeledes betaler det offentlige omkring to tredjedele af udgifterne til lægemidler. Samtidig er størstedelen af forbrugerne medlem af sygeforsikringen Danmark, der igen betaler halvdelen af forbrugerens udgifter. Forbrugeren konfronteres således langt fra for de fulde økonomiske konsekvenser af deres (lægens) valg.

Forbrugeren er derfor en langt mindre betydningsfuld aktør på lægemiddelmarkedet end på traditionelle markeder, da forbrugerens handlinger langt hen ad vejen bestemmes af andre end forbrugeren selv.

---

## 7 Debatten om parallelimport af lægemidler

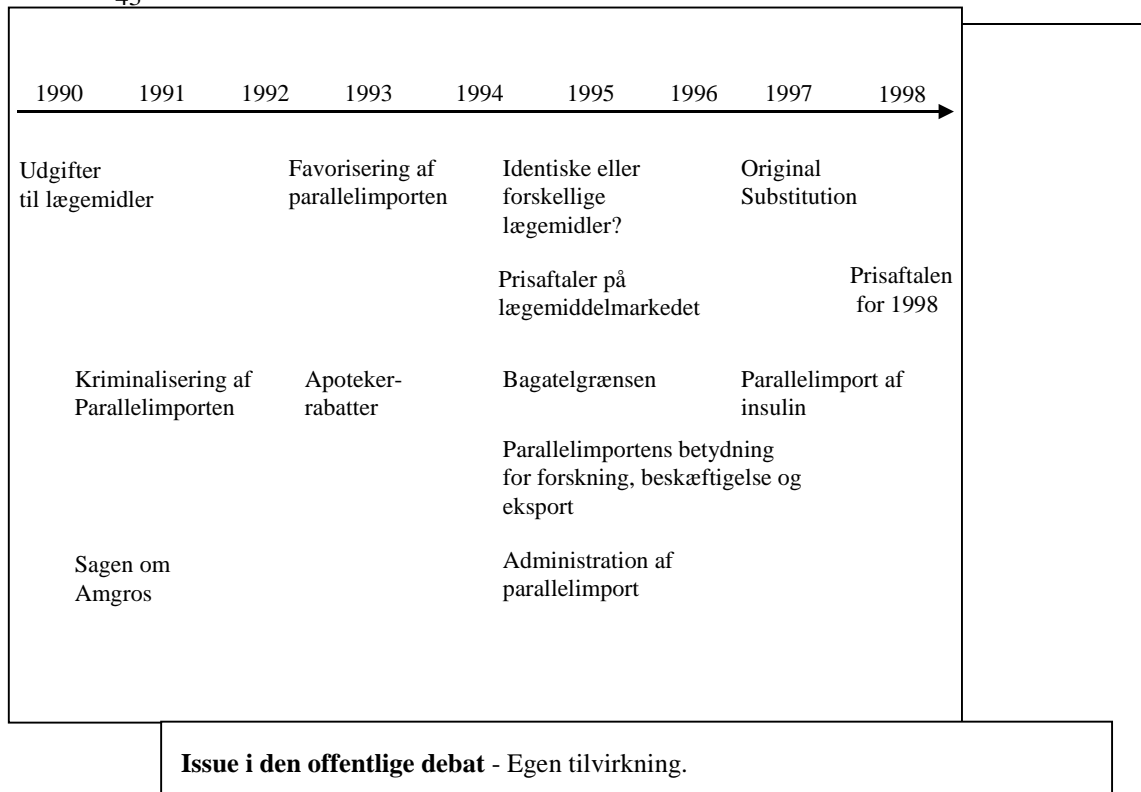
I dette kapitel vil jeg kort redegøre for den offentlige debat, der har haft betydning for parallelimportørerne. Herved skulle læseren gerne få et overblik over hele forløbet, inden jeg går i gang med at analysere i dybden.



Jeg følger debatten fra den første parallelimportørs indtræden på det danske lægemiddelmarked i januar 1991 og frem til prisaftalen mellem sundhedsminister Birte Weiss og Lægemiddelindustriforeningen (Lif) i marts 1998<sup>7</sup>. Det er ikke min hensigt at gennemgå alle de issues, der har verseret i disse år. I det følgende har jeg derimod udvalgt nogle af de issues, der har været dominerende i debatten<sup>8</sup>. I nedenstående model har jeg lavet en oversigt over de issues, der har været fremme til debat i offentligheden, og som har haft betydning for parallelimportørerne:

<sup>7</sup> På ovenstående graf har jeg omregnet antallet af artikler fra januar til marts 1998 om til en værdi for hele 1998. Ellers ville værdien for 1998 være misvisende.

<sup>8</sup> Eksempelvis rejser en af Politikens læsere spørgsmålet om det ekstra CO<sub>2</sub>-udslip som parallelimport må medføre (Politiken, 28. november 1997). Dette issue kommer ingen andre ind på, hvorfor jeg ikke har givet det plads i min analyse.



De ovenstående issues' udvikling kan ligeledes ses i bilag 1. Her har jeg indsat grafer for hvert enkelt issues vægtning i den offentlige debat.

Da den første parallelimportør træder ind på det danske lægemiddelmarked i 1991, verserer der en debat om de offentlige udgifter til lægemidler. Folketingspolitikkerne ønsker ikke at anvende priskontrol for at nedbringe udgifterne og sætter deres lid til, at den frie konkurrence vil kunne klare problemet. Parallelimporten af lægemidler bliver i denne forbindelse opfattet som et middel til at sætte gang i konkurrencen på lægemiddelmarkedet og derved nedsætte de offentlige udgifter. Parallelimportørerne fik derfor i den offentlige debat en eksistensberettigelse som markedsaktør.

Den etablerede lægemiddelindustri er naturligvis ikke glade for parallelimporten. De forsøger derfor at så tvivl om parallelimportørernes berettigelse som markedsaktør.

I de første år handlede debatten om, hvorvidt parallelimportørerne var legitime markedsaktører. Lægemiddelindustrien kunne så tvivl om legitimiteten ved at stille spørgsmål til, hvorvidt parallelimportørernes handlinger var lovlige. Sideløbende blev de offentlige myndigheder anklaget for at favorisere parallelimporten af lægemidler og derved skabe en unfair konkurrence.

---

Denne kriminaliseringsstrategi bider sig fast i Børsens dækning af debatten. Men politikerne ændrer ikke deres opfattelse af parallelimporten som middel til at nedbringe de offentlige udgifter til lægemidler.

I perioden 1994-1996 er parallelimporten kommet op på et niveau, der også får betydning for andre end de traditionelle aktører på lægemiddelmarkedet. Der er tale om, at lægerne begynder at opdage, at nogle parallelimporterede lægemidler ikke ligner de originale.

Apotekerne begynder at få pladsmangel på hylderne efterhånden som flere lægemidler bliver parallelimporteret, og der kommer flere parallelimportører til. Apotekerne mener, at den ekstra administration vil gå ud over oplysningen til forbrugerne.

Lægemiddelindustrien ændrer strategi fra den markedsøkonomiske problemstilling til en erhvervspolitisk. De hævder at parallelimporten går ud over forskning, beskæftigelse og eksport.

Da udgifterne fortsat stiger, forsøger politikerne at lave prisaftaler med lægemiddelindustrien. Det kan dels ses som et tegn på, at der er kommet en ny socialdemokratisk regering på banen, der hælder mere til priskontrol end fri konkurrence. Og samtidig er priserne steget så voldsomt, at der skal kraftigere metoder til.

Aftalerne med lægemiddelindustrien betyder, at der sker en ændring af bagatelgrænsen<sup>9</sup>. Dette får stor betydning for parallelimportørerne, og da lægemiddelindustrien samtidig igangsætter en kampagne mod parallelimport i medierne, vælger parallelimportørerne at organisere sig i en brancheforening. De har læst skriften på væggen og vil nu sidde med ved forhandlingsbordet næste gang, der skal foretages en regulering af lægemiddelmarkedet. De indleder derfor en charmeoffensiv over for politikerne på Christiansborg og får udarbejdet analyser, der beskriver, hvor meget samfundet har sparet ved

---

<sup>9</sup> Bagatelgrænsen er den grænse, der afgør, om apotekerne har pligt til at udlevere et generisk (kopi-) eller parallelimporteret produkt. I starten var denne grænse på 5 kr. Apotekerne skulle derfor udlevere det parallelimporterede produkt frem for det originale, såfremt prisforskellen på de to produkter var på mere end fem kroner.

---

---

parallelimport. Samtidig kommer de med et katalog over deres ønsker ved en ny forhandling om priserne på lægemiddelmarkedet.

Regeringen indgår i 1996 finanslovsforlig med Venstre og Konservative. De bliver enige om en besparelse på lægemiddeludgifterne på 150 millioner kroner i 1997. Centrum Demokraterne, der har sundhedsministerposten, står fast på, at besparelsen skal ske gennem forhandlinger med industrien. Men Socialdemokratiet får samtidig indført en passus om, at politikerne kan gennemføre besparelserne ved lov, hvis industrien ikke går med til aftalen.

I julen 1996 træder Centrum Demokraterne ud af regeringen, og Birte Weiss fra Socialdemokratiet bliver ny sundhedsminister. Det er derfor Birte Weiss, der i starten af 1997 indleder forhandlinger med lægemiddelindustrien.

De danske lægemiddelproducenter (Mefa) siger nej til forhandlingsudspillet i februar 1997. De generiske<sup>10</sup> producenter og Løvens Kemiske Fabrik går imod en generel prisnedsættelse. Birte Weiss vælger derfor at indføre et prisstop ved lov samt en række konkurrencefremmende initiativer; heriblandt original substitution. For parallelimportørerne er indførelsen af original substitution opfyldelsen af et gammelt ønske. Med denne ordning bliver det i højere grad op til apotekerne end lægerne at bestemme, om de parallelimporterede lægemidler skal udleveres. Ligeledes bliver det muligt at udlevere parallelimporterede lægemidler med andre navne end de direkte importerede lægemidler.

På baggrund af forhandlingssammenbrudet vælger Novo Nordisk og Lundbeck at træde ud af Meffa. De indleder derefter et samarbejde med de udenlandske producenter (Medif) om at danne en ny forening for den forskende industri. Og i august 1997 dannes Lægemiddelindustriforeningen (LIF).

Parallelimportørerne har på baggrund af den nye lov fået så meget vind i sejlene, at en ny parallelimportør Cimilær begynder at parallelimportere det danske flagskib Novo Nordisks insulin. På trods af en større kommunikationskampagne må Novo Nordisk se sine produkter blive

---

<sup>10</sup> De generiske producenter er producenter af kopiprodukter. Kopiprodukter kan markedsføres på lægemidler, hvor patentet er udløbet. Da parallelimportørerne kun importerer originale lægemidler, hvor patentet endnu ikke er udløbet, så indgår de generiske producenter og parallelimportørerne ikke i egentlig konkurrence.

---

---

parallelimporteret til det danske marked. Parallelimportørerne er med ét blevet stuerene.

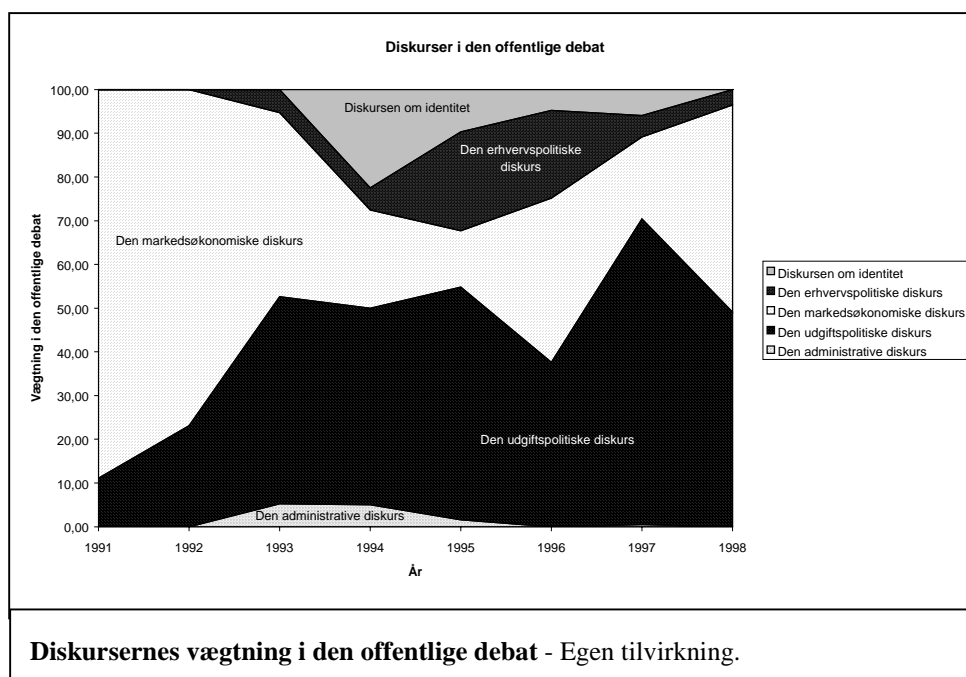
Ved prisforhandlingerne i 1998 må lægemiddelindustrien med deres nye forening vise handlekraft. De vælger derfor at påtage sig ansvaret for de offentlige lægemiddelbudgetter.

For parallelimportørerne bliver det igen et tilbageskridt, da aftalen indeholder mulighed for prismodulation. Lægemiddelindustrien kan derfor til en vis grænse selv vælge hvilke produkter, som de ønsker at sænke priserne på. Og en naturlig vej er derfor at sætte prisen ned på de produkter, der i forvejen er ramt af parallelimport. Parallelimportørerne må derfor indse, at de kun er inde i varmen, sålænge de kan tilbyde en nedbringelse af de offentlige udgifter, og sålænge der ikke er andre, der er bedre til at opfylde dette behov.

## 8 Parallelimportørernes kommunikationsrelationer

Jeg vil i dette kapitel analysere parallelimportørernes kommunikationsrelationer. Jeg ønsker at finde frem til, hvilke diskurser der på forskellige tidspunkter i debatten har været dominerende og derved bestemmende for den offentlige italesættelse af parallelimport. Denne viden kan fortælle mig noget om, hvilken betydning interessenterne har tillagt parallelimportørerne, og derved hvilke forventninger interessenterne har til parallelimportørernes handlemuligheder.

I nedenstående model har jeg opstillet de fem diskurser, som jeg mener, at parallelimportørerne er blevet italesat indenfor. Diskurserne er vægtede i forhold til deres dominans i den offentlige debat.



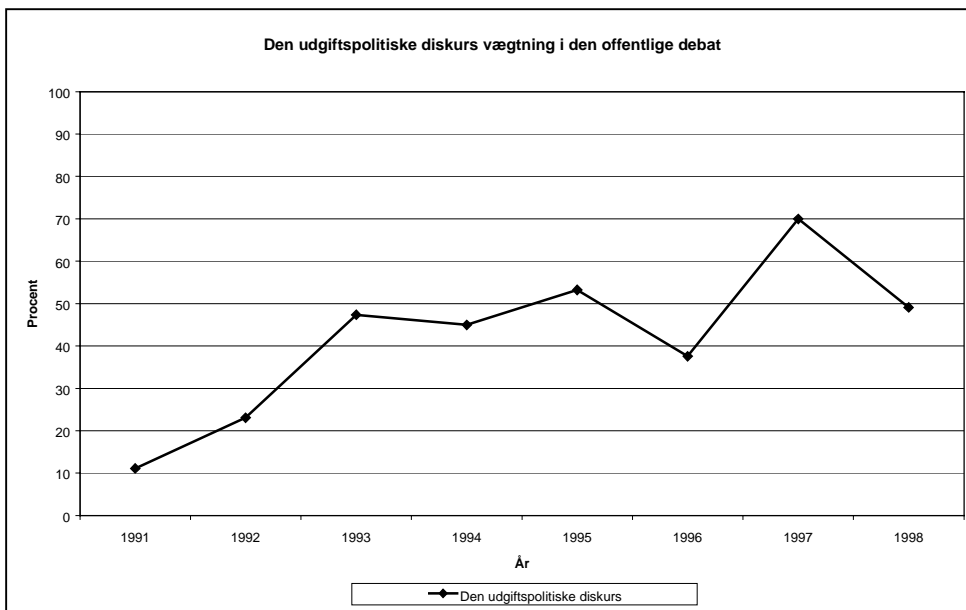
### 8.1 Den udgiftspolitiske diskurs

Da den første parallelimportør træder ind på det danske lægemiddelmarked er det overordnede issue i den offentlige debat, hvorledes staten kan få nedbragt sine udgifter til medicin. Denne debat havde allerede været i gang i nogle år og havde ført til forskellige initiativer fra politikerne.

I 1989 var sygesikringens udgifter til lægemidler på ca. 2,1 milliarder kroner. Et beløb der efterhånden var blevet så stort, at politikerne på forskellige måder forsøgte at bremse og eventuelt sænke udgifterne til lægemidler. I juli 1989 blev der indført en egenbetalingsgrænse på 800 kroner. Reglen indebar, at

patienten selv skulle dække de første 800 kroner af udgiften til tilskudsberettigede lægemidler om året. Først når denne grænse var nået, trådte de almindelige regler for sygesikringstilskud i kraft. Ordningen mødte en del politisk kritik og gav i opstartsfasen en del administrative vanskeligheder, men ordningen havde en markant effekt på sygesikringens udgifter. Som noget helt ekstraordinært faldt udgifterne til lægemiddeltilskud således i 1989 og 1990. Men trods faldet i lægemiddeludgifterne blev reglen afskaffet pr. 1. januar 1991, og politikerne måtte se sig om efter nye muligheder for at begrænse lægemiddelprisernes himmelflugt. Dannelsen af det første parallelimportfirma Paramed<sup>11</sup> (senere Paranova A/S) kom derfor som sendt fra himlen.

Den sundhedspolitiske debat er i starten af halvfemserne præget af en udgiftspolitisk diskurs. Det altafgørende spørgsmål for politikerne i Folketinget er, hvordan de kan få de offentlige udgifter under kontrol. Reguleringen af lægemiddelmarkedet er derfor præget af hensynet til de offentlige udgifter.



Problemstillingen inden for den udgiftspolitiske diskurs er, hvorvidt man skal forsøge at bremse udgifternes himmelflugt gennem de frie markedskræfter eller gennem priskontrol. Den borgerlige regering med Ester Larsen fra Venstre som

<sup>11</sup> For at undgå at forvirre læseren, omtaler jeg i det følgende Paramed som Paranova, da det er det navn, som virksomheden fik fra midten af 1991.



---

sundhedsminister var imod priskontrol, og de ønskede derfor at satse på konkurrencefremmende initiativer. Parallelimport af lægemidler blev anset som et sådan initiativ.

Parallelimportørerne havde en eksistensberettigelse inden for den udgiftspolitiske diskurs, såfremt de kunne medvirke til at nedbringe de offentlige lægemiddeludgifter. Sundhedsminister Ester Larsen udtalte i den forbindelse:

“Jeg er i princippet positiv over for parallelimport af lægemidler. Regeringen har vendt sig mod offentlig priskontrol, og på den baggrund er vi positive over for andre muligheder for at spare penge. Her er parallelimport en måde at få reduceret lægemiddelpriserne på.”  
(Børsen, 15. januar 1991)

Ester Larsen betragtede ikke parallelimporten som noget varigt fænomen, men derimod som en forløber for det indre marked, der derefter ville gøre parallelimport af lægemidler overflødig.

“Jeg betragter parallelimport som en forløber for den prisudjævning på lægemiddelområdet, der vil komme, når det indre marked i EF begynder at fungere. De prisforskelle, der i dag er i de enkelte EF-lande, og som i nogen grad kan være vanskelige at forklare, vil efterhånden forsvinde. Og til den tid vil parallelimport blive uinteressant.” (Børsen, 15. januar 1991)

Parallelimporten blev således af politikerne italesat som en markedsaktør, der kunne skabe konkurrence på et ellers overreguleret og monopol-lignende marked. For at motivere til parallelimport bad sundhedsminister Ester Larsen i foråret 1991 Sundhedsstyrelsen om at sende en instruks ud til landets apotekere om, at de skulle udlevere det parallelimporterede lægemiddel, med mindre lægerne udtrykkeligt havde skrevet recepten på originalproducentens og så længe der var en prisforskel på over 5 kroner (bagatelgrænsen). Denne ordning kan sammenlignes med indførelsen af generisk substitution, den såkaldte G-ordning, der blev indført samme år for kopiprodukter.

Lægemiddelindustrien så naturligvis parallelimporten som en trussel for deres indtjeningsmuligheder, og de lagde derfor hårdt pres på politikerne for at overbevise dem om, at parallelimporten ikke var løsningen på de offentlige

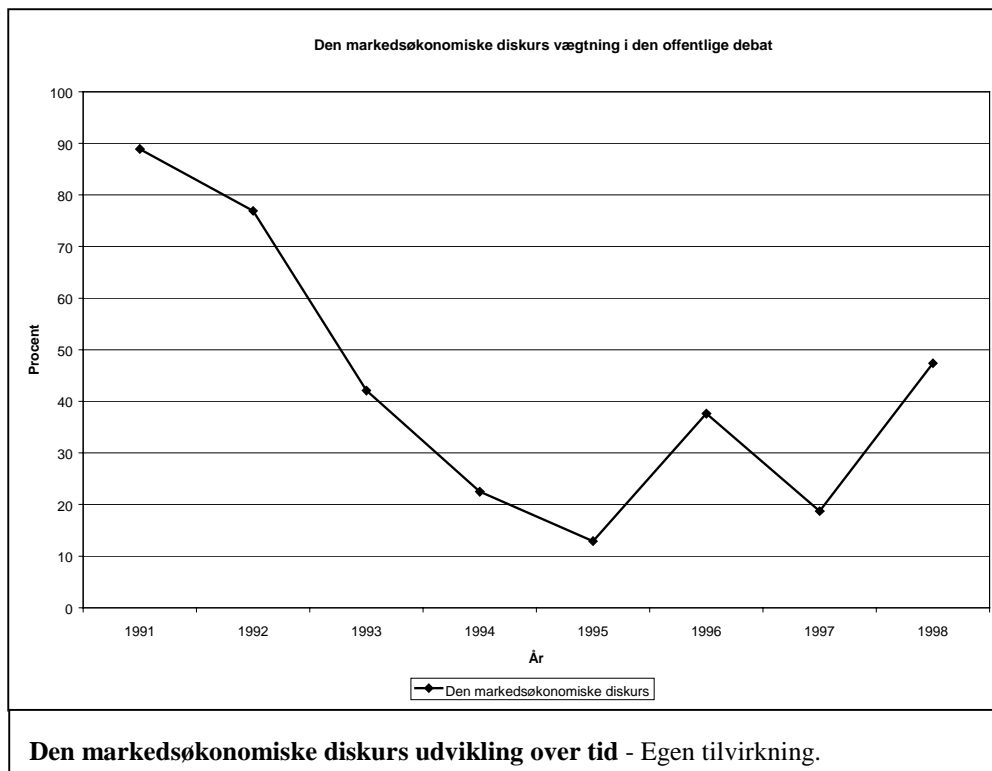
---

udgifter. Det handlede om "at få kvalt den lille 'gøgeunge' i fødslen" (Børsen, 15. januar 1991).

## 8.2 Den markedsøkonomiske diskurs

Politikerne havde italesat parallelimportørerne som markedsaktører, der gennem konkurrence kunne nedbringe de offentlige udgifter til lægemidler. Hvis lægemiddelindustrien skulle fjerne parallelimportørerne, så måtte de altså så tvivl om parallelimportørerne som markedsaktører.

Inden for den markedsøkonomiske diskurs afgrænses virksomheden som et nytteorienteret retssubjekt, hvor handlingerne er legitime, såfremt de er legale. Statens rolle i forhold til denne form for virksomhed reduceres til alene at sikre forudsætningerne for en selvregulerende markedsøkonomi, d.v.s. udstikke private handlerum og sikre et kalkulerbart miljø for individer på markedet. (Pedersen, Ove K. m.fl., Privat Politik, side 54). Parallelimportørerne har således en eksistensberettigelse på det danske lægemiddelmarked, såfremt deres handlinger er lovlige.



Den offentlige debat inden for den markedsøkonomiske diskurs er afgrænset til aktørerne på lægemiddelmarkedet, og debatten foregår i erhvervsbladet Børsen. I perioden 1991-1993, hvor den markedsøkonomiske diskurs er dominerende, forsøger lægemiddelindustrien dels at sætte spørgsmålstejn ved lovligheden i

---

parallelimportørernes handlinger, dels at sætte spørgsmålstejn ved statens regulering. Lægemiddelindustrien anklager staten for at favorisere parallelimportørerne og derved skabe konkurrenceforvridning.

I perioden 1991-1993 er følgende issues sat til debat:

- Kriminalisering af parallelimporten
- Sagen om Amgros
- Apotekerrabatter
- Favorisering af parallelimporten

### **8.2.1 Kriminalisering af parallelimporten**

Hvis lægemiddelindustrien skulle standse parallelimporten, skulle de sætte spørgsmålstejn ved lovligheden i parallelimportørernes handlinger.

I de første år med parallelimport rejser lægemiddelindustrien derfor en række sager mod parallelimportøren Paranova. Parallelimport af lægemidler var sikret i EF, og lægemiddelvirksomhederne ville derfor ikke komme særligt langt ved at sætte spørgsmålstejn ved den generelle lovlighed af parallelimport. Strategien blev derfor at gå målrettet mod den danske parallelimportør Paranova, og i de enkelte retssager at anklage Paranova for krænkelse af varemærkeretten.

På trods af at Paranova vinder størstedelen af sagerne, så formår lægemiddelindustrien at kriminalisere parallelimporten i offentligheden. Eksempelvis udtaler administrerende direktør Peter G. Siara, fra Bayer Danmark:

“Vi kærer kendelsen, fordi der er tale om en kraftig udhuling af vores varemærkerettigheder. Kendelsen kan få indvirkning langt udover et begrænset område som lægemidler. Vi har ingen ønsker om at stoppe parallel-import. Det ville være vanvittigt. For det kan vi ikke. Vi lever med parallelimport af lægemidler i Tyskland, Holland og England, men i disse lande krænkes vores navn og varemærker ikke.

Parallelimportøren bruger vores originale pakninger. Mens vi her i Danmark er udsat for, at Erik Pfeiffer dukker op som en anden trojansk hest på markedet, og endda får sundhedsministerens åbenlyse anbefaling. Det er netop som snylter på et kendt varemærke og et kendt firma, Erik Pfeiffers Paramed er søgt stoppet i fogedretten.”

(Børsen, 20. januar 1991)

---

---

Et andet eksempel er fra 1992, hvor den danske lægemiddelkoncern H. Lundbeck A/S går til angreb mod Sundhedsstyrelsen for ikke at føre tilstrækkelig kontrol med de parallelimporterede lægemidler, som sælges i Danmark. Sagen drejer sig om, at Paranova angiver, at produktet 'Fluanxol' er fremstillet af Lundbeck. Men dette produkt er fremstillet af det franske firma Clin Medi. Lundbeck har en licensaftale med Clin Medi, der på basis af Lundbecks aktive substans, fremstiller Fluanxol. Samtidig angiver Paranova en holdbarhedsdato på fire år, men den er kun på to år. Lundbecks administrerende direktør, Erik Sprunk-Jansen udtaler:

“Under foregivende af parallelimport har man lukket et produkt ind, som vi ikke har noget ansvar for. Der er bl.a. svindlet med holdbarheden. Men det får åbenbart lov til at passere på grund af politisk pres på Sundhedsstyrelsen....Jeg synes, det er en farlig tendens, at Sundhedsstyrelsen på grund af et politisk ønske om parallelimport, slipper ulovlige produkter ind i landet”. (Børsen, 14. februar 1992)

Sundhedsstyrelsen sadler på baggrund af Lundbecks skrappe anklager om, og meddeler Paranova og Lundbeck, at man har til hensigt at tilbagekalde Paranovas tilladelse til markedsføring af Fluanxol. Sundhedsstyrelsen afviser dog samtidig, at der har ligget noget politisk pres bag, at Sundhedsstyrelsen i første omgang gav Paranova tilladelsen. Afdelingschef Knud Kristensen fortæller:

“Ministeren har meddelt os, hvad hun mener om tingene, men vi administrerer naturligvis ud fra de regler, der findes....Parallelimport er et nyt område for os, hvor vi søger at finde vores egne ben. Vi prøver at finde grænsen for, hvor langt vi kan gå, uden at få en sag for EF-domstolen, og på den anden side hvor kort vi kan gå, uden at få en sag fra den anden side, fra originalproducenten.” (Børsen, 26. marts 1992)

Erik Sprunk-Jansen fra H. Lundbeck roser i en pressemeddelelse Sundhedsstyrelsen, fordi man så hurtigt er parat til at ændre afgørelsen.

“Der stilles meget store krav til registrering af lægemidler i Danmark, og det er selvfølgelig urimeligt, hvis nogen på at falsk grundlag kan lukrere på dem, der har brugt millioner på at udvikle et produkt,” (Børsen, 26. marts 1992)

---

---

Men Sprunk-Jansen er for tidligt ude. Sundhedsministeriet giver nemlig Sundhedsstyrelsen en næse for at have trukket Paranovas tilladelse tilbage. Tilbagetrækkelsen er ifølge Sundhedsministeriet sket på et utilstrækkeligt grundlag. Det skinner samtidig klart igennem, at ministeriet ønsker parallelimport. I et brev til Sundhedsstyrelsen indskærper kontorchef Jørgen Bartels Petersen: "...myndighederne efter EF-kommissionens meddelelse af 6. maj 1982 bør arbejde for at fremme parallelimport af lægemidler". Erik Sprunk-Jansen fra Lundbeck udtaler i den forbindelse:

“Vi hverken kan eller vil blande os i parallelimport, blot det sker på legalt grundlag. Men det skræmmende i hele denne sag er, at vi som forskende virksomhed er oppe mod nogle meget strenge kvalitetskrav til medicin, mens disse krav åbenbart kan negligeres, når der er tale om parallelimport” (Børsen, 28. marts 1992)

Mens retssagerne beskrives i den offentlige debat, sker der også en sproglig kriminalisering af parallelimporten. Lægemiddelindustrien forsøger at opbygge en afstand mellem sig selv og parallelimportørerne ved at italesætte sig selv som de autoriserede forhandlere. Det sker blandt andet i en kronik i *Børsen* den 21. september 1993, hvor den administrerende direktør i Medif, Jørgen Jørgensen, skriver:

“Der er masser eksempler på, at de [parallelimporterede produkter] koster det samme eller er dyrere end præparaterne fra de autoriserede kanaler” (Børsen 21. september 1993 [min understregning])

Omvendt bliver parallelimportørerne italesat som uautoriserede (Børsen, 19. august 1991). På den måde kommer det til at lyde som om, der er noget fordækt ved parallelimportørernes virksomhed. Men der er ikke tale om nogen form for statslig autorisation, men blot en selskabsretlig eller aftaleretlig konstruktion, som man også ser inden for andre brancher. Eksempelvis kan man være autoriseret folkevognsforhandler.

Lægemiddelindustrien går også videre i deres kriminalisering af parallelimportørerne og italesætter parallelimportørerne som ‘pillepirater’. Ved at italesætte parallelimportørerne som pillepirater, kan det lede offentligheden hen mod at tro, at parallelimporterede lægemidler er piratkopierede lægemidler, d.v.s. forfalskninger. Denne sammenhæng fremkommer i en anden kronik af Jørgen Jørgensen i *Børsen* den 19. august 1991. Jørgen Jørgensen påpeger, at

---

---

lægemidlerne ved parallelimport passerer mange hænder, før de når frem til apotekernes hylder. Den virksomhed, der har udviklet og produceret lægemidlerne, mister derved kontrollen over sit produkts skæbne. Og så kan alt ske...

“Parallelimporten er interesseret i at købe, hvor varen er billig, fordi så kan parallelimporten tjene flere penge. Der vil givetvis blive skabt virksomheder, der vil specialisere sig i at sjakre med medicin. De første eksempler på medicinforfalskning af store produkter er allerede set i flere europæiske lande.” (Børsen, 19. august 1991)

Udtrykket 'pillepirat' kommer til at hænge ved parallelimportørerne i en årrække frem.

### **8.2.2 Overtrædelse af markedsaftaler – sagen om Amgro**

Den amtskommunale grossist Amgro blev oprettet nogenlunde samtidig med, at de første tilladelser til parallelimport af lægemidler blev givet. Amgro skulle stå for indkøb af lægemidler til sygehusapotekerne. Ved at springe 'grossistledet' over mente amterne, at der var penge at tjene. Men Amgro havde ikke nogen nem opstart på lægemiddelmarkedet. Lægemiddelindustrien gav Amgro den kolde skulder, og Amgro måtte derfor forsøge at få sine leverancer af lægemidler fra andre. Paranova var som parallelimportør et alternativ til lægemiddelindustrien. Men en aftale mellem lægemiddelmarkedets organisationer satte en stopper for en direkte handel mellem Amgro og Paranova.

I starten af halvfemserne eksisterede en brancheaftale om totaldistribution på lægemiddelområdet. Aftalen gik ud på, at grossisterne kun skulle påtage sig distributionen af en producents eller importørs produkter, såfremt grossisten fik overdraget hele distributionen (Sundhedsministeriet, 1988, side 11)

Hvis Amgro skulle distribuere Paranovas lægemidler, så måtte Paranova stoppe distributionen af sine lægemidler gennem en af de andre grossister. Og da Amgro kun distribuerede til sygehusapotekerne, så ville Paranova miste salget til de private apoteker.

Paranova måtte derfor finde på noget andet. Det vækker derfor lægemiddelindustriens interesse, da et nyt firma, Nettomed, dukker op på lægemiddelmarkedet og begynder at levere parallelimporterede lægemidler til

---

---

Amgros. Lægemiddelindustrien får *Børsen* til at interessere sig for sagen, og så ruller lavinen.

Amgros' administrerende direktør, Axel Sørensen, gør ikke sagen mindre spændende for *Børsens* journalister med hans noget mystiske udtalelser:

“Det er en meget speget sag. Vi har gjort det på en så snørklet måde, at der faktisk ikke eksisterer nogen kontrakt. Vi er en slags partner i nogle europæiske handler. Det er lidt mystisk, men jeg vil bryde et tavshedsløfte, hvis jeg sagde mere” (Børsen, 21. marts 1997)

Medif udsender blandt andet et notat om, at Nettomed er Amgros' dække for at importere lægemidler af uautoriserede kanaler.

“Vi er ikke i ledtog med pille-pirater, som Børsen har skrevet. Det lyder jo halvkriminelt. Men vi har lavet alliancer med nogle virksomheder, og det foregår alt sammen på fuldt lovligt grundlag”. (Børsen, 22. marts 1991)

Et fuldt lovligt grundlag? Det tror *Børsens* journalist Espen Bull ikke på. Han fortsætter derfor undersøgelsen af Amgros' aktiviteter. Og fem måneder efter giver det gevinst. Børsen afslører, at Nettomed er et “stråmandsselskab” for Paranova. Og Amgros' direktør må kaste håndklædet i ringen.

“Vores aftaler er indgået med Paranova. Men Paranova har forbeholdt sig i kontrakterne, at leverancerne eventuelt kunne ske gennem et andet selskab. Det er sket gennem Nettomed, der er dannet for os,” (Børsen, 15. august 1991)

Amgros' formand Jens Peter Fisker forsøger at nedtone sagen ved at kaste skylden over på Medif og på regeringens krav om, at amterne skal spare på lægemidlerne.

“Selvfølgelig skal vi overholde reglerne. Men der skal spares på det offentlige lægemiddelbudget. EF-sagen bringes op af medicinimportørforeningen Medif som en sidste krampetrækning....Medicinimportørerne har ikke kunnet kvæle Amgros, som de har ønsket. Vi har sagt, at vi hellere vil handle med dem end med parallelimportører, men de ville ikke handle med os. Nu ser de så, at det kører for os, og at vi påvirker prisdannelsen på medicin.” (Børsen, 15. august 1991)

---

Sagen fører til, at Amgro i december 1991 udbyder lægemidler i EF-licitation til en værdi af 150 mio. kr. Dermed får alle lige mulighed for at byde på lægemidler til sygehusene. Samtidig får Konkurrencerådet overtalt lægemiddelmarkedets organisationer til frivilligt at ophæve totaldistributionsaftalen, da Konkurrencerådet finder aftalen konkurrencebegrænsende (Sundhedsministeriet, 1998, side 29).

Lægemiddelindustriens ønske om at kriminalisere parallelimporten er med sagen om Amgro nået et skridt videre.

### **8.2.3 Misbrug af apotekerrabatter som konkurrenceparameter**

I starten af 1990erne var det lovligt for leverandørerne af lægemidler at tilbyde apotekerne såkaldte omkostningsbegrundede rabatter. Leverandørerne kunne eksempelvis tilbyde apotekerne rabat på et parti lægemidler, hvis de købte over en vis mængde. Leverandører og grossister tilbød således apotekere mængderabatter på op mod 200.000 kr. årligt.

Paranova øjnede muligheden for at benytte rabatterne som et konkurrenceparameter. Det vil sige at apotekerne blev tilbudt særligt gunstige rabatordninger, hvis de valgte at lagerføre Paranovas produkter. Det var naturligvis ikke som konkurrenceparameter, at rabatordningen i sin tid var blevet indført, og Sundhedsministeriet krævede derfor krydsrevision af apotekerregnskaberne for 1992. På den måde blev apotekerne hængt ud i offentligheden, hvilket de normalt lovlydige apotekere ikke brød sig om.

“Apotekere, der af hensyn til branchens renommé ønsker rene linjer, har henvendt sig til Børsen og fortalt, at det tidligere har været normalt med skjulte ydelser fra leverandørerne, så man f.eks. delte gevinsten op mellem apotekeren og ægtefællen,” (Børsen, 30. juni 1993)

Formanden for Folketingets Sundhedsudvalg, Jan Kørpe Christensen, tager sagen om apotekerrabatterne op:

“Såfremt der er tale om ulovlige ‘troskabsrabatter’, der også er i konflikt med anden lovgivning end lægemiddelloven, vil disse ikke nødvendigvis afsløres af Sundhedsstyrelsens gennemgang af det etablerede rabatsystem,” (Børsen, 27. december 1993)

---



---

Sagen fører til, at den daværende sundhedsminister Torben Lund i januar 1994 fremfører et lovforslag, der forbyder rabatter til apotekerne. Han anså de tidligere økonomiske transaktioner så alvorligt, at den nye lov kunne medføre fængselsstraf, hvis den ikke blev overholdt.

Paranova kunne være stoppet her, og parallelimportørernes rolle var nok ikke blevet betragtet som så forskellig fra lægemiddelindustriens og grossisterens i denne sag. Men det gjorde Paranova ikke. I stedet for at tilbyde apotekerne rabatter, tilbød de kontanthonorarer. Dette blev for meget for Apotekerforeningens formand Bodil Strøh, der på foreningens generalforsamling på det kraftigste advarede apotekerne mod at hoppe med på den galej.

“Det er kommet mig for øre, at Paranova er begyndt at lege med udbetaling af kontanthonorarer i stedet for rabatter, og at man beder om folks skattekort, så man kan foretage skatetræk forinden.....Jeg vil advare mod det....De få, der efter sigende bevidst har gjort sådan, spiller hasard med alle kollegers gode navn og rygte. Vi kan såmænd lige så godt tage udgangspunkt i, at vi som apotekere skal være lige så rene som Cæsars hustru alle sammen, når vi agerer i et privatejet, men offentligt reguleret monopol, der ikke iagttager individuelle forskelle,”  
(Børsen, 3. juni 1994)

Paranova fik derfor et meget dårligt ry hos apotekerne. Et ry som de stadig bærer rundt på i dag hos en lang række apotekere.

#### **8.2.4 Favorisering af parallelimporten**

Det ene spørgsmål inden for den markedsøkonomiske diskurs handlede om lovligheden af parallelimportørernes handlinger. Det andet spørgsmål handlede om statens regulering. I 1993 begynder lægemiddelindustrien at anklage de offentlige myndigheder for at favorisere parallelimportørerne, der efter deres mening fører til konkurrenceforvridning.

I en kronik i *Børsen* den 16. august 1993 fremhæver administrerende direktør i Organon, Hanne Rothe, at der eksisterer forskellige godkendelsesprocedurer, når henholdsvis originalproducenten og parallelimportøren skal have godkendt sit produkt.

”Der slækkes kraftigt på kravene, når det parallelimporterede produkt skal godkendes i forhold til det direkte importerede. Det er farmaceuter, der godkender originalproducentens, og det tager 2-3 år,

---

---

hvorimod det er jurister, der godkender de parallelimporterede produkter, og det tager 2-3 måneder” (Børsen, 16. august 1993)

Administrerende direktør Torben Binderup fra Astra Danmark fokuserer på prisforskellen ved registrering af produkter og på medicinens ydre forskelle:

” De danske sundhedsmyndigheder støtter og stimulerer parallelimport ud over alle rimelige grænser. Parallelimporterede produkter registreres på 3-4 måneder og bliver åbenbart prioriteret højere af Sundhedsstyrelsen end registrering af nye, originale lægemidler. Prisen for en parallelregistrering er 1/4 af det, det koster at få registreret originalproduktet.” (Børsen, 14. september 1993)

Lægemiddelindustriens anklager står i denne periode uimodsagte og besvares ikke af de offentlige myndigheder. Der kommer derfor ikke noget umiddelbart resultat ud af disse anklager.

En anden form for favorisering kommer frem i debatten i forbindelse med parallelimport af danske og udenlandske lægemidler. Paranova forsøger for første gang i 1992 at registrere et af Novo Nordisks insulinprodukter. Herved sender Paranova det signal, at de nu også vil begynde at angribe de danske lægemiddelproducenters produkter. Paranova ved godt, at det er et ømtåligt område, og de udtaler sig derfor helst ikke om sagen. Jørgen Krebs fra Paranova udtaler:

”Jeg vil ikke kommentere noget som helst om insulin. Det er et følsomt område. Vi er bange for monopolerne, og det er begrænset, hvor mange retssager, vi vil involveres i på en gang” (Børsen 23. marts 1992)

Novo Nordisk er naturligvis bekymrede for udviklingen, da de endnu ikke har oplevet parallelimport af deres egne produkter. Men de behøver ikke at være bekymrede ret længe, da Paranova straks efter presseomtalen trækker deres tilladelser tilbage.

”Det var en fejl, at vi i det hele taget har søgt og fået markedsføringstilladelse til Novo Nordisk’s insulinpræparater (...) vi vil kun parallelimportere danske lægemidler i forståelse med de danske producenter” (Børsen, 27. marts 1992)

---

---

Paranova havde således en strategi om, at de kun til nøds parallelimporterede danske produkter. Det er derfor de udenlandske lægemiddelproducenter, der mærker til parallelimporten. Dette fører til, at formanden for Medif, Torben Binderup, i 1993 går til angreb mod den danske protektionisme. Han finder det slående, at der er så få danske produkter på listen over parallelimporterede produkter:

”Det er åbenbart en politisk beslutning, at parallelimport skal fremmes mest muligt med det formål at nedbringe familien Danmarks medicinomkostninger. Det er dog slående, at kigger man på listen over parallelimporterede produkter igennem, så finder man yderst få danske produkter. Er det et tilfælde, eller findes der en naturlig forklaring på dette forhold? Har parallelimportøren politisk fingerspidsgefühl, og holder han sig derfor klogeligt fra at importere danske produkter, eller har parallelimportøren fra politisk side fået det berømte vink med en vognstang om at holde sig fra dansk producerede produkter?” (Børsen, 14. september 1993)

Torben Binderups spørgsmål bliver ikke besvaret. Men sikkert er det, at Paranova undgår så vidt muligt at parallelimportere de danske produkter. Det er således først i 1997, at parallelimportørerne igen forsøger at parallelimportere Novo Nordisks insulin. Den historie vender jeg tilbage til senere...

---

### 8.3 Debatten om parallelimport udvides

I 1994 har parallelimportørerne fået bidt sig fast på det danske marked, og politikerne begynder at se virkningen af den. Parallelimporten udgør i 1994 4,6 pct. af den samlede lægemiddelomsætning. Og ifølge den absolut dominerende parallelimportør, Paranova, sparer parallelimporten det danske samfund for omkring 250 millioner kroner årligt (Penge og privatøkonomi, 13. januar 1994). Paranova er selv kommet op på en omsætning på 200 millioner kroner, og samtidig træder en række nye parallelimportører ind på lægemiddelmarkedet.

Lægemiddelindustriens ønske om at standse parallelimporten var således ikke blevet opfyldt. Parallelimportørerne får derimod i årene 1994-1996 større og større markedsandele, og irritationen hos lægemiddelindustrien forøges. De direkte importørers brancheforening, Medif, går så langt, at den rangerer kampen mod parallelimporten som dens væsentligste opgave (Politiken, 22. maj 1995). ”Smertegrænsen er nået”, lyder det i overskrifterne. Den øgede parallelimport vil ifølge industrien føre til tab af arbejdspladser, forskning og eksport. Lægemiddelindustrien begynder således at italesætte parallelimporten af lægemidler inden for en erhvervspolitisk diskurs<sup>12</sup>.

I 1994 er de offentlige udgifter til lægemidler steget til 3,5 mia. kr. En stigning i forhold til 1987 på 83 pct. i løbende priser. Politikerne har således stadig store problemer med at bremse udgifterne til lægemidler. Problemet skal ses i forhold til, at det indre marked nu er blevet en realitet, og at Sundhedsministeren havde presset lægemiddelindustrien til at indgå en frivillig aftale om et midlertidigt prisloft frem til første april 1995. Den udgiftspolitiske diskurs er således stadig determinerende i debatten på Christiansborg.

Som noget nyt begynder en række andre interessenter i årene 1994-1996 at deltage i debatten. Parallelimportens udbredelse betyder nemlig, at en større del af befolkningen begynder at mærke til dens eksistens. Apotekerne får pladsmangel på deres hylder, og lægerne møder flere og flere patienter, der undrer sig over forskellene mellem de lægemidler, de normalt modtager og så de parallelimporterede. Nye issues kommer derfor frem i debatten.

De tidligere issues såsom retssager og favorisering fortsætter, men en række nye issues går hen og bliver dominerende. Debatten breder sig samtidig til

---

<sup>12</sup> Den erhvervspolitiske diskurs bliver gennemgået i afsnit 7.5

---

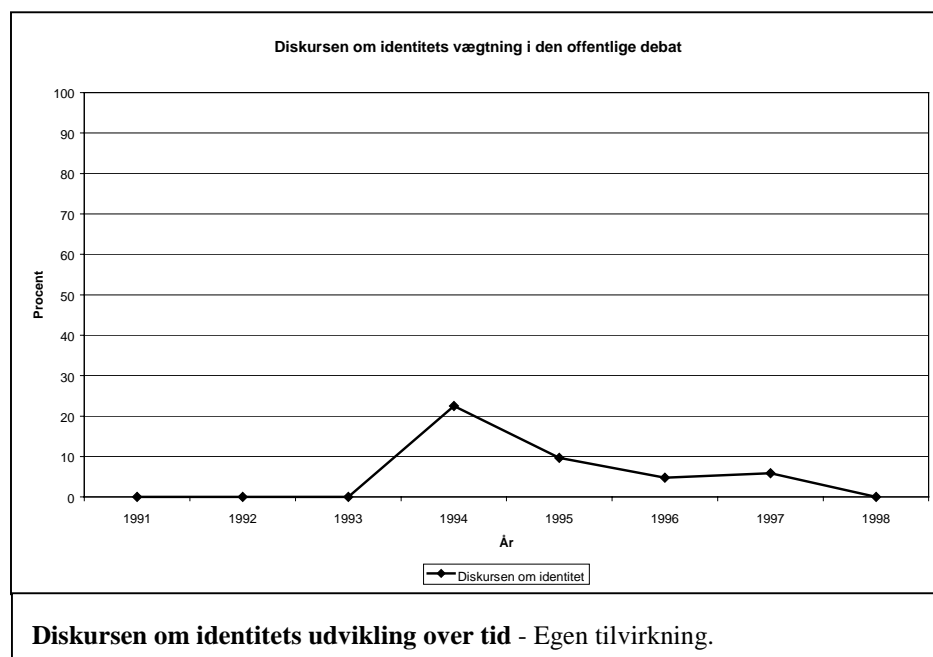
andre medier, således at der er debat i samtlige landsdækkende aviser, i de regionale dagblade samt i fagblade og tidsskrifter. Debatten handler i årene 1994-1996 om følgende issues:

- Identiske eller forskellige lægemidler
- Administration af parallelimporterede lægemidler
- Parallelimportens betydning for forskning, eksport og beskæftigelse
- Parallelimportørerne anklages for karteldannelse
- Bagatelgrænsens størrelse

#### 8.4 Diskursen om identitet

I den offentlige debat fra 1991-1993 var det udelukkende aktørerne på lægemiddelmarkedet, der deltog. Men fra 1994 rejses et nyt issue, der er relevant for hele befolkningen. Problemstillingen rejses af lægerne, der sætter spørgsmålstegn ved, om parallelimporterede lægemidler er identiske med de originale lægemidler. Den diskurs, som dette issue bliver italesat inden for, har jeg valgt at kalde diskursen om identitet.

I diskursen om identitet italesættes de parallelimporterede lægemidler som henholdsvis identiske eller forskellige fra de originale lægemidler. Parallelimportørerne vil have en eksistensberettigelse, hvis deres produkter er identiske med de originale lægemidler. For så får forbrugerne den samme kvalitet til en lavere pris.



---

Den praktiserende læge, Lars Ishøy, sætter problemstillingen på dagsorden med sin kronik i *Berlingske Tidende* den 24. september 1994: ”Parallelimport af medicin farligt blændværk”.

Lars Ishøy havde som praktiserende læge oplevet, at en patient var kommet tilbage med et lægemiddel, der ikke lignede dét, som han havde skrevet på recepten.

”Hun vendte tilbage til mig fra apoteket med en æske, der så helt anderledes ud, men var forsynet med det korrekte præparatnavn og producentnavn samt en tilføjelse om, at præparatet var parallelimporteret. Imidlertid så stikpillerne helt anderledes ud, end vi begge huskede dem; et kontrolindkøb af ‘den ægte vare’ viste da også, at vi huskede rigtigt: De to præparater var helt forskellige af udseende.” (Berlingske Tidende, 24. september 1994)

Lars Ishøy var rystet over denne forskel og forsøger derfor med kronikken at tage afstand fra myndighedernes og pressens billede af parallelimporten: Samme medicin, blot til en lavere pris. For Lars Ishøy mener nemlig ikke, at der kan være tale om den samme medicin.

”Er forbrugerne tjent med at få stukket blå i øjnene? Prisforskellen på originalprodukter og parallelprodukter er ofte kun mellem fem og ti kroner. Er forbrugeren tjent med at blive bildt ind, at det er samme præparat, når det ikke er det? Ville det ikke være mere rimeligt at oplyse forbrugeren om, at der var discountprodukter, der godt nok ikke levede op til de danske krav, men til gengæld var lidt billigere - så kunne forbrugeren i det mindste vælge?” (Berlingske Tidende, 24. september 1994)

Samtidig piner det Lars Ishøy som læge at opdage, at han ikke kan føle sig sikker på, om patienten rent faktisk får det produkt, som han har skrevet på recepten. Han mener, at han med parallelimporten har fået frataget sin frie ordinationsret.

”Får patienten det præparat, jeg har ordineret, eller får patienten et eller andet tilfældigt produkt fra en lille fabrik ved Middelhavets solbeskinnede kyst? Det fylder mig med uro, for det er jo stadig mig, der har ansvaret for behandlingen, selvom jeg ikke ved, hvad patienten får!” (Berlingske Tidende, 24. september 1994)

---

---

Lars Ishøys kronik medfører umiddelbart to nye indlæg. Ét fra en læser og ét fra Sundhedsstyrelsen. Læseren, Lars Bech Pedersen, undrer sig over, at Lars Ishøy ikke har en bedre forståelse for parallelimporten, og mener, at de praktiserende lægers konservatisme er et større problem (Berlingske Tidende, 29. september 1994).

Mogens Bjørnbak-Hansen fra Sundhedsstyrelsen svarer, at Lars Ishøys indlæg indeholder en række myter, der ikke bør stå uimodsagte. Bjørnbak-Hansen pointerer, at Sundhedsstyrelsen definerer lægemidlerne som identiske, såfremt de kommer fra den samme rettighedshaver, og hvis der ikke er forskelle af terapeutisk betydning.

Lars Ishøys anklage om, at det parallelimporterede produkt kommer fra en lille fabrik på en solbeskinnede kyst ved Middelhavet, tilbageviser Mogens Bjørnbak-Hansen således med, at lægemidlet må komme fra den samme rettighedshaver, og at denne ikke ville acceptere forskelle i kvalitet. Han illustrerer problemstillingen ved at sammenligne lægemidler med Coca-cola. Er en Coca-cola fremstillet i Glasgow identisk med en Coca-cola fremstillet i Valby? Bjørnbak-Hansen mener, at de fleste ville svare, at en skotsk Coca-cola er identisk med en dansk Coca-cola, også selvom Coca-cola eksempelvis skulle fremstille deres produkt gennem datterselskaber eller ved en licensaftale. For Coca-cola ville ikke drømme om, at dets navn skulle lide ubodelig skade ved, at sådanne to europæiske varianter ikke levede op til hovedkontorets standard. På samme måde er det ifølge Bjørnbak-Hansen med lægemidler.

”Firmaet på den solbeskinnede middelhavskyst, som forfatteren angiver at være foruroliget over, har selvfølgelig en eller anden selskabsretlig eller aftaleretlig binding til den koncern, som ejer lægemidlet eller har patentrettighederne. Da hverken lægemiddel eller fremstiller er identificeret, kan jeg ikke komme det nærmere. Jeg kan blot oplyse, at Sundhedsstyrelsen i forbindelse med sin godkendelse har taget stilling til, om der er den fornødne sammenhæng.”  
(Berlingske Tidende, 30. september 1994)

Herefter fokuserer Bjørnbak-Hansen på spørgsmålet om, hvorvidt der nu også er tale om det samme lægemiddel, når den danske tablet er hvid og den belgiske blå, når den danske har delekærv, den græske ikke, eller når den danske markedsføres i en 50 stk. pakning og den franske i en 100 stk. pakning etc. Bjørnbak-Hansen mener, at mulighederne for sådanne variationer er næsten

---

---

uendelige. Nogle forskelle er begrundet i nationale traditioner og kulturer herunder terapivaner. Andre igen er udtryk for et forsøg på at opdele eller segmentere det fælles europæiske marked i nationale delmarkeder. Men en ting er i hvert fald sikker. Og det er Sundhedsstyrelsens håndtering af lægemidlerne:

”Sundhedsstyrelsen tager produkt for produkt konkret stilling til, om sådanne variationer har terapeutisk virkning. Har de det ikke, stilles der krav om, at lægemidler mærkes på en sådan måde, at forbrugeren bliver gjort opmærksom på disse forskelle. Er der terapeutiske forskelle, bliver lægemidlet ikke godkendt til parallelimport.”  
(Berlingske Tidende, 30. september 1994)

Lars Ishøy lader ikke denne kommentar stå ubesvaret. I et indlæg den 14. oktober 1994 kommer han med en række eksempler, hvor der er tale om kvalitetsforskelle. Disse forskelle, mener Lars Ishøy, kan tolkes som en favorisering af parallelimporten. Et af eksemplerne er som følger:

”Firmaet Janssenpharma markedsfører en skælshampoo. Bortset fra at Sundhedsstyrelsen dikterer skrappe regler for produktets opbevaring i køleskab end de regler, der gælder for det parallelimporterede, er det til gengæld ret uheldigt, at den parallelimporterede shampoo er parfumeret, hvor den ’ægte danske’ shampoo er uden parfume. Om brugeren af parallelproduktet klør i hovedbunden på grund af skæl eller allergi, ved således kun sundhedsstyrelsen” (Berlingske Tidende, 14. oktober 1994)

Favoriseringen kan efter Lars Ishøys mening føre til tab af 40.000 arbejdspladser<sup>13</sup> i den danske lægemiddelindustri og tab af en kvart milliard kroner, som årligt flyder fra originalproducenterne over til forskningen.

Lars Ishøy får opbakning af Danmarks Apotekerforening, der frygter at parallelimporten giver utrygge forbrugere. Danmarks Apotekerforenings formand Bodil Strøh mener, at det er et problem med de parallelimporterede lægemidler, da det specielt er ældre mennesker, der modtager medicin:

”Det er et problem for medicinbrugerne, hvis der eksisterer både to og tre parallelle varianter af et præparat. Du skal tænke på, at de store

---

<sup>13</sup> Argumentet om at lægemiddelindustrien vil miste 40.000 arbejdspladser på grund af parallelimport skal ses i relation til, at der i 1997 var 15.642 personer beskæftiget i Danmark inden for lægemiddelindustrien (Lif, 1998, side 26).

---



mængder lægemidler jo bruges af mennesker, som er syge og gamle. Hvis de er vant til at tage piller, der er hvide, som så bliver lyserøde, og så hvide igen - bliver pillerne så taget, eller tror man, det er to forskellige, og tager begge hold?" (Det Fri Aktuelt, 8. november 1994)

I *Farmaceuten* tages problemstillingen også op. Her udtaler apoteksfarmaceut Hanne Døcker, at der selvfølgelig er nogle forbrugere, der er glade for at kunne få medicinen lidt billigere. Men andre bliver forvirrede over, at medicinen ser anderledes ud fra gang til gang.

"Jamen ville du ikke selv blive utryg (...) hvis du plejer at spise en gul pille hver aften, og den så pludselig en aften er rød? Ville du ikke blive urolig for, om du havde fået noget forkert? Det er der mange af vores kunder, der bliver - og så kommer de og spørger eller forlanger den 'rigtige' medicin" (Farmaceuten, nr. 25 1994)

Hanne Døcker afviser, at apotekerne kan forebygge problemet ved at informere grundigt ved skranken. For apotekerne ved ikke, hvad patienten har fået tidligere, og ligeledes ville apotekeren værre nødt til at åbne pakningerne, hvis de skulle se, om pillerne rent faktisk så anderledes ud. Hanne Døcker har også erfaring for, at forskellene ikke altid indskrænker sig til farve og facon. Der kan mangle delekærv eller indlægssedler med instruktioner. Men trods disse forskelle, så må de ikke sige noget til kunden.

"Sundhedsstyrelsen har meddelt, at der ikke er forskel på original medicin og parallelimporteret medicin. Så tør vi ikke sige andet." (Farmaceuten, nr. 25 1994)

Hans Jørgen Krebs fra Paranova forsøger i et af de næste numre af *Farmaceuten* at nedtone problemet med forskellene på lægemidlerne.

"Der tales bl.a. om afvigelser i farve, facon, delekærv, brug af sterilisationsmetode. Lad mig i den forbindelse hurtigt slå en ting fast. De parallelimporterede præparater er fremstillet af samme producent - ofte af samme fabrik - som de præparater, som den direkte importør får leveret fra. Der er kun forskel i meget få tilfælde" (Farmaceuten, nr. 2 1995)

---

---

Samtidig begynder parallelimportørerne konsekvent at italesætte sig selv som parallelimportører af identiske lægemidler.

“Blev industrien ikke udsat for konkurrence fra billigere, identiske præparater, var der ingen grund til at sætte priserne ned. Altså er konkurrencen fra billigere identiske lægemidler den væsentligste årsag til at medicinpriserne falder til gavn for samfund og forbrugere.”  
(Børsen, 6. oktober 1995)

De nye parallelimportører der i disse år kommer frem på lægemiddelmarkedet forsøger også med deres navne at lægge op til, at deres produkter er identiske. Som eksempler kan ses Orifarm (Originale farmaceutiske specialiteter) eller Cimilar (Similar/lignende).

Problematikken løses ikke i debatten. Derimod kommer den med mellemrum op igen. Eksempelvis tager lægemiddelindustrien problemstillingen op i en artikel i slutningen af 1994, en praktiserende læge skriver et indlæg til *Berlingske Tidende* i midten af juni 1995 og Lars Ishøy tager problemstillingen op igen i lægernes eget blad *Ugeskrift for Læger* i august 1995.

Sundhedsstyrelsen lader sig ikke påvirke af debatten, men fremhæver gang på gang som svar, at der ikke er forskel på parallelimporterede lægemidler og originale lægemidler.

Diskursen om identitet får således ikke indvirkning på politikernes opfattelse af parallelimportørerne. Her er det stadig den udgiftspolitiske diskurs, der er på tale. Men lægerne og apotekerne er påvirket af diskursen om identitet. Og da det er dem, der i det daglige tager stilling til, om de parallelimporterede lægemidler skal udleveres, så betyder diskursen noget for parallelimportørernes omsætning.

#### **8.4.1 Navneforskelle**

En anden problemstilling inden for diskursen om identitet rejser parallelimportørerne selv. Det drejer sig om, at parallelimportørerne kun har tilladelse til at markedsføre lægemidler med det samme navn. Ved blot at ændre navnet på lægemidlet til det danske marked en smule, kunne lægemiddelproducenterne begrænse konkurrence fra parallelimporterede varer.

---

---

Paranova havde gennem fire retssager forgæves forsøgt at få lov til at markedsføre parallelimporterede produkter under det samme navn som originalprodukterne på det danske marked. Men de kunne ikke bevise, at der var tale om 'kunstig markedsopdeling'. De forsøgte derfor at foreslå sundhedsministeren, at apotekerne frem for at udlevere medicin efter navn i stedet gjorde det efter det særlige nummer, som står på lægemidlerne. Men sundhedsministeren svarede ikke. Departementschef i sundhedsministeriet Jørgen Varder udtaler:

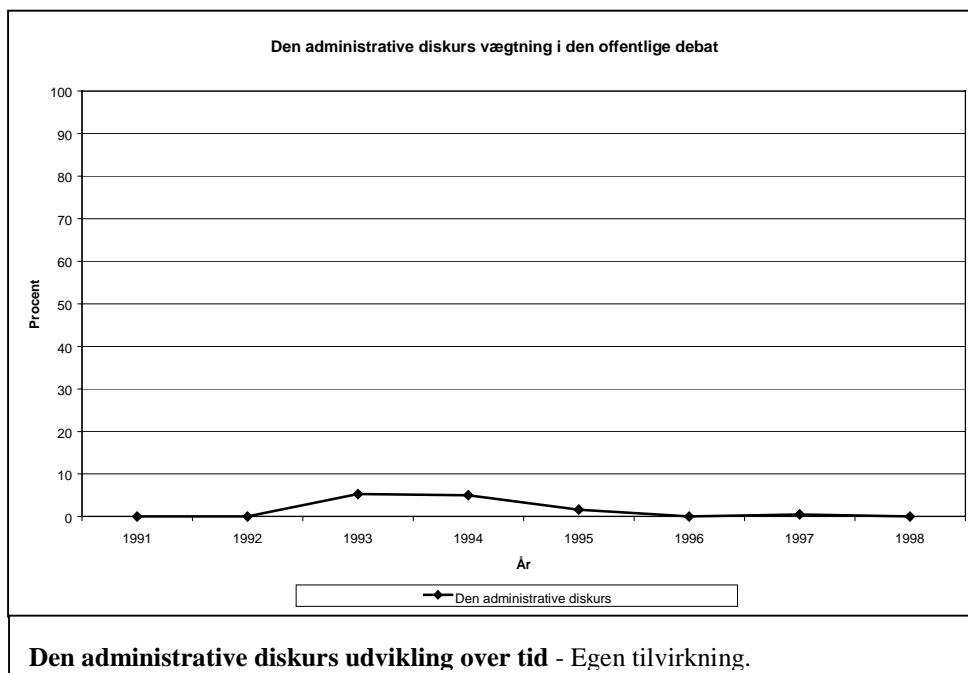
”Men vi er meget optaget af at opmuntre til størst mulig parallelimport. Og vi er også opmærksomme på, at de store firmaer laver krumspring for at lægge hindringer i vejen for parallelimport. Forslaget med at køre med numre i stedet for navne vil vi gerne kigge på,” (Berlingske Tidende, 12. september 1994)

Erik Pfeiffer fra Paranova forklarer i en artikel i Politiken den 7. december 1994, at navneforskellen medfører tab for staten på i størrelsesordenen 100 millioner kroner. Dette skulle ses i relation til de besparelser, som sundhedsministeren samtidig var blevet sat til at finde på finansloven for 1995 – nemlig 82 millioner kroner. Men helt så let var det alligevel ikke. For sundhedsmyndighederne havde tidligere afvist forslaget om at kunne importere produkter med forskellige navne af frygt for, at det ville forvirre patienterne, hvis de fik udleveret medicin med et andet navn, end det der var anført på recepten. Der går derfor en række år før sundhedsministeren vælger at ændre på disse regler. Det sker nemlig i forbindelse med indførelsen af original substitution i 1997.

---

## 8.5 Den administrative diskurs

Efterhånden som parallelimporten begynder at tage til i omfang, får apotekerne større og større problemer med at administrere de parallelimporterede produkter. Apotekerne forsøger derfor at italesætte parallelimportørerne inden for en administrativ diskurs.



Den administrative diskurs handler om, at distributionen af lægemidler skal være til at administrere. Og for apotekerne er der ingen tvivl om, at parallelimporten medfører ekstra administrationsomkostninger og lagerproblemer for apotekerne. Apotekerne var derfor bange for, at det ekstra besvær ville gå ud over informationen til kunderne.

Apotekerne har pligt til at udlevere de billigste lægemidler på markedet. Da priserne svinger jævnlige, og de parallelimporterede varianter ofte er billigere end originalproducentens, så er apotekerne nødt til at have de parallelimporterede lægemidler på lager. Apotekerforeningens formand, Bodil Strøh, udtaler i den forbindelse:

”Det er klart, at arbejdet med at holde styr på så mange nye produkter vil gå ud over vores information og vejledning af kunderne. Og med så mange nye produkter kan vi hurtigt komme til at mangle hylder at anbringe varerne på” (Det fri aktuelt, 8. november 1994)

---

Sundhedsministeriet erkender de ekstra problemer for apotekerne, men vil ikke ændre på forholdene. For det ville ifølge fuldmægtig i Sundhedsministeriet, Steffen Egesborg Hansen, være ulovligt:

”Selvfølgelig er det mere besværligt for apotekerne, men det betyder ikke, at vi siger, at vi ikke vil have parallelimport, for det ville være ulovligt. Kunderne har krav på at få den billigste medicin, så der er ikke noget at gøre ved det” (Det fri aktuelt, 8. november 1994)

Internt blandt apotekerne kan der dog blive enighed om problemets størrelse. Det sker eksempelvis i Apotekernes eget blad *Farmaceuten*. Med et ”*Dybt suk og et åhh...*” konstaterer Hanne Døcker, at parallelimport giver en masse besvær.

”Når vi sukker, skyldes det besværet og omkostningerne for apoteket. Omkostninger, fordi vi skal lagerføre både den parallelimporterede medicin og den originale. Besvær, fordi vi som udgangspunkt altid skal sælge den billigste medicin. Da der kommer prisændringer hver 14. dag, skal vi tit skifte fra original til parallelimport og tilbage igen eller over til en anden parallelimporteret vare.” (Farmaceuten, nr. 25 1994)

Hans Jørgen Krebs fra Paranova forsøger at komme apotekerne til undsætning ved at give dem en løsning på deres problemer. Han spørger retorisk om tilstedeværelsen af Paranovas 332 varenumre ikke medfører større omkostninger for apoteket i form af mere arbejde og krav om større lagerforhold? Han svarer, at omkostningerne er afhængige af den politik, som apoteket anvender over for sine kunder.

”Den politik, der medfører de største besparelser for både kunder og samfund, og som samtidig giver apotekerne de laveste omkostninger, når det gælder lagerforhold, er: At lagerføre de billigere parallelimporterede lægemidler. Til enhver tid at tilbyde kunderne det billigere, identiske præparat.” (Farmaceuten, nr. 2 1995)

Ved at anvende denne politik, mener Hans Jørgen Krebs, at det er de dyrere produkter, der fylder, og at det derfor er dem, man skal begrænse. Sker der så det, at lægen eller kunden ønsker at få udleveret det dyrere præparat, så vil apotekeren altid kunne få det fremskaffet hurtigt fra grossisten.

---

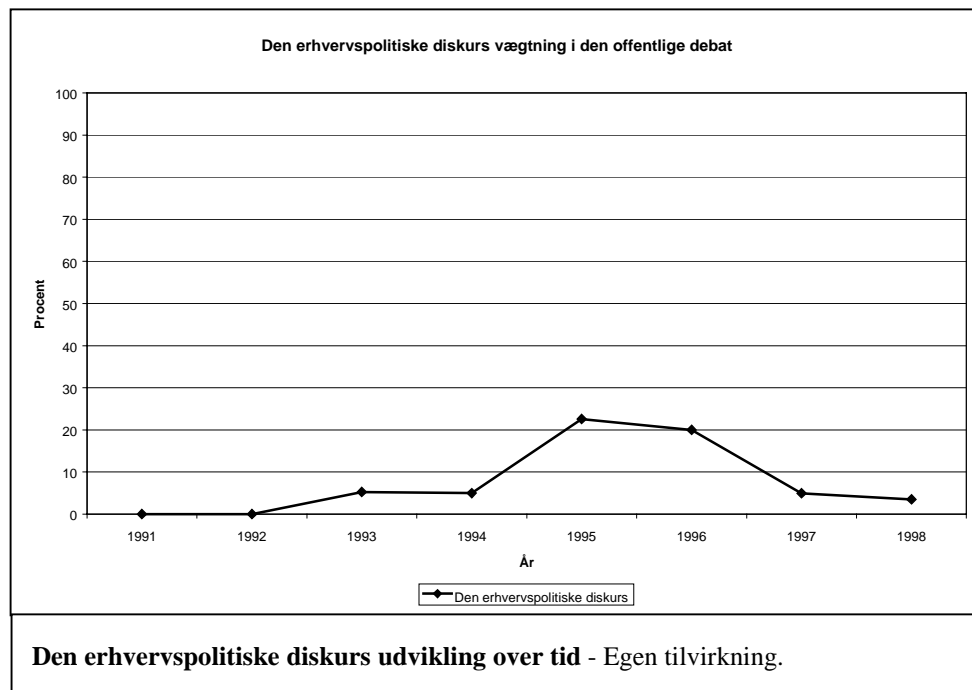
---

Apotekerne er de eneste, som finder interesse i den administrative diskurs, og den er derfor heller ikke særlig synlig i debatten. Men samtidig spiller apotekerne en nøglerolle for parallelimportørerne, da de står for at informere og udlevere de parallelimporterede lægemidler.

---

## 8.6 Den erhvervspolitiske diskurs

Lægemiddelindustrien ændrer fra 1994 deres strategi i den offentlige debat. Italesættelsen af parallelimportørerne inden for den markedsøkonomiske diskurs har ikke fået folketingspolitikerne til at ændre deres opfattelse af parallelimporten. Men da erhvervsminister Mimi Jacobsen udpeger Medico- og sundhedssektoren til ressourceområde, øjner lægemiddelindustrien en chance for at bruge erhvervspolitiske argumenter i kampen mod parallelimport.



Lægemiddelindustrien forsøger således at føre den offentlige debat over i en erhvervspolitisk diskurs. Den erhvervspolitiske diskurs handler om, at det danske samfunds velfærd er afhængig af, hvor meget de danske virksomheder kan eksportere, og hvorvidt de kan beskæftige den danske befolkning. Hvis vi vil have et højt velfærdsniveau, må staten sikre erhvervslivet et godt hjemmemarked. Ellers vil de danske virksomheder miste deres konkurrenceevne i forhold til de udenlandske virksomheder.

I den erhvervspolitiske diskurs er markedet således også udvidet til et globalt marked, og i den offentlige debat kommer diskussionen til at handle om de europæiske lægemiddelvirksomheders konkurrenceevne i forhold til de japanske og amerikanske lægemiddelvirksomheder.

Lægemiddelindustrien er afhængige af, at de gennem forskning og udvikling kan producere nye innovative produkter. Lægemiddelindustrien forsøger

---

således at skabe en afstand til parallelimportørerne ved at anklage dem for, at parallelimporten går ud over forskningen og derved også eksport og beskæftigelse.

Skiftet fra den markedsøkonomiske diskurs til den erhvervspolitiske diskurs kan konstateres sprogligt. Lægemiddelindustrien skifter fra at italesætte sig selv som de autoriserede forhandlere til at italesætte sig selv som den forskende industri.

”Parallelimport vil under alle omstændigheder være til skade for den forskende industri, hvorfra - om man kan lide det eller ej - fremtidens lægemidler og medicinuddannelse kommer. Derfor vil enhver købt pakning af parallelimporteret medicin være at sammenligne med en dråbe varmende urin en kold og stormfuld vinterdag.” (Berlingske Tidende, 17. maj 1995)

### **8.6.1 Parallelimportens betydning for forskningen**

I 1995 får lægemiddelvirksomheden Zeneca udarbejdet en rapport af økonom Poul Bavnsgaard. Poul Bavnsgaard undrer sig over, at politikerne fokuserer så ensidigt på, om slutprisen på et produkt f.eks. er tre eller fem kroner lavere. Han mener, at det er at gøre forskningen og patienterne en bjørnetjeneste. For selvom lægemiddelpriserne fra parallelimportører er en smule lavere, mister samfundet denne besparelse dobbelt i kraft af mindre forskning og uddannelse af lægerne. Lægemiddelindustrien bruger godt 14 pct. af sin omsætning på forskning og udvikling. Dertil kommer 6-7 procent på efteruddannelse af læger. Poul Bavnsgaard udtaler:

“Så længe parallelimportørerne ikke bruger de penge på forskning og uddannelse af læger, gør samfundet en dårlig forretning”  
(Morgenavisen Fyns Stiftstidende, 14. august 1995)

På lignende vis går formanden for Foreningen af Læger i Erhvervslivet, Kirsten Rønborg, ind i debatten. Hun forsøger i lægernes eget tidsskrift *Ugeskrift for Læger* at gøre opmærksom på forskningsproblematikken:

”Medicinvirksomhederne bruger typisk 15 procent af overskuddet på forskning og udvikling. Hvis indtjeningen falder, vil der være færre penge til rådighed til bl.a. den internationale kliniske forskning, der i stor udstrækning rent faktisk foregår i Danmark. Det samme vil gælde undersøgelser initieret af danske læger med støtte fra

---



---

medicinindustrien samt den efteruddannelse, som medicinindustrien traditionelt tilbyder.” (Ugeskrift for læger, 23. oktober 1995)

Der kommer for alvor gang i debatten, da den næststørste danske lægemiddelproducent, Løvens Kemiske Fabrik, slår alarm efter tab på over 100 millioner kroner alene i 1995. Løvens Kemiske Fabrik er en fondsejet virksomhed, der geninvesterer hele sit overskud i ny forskning.

“Men hvis Danmark vil opretholde en forskende medicinal-industri, kan det her ikke fortsætte. Politikerne har ikke forstået, hvor alvorlig situationen er. De ser jo, at de forskende virksomheder i Danmark har rekordoverskud i disse år, og tænker ikke på, at vi driver forskningsprojekter, der varer 10-12 år. Vi bliver nødt til at planlægge med lige så lang tidshorisont, og hvis udviklingen fortsætter, får vi meget hurtigt underskud.” (Morgenavisen Jyllands-Posten, 17. januar 1996)

Et af de væsentlige problemer inden for den erhvervspolitiske diskurs er, at lægemiddelindustriens mindre forskning vil gå ud over eksporten og beskæftigelsen. Så selvom lægemiddelindustrien har for vane at præstere to- og trecifrede millionoverskud, begynder begreber som smertegrænse og magtesløshed at dukke op i deres ordforråd.

“Vi er nået smertegrænsen. Nu koster det arbejdspladser og går ud over forskningen... Vi kommer i år til at miste en omsætning på 40 millioner kroner. Der ryger simpelthen 3,5 millioner kroner om måneden. Det betyder, at de ti mennesker, vi havde regnet med at ansætte i år, alligevel ikke kommer. Samtidig har vi reduceret antallet af medarbejdere fra 135 ved årets start til nu 131,” siger direktør Christian Jepsen. Han forudser, at industrien i alt vil miste omkring 100 arbejdspladser i år” (Politiken, 22. maj 1995)

Inden for den erhvervspolitiske diskurs er markedet udvidet til at være et globalt marked, hvor det europæiske marked bliver opfattet som lægemiddelindustriens hjemmemarked. De aktører, der indgår i denne diskurs, er derfor nu hele verdens lægemiddelvirksomheder. Den danske lægemiddelindustris frygt er derfor de store giganter fra Japan og USA.

“Politikerne har fastsat regler, der klart favoriserer parallelimporteret medicin. Men de ser kun på besparelsen på sundhedsbudgetterne, og

---

---

den er meget kortsigtet. I længden kan det blive til ren tilsætning for statskassen. For selv med de pæne overskud, medicinindustrien har i øjeblikket, kan der ikke sættes penge nok af til forskning. Resultatet bliver, at den danske medicinindustri taber terræn i kampen mod de japanske og amerikanske medicingiganter. Den udvikling er i fuld gang, og hvis den ikke stoppes, vil det med sikkerhed koste både valuta og gode danske arbejdspladser. Det burde politikerne være klar over” (Ugemagasinet Industrien, 10 juni 1996)

Parallelimporten af lægemidler skader de europæiske virksomheders mulighed for et godt hjemmemarked. USA og Japan har derimod store, homogene hjemmemarkeder sammenlignet med det fragmenterede europæiske marked.

“Vi opfatter Europa som vores hjemmemarked. Og et roligt og stabilt hjemmemarked er forudsætningen for, at vi kan skaffe penge til forskning. Men som situationen er i øjeblikket, får vi ikke den nødvendige indtægt til forskning” (Ugemagasinet Industrien, 6. maj. 1996)

Forskningsargumentet er velvalgt som argument over for politikerne, og det er umiddelbart svært at se, hvilke modargumenter der kan rejses i den forbindelse. De danske lægemiddelfabrikker forsker for 2,5 mia. kr. årligt svarende til 25 pct. af al industriforskning i Danmark. Ventres Ester Larsen har dog et modargument. For én ting er, at det er nødvendigt at investere i forskningen, men hvorfor skal de danske forbrugere nødvendigvis betale mere for denne forskning end andre europæere?

”De høje danske medicinpriser søges forklaret med henvisning til forsknings- og udviklingsomkostninger. At disse udgifter er nødvendige, er klart for enhver, men det står mindre klart, hvorfor de i særlig grad skal bæres af danske patienter. De priser medicinindustrien accepterer f.eks. i Frankrig, må vel også indeholde udviklingsbidrag. Det kan næppe være meningen, at omkostninger til forskning og udvikling i særlig grad skal bæres af de lande, der undlader priskontrol. Parallelimport er i sig selv hverken god eller dårlig, men en ‘følgesygdom’ af prisspænd.” (Herning Folkeblad, 26. april 1996)

Og parallelimportørerne følger trop. I en række kronikker langer direktør Hans Bøgh-Sørensen fra Orifarm ud efter lægemiddelindustrien og beskylder den for magtmisbrug.

---

---

For det første mener Hans Bøgh-Sørensen, at det er helt usandsynligt, at parallelimporten af lægemidler skulle kunne true den danske lægemiddelindustri indtjening og dermed forskning. Parallelimportørernes samlede omsætning (i 1995) androg kun 250 millioner kroner, og de danske lægemiddelvirksomheder blev kun i et mindre omfang berørt af parallelimporten. Hans Bøgh-Sørensen mener, at lægemiddelindustrien bruger forskningen som gidsel på en både urimelig og arrogant måde.

”Urimelig fordi det er oplagt, at parallelimport af originale lægemidler altid sikrer producenten et forskningsbidrag, uanset hvilket EU-land parallelimporten sker fra. At der skulle gå noget fra industrien, når et lægemiddel parallelimporteres til Danmark, kan således ikke komme på tale - medmindre man er af den opfattelse, at danske patienter skal betale en større del af forskningen end andre EU-borgere.” (Børsen, 31. maj 1996)

Lægemiddelindustriens ‘forskningsargument’ er samtidigt arrogant ifølge Hans Bøgh-Sørensen, fordi industrien tror, at offentligheden kan passiviseres blot ved at hævde, at forskningen er truet. Og det er den ifølge Bøgh-Sørensen langt fra.

”Der er imidlertid en tendens til at glemme, at går omsætningen ned for Astra Danmark, ja så går den samtidig op for Astra i for eksempel Frankrig. For de multinationale medicinalvirksomheder kan man således tale om at det, der sættes til på gyngerne, kommer ind på karrusellerne.” (Lægemagasinet, november 1996)

I forbindelse med politikernes regulering af lægemiddelmarkedet indgår den erhvervspolitiske diskurs. Men den vinder ikke over den udgiftspolitiske diskurs. De ellers så veltilrettelagte argumenter fra lægemiddelindustriens side bliver også vendt mod dem igen. For inden for den erhvervspolitiske diskurs bliver statsfinansierede tilskud til lægemidler sat lig med statsstøtte; en støtteform som andre erhverv er blevet frataget. Denne sammenhæng påpeger direktør Lars Fich fra det danske analyseinstitut Informedica:

”Overraskende er (...) at Børsen, der gennem flere år med berettiget harme har beskrevet, hvorledes vore nabolande gennem statsstøtte til deres værftsindustrier har bidraget til danske værfters død, i sin leder den 5.3. konkluderede, at subsidier til den danske medicinalindustri er helt i orden. “Det fri marked kræver mere tid,” hedder det. Hvis arbejdsløse skibsarbejdere herefter skulle være forvirrede over, hvad

---

---

Børsen egentlig mener om statsstøtte, er det helt berettiget.” (Børsen, 17. marts 1997)

Informedica afviser også argumentet om at lægemiddelindustrien skulle have særlig støtte på grund af deres betydelige forskning. Bernt S. Østergaard fra Informedica forklarer, at lægemiddelvirksomhederne afskriver deres forsknings- og udviklingsomkostninger samme år, som de er foretaget. Ud af det præsterede overskud har virksomhederne betalt forskningen, så den dag produktet kommer på gaden, er produktet fuldstændigt betalt.

”Spørg fly- og bilindustrien og olieudvindingsindustrien, hvad de bruger på forskning. Det er også store summer. Hvis de havde profitmarginer på plus 30 procent som medicinindustrien er vant til – så ville de være forgyldte, siger Bernt S. Østergaard.” (Børsen, 5. marts, 1997)

I 1998 borer sundhedsminister Birte Weiss et stort hul gennem argumentationen om, at parallelimport af lægemidler går ud over lægemiddelindustriens forskning.

“Jeg er sikker på at forskningsniveauet kan opretholdes...Det er jo klart i branchens egen interesse at forske,” siger Weiss, der mener, at man ind imellem støder på firmaer, der fremstiller forskning som noget, de påtager sig for samfundets skyld. “Det vil jeg tillade mig at kalde en forenkling af dimensioner,” siger Weiss.” (Aktuelt, 2.februar, 1998)

Og sundhedsministeren bliver bekræftet i sin argumentation af lægemiddelindustrien selv. Jan Iversen fra den danske lægemiddelvirksomhed Lundbeck udtaler:

”Jan Iversen fra Lundbeck er enig med sundhedsministeren i, at konkurrencen fra parallelimportørerne ikke mindsker forskningen. “Som det ser ud nu, så påvirker det ikke vores forskningsindsats,” siger Jan Iversen til Aktuelt” (Aktuelt, 2.februar, 1998)

Lægemiddelindustrien ender således med at gennemhulle deres eget ønske om at italesætte parallelimporten af lægemidler inden for den erhvervsøkonomiske diskurs.

---

---

## 8.7 Den markedsøkonomiske diskurs

Den markedsøkonomiske diskurs dør ikke ud i debatten efter 1994, men popper op igen med mellemrum. Et af de væsentlige tidspunkter er i 1996, hvor parallelimportørerne bliver anklaget for karteldannelse.

I februar 1996 anmelder den udenlandske lægemiddelvirksomhed Pfizer Orifarm og Paranova til Konkurrencerådet for at koordinere deres priser. Prisaftaler er ulovlige såfremt de ikke anmeldes til Konkurrencerådet. Pfizer havde observeret prissammenfald på deres produkt Diflucan, og de mente derfor, at der fandt nogle ulovlige handlinger sted. Pfizer Danmarks direktør Søren Celinder udtaler:

“Det totale sammenfald af priser angiver tydeligvis, at der er indgået en prisaftale mellem de to firmaer. Det er så vidt, vi er orienteret, klart ulovligt at indgå prisaftaler” (Børsen, 12. februar 1996)

Men Orifarm og Paranova nægter at have aftalt priserne. De argumenterer med, at da priserne kun ændrer sig hver 14. dag, så har de et fuldstændig overblik over prisudviklingen. Og samtidig styres deres priser af et computerprogram. Hans Bøgh-Sørensen fra Orifarm udtaler:

“Vi har en computerbaseret beslutningsmodel, der spytter forslag ud til os, hver gang der sker takstændringer. Jeg ved Paranova bruger samme model” (Børsen, 12. februar 1996)

Konkurrencerådet beder på baggrund af Pfizers anmeldelse Paranova og Orifarm om en forklaring på disse fuldstændigt sammenfaldende prisedsættelser. Men Konkurrencerådet påpeger samtidig, at der sagtens kan foregå konkurrence på andre områder end prisen. Rådet går på listesko i sagen, fordi de principielt mener, at parallelimport fremmer konkurrencen.

”Vi undersøger nu, om de to firmaer kan ende på samme priser - uden at have talt sammen først. Men der er jo med fem kroners reglen en logisk årsag til, at parallelimportørerne lægger sig på et bestemt niveau” (Morgenavisen Jyllands-Posten, 21. februar 1998)

I maj 1996 træffer Konkurrencerådet sin afgørelse. Konkurrencerådet mener, at der er tale om en koordination af priserne, der ifølge konkurrenceloven er ulovlig. Konkurrencelovens paragraf 5 foreskriver, at prisaftaler skal anmeldes,

---

---

hvis firmaerne har dominerende markedsindflydelse og aftalen har skadelig virkning på konkurrencen. Konkurrencerådet mener at begge forhold gør sig gældende i denne sag.

“Vi har gennemgået priserne på en hel stribe præparater, og billedet er overalt det samme, nemlig at priserne fra de to parallelimportører er ens (...) Firmaerne benægter, at der er tale om en prisaftale, men det er i hvert fald tydeligt, at priserne er samordnet. Nu tager vi en samtale med selskaberne for i givet fald at få en aftale anmeldt”  
(Morgenavisen Jyllands-Posten, 31. maj 1996)

Men parallelimportørerne ønsker ikke at anmelde en aftale, som de ikke mener, at de har indgået. De anker derfor Konkurrencerådets afgørelse. Hans Bøgh-Sørensen udtaler:

“Vi har ikke samordnet nogen priser og vil ikke erkende noget, vi ikke har gjort. For os er sagen meget principiel, og derfor har vi anket rådets afgørelse” (Politiken, 10. august 1996)

En af de principielle indvendinger går på Konkurrencerådets opgørelse af parallelimportørernes markedsindflydelse. Parallelimportørerne føler på ingen måde, at de skulle have mulighed for at dominere markedet. For originalproducenterne vil altid kunne sætte prisen ned. Erik Pfeiffer fra Paranova udtaler:

“De siger, vi har en væsentlig indflydelse. Men det har vi overhovedet ingen mulighed for at få, selv om vi ville. Får vi det på et enkelt produkt i bare et par uger, vil den direkte importør straks sætte prisen ned, hvorefter der er lukket for det varme vand” (Politiken, 10. august 1996)

I marts 1997 giver Ankenævnet parallelimportørerne medhold, og Konkurrencerådet må trække deres afgørelse tilbage. Ankenævnet finder det utænkeligt, at parallelimportørerne kan have dominerende indflydelse på lægemiddelmarkedet. Sagen finder på dette tidspunkt ingen interesse i medierne. For medierne har i denne periode rettet fokus mod prisforhandlingerne på Christiansborg. Det er den udgiftspolitiske diskurs, der har sat dagsordenen.

---

---

## 8.8 Den udgiftspolitiske diskurs

På Christiansborg er det i årene 1994-1996 stadigvæk den udgiftspolitiske diskurs, der er dominerende i den sundhedspolitiske debat. I efteråret 1994 indgår Regeringen finanslovsforlig med Venstre og Det Konservative Folkeparti. Forliget indeholder besparelser på 82 millioner kroner på lægemiddeludgifterne for 1995. Da V og K på ingen måde ønsker priskontrol, lægges der op til, at sundhedsministeren skal indgå en frivillig aftale med lægemiddelindustrien.

I begyndelsen af 1995 indleder sundhedsminister Yvonne Herløv Andersen (CD) forhandlinger med Lægemiddelindustrien. Og i midten af marts indgår hun en ny prisaf tale med lægemiddelindustrien, der sikrer offentlige besparelser på 200 millioner kroner årligt frem til 1997<sup>14</sup>. Sundhedsministeren er naturligvis glad for, at hun kunne skaffe besparelserne på de offentlige lægemiddeludgifter gennem en frivillig aftale med industrien:

“Industrien har med denne aftale udvist en ansvarlighed, som der er al mulig grund til at påskønne” (Morgenavisen Jyllands-Posten, 15. marts 1995)

Industrien har som en del af aftalen fået en række indrømmelser. For det første handlede det om at undgå yderligere statslige indgreb:

“Det er utroligt vigtigt, at vi slipper for konkurrenceforvridende politiske indgreb” (Morgenavisen Jyllands-Posten, 15. marts 1995)

Men det viser sig samtidig, at industrien har fået indrømmelser, der får afgørende betydning for parallelimportørerne. For det første har industrien mulighed for selv at fordele en del af prisnedsættelsen. Derfor vil nogle lægemidler blive sat kraftigere ned end andre. Torben Binderup fra Astra udtaler:

---

<sup>14</sup> Den nye aftale indebar en 5 procents nedsættelse af prisen på virksomhedernes samlede sortiment af receptpligtige lægemidler med generelt sygesikringstilskud. Udgangspunktet for prisændringerne var priserne pr. 1. januar 1995. Priserne på øvrige receptpligtige lægemidler og håndkøbsmedicin blev på hver enkelt pakning nedsat med 2. pct. De nedsatte priser indeholdt ligeledes et prisloft, der indebar, at priserne – bortset fra mindre forbehold – skulle holdes frem til den 1. april 1997.

---

---

“Vi vil primært placere vores prissænkninger på de parallelimporterede produkter, så nogle af dem kommer helt ned på laveste europæiske niveau (...) Ministeren får de besparelser, som hun ønsker, og hun får udjævnet prisniveauet i Europa på en række af de nøgleprodukter, som parallelimporteres. Det nye er, at prisforskellen går til forbrugerne og samfundet i stedet for til parallelimportørerne” (Børsen, 24. marts 1994)

Men af væsentligere betydning er, at sundhedsministeren har accepteret at stramme reglerne for udlevering af parallelimporterede lægemidler. Det handler om den såkaldte bagatelgrænse. I aftalen med lægemiddelindustrien havde sundhedsministeren accepteret at ændre denne grænse til 10 pct. På et lægemiddel til eksempelvis 800 kroner skulle der således til at være en forskel på 80 kroner, før apoteket havde pligt til at udlevere det parallelimporterede lægemiddel. Og samtidig skulle udleveringspligten ændres til en informationspligt. Nu skulle apotekerne kun gøre forbrugeren opmærksom på, at der var et alternativt lægemiddel, hvor de automatisk udleverede det parallelimporterede.

Sundhedsministeren og hendes ministerium forsøgte at sælge ideen om at ændre bagatelgrænsen med, at konkurrencen var gået i stå. De hævdede, at parallelimportørerne spekulerede i at placere deres priser lige under bagatelgrænsen. En udvidelse af bagatelgrænsen skulle derfor medføre øget konkurrence.

”For en række produkters vedkommende er der ingen egentlig priskonkurrence, når man bare kan holde en afstand på 5 kr. til konkurrenten. Vi tror tværtimod, at ændringen vil medvirke til at fremme priskonkurrencen yderligere.” (Børsen, 25. august 1995)

Men det blev ikke så let for sundhedsministeren at ændre bagatelgrænsen, som hun umiddelbart havde troet. Parallelimportørerne var naturligvis de største modstandere af forslaget. Direktør i Paranova, Hans Jørgen Krebs, udtaler:

“Det, Sundhedsministeriet forsøger, er uanstændigt. Det er en rævekage bagt sammen med medicinal-industrien” (Jyllands-Posten, 17. september 1995)

Og parallelimportørerne får opbakning af Konkurrencerådet, Forbrugerrådet og sundhedsministerens egen styrelse – Sundhedsstyrelsen. Konkurrencerådet mener, at forslaget er et skridt i retning af mere regulering. Derved går det mod

---



---

forslagets egen intension om øget konkurrence. Sundhedsstyrelsen og Forbrugerstyrelsen slår på, at det ikke er i forbrugers interesse.

De forskellige sundhedsordførere på Christiansborg står også måbende over for ministerens forslag og indkalder hende til et samråd om sagen. Ester Larsen fra Venstre, der som sundhedsminister indførte bagatelgrænsen, påpeger, at parallelimporten har givet lavere medicinpriser. Hun henviser til, at Konkurrencerådet har vurderet den samlede besparelse for statskasse og forbrugere til mellem 300 og 400 millioner kroner årligt.

“Sådan en besparelse skal man ikke bare smide væk, selv om jeg godt ved, at reglen kan være besværlig og irriterer medicinalbranchen”  
(Politiken, 24. januar 1996)

Ester Larsen foreslår i stedet en mellemløsning, så bagatelgrænsen bliver 5 procent dog højst 15 kroner.

Også sundhedsordførere fra Regeringen undrer sig over sundhedsministerens ønske. Specielt når hun fremsætter det på trods af indsigelser fra hendes egen styrelse. Lone Møller fra Socialdemokratiet udtaler:

“Regeringens politik er at sikre forbrugerne så billig medicin som muligt. Derfor virker det temmelig tåbeligt, og det er bestemt ikke noget, vi har godkendt i regeringen. Så ministeren må komme med en god forklaring” (Politiken, 24. januar 1996)

Socialistisk Folkeparti fremstår som de mest skeptiske i sagen. Jørn Jespersen, der er partiets sundhedsordfører, ser det som et udtryk for, at ministeren er sendt i byen af lægemiddelindustrien.

Sundhedsministeren får i samrådet overbevist regeringspartierne og Det Konservative Folkeparti om det fornuftige i at ændre på bagatelgrænsen. Bagatelgrænsen bliver ændret til en rigtig kompromis-grænse, således at femkroners-reglen kommer til at gælde for medicin under 100 kr. I prisgruppen 100-400 kr. bliver bagatelgrænsen fem procent, og den kan aldrig overstige 20 kr. Lone Møller fra Socialdemokratiet udtaler:

“Ingen er specielt begejstrede for den model. Men det er det bedste vi kunne nå frem til, når der nu ikke er politisk flertal for at indføre offentlig priskontrol.” (Politiken, 31. marts 1996)

---

---

Forbrugerrådet vurderer, at regelændringen betyder dyrere medicin for forbrugeren. Så de havde selvfølgelig foretrukket den gamle ordning. Benedicte Federspiel udtaler:

“Vi havde foretrukket at beholde de fem kroner og er selvfølgelig imod ethvert skridt i den gale retning. Så må jeg sige, at det her lyder som et rigtigt kompromis, der kan blive ret så indviklet at administrere” (Politiken, 1. april 1996)

Danmarks Apotekerforening deler ikke Forbrugerrådets frygt for, at forbrugerne vil komme i klemme med de nye regler for parallelimporterede lægemidler. Foreningen mener, at de fleste apoteker fortsat vil sørge for at udlevere de billigste lægemidler. Farmaceut Karl Johan Neergaard udtaler:

“Min fornemmelse er, at flere og flere apoteker har den politik, at de altid giver kunderne det billigste produkt. Uanset hvor bagatelgrænsen ligger” (Politiken, 2. april 1996)

Ændringen af bagatelgrænsen gjorde, at parallelimportørerne opdagede, hvor meget politisk indflydelse kunne betyde. Og i 'forenings-Danmark' vejer brancheorganisationers udtalelser ofte stærkere end enkelte virksomheders. Som modtræk til lægemiddelindustriens intense lobbyvirksomhed stifter parallelimportørerne som nævnt deres egen brancheorganisation, Parallelimportørforeningen af Lægemidler (PFL) i maj 1996. Herved håber de på, at de kan give lægemiddelindustrien et kvalificeret modspil i medierne og over for politikere og myndigheder. Brancheorganisationens nyvalgte formand, Hans Bøgh-Sørensen fra Orifarm, udtaler i den forbindelse:

”Vi vil bl.a. bruge brancheorganisationen til at skabe tættere dialog med både sundhedsministeren og de øvrige politiske beslutningstagere. Efter vores opfattelse er der et udtalt behov for, at minister og embedsværk ikke alene baserer deres beslutninger på oplysninger og tal, der stammer fra industrien. Derfor ønsker vi i højere grad at optræde som modvægt til industriens organisationer MEDIF og MEFA, der med meget betydelige ressourcer i ryggen driver en intens lobbyvirksomhed” (Mariager avis, 4. juni 1996)

For parallelimportørerne var opgaven at sikre sig en plads ved forhandlingsbordet, når den nye pris aftale skulle forhandles med virkning fra 1. april 1997.

---

## 8.9 Debatten kulminerer

I min analyse af den offentlige italesættelse af parallelimport er jeg nu nået frem til årene 1997-1998. Parallelimporten har fået en markedsandel på 11 pct. og er derfor ikke længere en ubetydelig aktør på det danske lægemiddelmarked (Sundhedsministeriet, 1998, side 65).

I 1997 kulminerer den offentlige debat. Antallet af artikler er på sit højeste (217 artikler i 1997) og samtlige medier dækker debatten. Samtidig deltager alle interessenterne i den offentlige italesættelse af parallelimport.

Det afgørende issue i den offentlige debat er, hvordan de offentlige udgifter til lægemidler kan bringes ned. I 1997 er udgifterne kommet op i nærheden af fire milliarder kroner. Der er således sket en fordobling af lægemiddeludgifterne over en tiårig periode (Sundhedsministeriet, 1998, side 43). I den samme periode er udgifterne til lægemidler samtidig steget mere end udgifterne til resten af sundhedsområdet. Der bliver i medierne talt om at standse udgifternes himmelflugt (Berlingske Tidende, 10. marts 1997). Lægemiddeludgifterne er nu blevet et issue, der er værd at tildele plads på avisernes forsider.

Det er således den udgiftspolitiske diskurs, der igen i 1997-1998 sætter dagsordenen i den offentlige debat. Parallelimportørerne er derfor i denne periode afhængige af, i hvor høj grad de kan tilbyde politikerne besparelser på de offentlige lægemiddeludgifter. Men de andre interessenter i debatten forsøger at bringe de andre diskurser på banen. Lægemiddelindustrien forsøger sig med den erhvervspolitiske diskurs. Lægerne bringer diskursen om identitet frem igen og apotekerne kommer med argumenter fra den administrative diskurs. Men lige lidt hjælper det. For sundhedsministeren har i højere grad end tidligere behov for at få dækket de offentlige udgifter til lægemidler.

### 8.9.1 Parallelimportørerne sejrer

Optakten til forhandlingerne om reguleringen af lægemiddelmarkedet sker i efteråret 1996. Her foregår finanslovsforhandlingerne for 1997, hvor størrelsen på besparelserne bliver afstemt. Parallelimportørerne forsøger derfor allerede her at gøre deres indflydelse gældende.

Parallelimportørerne kan med deres nye brancheforening handle i samlet flok. De udarbejder et sparekatalog, der er adresseret til politikerne på Christiansborg. Under overskriften ”Billig medicin gennem øget konkurrence”

---

---

tilbyder parallelimportørerne politikerne en besparelse på 300 millioner kroner. Et beløb der svarer til de besparelser, som politikerne ønsker på lægemiddeludgifterne.

Det højest prioriterede ønske i sparekataloget er fri adgang til 'original substitution' på apotekerne. Den originale substitution skulle gøre det muligt at udlevere de parallelimporterede lægemidler, også selvom de havde et andet navn. Hvis den originale substitution blev indført, stillede parallelimportørerne en gevinst på 100 millioner kroner i udsigt til politikerne.

Samtidig får parallelimportørerne udarbejdet en analyse af konsulentvirksomheden Medic-Consult, der belyser, hvordan den gamle prisaf tale mellem sundhedsministeren og lægemiddelindustrien har virket. Analysens konklusion er, at prisfaldene er slået størst igennem på produkter, der i forvejen var udsat for konkurrence. På områder uden parallelimport er priserne faldet halvt så meget som dér, hvor der er parallelimport. Formanden for parallelimportørforeningen, Hans Bøgh-Sørensen, forklarer til Politiken, at aftalens intens ion om at skabe yderligere konkurrence er mislykket:

”Der er ingen tvivl om, at reglerne har betydet, at patienterne i dag kommer af med flere penge for deres medicin” (Politiken, 14. december 1996)

Parallelimportørerne håber således på, at de igennem direkte henvendelser og omtale i offentligheden vil blive hørt, når politikerne skal skaffe millionbesparelserne på lægemiddelbudgetterne.

Finansloven kommer på plads med et klart fingeraftryk fra CD om, at besparelserne på lægemiddeludgifterne så vidt det overhovedet er muligt skal skaffes gennem aftaler med lægemiddelindustrien. Socialdemokraterne får dog en passus med om, at ministeren kan bringe andre initiativer på banen til fremme af konkurrencen, hvis der ikke kommer en frivillig aftale. Men det er CD som har sundhedsministerposten, og alt tyder derfor på, at parallelimportørernes arbejde har været spildt.

Men ved årets udgang sker der noget uventet. Centrum Demokraterne vælger at træde ud af regeringen for at sikre sig genvalg ved det næste folketingsvalg. Socialdemokraten Birte Weiss bliver ny sundhedsminister, og hun har ikke de samme præferencer for at indgå aftaler med lægemiddelindustrien, som CD

---

---

havde. Straks efter Birte Weiss's tiltræden bliver hun kontaktet af parallelimportørerne, der gør hende opmærksom på de forskellige forslag og materialer fra parallelimportørforeningen.

I februar 1997 går forhandlingerne mellem sundhedsministeren og lægemiddelindustrien i gang. Ministerens udspil er en rå prisreduktion på otte procent. I et forsøg på at imødekomme industrien bliver der dog talt om at bevare et vist element af prismodulation.

Presset på industrien bliver forstærket af, at en ny undersøgelse af Hans Keiding fra Københavns Universitet konkluderer, at Danmark stadig er blandt landene med de højeste lægemiddeludgifter i Europa. (Børsen, 25. februar 1997)

Samtidig fortsætter parallelimportørerne deres bejlen til sundhedsministeren i medierne. De forsøger at sende det signal, at parallelimportørerne er sundhedsministerens alternativ, hvis forhandlingerne med industrien går i hårdknude.

“Parallelimporten er det instrument, som har givet sundhedsministeren den allerstørste besparelse i 90'erne. Derfor har vi foreslået ministeren, at vi får mulighed for at parallelimportere de identiske produkter, som de store producenter markedsfører under andre navne i udlandet. Det vil kunne give en besparelse på 100 mio. kr.” (Børsen, 28. februar 1997 )

Lægemiddelindustrien ser absolut ikke positivt på yderligere besparelser og forsøger at flytte politikernes snævre fokus inden for den udgiftspolitiske diskurs over i den erhvervspolitiske diskurs. Direktørerne fra toppen i den danske lægemiddelindustri, Erik Sprunk-Jansen fra Lundbeck, Ernst Lunding fra Løvens Kemiske Fabrik og Mads Øvlisen fra Novo Nordisk, advarer om udviklingen i eksporten, beskæftigelsen og forskningen. Hvor branchen i 1991 forventede en eksport på 42 milliarder kroner i år 2002 er tallet nu justeret ned til 30 milliarder kroner. Ligeledes er forventningen til beskæftigelsen faldet fra 30.000 i år 2002 til 21.000 mennesker. (Børsen, 25. februar 1997)

Men lægemiddelindustriens ønske om at flytte debatten over i den erhvervspolitiske diskurs kommer til at virke som en boomerang. I den ellers så industrivenlige avis Børsen sammenligner direktøren for analyseinstituttet

---

---

Informedica, Bernt Østergaard, tilskuddene til lægemidler med skjult statsstøtte. Derved bliver industriens ønske om at undgå yderligere besparelser modsagt af argumenter hentet fra den erhvervspolitiske diskurs.

“Medicinalbranchen kalder det chikane, når Lykketoft kræver reduktioner på 150 mio. kr. Grædekoner er til gengæld den betegnelse, der bedst passer på branchen ... Den farmaceutiske industri klarer sig fantastisk godt med bragende indtægter og en meget flot egenkapital. Derfor er der ingen grund til at give branchen skjult statsstøtte”  
(Børsen, 5. marts 1997)

Samtidig forklarer Bernt Østergaard de høje lægemiddelpriser med, at den danske lægemiddellindustri regnes for et af landets absolutte flagskibe. Danmark er blandt de tre lande i Europa, som har størst eksport af lægemiddelprodukter i forhold til BNP.

Lægemiddelindustriens forsøg på at ændre diskursen fører derfor ikke til noget. Birte Weiss fastholder ønsket om at spare otte procent på lægemiddeludgifterne. Den 13. marts 1997 vælger Lægemiddelindustrien at træde ud af forhandlingerne. Medlemmer i den danske industriforening, Mefa, nægter at gå med til prisforslaget, og industrien må derfor sige nej til en aftale.

Birte Weiss handler herefter hurtigt. Dagen efter bruddet i forhandlingerne fremsætter hun et forslag om et midlertidigt prisstop på lægemidler samt en række konkurrencefremmende tiltag, herunder 'omvendt G-ordning'<sup>15</sup> og original substitution. Parallelimportørernes arbejde skulle vise sig alligevel at have båret frugt. Birte Weiss kommenterer lovforslaget:

“Ud fra alle synspunkter er den ordning en rigtig god ide. Patienten får det samme for færre penge” (Morgenavisen Jyllands-Posten, 14. marts 1997)

Venstrefløjten bakker sundhedsministeren op, og hun har dermed sikret sig flertal for sin lov. Amterne bakker også op om forslaget. Amtrådsforeningens formand Kresten Philipsen ser frem til besparelser på amternes budgetter. Men hans partifæller på Christiansborg er absolut ikke enige. Venstres sundhedspolitiske ordfører, Jørgen Winther, kalder loven en direkte trussel mod

---

<sup>15</sup> Den omvendte G-ordning går ud på, at apoteket skal udlevere det billigste lægemiddel, såfremt lægen ikke udtrykkeligt har skrevet noget andet.

---

---

patienternes helbred. Debatten bliver således flyttet over til diskursen om identitet.

“Enhver læge ved, at et bestemt gigtpreparat kan være udmærket til en patient, og at det kan give ubehagelige bivirkninger hos en anden patient. Populært sagt svarer det til, at en kunde går ind hos en Grønthandler for at købe to bananer, men i stedet får to æbler”  
(Horsens Folkeblad, 15. marts 1997)

Lægerne er stærkt foruroliget over lovforslaget. Lægerne frygter, at loven kan få nogle alvorlige bivirkninger hos patienterne, når apotekerne skal til at stå for udvælgelsen af det konkrete præparat til hver enkelt patient.

“En ordning som den foreslåede vil medføre risiko for, at den individuelle patient får udleveret forskellig medicin afhængig af markedspriser.” (Skive Folkeblad, 20. marts 1997)

Men for Birte Weiss og regeringen er det mere vigtigt at få de nødvendige besparelser, og loven bliver stemt hjem i slutningen af marts. Gennemførelsen af loven fører til, at formanden for de praktiserende læger, Torben Pedersen, opfordrer sine medlemmer til at boykotte loven.

” Med vedtagelsen af loven om “midlertidigt prisstop for lægemidler m.v.” har regeringen ønsket at sende et utvetydigt signal om, at den vil de stigende offentlige udgifter til livs. Desværre har regeringens iver efter at hente kortsigtet økonomisk og politisk gevinst været så stor, at regeringen har valgt at overhøre og tilsidesætte lægefaglig vurdering. ...Den gennemførte lov risikerer at skabe utryghed hos patienterne, der får udleveret et andet lægemiddel end det lægen har ordineret. Det skal dog understreges, at lægerne også i fremtiden kan sikre, at patienterne får det ønskede præparat, at læger simpelthen skriver et minus G på recepten.” (Ugeskrift for læger, 31. marts 1997)

Apotekerforeningen, der med loven fik mere ansvar til sine medlemmer, forsøger at gyde olie på vandene. I en kronik i *Berlingske Tidende* skriver afdelingsleder Karl Johan Neergaard, at apotekerne ikke ønsker at fungere som en form for læger og udlevere andre piller eller salver end dem, som lægerne skriver på recepterne.

---

---

”Men apotekerne vil gerne samarbejde med lægerne og kunderne om at finde det bedste blandt de billigste lægemidler hver gang. Lægerne kan altid frabede sig denne service på deres patienters vegne. Gør lægen ikke det, kan kunderne under kyndig vejledning på apoteket vælge blandt de måske mange forskellige parallelimporterede eller kopierede præparater og priser.” (Berlingske Tidende, 2. april 1997)

Apotekerforeningen var således svært tilfreds med, at dens medlemmer var blevet tildelt ekstra ansvar. Men de enkelte apotekere var absolut ikke tilfredse med loven. For de bekymrede sig derimod for det ekstra besvær, som de endnu engang blev pålagt. For dem var det den administrative diskurs der vejede tungest. Eksempelvis skriver apoteker Allan Kelbæk i et læserbrev i *Det fri Aktuel* om kunsten at ekspedere en recept:

”Man skulle tro, at det for apotekernes veluddannede personale var en forholdsvis enkel sag at efterkomme lægens skrevne rekvisition på et lægemiddel, altså ekspedere en recept, således at kunden får det af lægen tiltænkte lægemiddel med sig hjem. Det er ingeniørligt tilfældet. Fra 1. pinsedag har Sundhedsstyrelsen gjort receptekspedition på landets apoteker så bureaukratisk kompliceret, at forretningsgangen på et bulgarsk toldkontor ligner et blund i en hængeskøjle til sammenligning.” (Det fri Aktuel, 28. maj 1997)

Parallelimporterede lægemidler blev således stadig betragtet som besværlige af apotekerne i 1997.

### **8.9.2 Parallelimportørerne får vind i sejlene**

Parallelimportørerne blev med lovforslaget tildelt en aktiv rolle i nedbringelsen af de offentlige lægemiddeludgifter. De havde således fået en udgiftspolitisk berettigelse, der også smittede af på andre handlinger, som de foretog. En af de afgørende ændringer kan ses i, at parallelimportørerne fik succes med at parallelimportere det danske flagskib Novo Nordisks insulin.

I juli 1997 dukker en ny parallelimportør, Cimilar, frem på lægemiddelmarkedet. Cimilar har en mere aggressiv forretningspolitik end de tidligere parallelimportører og markedsfører blandt andet sine produkter gennem TV3. Reklamerne er mulige at sende her, fordi TV3 er bosiddende i England, hvor det er lovligt at reklamere for lægemidler.

---



---

Cimilar har ikke de samme forbehold for at parallelimportere Novo Nordisks insulin, som de andre parallelimportører tidligere har haft. Og i efteråret 1997 må Novo Nordisk se sin insulin udsat for parallelimport. Novo Nordisk forsøger at gå til modangreb dels med argumenter fra den markedsøkonomiske diskurs om, at Cimilar overtræder Novo Nordisks mærkevarerettigheder, dels med argumenter fra diskursen om identitet. Den administrerende direktør i Novo Nordisk Farmaka, Keld Birk, udtaler:

“Vi accepterer, at de importerer insulinet. Men vi kan ikke acceptere, at de bruger vores varemærke. For deres produkter er af en anden standard end vores” (Politiken, 29. november 1997)

Keld Birk frygter, at den tillid, diabetespatienterne altid har haft til Novo Nordisk, vil forsvinde. Og Novo Nordisks tillid bliver da også sat på prøve. For diabetespatienterne kommer automatisk til at forholde sig til de parallelimporterede produkter. De har været vant til at få udleveret insulinen gratis. Men da der kun bliver givet fuldt tilskud til et beløb svarende til differencen mellem de to billigste produkter inden for et bestemt lægemiddel, så skal patienterne som noget nyt til at have penge op af lommen, hvis de ønsker Novo Nordisks direkte distribuerede insulin. Hvis de vælger den ompakkede, parallelimporterede, men ellers identiske insulin, så er den stadig gratis.

Medierne bakker ligeledes i deres vinkling af sagen op om parallelimporten. I Politiken bliver opgøret fremstillet som kampen mellem David og Goliat. Cimilar er den lille og uskyldige virksomhed, der kæmper en ulige kamp mod giganten Novo Nordisk:

”Når musen sætter sig op mod elefanten, går det som regel ikke stille af. Men som i et eventyr er det foreløbig lykkedes for den lille danske virksomhed Cimilar at vinde første runde i kampen mod gigantiske Novo Nordisk” (Politiken, 21. januar 1998)

Og Novo Nordisks fejlslagne kampagne fører til, at *Børsen* hænger Novo Nordisk kommunikationsstrategi ud til offentligt skue. *Børsen* beskriver, hvorledes sælgere og konsulenter er blevet udstyret med en skriftlig instruks om nøglebudskaber og svar på pressens spørgsmål.

”Følgende er direkte citerede eksempler på de dybdeborende spørgsmål, som Novo forventer at få stillet af journalister. “Er I ikke bare nogle forkælede nogen ude i Novo Nordisk?”. Svar: “Nej, vi

---

tager denne situation meget alvorligt. Novo Nordisk er kendt for at producere insulinprodukter af meget høj kvalitet. Det er vores renommé og vores helbred, der står på spil, hvis parallelimporteret insulin ikke transporteres og opbevares efter de strenge og detaljerede forskrifter, som Novo Nordisk lever op til". "Hvad er det for en skræmmekampagne, I forsøger at køre i forhold til sikkerheden omkring insulin?". Svar: "Vi kører ikke skræmmekampagne. Vi gør bare opmærksom på, at man ikke kan sammenligne insulin med andre lægemidler, f.eks. tabletter. Der stilles meget skrappe krav til den måde, insulinet skal behandles. Vi ønsker fuld dokumentation for, at Cimilars vil være i stand til at leve op til disse krav". " (Børsen, 10. februar 1998)

For parallelimportørerne har striden mod Novo Nordisk derimod ført til en ubetalelig reklame. Udtalelser i aviser, radio og tv har ført til, at alle danskere nu er blevet opmærksomme på parallelimporten. Og sagens vinkling med parallelimportørerne som de små virksomheder, der forsøger at give danskere og samfundet billigere lægemidler, har præsenteret parallelimportørerne i et positivt lys. Hans Bøgh-Sørensen fra Orifarm udtaler:

"Novo-sagen har været ubetalelig reklame for os og skabt en forbrugeropmærksomhed om parallelimport, som er guld værd. Vi kan mærke det direkte på vores salg" (Morgenavisen Jyllands-Posten, 23. februar 1998)

Cimilars succes med at parallelimportere Novo Nordisks insulin fører til, at Orifarm og Paranova i starten af marts også begynder parallelimporten af insulin. Derved kommer prisforskellen mellem produkterne op på over 50 kroner. Diabetesforeningen lægger derfor pres på Novo Nordisk for at få sat priserne ned. Novo Nordisk har tabt slaget om patienternes tillid. Direktør i Diabetesforeningen, Flemming Kjersgaard Johansen, udtaler:

"Hvis Novo sænker sine priser, vil det gøre livet for de sukkersyge meget lettere, fordi de så ikke behøver at skele så meget til prisen, når de vælger deres medicin" (Politiken, 11. marts 1998)

### **8.9.3 Lægemiddelindustrien reorganiseres og viser ansvar**

Den danske lægemiddelindustri rejste sig til pris aftalen med Birte Weiss og den efterfølgende lov førte til en intern splittelse i den danske lægemiddelindustri forening Mefa. Novo Nordisk og Lundbeck så det som et så

---

---

stort problem, at de valgte at træde ud af foreningen. De valgte i stedet at indlede forhandlinger med den udenlandske industriforening, Medif. På baggrund af disse forhandlinger kunne en ny og handlestærk forening se lyset i august 1997. Lægemedelindustriforeningen, LIF, skulle sikre, at den forskende industri ikke igen kom til at udspille sin egen rolle i forhandlingerne om lægemiddelmarkedet. Så da sundhedsminister Birte Weiss indledte forhandlinger med industrien i februar 1998, var der ingen slinger i valsen. På rekordtid blev der indgået en aftale, hvor industrien som noget helt nyt påtog sig ansvaret for de samlede lægemiddeludgifter<sup>16</sup>.

“Men det er vigtigt for os, at vi nu går ind og tager et medansvar for de offentlige udgifter til medicin. Samtidig lægger vi vægt på, at aftalen ikke bremser tilgangen af nye lægemidler til markedet”  
(Politiken, 7. februar 1998)

Med aftalen accepterede lægemiddelindustrien for første gang, at sygesikringsudgifterne ikke måtte overskride et bestemt fastsat loft. Aftalen betød også, at der blev prisstop på de enkelte lægemidler. Lægemedelvirksomhederne forpligtede sig således til at nedsætte priserne, hvis det samlede forbrug voksede. Birte Weiss udtaler i den forbindelse:

“Jeg er godt tilfreds med, at industrien med denne aftale har påtaget sig et medansvar for at bremse udgifterne. I de seneste år er medicinudgifterne steget langt stærkere end mange andre sundhedsudgifter” (Berlingske Tidende, 7. februar 1998)

For parallelimportørerne var aftalen et væsentligt tilbageslag. For lægemiddelindustrien måtte selv bestemme hvilke produkter, de ville sætte priserne ned på. Det handlede kun om, at overholde det samlede budget. Erik Pfeiffer fra Paranova udtaler:

---

<sup>16</sup> Sundhedsministeren og Lægemedelindustriforeningens aftale er en historisk prisaf-tale. LIF forpligter sig til at overholde en samlet ramme for sygesikringsudgifterne i 1998 og 1999. Det sker som en kombination af prisstop for de enkelte lægemidler og pligt til at sætte priserne ned, hvis det samlede lægemiddelforbrug vokser ud over det forudsatte niveau. Sundhedsministeren har for sin del givet tilsagn om, at der ikke i aftaleperioden – uden forudgående forhandling med LIF – gennemføres foranstaltninger, der er til skade for lægemiddelindustriens indtjening. Endvidere indgår det i aftalen, at der ikke inden for aftaleperioden vil blive iværksat analog substitution eller et analogt referenceprissystem.

---

---

“Vi kommer til at betale regningen, mens det er tvivlsomt, om det offentlige får en ekstra besparelse på medicinudgifterne. Priserne ville alligevel blive presset nedad på nogle af produkterne på grund af konkurrencen” (Morgenavisen Jyllands-Posten, 10. februar 1998)

Parallelimportørerne måtte derfor indse, at de kun er inde i varmen, sålænge de kan tilbyde en nedbringelse af de offentlige udgifter, og sålænge der ikke er andre, der er bedre til at opfylde dette behov.

## 8.10 Opsamling

Jeg har i min analyse af parallelimportørernes kommunikationsrelationer fundet frem til, at parallelimportørerne er blevet konfronteret med en række forskellige issues. Disse issues kan systematiseres inden for fem dominerende diskurser. Der er tale om den udgiftspolitiske diskurs, den markedsøkonomiske diskurs, den erhvervspolitiske diskurs, diskursen om identitet og den administrative diskurs. Alt efter hvilken diskurs, som parallelimportørerne er blevet italesat inden for, er de blevet tillagt forskellig betydning, og interessenterne har derfor også forskellige forventninger til, hvilke handlinger parallelimportørerne legitimt kan foretage sig.

Inden for den udgiftspolitiske diskurs er parallelimportørernes handlinger legitime såfremt de kan medvirke til nedbringelsen af de offentlige udgifter til lægemidler. Denne diskurs har været fremme i debatten i hele perioden og parallelimportørerne har haft held til at fremstå som en aktør, der kunne nedbringe de offentlige udgifter.

Den markedsøkonomiske diskurs var specielt dominerende i de første år af den offentlige debat. Inden for den markedsøkonomiske diskurs er parallelimportørernes handlinger legitime, såfremt de er lovlige. Det var lægemiddelindustrien der rejste en række issues inden for den markedsøkonomiske diskurs. Strategien fra lægemiddelindustriens side var dels at sætte spørgsmålstejn ved lovligheden i parallelimportørernes handlinger, dels at sætte spørgsmålstejn ved statens regulering. Men strategien mislykkedes. Den markedsøkonomiske diskurs har igen i de sidste år præget debatten med issues om karteldannelse og parallelimport af insulin. Løsningen på de sidste issues er ligeledes faldet positivt ud for parallelimportørerne, og det må derfor samlet kunne konkluderes, at parallelimportørerne er blevet italesat positivt inden for denne diskurs.

---

---

Inden for den erhvervspolitiske diskurs anklages parallelimportørerne for at undergrave lægemiddelindustriens forskning. Det danske samfund vil derved miste eksport og arbejdspladser. Det er lægemiddelindustrien der i årene 1995-1996 rejser denne debat. Parallelimportørerne har ikke umiddelbart nogen positiv rolle inden for den erhvervspolitiske diskurs, men politikerne mener ikke, at det er relevant at tale om forskning i forbindelse med parallelimport, og diskursen har derfor ikke haft betydning for den offentlige regulering. Men dette betyder ikke, at den erhvervspolitiske diskurs ikke vil kunne komme på tale igen.

Diskursen om identitet dannes på baggrund af en debat, som lægerne rejser. Lægerne sætter spørgsmålstegn ved, om parallelimporterede lægemidler er identiske med eller forskellige fra de direkte distribuerede lægemidler. Parallelimportørerne har en eksistensberettigelse inden for denne diskurs, såfremt deres produkter er identiske. Lægerne og apotekerne mener, at lægemidlerne er forskellige, hvis de eksempelvis har en anden farve eller form. Men de offentlige myndigheder fastholder, at det parallelimporterede lægemiddel er identisk, hvis der ikke er nogen forskelle af terapeutisk betydning. Parterne i debatten har endnu ikke overbevist hinanden, og issues inden for denne diskurs vil derfor fortsat kunne opstå.

Den administrative diskurs bringes på banen af apotekerne, der oplever et ekstra besvær ved administrationen af parallelimporterede lægemidler. De offentlige myndigheder anerkender det ekstra arbejde, men mener ikke, at der kan gøres noget ved det, hvorfor denne diskurs kun spiller en mindre rolle.

Jeg har i nedenstående skema lavet en opstilling over de interessenter, der har deltaget i italesættelsen af parallelimport inden for de fem diskurser. I bilag 2 har jeg samtidig opstillet diagrammer over, hvilke diskurser de enkelte interessenter finder relevante.

---

<b>Diskurser</b>	<b>Aktører</b>
Den udgiftspolitiske diskurs	<ul style="list-style-type: none"><li>• Politikere</li><li>• Lægemiddelindustrien</li><li>• Parallelimportører</li><li>• Apotekere</li><li>• Amter</li><li>• Læger</li><li>• Patientgruppeforeninger</li><li>• Offentlige myndigheder</li><li>• Ekspertes</li><li>• Offentligheden</li></ul>
Den markedsøkonomiske diskurs	<ul style="list-style-type: none"><li>• Politikere</li><li>• Lægemiddelindustrien</li><li>• Grossister</li><li>• Parallelimportører</li><li>• Apotekere</li><li>• Offentlige myndigheder</li><li>• Ekspertes</li></ul>
Den erhvervspolitiske diskurs	<ul style="list-style-type: none"><li>• Politikere</li><li>• Lægemiddelindustrien</li><li>• Parallelimportører</li><li>• Amter</li><li>• Læger</li><li>• Patientgruppeforeninger</li><li>• Offentlige myndigheder</li><li>• Ekspertes</li><li>• Offentligheden</li></ul>
Diskursen om identitet	<ul style="list-style-type: none"><li>• Politikere</li><li>• Lægemiddelindustrien</li><li>• Parallelimportører</li><li>• Apotekere</li><li>• Læger</li><li>• Patientgruppeforeninger</li><li>• Offentlige myndigheder</li><li>• Offentligheden</li></ul>
Den administrative diskurs	<ul style="list-style-type: none"><li>• Parallelimportører</li><li>• Apotekere</li><li>• Offentlige myndigheder</li></ul>

---

## 9 Parallelimportørernes kapacitetsrelationer

I dette kapitel vil jeg redegøre for parallelimportørernes kapacitetsrelationer. Jeg vil beskrive de kapaciteter, som parallelimportørerne har til rådighed, og derefter diskutere hvilken indflydelse, kapaciteterne har på den offentlige italesættelse af parallelimport.

### 9.1 Parallelimportørernes ressourcer

Ressourceperspektivet inden for erhvervsøkonomisk teori kan som sagt anvendes til at studere en virksomheds kapaciteter. Det fremgår af ressourceperspektivet, at virksomhedens kapaciteter skabes i et samspil mellem virksomhedens ressourcer. I første omgang vil jeg derfor redegøre for de ressourcer, som parallelimportørerne har til rådighed.

Parallelimportørerne beskæftiger sig udelukkende med handelsaktiviteter og har ikke nogen form for produktion. Parallelimportørerne har derfor ikke nogen fysiske aktiver til rådighed, der kan karakteriseres som *materielle* ressourcer. Det fremgår dog af en række avisartikler, at parallelimport kræver en del finansielle aktiver.

”Parallelimportøren af medicin, Paranova A/S, har tabt sin egenkapital. Paranova, som er Danmarks fjerdestørste udbyder af medicin, måtte foretage så store hensættelser sidste år, at egenkapitalen blev negativ med 5,5 mio. kr.” (Morgenavisen Jyllands-Posten, 26. oktober 1996)

Men til sammenligning med lægemiddelindustrien er parallelimportørernes finansielle aktiver yderst begrænsede, hvorfor disse aktiver heller ikke kan betragtes som en betydningsfuld materiel ressource.

Med hensyn til *immaterielle* ressourcer peger ressourceperspektivet på virksomhedens omdømme og teknologier. Der er ingen tvivl om, at parallelimportørernes omdømme har haft betydning for deres afsætning. Men det har ikke været i positiv retning, og parallelimportørernes *omdømme* vil derfor ikke kunne betragtes som en ressource for parallelimportørerne. Der vil derimod kunne tales om, at parallelimportørerne mangler denne ressource.

Da parallelimportørerne har placeret sig som et mellemlid i handlen med lægemidler, kræves der heller ikke nogen særlig form for teknologiforspring

---

---

eller udvikling. Den teknologi, som parallelimport kræver, er vidensbaseret, hvorfor jeg vælger at placere den under menneskelige ressourcer.

De *menneskelige* ressourcer i form af know-how er i de fleste virksomheder et afgørende aktiv. Disse ressourcer skal ses som den vidensbase, erfaring og rutine, der er oparbejdet i virksomheden. Parallelimportørerne besidder således også specifik know-how inden for deres forretningsområde. Den form for viden, som parallelimportørerne nødvendigvis må tilegne sig, koncentrerer sig om følgende fem hovedområder:

- Forståelse for handel på regulerede markeder.
- Viden om logistik.
- Viden om det danske og europæiske lægemiddelmarked.
- Kendskab til anvendelse af lægemidler.
- Juridisk viden i danske og EU-retslige spørgsmål.

Ingen af disse fem færdigheder er unikke i sig selv. Men kombineres de, kan der opstå en specifik ressource, der netop muliggør parallelimport af lægemidler. Spørgsmålet er, om det er virksomheden, der ejer denne viden, eller om det er enkelte medarbejdere, der er i besiddelse af den. I så fald er virksomheden yderst sårbar, da medarbejderne kan skifte til en anden virksomhed.

Alt i alt må jeg konstatere, at parallelimportørernes ressourcer er yderst begrænsede. Spørgsmålet bliver så, om de trods alt kan udvikle kapaciteter, der opfylder interessenternes behov.

## **9.2 Parallelimportørernes kapaciteter**

Parallelimportørerne ligger inde med dels nogle finansielle ressourcer, dels nogle menneskelige ressourcer. Med disse ressourcer har de udviklet kapaciteten at skabe konkurrence på originalprodukter i lægemiddelmarkedet. Herved får staten og forbrugerne nedbragt deres udgifter til lægemidler.

Parallelimportørerne kan derfor udfylde et behov for staten og forbrugerne af lægemidler. Men denne kapacitet er ikke meget værd for de andre interessenter, og for de fleste er parallelimportørerne derfor kun til besvær.

Parallelimportørerne er afhængige af, at ønsket om faldende udgifter vedbliver at være det stærkest prioriterede hos politikere og forbrugere. Og samtidig skal

---



---

de sikre sig, at der ikke er andre aktører, der er bedre til at opfylde dette ønske.

Med prisaftalen mellem Sundhedsminister Birte Weiss og

Lægemiddelindustrien i marts 1998 blev der sendt et klart signal om, at industrien også er villig til at opfylde ønsket om lavere lægemiddeludgifter.

Derudover er lægemiddelindustrien i besiddelse af andre kapaciteter. De udvikler nye lægemidler og skaber arbejdspladser og valuta til landet.

Parallelimportørerne kan ikke matche lægemiddelindustriens kapaciteter, og politikerne vil derfor i højere grad være indstillet på at indgå aftaler med lægemiddelindustrien.

Parallelimportørerne har således en eksistensberettigelse hos politikerne og forbrugerne så længe, de er i besiddelse af kapaciteten til at skabe konkurrence for derved at opnå besparelser på udgifterne til lægemidler. Men parallelimport anses her kun for at være et middel til at skabe konkurrence og derved besparelser. Og der er ikke andre end parallelimportørerne, der ser et mål i parallelimporten i sig selv. Ingen andre end parallelimportørerne vil derfor reagere den dag, der ikke længere eksisterer et grundlag for parallelimport.

### **9.3 Kapaciteternes betydning for italesættelsen af parallelimport**

Jeg er af den opfattelse, at den intense debat, der har været om parallelimport af lægemidler, blandt andet skyldes parallelimportørernes kapacitetsrelationer.

Parallelimportørerne mangler i den grad kapaciteter til at opfylde interessenternes behov, og de bliver derfor holdt i kort snor. Der skal ikke meget til, før interessenterne føler, at parallelimportørerne har overtrådt deres legitime handlerum.

Det er kun inden for den udgiftspolitiske diskurs, at parallelimportørerne har en kapacitet, der opfylder et behov hos interessenterne. Inden for de andre diskurser kan det være sværere at se, hvorfor parallelimportørerne skulle have en eksistensberettigelse. Man kan stille spørgsmålet om, hvad der skal overbevise lægen eller apotekeren i tilfælde af, at en ældre dame dør, fordi hun er kommet til at spise et forkert lægemiddel, eftersom de parallelimporterede lægemidler havde et andet udseende? Argumenter om, at den ældre dame sparede 10-20 kroner ved at købe det parallelimporterede lægemiddel, vil prelle af på lægen eller apotekeren. Og det er umiddelbart svært at se hvilke kapaciteter, der ellers skulle legitimere parallelimportørernes eksistens.

---

---

Hvis parallelimportørerne ønsker at blive bedre til at tackle den offentlige debat, så kunne én mulighed være, at de tilegnede sig nogle nye kapaciteter. Parallelimportørerne kan eksempelvis investere nogle af deres finansielle ressourcer i en generisk virksomhed eller i en forskningsvirksomhed. I så fald vil de kunne forbedre deres kapaciteter på lægemiddelmarkedet. Hvis parallelimportørernes handlinger bliver problematiseret i den offentlige debat, så vil de qua deres aktiviteter med enten forskning eller generisk produktion fortsat kunne opfylde behov hos interessenter, der vil sikre dem en eksistensberettigelse.

Parallelimportørerne har også mulighed for at bruge deres ressourcer til at skabe kapaciteter på helt andre markeder. Deres viden om parallelimport af lægemidler kan anvendes til parallelimport af andre produkter end lægemidler. På samme måde kan man forestille sig, at deres viden om logistik og handel på regulerede markeder kan anvendes inden for andre former for mærkevarehandel. I så fald vil de her have nogle andre kapaciteter, der kan sikre deres eksistensberettigelse, hvis den går hen og bliver truet på lægemiddelmarkedet.

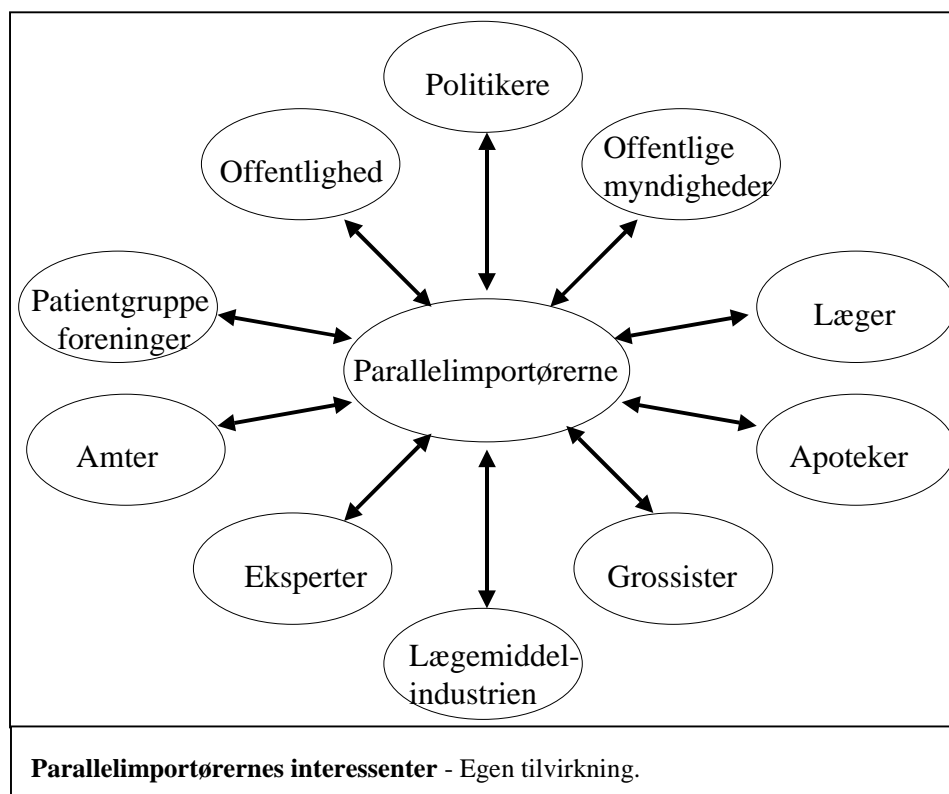
---

## 10 Parallelimportørernes magtrelationer

I dette kapitel vil jeg redegøre for parallelimportørernes magtrelationer. Jeg vil beskrive de forskellige interessenters muligheder for at påvirke parallelimportørernes handlinger. Denne viden er interessant, fordi den kan sige noget om, hvilke interessenter parallelimportørerne specielt bør holde øje med.

### 10.1 Parallelimportørernes interessenter

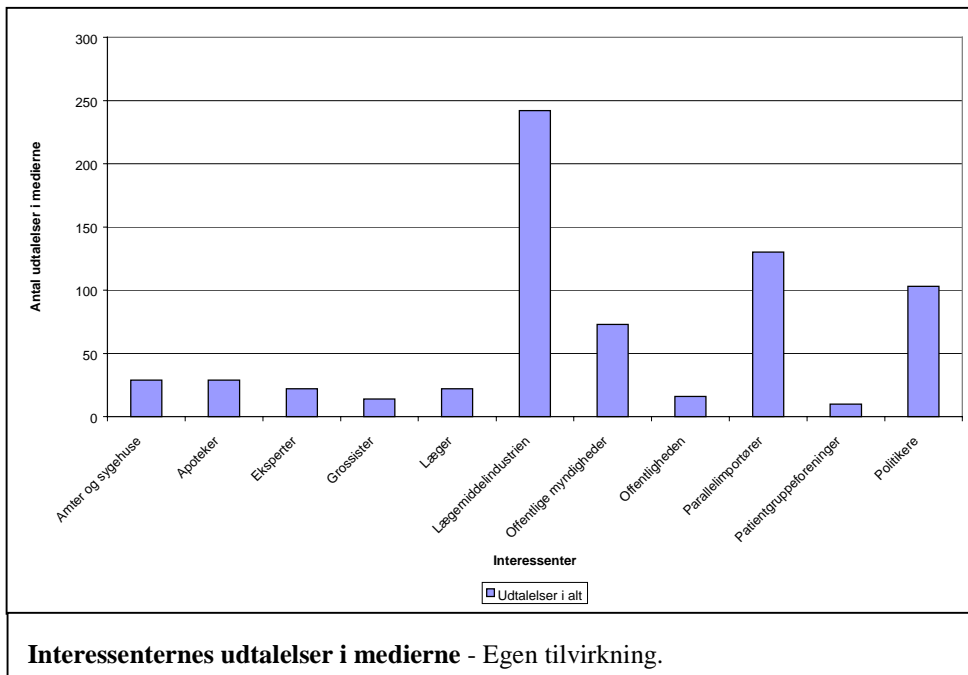
I første omgang handler det om at identificere parallelimportørernes interessenter. Jeg har derfor kodet de 570 artikler i forhold til de aktører, der har udtalt sig i debatten. Herved har jeg skabt et overblik over de typer af interessenter, der har deltaget i debatten. I den nedenstående model har jeg opstillet de ti typer interessenter, der har deltaget i den offentlige debat<sup>17</sup>:



Af de ovenstående interessenter er der tre interessenter, der skiller sig ud. Det drejer sig om lægemiddelindustrien, politikerne og de offentlige myndigheder. Disse interessenter står sammen med parallelimportørerne for omkring 80 procent af udtalelserne i den offentlige debat. Den offentlige debat har derfor i høj grad været en kamp mellem lægemiddelindustrien og parallelimportørerne

<sup>17</sup> I bilag 2 har jeg opstillet en række grafer over de forskellige interessenters udtalelser over tid, i hvilke medier de har udtalt sig i, samt hvilke diskurser de har italesat parallelimporten indenfor.

om at påvirke politikerne og de offentlige myndigheder. En opstilling over interessenternes samlede udtalelser fremgår af nedenstående model.



## 10.2 Interessenternes magt

De ti interessenter har forskellige muligheder for at påvirke parallelimportørernes handlerum. Der er derfor forskel på, hvor mange ressourcer parallelimportørerne skal bruge på de forskellige interessenter og deres udtalelser i den offentlige debat.

*Politikerne* er en af de interessenter, der har afgørende indflydelse på parallelimportørerne. Det er hovedsageligt de skiftende sundhedsministre og sundhedspolitiske ordførere, der har udtalt sig. Men finansministeren og de finanspolitiske ordførere har også været på banen. Dette skyldes politikernes fokus på den udgiftspolitiske diskurs<sup>18</sup>. Politikernes tidligere regulering såsom ændring af bagatelgrænsen og indførelse af original substitution har i praksis vist, at de kan ændre parallelimportørernes handlerum, hvis de ønsker det.

*De offentlige myndigheder* står for at implementere den regulering, som politikerne fastlægger. I den forstand er myndighedernes magt over for parallelimportørerne begrænset til det handlerum, som politikerne udstikker.

<sup>18</sup> En oversigt over de diskurser, som politikerne har italesat parallelimportørerne ud fra, fremgår af bilag 2.

---

Men samtidig rådgiver embedsmændene politikerne i forhold til reguleringen af lægemiddelmarkedet<sup>19</sup>. Det er derfor afgørende for parallelimportørerne, at embedsmændene ser en mening i parallelimporten. Samtidig ligger der også påvirkningsmuligheder i myndighedernes daglige arbejde. Når sundhedsmyndighederne eksempelvis skal give tilladelse til parallelimporterede lægemidler, står de for tolkningen af, hvorvidt parallelimporterede lægemidler er identiske med de originale lægemidler. Denne tolkning indeholder naturligvis et råderum, der kan flytte grænsen for, hvilke lægemidler parallelimportørerne kan få lov til at markedsføre.

*Amternes* mulighed for at påvirke parallelimportørernes handlerum er begrænset, på trods af at det er dem, der står for at administrere de offentlige udgifter til lægemidler. Reguleringen af lægemiddelmarkedet er overladt til politikerne i Folketinget. Amterne har derfor kun mulighed for at påvirke parallelimportørerne i det omfang, de kan overtale politikerne til at ændre reguleringen af lægemiddelmarkedet.

*Lægemiddelindustrien* har mulighed for at fjerne parallelimportørernes eksistensgrundlag fra den ene dag til den anden. Det har den dog ikke benyttet sig af. En årsag hertil kan være, at parallelimportørerne endnu ikke giver industrien så store tab, som en generel prisnedsættelse vil medføre. Lægemiddelindustrien har derimod forsøgt at få politikerne til at gribe ind. Og i prisaftalerne med skiftende sundhedsministre er industrien kommet igennem med initiativer, der har begrænset parallelimporten.

*Grossisterne* har stort set ingen mulighed for at påvirke parallelimportørernes handlerum. Og deres deltagelse i den offentlige italesættelse af parallelimport er også stærkt begrænset. Grossisterne er derfor ikke en interessant, som parallelimportørerne behøver at holde særligt øje med.

*Lægerne* står delvist for forbrugsvalget. Lægerne kan således med deres ordinationsmønstre påvirke parallelimportørernes handlerum. I forbindelse med indførelsen af original substitution har lægerne vist deres påvirkningsmulighed

---

<sup>19</sup> Denne rådgivning foregår løbende overfor sundhedsministeren og de sundhedspolitiske ordførere. Men den kan specielt konstateres i forbindelse med de betænkninger, der er skrevet om udgifterne på lægemiddelmarkedet. Se eksempelvis Sundhedsministeriet (1988 og 1998) eller Finansministeriet (1994).

---

---

ved i protest konsekvent at skrive 'nej til substitution' på recepterne. Lægerne er derfor en væsentlig interessant at holde øje med for parallelimportørerne. *Apotekerne* står for at informere forbrugerne om de parallelimporterede lægemidler. Som distributionsmonopol har de mulighed for at påvirke afsætningen på lægemidler, og parallelimportørerne må derfor sikre sig, at apotekerne ikke føler for meget besvær med administrationen af de parallelimporterede lægemidler. Parallelimportørerne må også sørge for, at apotekerne ikke frygter for forbrugernes tryghed, selvom de parallelimporterede lægemidler kan se anderledes ud.

*Offentligheden og patientgruppeforeningerne* har kun i mindre omfang deltaget i den offentlige debat. Jeg mener faktisk, at patientgruppeforeningerne har markeret sig ved deres fravær. For de kunne udgøre en stor pressionsgruppe i den offentlige debat. Dette skyldes sikkert, at de ikke har nogen magtbase at udtale sig fra. Den enkelte borger eller forening har haft svært ved at klage over udgifterne til lægemidler, så længe staten har dækket så stor en del af udgiften til lægemidler.

En række sundhedsøkonomer, økonomer og advokater har deltaget i den offentlige italesættelse af parallelimport. For disse *eksperter*s vedkommende gælder det, at de ligger inde med en viden, der kvalificerer dem til at udtale sig om lægemiddelmarkedet generelt og parallelimport af lægemidler specifikt. Eksperterne har ikke nogen direkte mulighed for at påvirke parallelimportørernes handlerum. Men deres udtalelser bliver taget seriøst af andre interessenter. Og derfor bør parallelimportørerne holde øje med eksperternes udtalelser.

*Parallelimportørerne* selv har ikke andre muligheder for at påvirke interessenternes handlinger, end de muligheder som virksomheder traditionelt råder over. Og i de første år af parallelimportørernes eksistens på det danske lægemiddelmarked har disse muligheder i virkeligheden været dårligere, da de først har skulle etablere en plads i markedet og i relation til samfundet som sådan. Denne etableringsproces er blandt andet foregået i den offentlige debat.

### **10.3 Magtens betydning for italesættelsen af parallelimport**

Politikerne og lægemiddelindustrien er de interessenter, der har størst mulighed for at påvirke parallelimportørernes handlerum. Begge interessenter har faktisk mulighed for at fjerne grundlaget for parallelimport, hvis de ønsker det. Disse to interessenter er derfor de væsentligste, som parallelimportørerne bør holde øje

---

---

med. Opstår der et issue i den offentlige debat, der fanger politikernes eller lægemiddelindustriens interesse, kan det få afgørende betydning for parallelimportørerne. Men også de offentlige myndigheder, lægerne og apotekerne har mulighed for at påvirke parallelimportørernes handlerum, og disse interessenter bør parallelimportørerne derfor også holde et vågent øje med.

Jeg er af den opfattelse, at parallelimportørernes magtrelationer i høj grad har haft betydning for intensiteten i den offentlige debat. Det er en traditionel opfattelse inden for public relations at anskue offentligheden som stedet, hvor statens regulering af samfundet debatteres<sup>20</sup>. Det er derfor ikke så underligt, at debatten har været så intens, da politikerne har ekstraordinære muligheder for at gribe ind i lægemiddelmarkedet og derved også påvirke parallelimportørernes handlerum. Hvis politikerne ikke havde den samme mulighed for at regulere lægemiddelmarkedet, så ville debatten om parallelimport af lægemidler muligvis ikke have været større end for andre former for parallelimport.

Politikernes magtposition har efter min mening også haft betydning for, at den udgiftspolitiske diskurs har domineret debatten. Politikerne har kun været interesseret i at tale om besparelser på lægemiddeludgifterne. Hvis andre interessenter har ønsket at få politikerne i tale og dermed få dem til at ændre reguleringen, så har de måttet tale inden for den diskurs, som politikerne har fundet relevant.

Lægemiddelindustriens valg om at påvirke politikerne i stedet for at anvende deres magt direkte har ligeledes været udslagsgivende for den offentlige italesættelse af parallelimport. Debatten har i høj grad været båret af industriens indædte kamp om at overbevise politikerne om, at parallelimportørerne ikke har en eksistensberettigelse. Lægemiddelindustrien har med deres økonomiske ressourcer mulighed for at eksponere problemstillinger i en helt anden målestok end de andre interessenter. Og den offentlige italesættelse har derfor i høj grad været styret af industriens initiativer. Den markedsøkonomiske diskurs og den erhvervsøkonomiske diskurs ville ikke have haft den samme dominans i debatten, hvis lægemiddelindustrien ikke havde ført sine massive kampagner.

---

<sup>20</sup> Jürgen Habermas har blandet andet karakteriseret offentligheden således i sine beskrivelser af det borgerlige idealsamfund (Habermas, 1968).

---

---

Parallelimportørerne har også selv gennem ændringer af deres magtrelationer påvirket den offentlige italesættelse. Da parallelimportørerne dannede deres brancheforening, forbedrede de deres magtrelation over for politikerne. Med brancheforeningen blev de samlet som én aktør og kunne derved over for politikerne fremstå som et egentlig alternativ til lægemiddelindustrien. Dette har blandt andet betydet, at de nu automatisk bliver hørt, når politikerne ønsker at ændre på reguleringen af lægemiddelmarkedet. Denne institutionaliserede legitimering af parallelimportørerne har naturligvis også smittet af på den offentlige italesættelse. Journalisterne finder det naturligt at spørge parallelimportørerne om problemer vedrørende lægemiddelmarkedet, og parallelimportørerne skal ikke længere i samme grad kæmpe for at bevise deres eksistensberettigelse.

---



---

## **11 Diskussion af analysemetodens muligheder**

Jeg har nu anvendt Michel Foucaults begrebsapparat empirisk i min analyse af parallelimport af lægemidler. I dette kapitel vil jeg på baggrund af mine erfaringer fra analysen diskutere analysemetodens anvendelighed. For det første er det relevant at rejse spørgsmålet, om analysemetoden kan give parallelimportørerne af lægemidler en bedre forståelse for at tackle issues i den offentlige debat, end issues management teorien kan give. For det andet er det relevant at rejse spørgsmålet, om andre typer af virksomheder kan få glæde af at anvende analysemetoden.

### **11.1 Metodens anvendelighed for parallelimportørerne**

Jeg startede med at udvikle analysemetoden, fordi issues management teorien efter min mening kun kan tilbyde overfladiske metoder til at identificere issues i den offentlige debat. Men er jeg med min analysemetode nået et spadestik dybere?

I min analyse af parallelimporten af lægemidler har jeg undersøgt hvilke interessenter, der over tid har italesat parallelimportørerne i den offentlige debat samt hvilke diskurser, parallelimportørerne er blevet italesat indenfor. Ligeledes har jeg redegjort for parallelimportørernes kapacitets- og magtrelationer og påpeget deres indvirkning på den offentlige italesættelse af parallelimport. Parallelimportørerne er i tidens løb blevet konfronteret med en række forskellige issues og italesat af en række interessenter. Spørgsmålet er, om denne viden om fortiden kan afhjælpe parallelimportørerne fra konflikter i fremtiden.

Jeg mener, at parallelimportørerne gennem min analyse har fået et godt fundament til at identificere og agere på issues i den offentlige debat i fremtiden. For det første har de fået en konkret viden om, hvilke interessenter der tidligere har haft interesse i parallelimportørernes handlinger. Og det vil være underligt, hvis disse interessenter ikke også i fremtiden er interesseret i, hvad parallelimportørerne foretager sig.

For det andet har jeg placeret de forskellige issues, som parallelimportørerne er forbundet med, inden for en række forskellige diskurser. Dette har efter min mening givet parallelimportørerne en systematik, de kan benytte til at identificere andre issues med. Parallelimportørerne vil herved have den

---

---

forforståelse, der giver dem en ide om, hvilke issues der kan gå hen og få betydning for deres handlerum.

Diskurserne giver ligeledes parallelimportørerne en viden om, hvilke argumenter de forskellige interessenter vil fremkomme med i forbindelse med et bestemt issue. Forsøger lægemiddelindustrien eksempelvis at få politikerne til at gribe ind overfor parallelimportørerne med beskyldninger om, at parallelimportørerne ødelægger industriens forskningsmuligheder, så kender parallelimportørerne allerede til argumenterne inden for den erhvervspolitiske diskurs. De er således parat til at komme med modargumenter. De kan vælge at anvende argumenter fra den erhvervspolitiske diskurs, men de har også muligheden for at skifte diskurs og eksempelvis italesætte problemstillingen i forhold til den udgiftspolitiske diskurs. Herved vil de placere sig selv stærkere, og der er større chance for, at politikerne vil acceptere parallelimportørernes argumenter. Havde parallelimportørerne ikke denne systematik parat, ville deres argumentation blive mere tilfældig.

Metoden er således stærk på det analytiske plan, men den giver kun et overfladisk kendskab til, hvordan parallelimportørerne rent sprogligt skal reagere på forskellige issues eller over for forskellige interessenter. Jeg har ikke beskæftiget mig med de konkrete sproglige strukturer, der fungerer inden for de forskellige diskurser. Jeg er dog af den opfattelse, at mere lingvistisk orienterede diskursanalyser<sup>21</sup> af udvalgte artikler vil kunne medvirke til at skaffe en sådan forståelse. Og når parallelimportørerne allerede er i gang med at analysere artiklerne, vil der ikke skulle sættes mange ressourcer af hertil.

Min analyse har således givet parallelimportørerne et godt fundament. Men resultaterne er intet værd, hvis parallelimportørerne ikke selv fortsætter med at analysere den offentlige debat. Issues, diskurser og interessenter er foranderlige størrelser. Parallelimportørerne kan derfor ikke forvente, at interessenterne eksempelvis vil tillægge parallelimportøren den samme betydning inden for de diskurser, som har været gældende i den tidligere debat. Det er derfor væsentligt, at parallelimportørerne konstant revurderer deres syn på de issues, diskurser og interessenter, der kan få indflydelse på deres handlemuligheder.

---

<sup>21</sup> For litteratur om lingvistisk diskursanalyse kan jeg henvise til: Hjort, *Diskurs, analyser af tekst og kontekst*, 1998 eller Fairclough, *Discourse and Social Change*, 1992.

---

---

Samtidig er parallelimportørerne ikke garderet mod, at der kan komme nye issues eller interesser på banen. Eksempelvis har parallelimportørerne i Sverige været udsat for en debat om de miljømæssige aspekter ved parallelimport. En sådan debat ville parallelimportørerne ikke på forhånd være gearret til at tage herhjemme. Parallelimportørerne kan i princippet gå hen og overse, at et sådant issue er blevet rejst, da det ikke indgår som et element i den tidligere analyserede debat.

På den anden side er identifikationen af helt nye issues eller interesser ikke noget, man kan forvente, at en analysemetode vil kunne forudse. Derimod giver metoden parallelimportørerne en viden om, at der rent faktisk er tale om et nyt issue eller en ny interesse, som alle parter først skal til at tage stilling til. Og denne viden kan efter min mening give parallelimportørerne et væsentligt forspring.

Jeg mener således, at parallelimportørerne med denne metode har et godt udgangspunkt for at tackle den fremtidige offentlige debat.

## **11.2 Kan andre virksomheder få glæde af analysemetoden?**

Jeg valgte at anvende analysemetoden empirisk på en enkelt type virksomhed for at nå i dybden med analysen. Men dette valg betyder naturligvis, at jeg ikke uden videre kan sige, om analysemetoden kan benyttes af andre typer af virksomheder end parallelimportørerne.

Parallelimport af lægemidler er på mange måder en speciel form for virksomhed. Og den offentlige italesættelse af parallelimportørerne må karakteriseres som ekstrem. Dette skyldes dels rationalet bag parallelimport, dels lægemiddelmarkedets specielle indretning. Parallelimportørerne er derfor ikke repræsentative for danske virksomheder.

Men spørgsmålet er, om det ville være specielt hensigtsmæssigt at vælge en repræsentativ virksomhed til den form for metodeudvikling, som jeg har foretaget. Ved at vælge et ekstremt tilfælde som parallelimport af lægemidler, har jeg fået de mere grundlæggende mekanismer ved den offentlige italesættelse af virksomheder frem i lyset. Og det har ligeledes været muligt at få flere nuancer med, da en hel række issues og interesser er repræsenteret. Dette ville en repræsentativ udvalgt virksomhed sandsynligvis ikke kunne tilbyde.

---

---

Analysen af parallelimport af lægemidler understreger, at virksomheder tillægges flere forskellige betydninger, alt efter hvilken diskurs, de bliver italesat indenfor. Denne grundforståelse af virksomheden mener jeg er væsentlig for alle virksomheder, der bliver italesat i den offentlige debat. Analysemetoden vil derfor kunne anvendes som et redskab til at fastlægge lige præcist hvilke betydninger, de enkelte virksomheder over tid er blevet tillagt, og som de kan forvente at blive italesat indenfor.

Ifølge issues management teorien fremgik det, at de aktører, der rejser et issue, ofte er dem, der vinder debatten. Jeg mener, at virksomheder med analysemetoden vil være bedre rustet til at imødegå offentlig debat. Virksomhederne vil nemlig have en viden om, hvilke diskurser interessenterne i det hele taget finder relevante at italesætte problemstillingen indenfor. Og derved vil virksomhederne have mulighed for at flytte debatten fra interessenternes 'hjemmebane' til – om ikke 'udebane' – så i hvert fald til en 'neutral bane', hvor styrkeforholdet er mere lige.

Samtidig giver metoden virksomhederne bedre mulighed for at målrette deres kommunikation. Virksomhederne får nemlig en viden om, hvilke interessenter de sætter i tale, hvis de kommunikerer inden for en bestemt diskurs. Derved vil de kunne italesætte bestemte interessenter og undgå at sætte andre interessenter i tale.

Jeg ser derfor mange anvendelsesmuligheder for metoden. Men det er klart, at metoden også koster nogle ressourcer. Det vil derfor være en afvejning for den enkelte virksomhed, hvornår den mener, at metodens resultater står mål med de ressourcer, som skal investeres i den.

Metoden indeholder ikke i sig selv nogen 'cost-benefit' betragtninger, men jeg mener, at de virksomheder, der allerede i dag anvender betydelige ressourcer på at abonnere på presseklip, vil få en bedre udnyttelse af deres ressourcer ved at benytte metoden. For de fleste af disse virksomheders vedkommende er det nemlig begrænset, hvad de benytter disse presseklip til. Artiklerne bliver læst, og nogle steder bliver der også talt spaltmillimeter, men ellers bliver artiklerne gemt væk og samler støv. Der ligger således allerede nogle uudnyttede ressourcer i disse virksomheder.

Samtidig er det væsentligt at sige, at analysemetoden har et langsigtet perspektiv. Det er derfor ikke en metode, som er direkte anvendelig under tidspres. Virksomheder skal sætte den fornødne tid af til at gennemføre

---

---

analyserne. Sker dette, vil metoden til gengæld give virksomheder det nødvendige overblik, der er afgørende for at kunne tackle issues i krisesituationer.

En række virksomheder lever under parolen: ”*Den der lever stille, lever godt*”. Min analysemetode lægger ikke op til, at virksomheder nødvendigvis skal til at kommunikere mere, end de har været vant til. Derimod kan metoden medvirke til, at virksomheden kun kommunikerer, når det er nødvendigt. For denne type virksomhed vil metoden således også kunne få en gavnlig effekt.

Det er min opfattelse, at public relations problemstillinger ofte bliver betragtet alene som kommunikationsproblemer. Jeg mener, at der kan være mange andre årsager til, at virksomheder bliver udsat for kritik i offentligheden. Med Michel Foucaults begrebsapparat bliver kommunikationsrelationerne analyseret sammen med kapacitets- og magtrelationerne. Herved vurderes det, om konflikter kan skyldes kapacitets- eller magtforhold. Løsningen på en eventuel konflikt kan derfor godt være at ændre på magt- eller kapacitetsrelationerne og vil derfor ikke i første omgang skulle betragtes som et kommunikationsproblem. Ofte skal virksomheden i disse situationer alligevel kommunikere med sine omgivelser, men budskaberne vil her være nogle andre.

Udover at bruge analysemetoden i virksomhedens kommunikations- og public relations arbejde, så mener jeg også, at metoden vil kunne bruges som værktøj i den generelle strategilægning. Virksomheden vil med den udførlige viden om interessenternes forventninger til virksomhedens handlemuligheder kunne sige noget om, hvilke muligheder og problemstillinger virksomheden står over for. Metoden vil derfor kunne tilbyde en viden, virksomheden ellers skulle sætte ressourcer af til.

De fleste public relations bureauer med respekt for sig selv tilbyder også issues management ydelser. De tilbyder at skanne og overvåge den offentlige debat og på den baggrund rådgive virksomhederne. Det er derfor interessant at spørge, om disse bureauer vil kunne få glæde af metoden.

Jeg mener, at public relations bureauer vil kunne rådgive direktører og kommunikationsafdelinger i, hvordan de opretter en sådan analysefunktion i deres virksomhed. Denne form for ydelse kræver ikke nødvendigvis specifik viden om virksomheden og dens situation, men alene en viden om analysemetodens metodik.

---

---

De Public relations bureauer, der har erfaring i at anvende metoden og ligeledes har et specifikt branchekendskab, vil ligeledes hurtigt kunne skabe sig et overblik over den enkelte virksomheds situation og på den baggrund opstille en handlingsplan. Men i dette tilfælde er det altså også nødvendigt, at bureauet ligger inde med specifik viden om den pågældende branche.

Public relations bureauer vil derfor også kunne udvikle ydelser på baggrund af metoden. Men den er dog bedst egnet som en løbende, længerevarende metodik, hvor både kendskab til virksomhedens specifikke situation og erfaring med metoden er påkrævet. Om det så er kommunikationsafdelingen i en virksomhed, der besidder denne viden, eller om virksomheden køber ydelsen af et public relations bureau, er efter min mening mindre relevant.

Med denne afrunding på diskussionen af analysemetodens anvendelighed er jeg nu nået frem til specialets konklusion.

---

## 12 Konklusion

Formålet med dette speciale har været at undersøge, hvordan virksomheder kan blive klædt bedre på til at forstå og modstå kritik i den offentlige debat. Jeg har med udgangspunkt i issues management belyst, hvorfor virksomheder i det hele taget bliver udsat for kritik. Og jeg har med Michel Foucaults begrebsapparat som ledetråd udviklet en analysemetode, der kan hjælpe virksomheder med at identificere og agere på potentielle issues i den offentlige debat. Denne analysemetode har jeg anvendt og videreudviklet empirisk i en analyse af parallelimport af lægemidler. Jeg vil på denne baggrund besvare specialets overordnede problemstilling:

***Hvordan kan virksomheder blive bedre til at tackle de sager i den offentlige debat, der kan få indflydelse på deres strategiske handlemuligheder?***

Inspirationen til at skrive dette speciale udsprang af, at et stigende antal virksomheder er blevet udsat for kritik i den offentlige debat. Virksomhederne har haft svært ved at forstå de spilleregler, der gælder i den offentlige debat, og de har derfor måtte trække sig tilbage som debattens tabere. En konsekvens heraf er, at virksomhederne får sværere ved strategisk at styre deres handlinger.

*Issues management* tilbyder virksomheder en viden om hvorfor, de overhovedet udsættes for kritik i den offentlige debat.

Virksomheder udsættes for kritik i den offentlige debat, fordi deres handlinger ikke stemmer overens med de forventninger, interessenterne har til virksomhedernes legitime handlerum. Årsagen til kritikken kan skyldes, at virksomhederne har et andet vidensniveau, værdigrundlag eller andre politikker end deres interessenter. Hvis konflikten mellem interessenternes forventninger og virksomhedens handlinger bliver for stor, kan den føre til, at interessenterne rejser problemstillingen som et issue i den offentlige debat. Issue vil som regel gennemløbe en proces, fra at det opstår som et problem, til at der bliver foretaget en form for regulering. Virksomheder bør derfor identificere issues så tidligt som muligt i processen, da de derved har mulighed for at påvirke dagsordenen for debatten.

Issues management teoriens analysedesign er kritisabel som metode til at identificere og agere på issues i den offentlige debat, men her vil virksomheder kunne anvende *Michel Foucaults* teorier om, hvordan mennesker og

---

---

organisationer over tid er blevet afgrænset som subjekter. For Michel Foucaults teorier kan netop sige noget om, hvilket handlerum omgivelserne stikker ud i deres afgrænsning af virksomheden.

Virksomheden er et produkt af dens historie. Virksomheden vil derfor kunne blive bedre til at identificere og agere på issues i den offentlige debat, hvis den studerer de tidligere debatter, som den er blevet italesat indenfor.

Virksomheden bør her undersøge tre former for relationer:

Kommunikationsrelationer, magtrelationer og kapacitetsrelationer.

Virksomheden kan analysere dens *kommunikationsrelationer* ved at studere de diskurser, den over tid er blevet italesat indenfor. Herved kan virksomheden opnå en viden om, hvilken betydning interessenterne tillægger virksomheden.

Virksomheden kan analysere dens *kapacitetsrelationer* ved hjælp af ressourceperspektivets begrebsapparat. Virksomheden får herved en viden om, hvilke behov den kan opfylde hos dens interessenter. Jo væsentligere behov virksomheden kan opfylde, desto større handlerum vil interessenterne anse som legitimt.

Virksomheden kan analysere dens *magtrelationer* ved at studere hvilke interessenter, der har mulighed for at påvirke dens handlemuligheder og vice versa. Virksomheden vil kunne anvende denne viden til at prioritere de forskellige issues i debatten og bestemme hvilke interessenter, der specielt skal holdes øje med.

Michel Foucaults begrebsapparat er ikke tidligere anvendt til at studere, hvordan virksomheder skal tackle problemstillinger i den offentlige debat. Men min analyse af parallelimport af lægemidler har nuanceret og videreudviklet Michel Foucaults begrebsapparat som *analysemetode* i den forbindelse.

Analysen af parallelimport af lægemidler viser, at virksomheder kan anvende analysemetoden til at identificere de interessenter og issues i den offentlige debat, der kan gå hen og påvirke virksomhedernes strategiske handlemuligheder.

En række af de interessenter, der tidligere har deltaget i den offentlige italesættelse af virksomheden, vil højst sandsynligt også i fremtiden være interesseret i virksomhedens handlinger. Og de forskellige diskurser, som

---



---

virksomheden tidligere er blevet italesat indenfor, kan anvendes til udpege nye issues i debatten.

Ud over at identificere issues og interesser i debatten, så kan analysemetoden også give virksomheden viden om, hvordan den skal agere i forhold til de pågældende issues og interesser. For metoden indeholder viden om, hvilke diskurser interessenterne finder relevant at italesætte et bestemt issue indenfor. Virksomheden får herved en viden om hvilke argumenter, der er legitime, og om det er muligt at flytte debatten over i en anden diskurs.

Virksomheder vil samtidig kunne anvende metoden til at målrette deres kommunikation, således at de kun kommunikerer, når det er relevant. Og samtidig vil de kunne kommunikere til netop de interesser, som de ønsker at sætte i tale.

Virksomhederne er nødt til at investere tid og ressourcer, hvis de vil have noget ud af metoden. Men i så fald vil de også kunne bruge den i et bredere perspektiv. Metoden kan nemlig også bruges som redskab i virksomhedens generelle strategilægning.

Ved hjælp af min analysemetode, der er inspireret af issues management og Michel Foucaults begrebsapparat, vil virksomheder således være bedre rustet til at tackle sager i den offentlige debat.

---oo0oo---

---

---

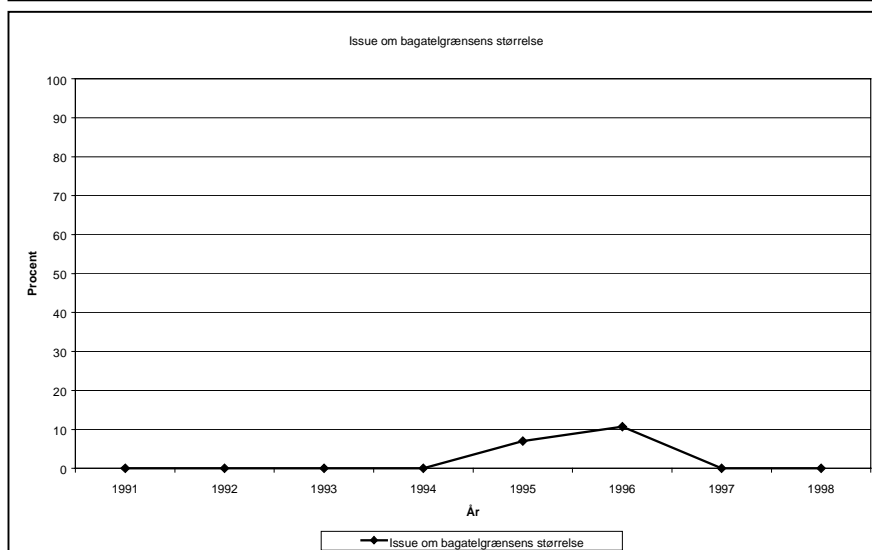
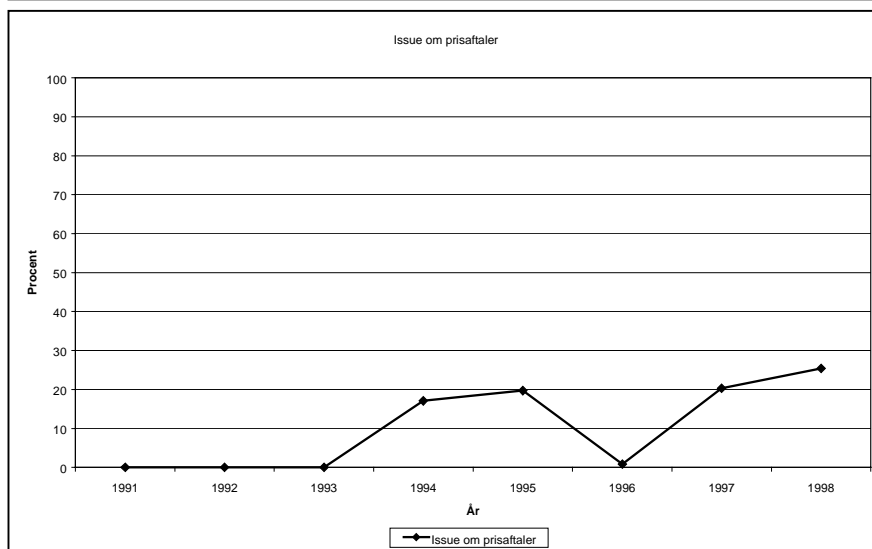
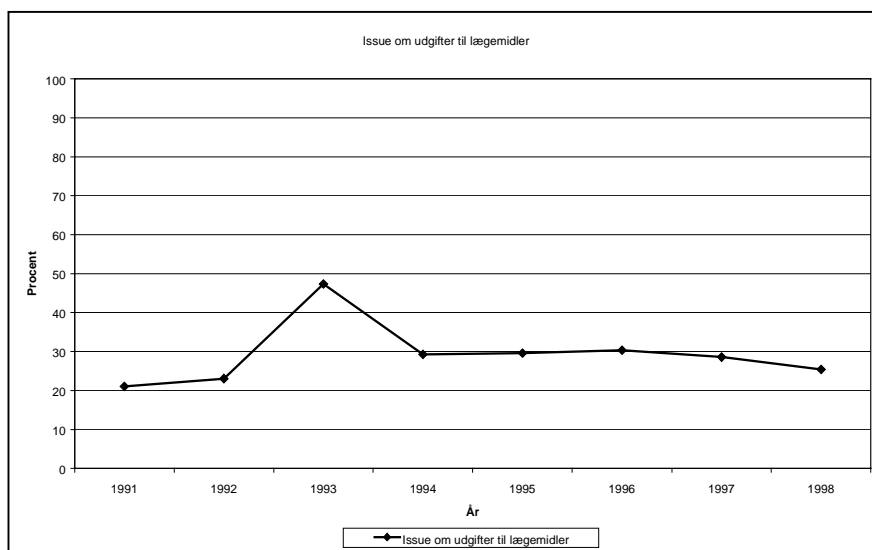
## 13 Litteraturliste

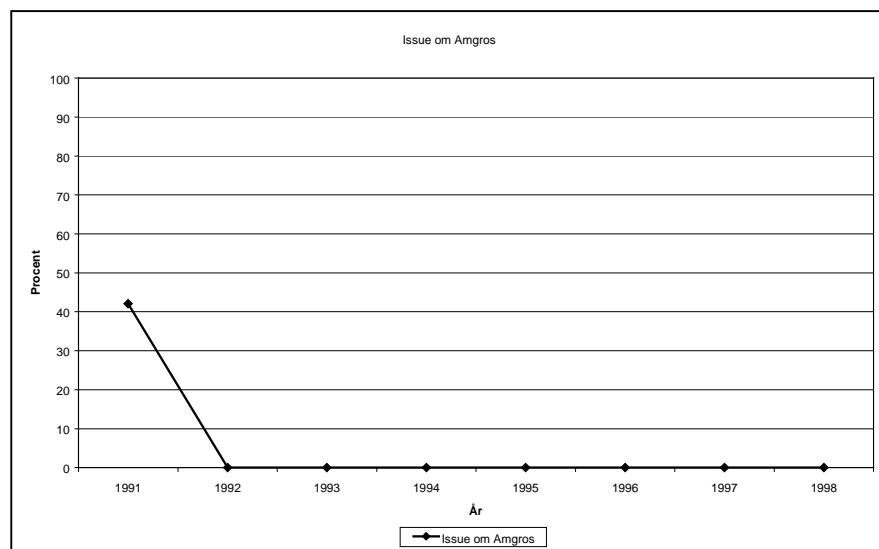
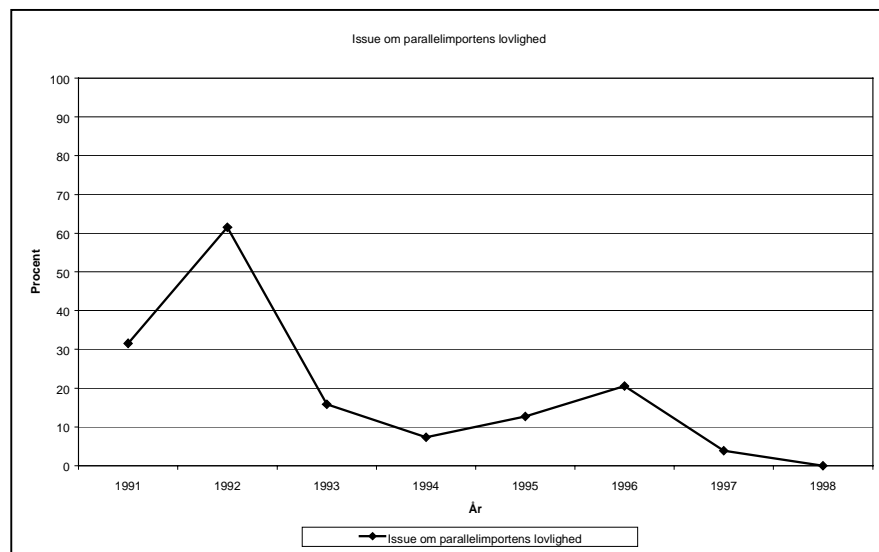
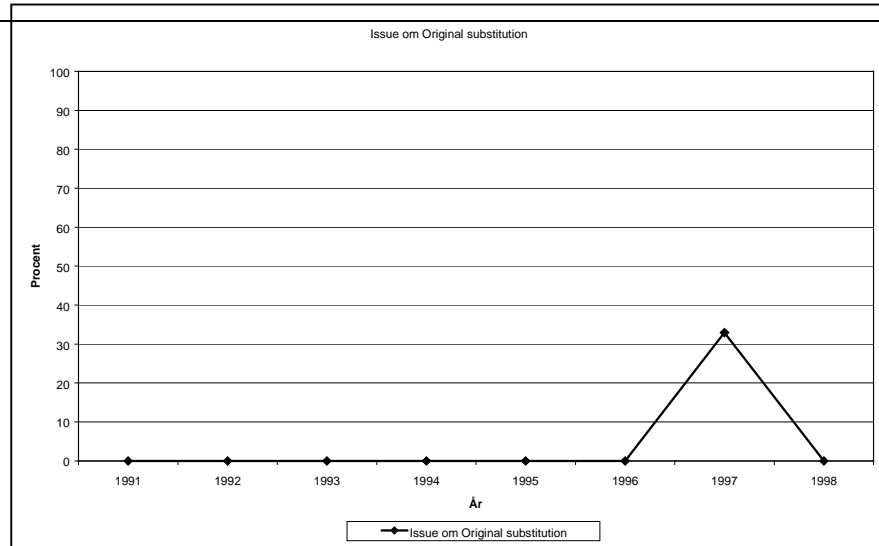
- Andersen, Niels Åkerstrøm**, 1996: *UDLICITERING – Når det private bliver politisk*, Nyt fra samfundsvidenskaberne.
- Antonsen, Marianne og Jensen, Inger**, 1992: *Forms of Legitimacy Essential to Public Relations*, Roskilde Business Annals.
- Blach, Thomas og Højberg, Jesper**, 1989: *PR-Håndbog i information og pr*, Borgens Forlag.
- Christensen, Bolette M.**, 1994: *Kvalitativ analyse med M91*, Institut for Statskundskab.
- Coates, Joseph F.**, 1994: *Issues Management*, Lomond.
- Dean, Mitchel**, 1994: *Critical and Effective Histories – Foucaults methods and historical sociology*, Routledge.
- Det Danske Handelskammer**, 1992: *Parallelimport*, Det Danske Handelskammer.
- Ewing, R. P.**, 1980: *Evaluating issues management*, Public Relations Journal, nr. 36(6).
- Fairclough, Norman**, 1992: *Discourse and Social Change*, Polity Press.
- Finansministeriet**, 1994: *Udviklingen i Medicinudgifterne*, Schultz Information.
- Flyvbjerg, Bent**, 1989: *Rationalitet og Magt – Bind I & II*, Akademisk Forlag.
- Foucault, Michel in Dreyfus and Rabinow**, 1982: *Beyond Structuralism and Hermeneutics*, The University of Chicago Press.
- Foucault, Michel, 1984 in Rabinow, Paul**, 1991: *The Foucault Reader*, Penguin Books.
- Foucault, Michel**, 1992: *The archaeology of knowledge*, Routledge.
- Foucault, Michel**, 1994: *Vejen til viden – Seksualitetens historie 1*, Det lille forlag.
- Grant, Robert M.**, 1995: *Contemporary Strategy Analysis, Second Edition*, Blackwell Publishers.
- Grunig, James E. and Hunt, Todd**, 1984: *Managing Public Relations*, Holt, Rinehart and Winston.
- Habermas, Jürgen**, 1968: *Borgerlig offentlighed*, Gyldendal Norsk Forlag.
- Heath, Robert L.**, 1997: *Strategic Issues Management*, SAGE Publications.
- Heath, Robert L.**, 1988: *Strategic Issues Management*, Jossey-Bass Publishers.
- Hjort, Katrin**, 1998: *Diskurs, analyser af tekst og kontekst*, Copenhagen Business School.
-

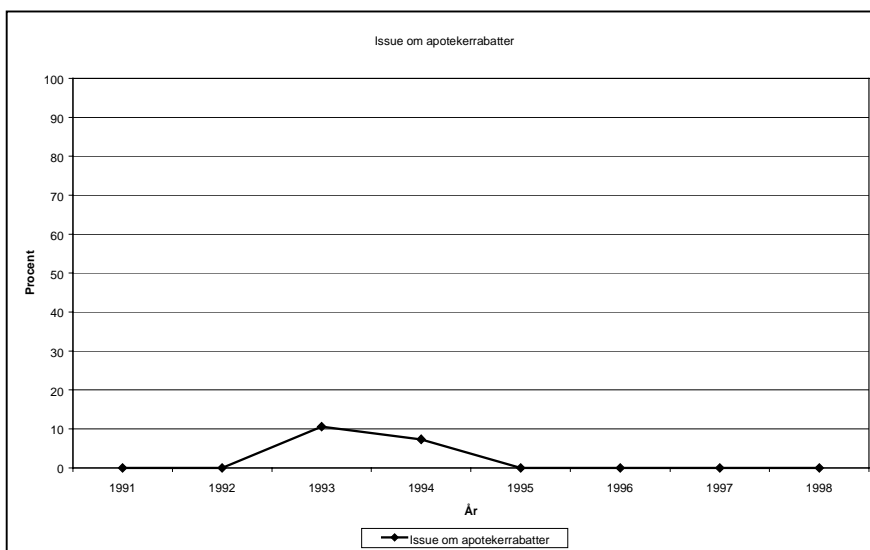
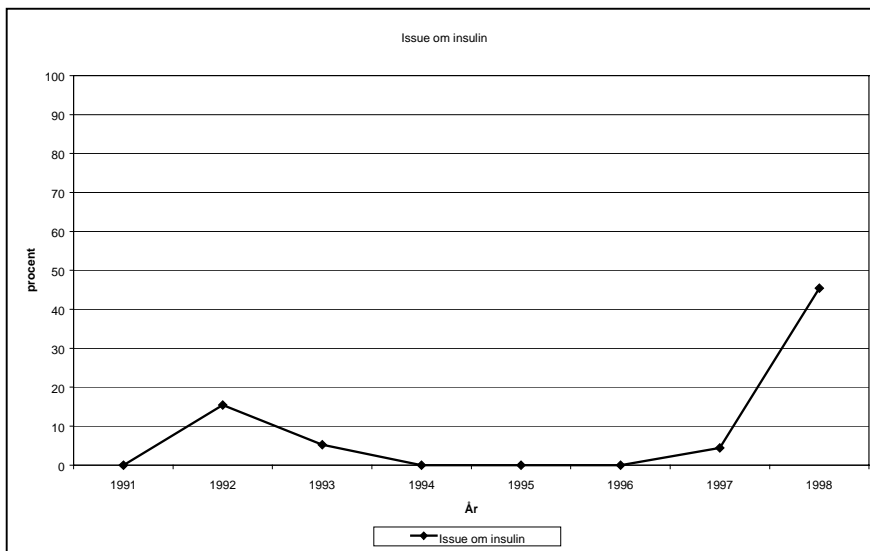
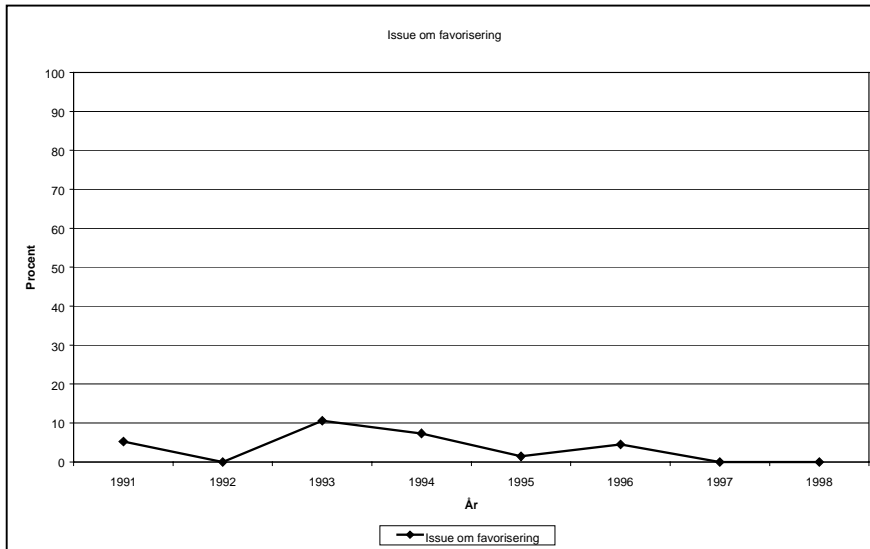
- 
- Jäger, Siegfried**, 1993: *Kritische Diskursanalyse. Eine Einführung*, DISS-Studien.
- Kjørup, Søren**, 1996: *Menneskevidenskaberne*, Roskilde Universitetsforlag.
- Koordinationsudvalget for Public Relations**, 1990: *Studievejledning for Public Relations-uddannelsen*, Roskilde Universitetscenter.
- Kögler, Hans Herbert**, 1996: *The Power of Dialog*, The MIT Press.
- Langer, Roy**, 1998: *The Concept of Discourse in the Analysis of Complex Communication Events*, Copenhagen Business School.
- Lægemedelindustriforeningen**, 1998: *Tal og Data*, Lif.
- Malueg, David A. and Schwarz, Marius**, 1994: *Parallel imports, demand dispersion, and international price discrimination*, Journal of International Economics.
- MEFA**, 1996: *Tal og Data 1996*, Mefa.
- MEFA**, 1997: *Tal og Data 1997*, Mefa.
- Parallelimportørforeningen af Lægemidler**, 1997: *To sejlivede myter om parallelimport og konkurrence*, PFL.
- Parallelimportørforeningen af Lægemidler**, 1998: *Tale ved Industrifarmaceutforeningens debatarrangement*, PFL.
- Pedersen, Ove K. m.fl.**, 1992: *Privat politik, Projekt forhandlingsøkonomi*, Samfundslitteratur.
- Poulsen, Sune Troels**: *Parallelimport og sundhed – forvaltningens EF-retlige forpligtelser*.
- Public Relations Society of America**, 1987: *Report of Special Committee on Terminology*, International Public Relations Review, nr. 11(2).
- Rothnie, Warwick A.**, 1993: *Parallel Imports – Competition Policy in the EC*, Sweet & Maxwell.
- Schutz, Alfred**, 1973: *On phenomenology and social relations*, edit. Wagner, H., The University of Chicago Press.
- Sundhedsministeriet**, 1988: *Priser og konkurrenceforhold på lægemiddelområdet*, Betænkning nr. 1156.
- Sundhedsministeriet**, 1998: *Udfordringer på lægemiddelområdet*, Betænkning nr. 1357.
- Sundhedsstyrelsen**, 1993: *Vejledning om parallelimport*, Bekendtgørelse nr. 209.
- Thyssen, Ole**, 1994: *Kommunikation, Kultur og Etik*, Handelshøjskolens Forlag.
-

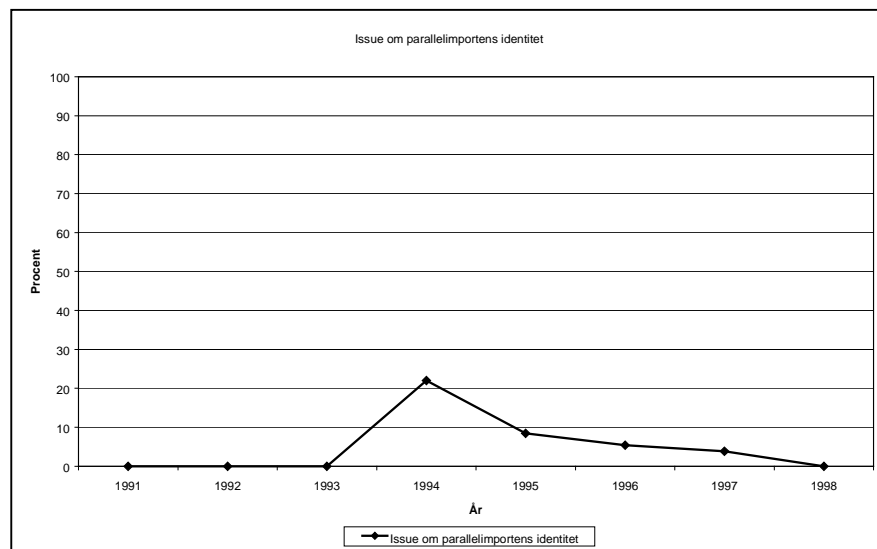
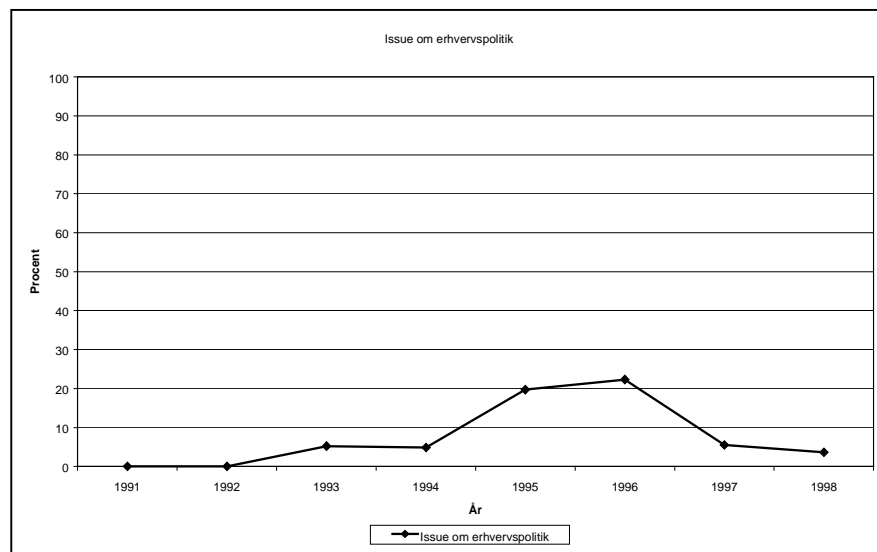
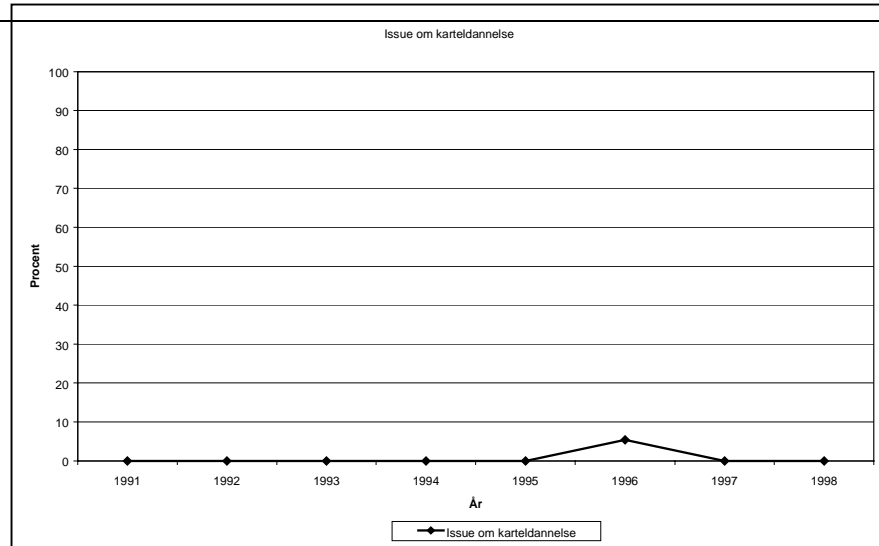
## 14 Bilag

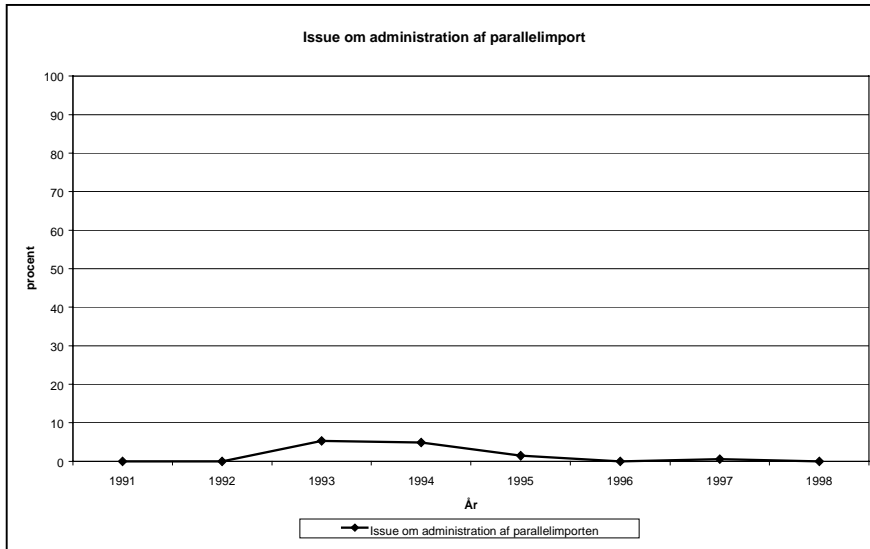
### 14.1 Bilag 1 Issues i debatten







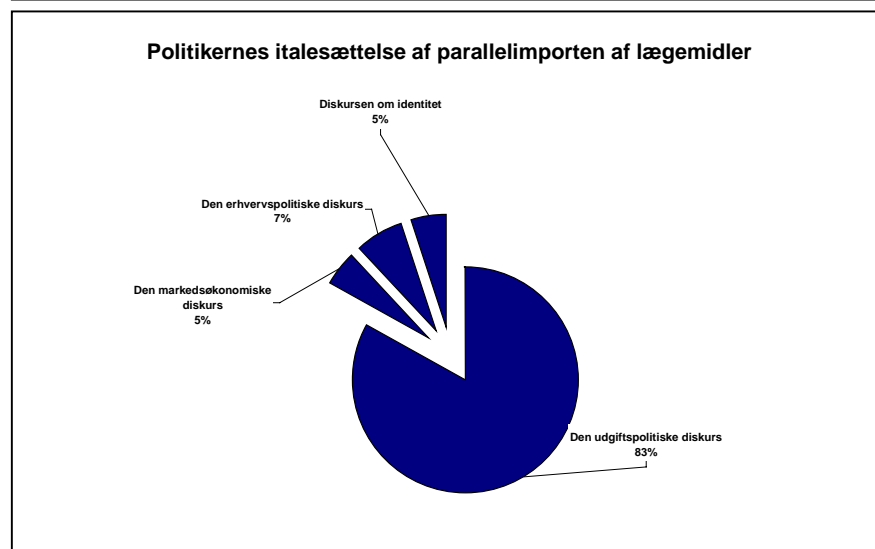
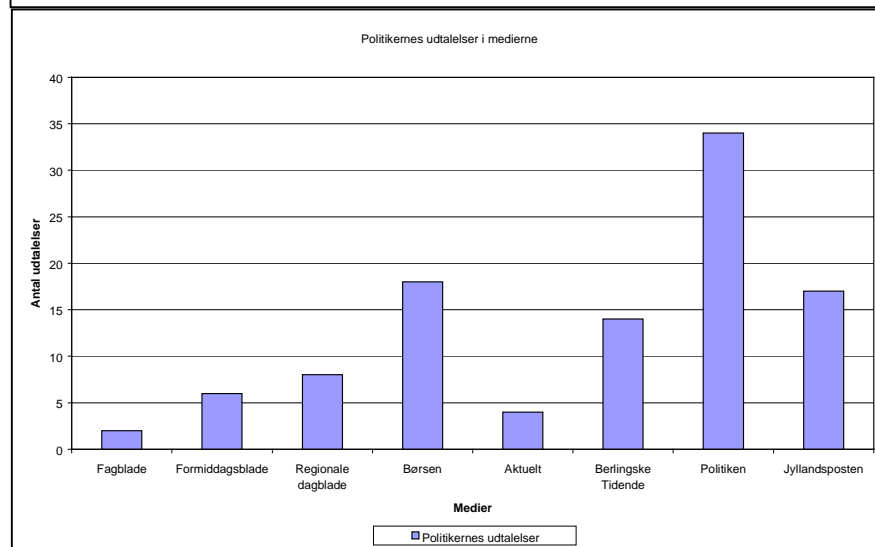




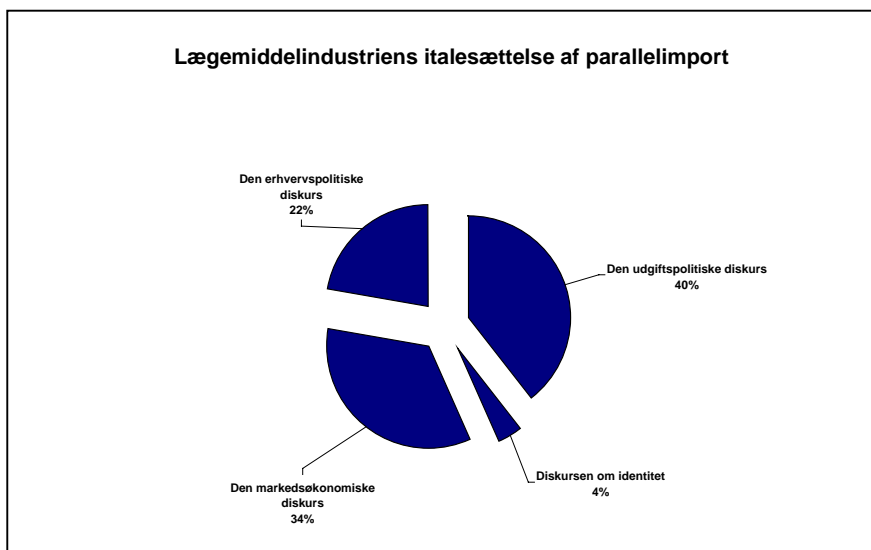
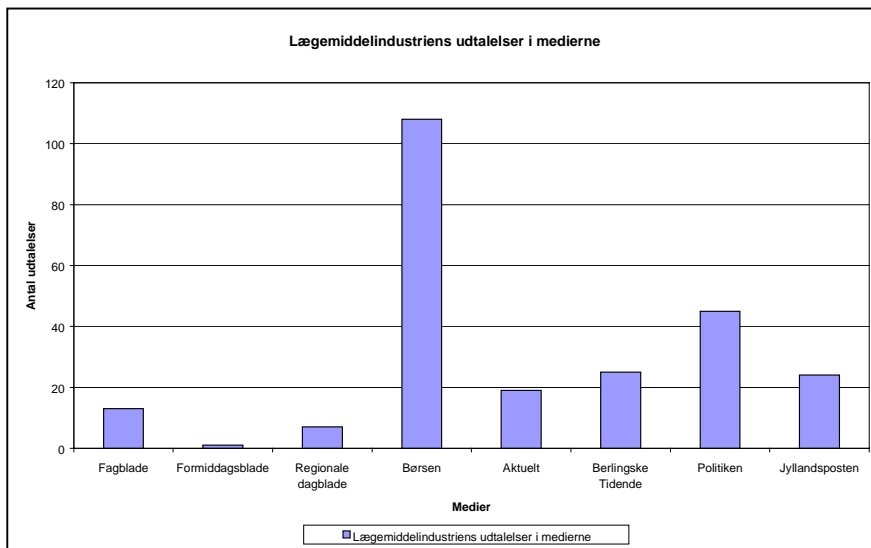
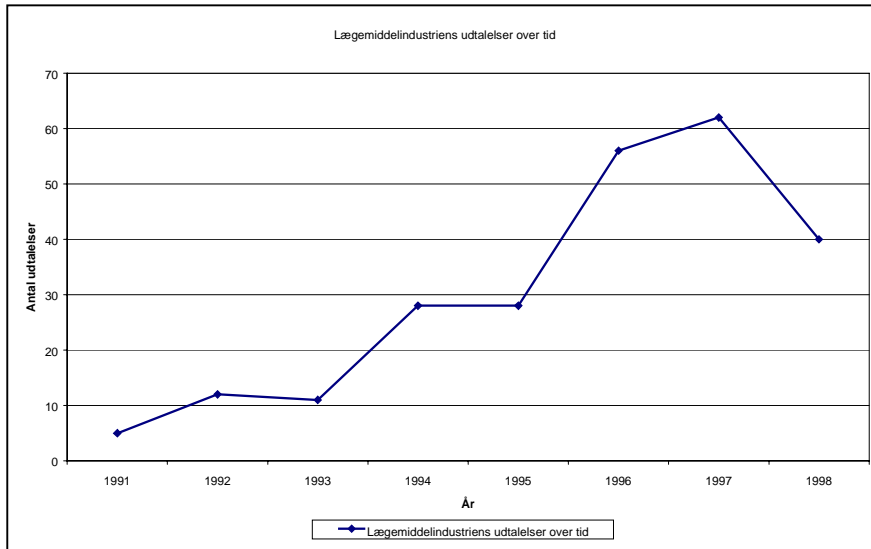


## 14.2 Bilag 2. Aktører i debatten

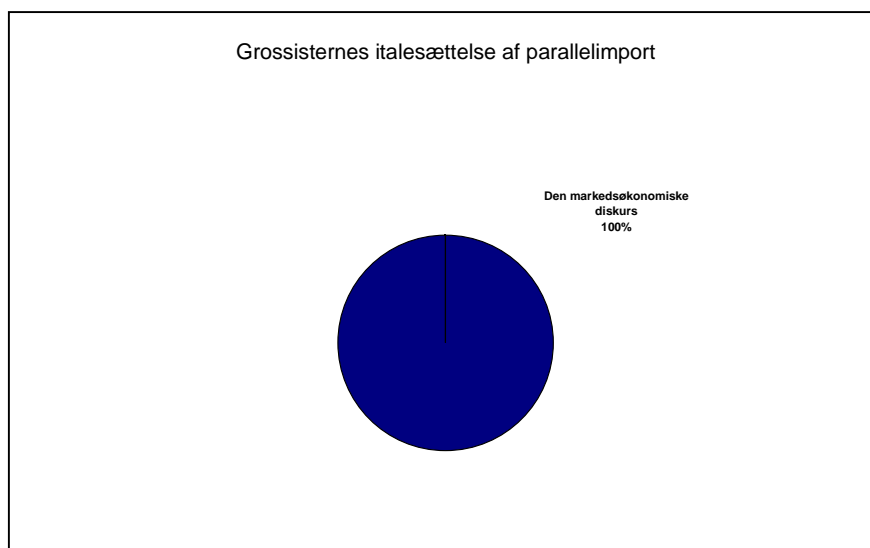
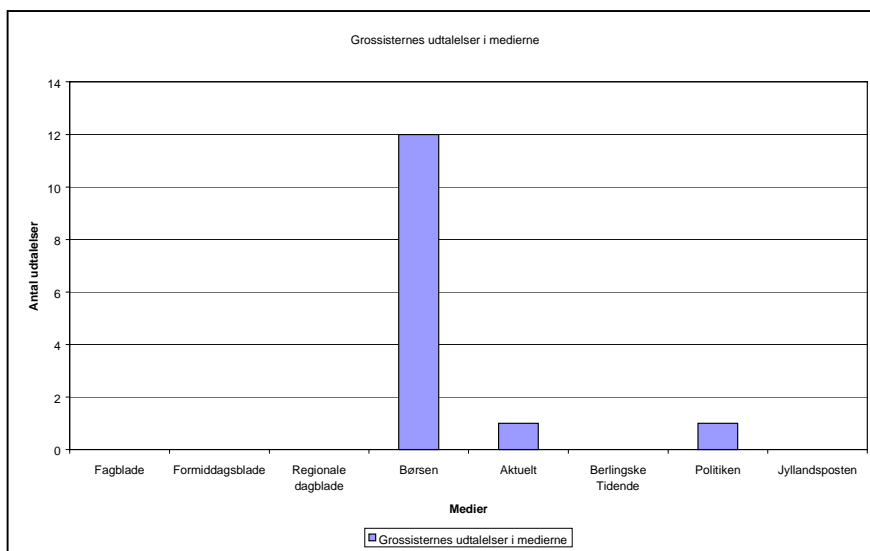
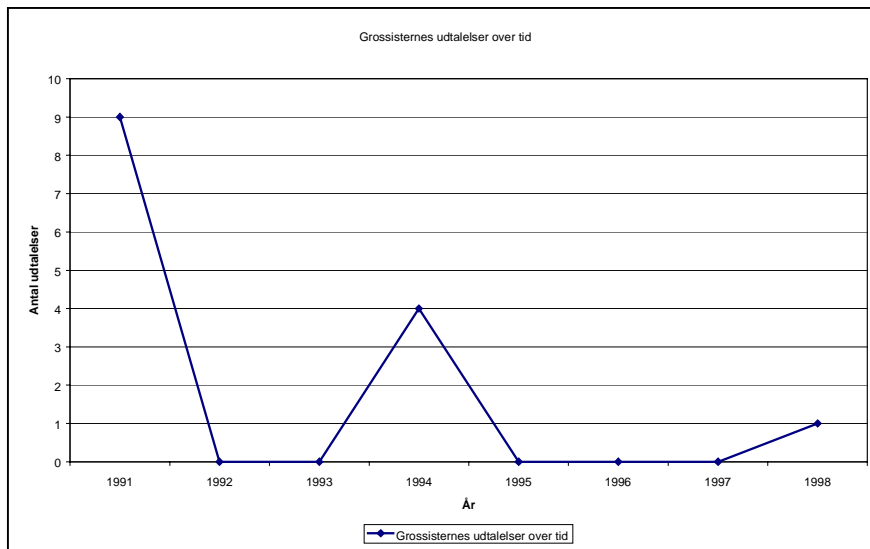
### Politikere



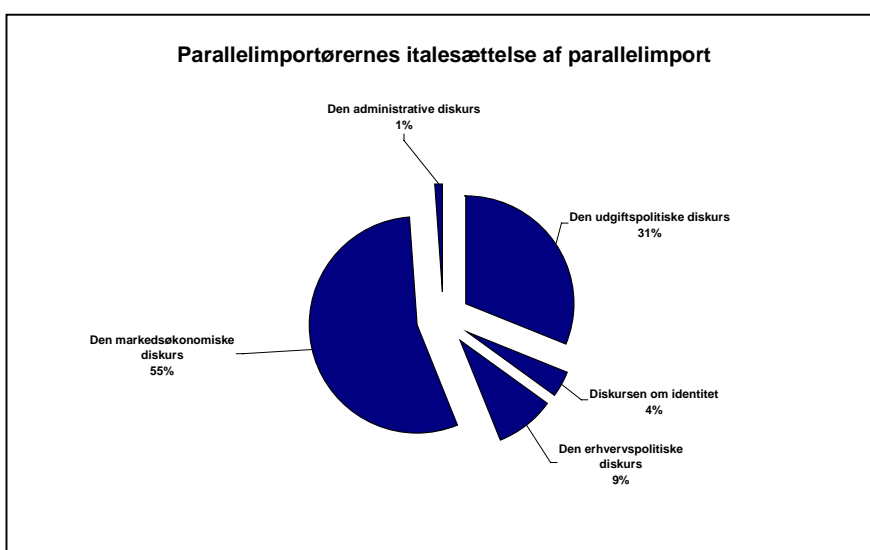
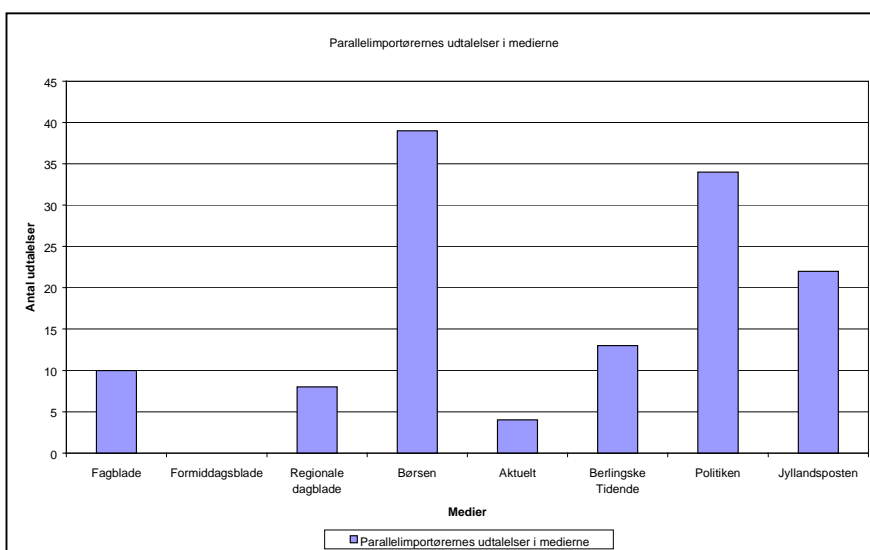
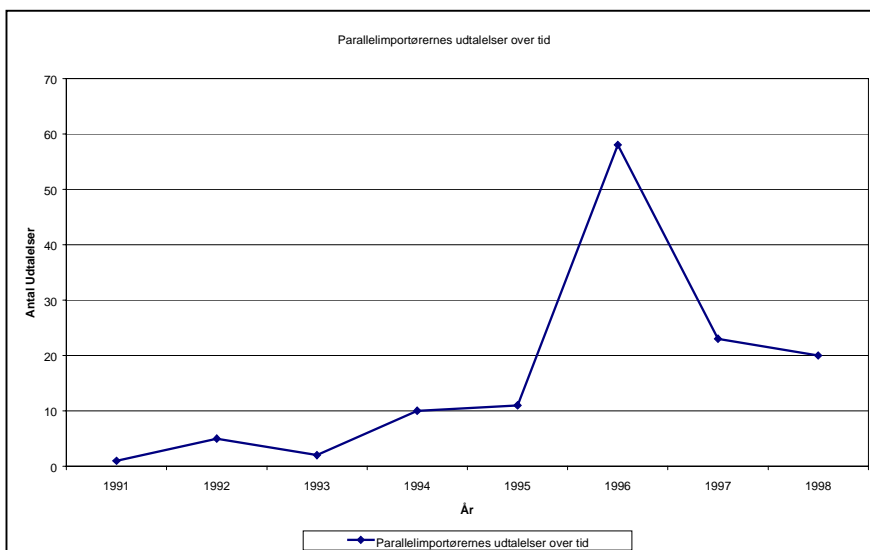
### Lægemiddelindustrien



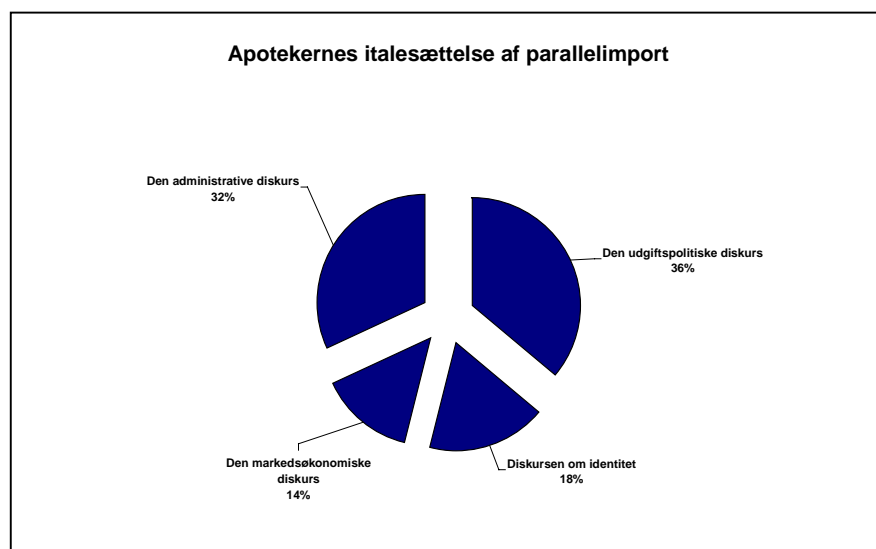
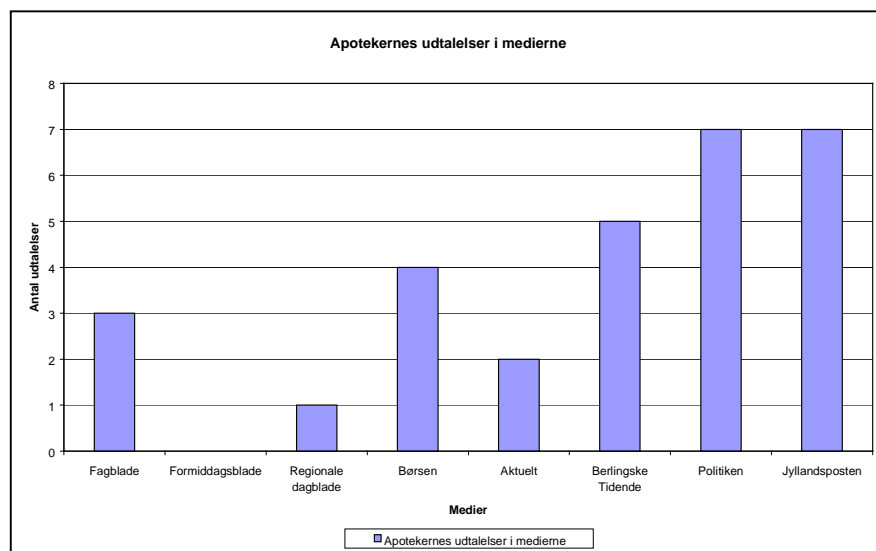
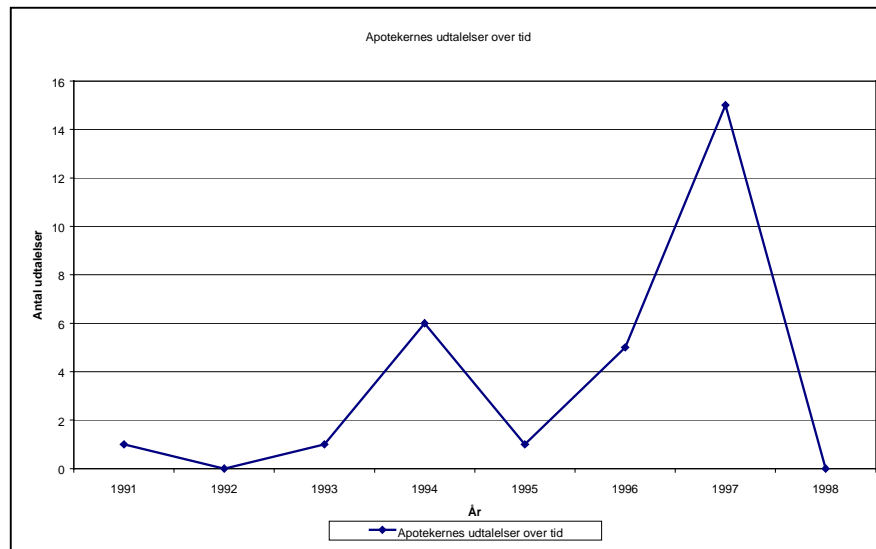
**Grossisterne**



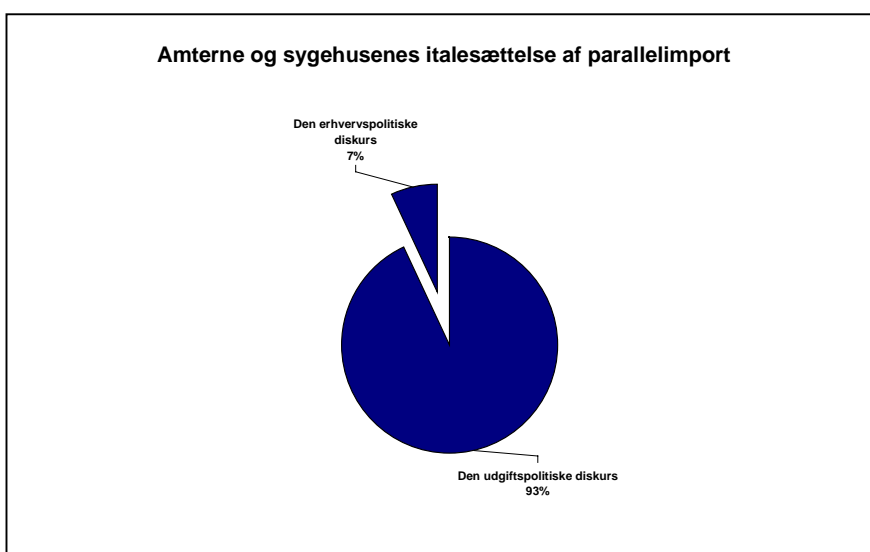
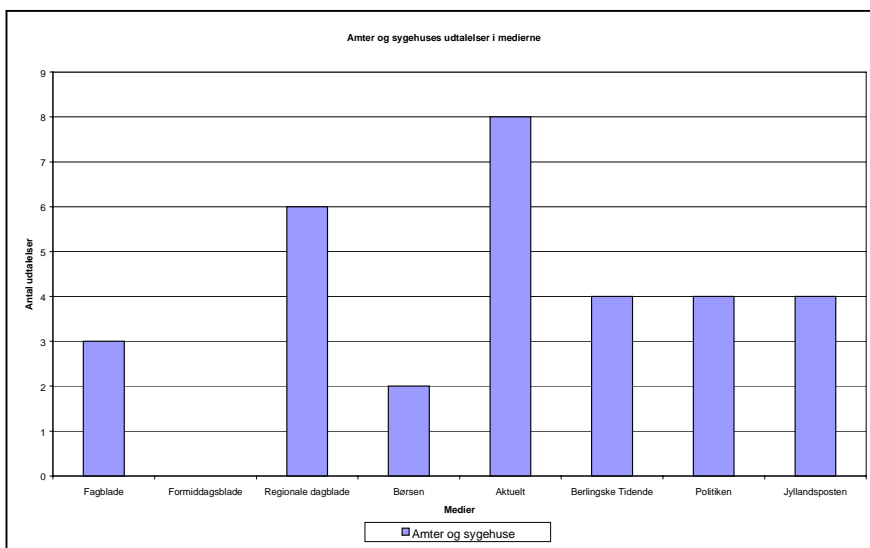
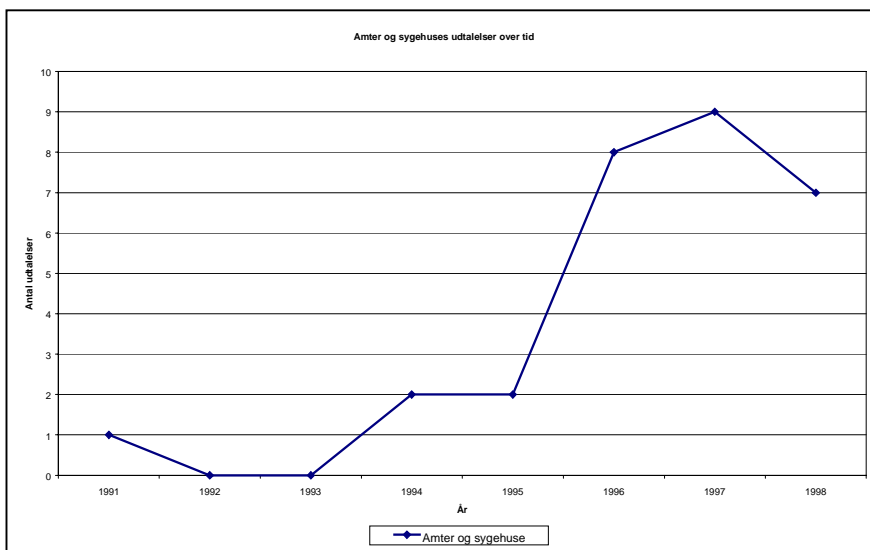
### Parallelimportørerne



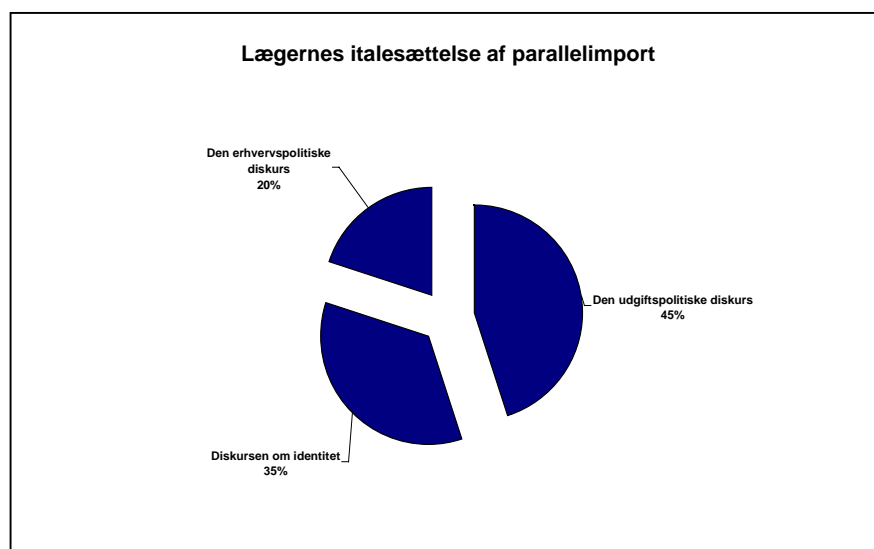
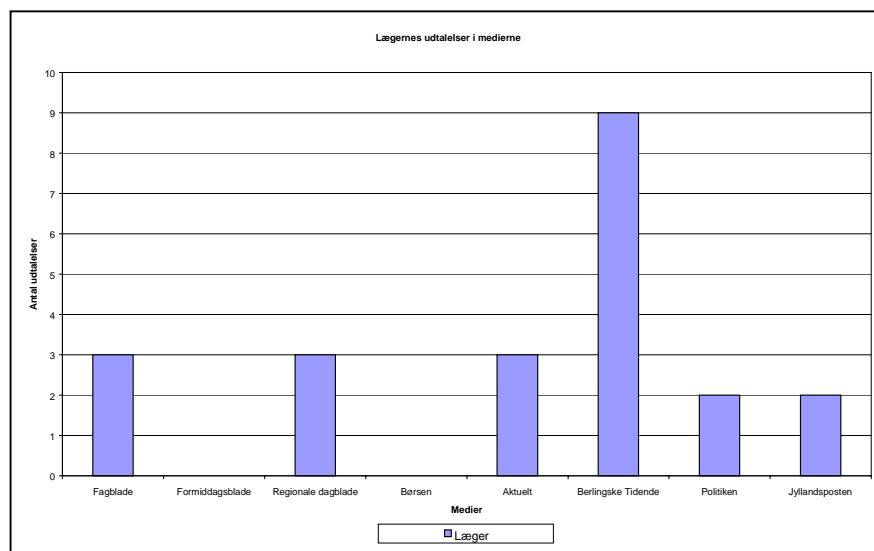
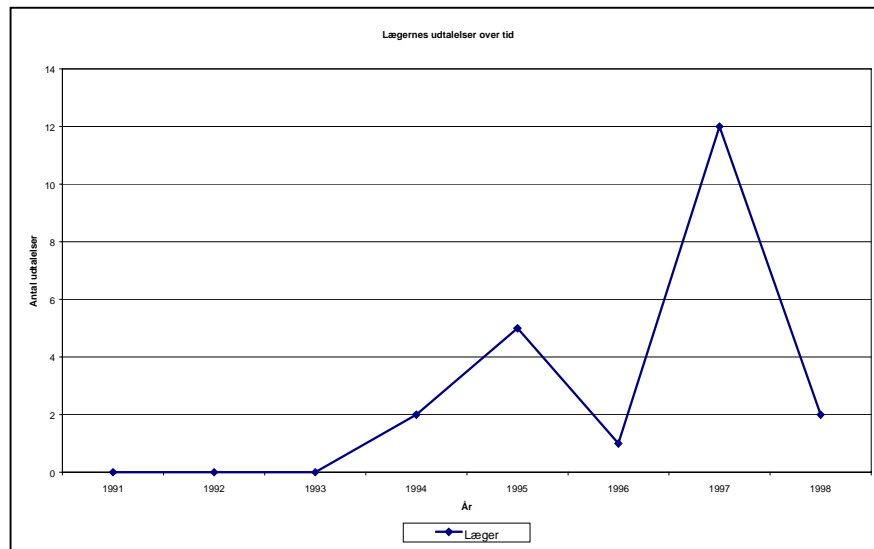
**Apotekerne**



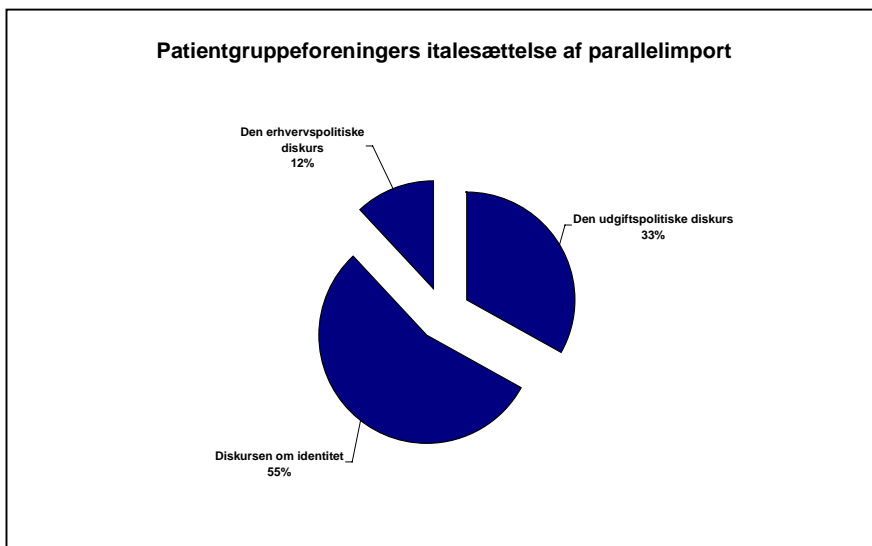
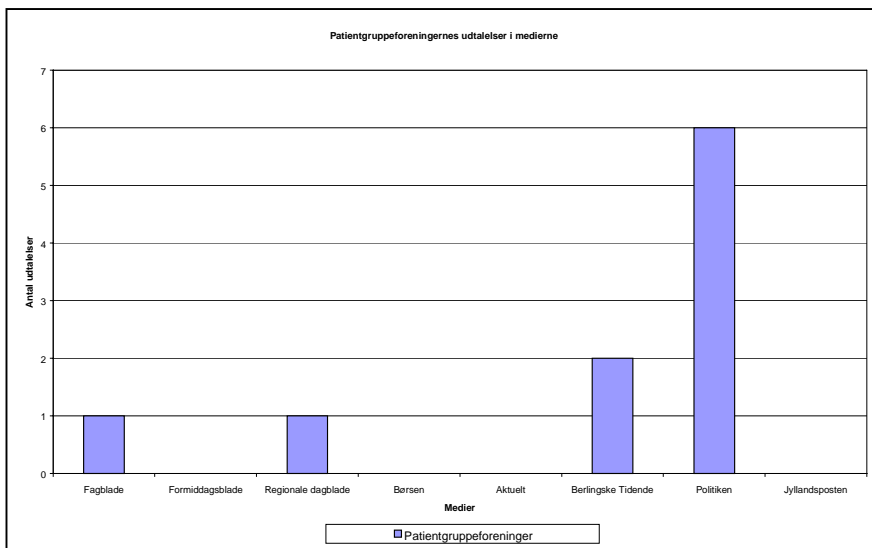
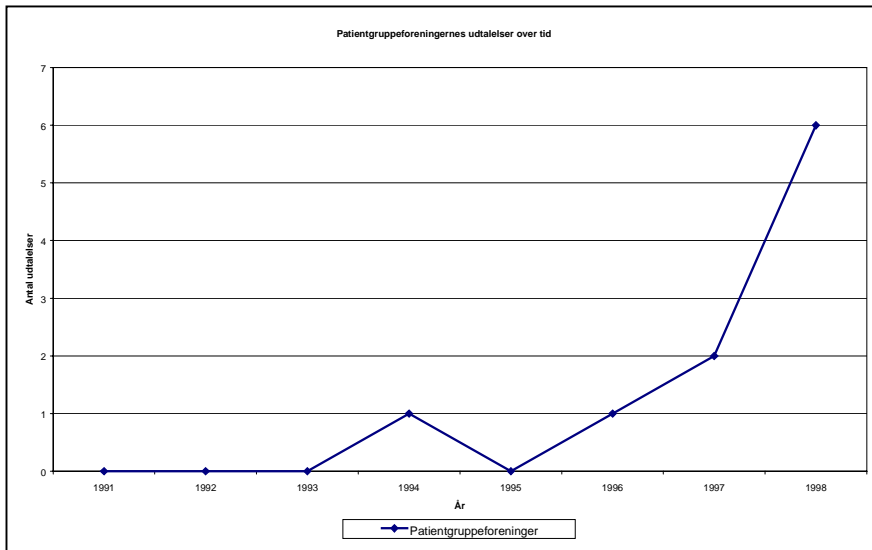
### Amter og sygehuse



**Lægerne**

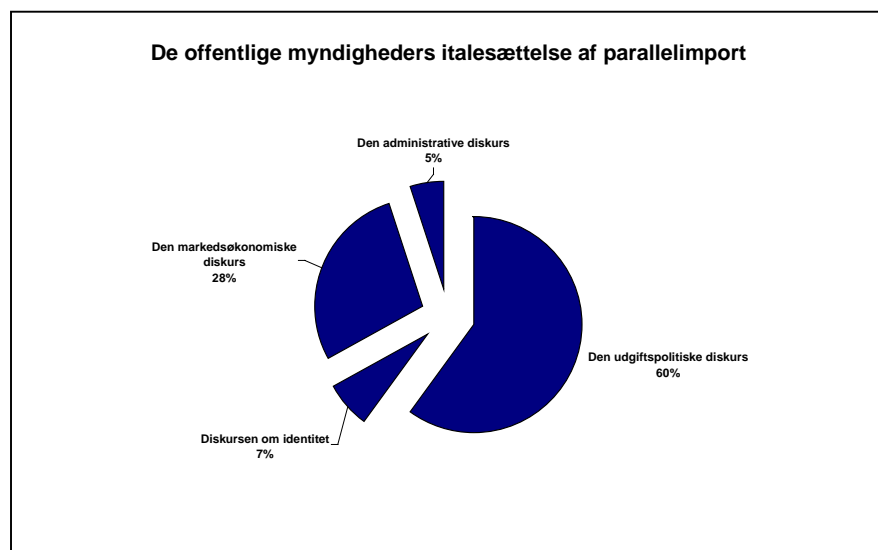
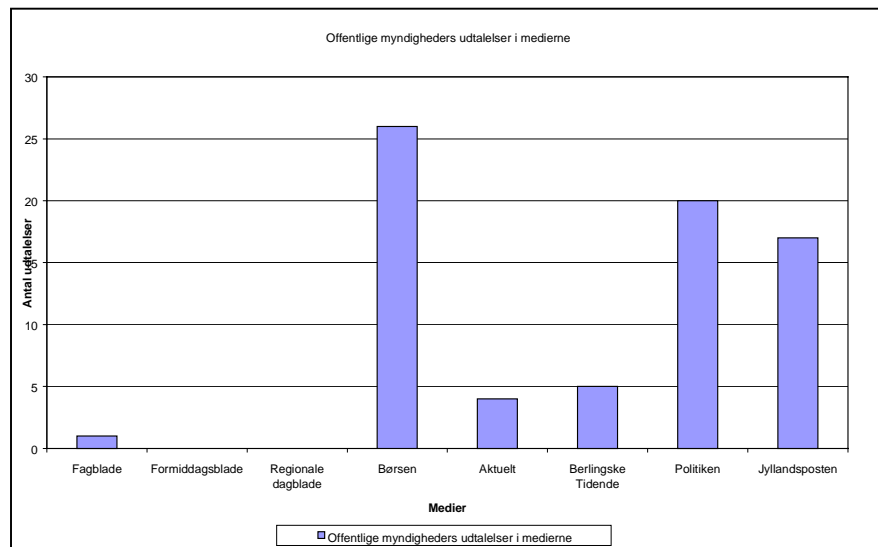
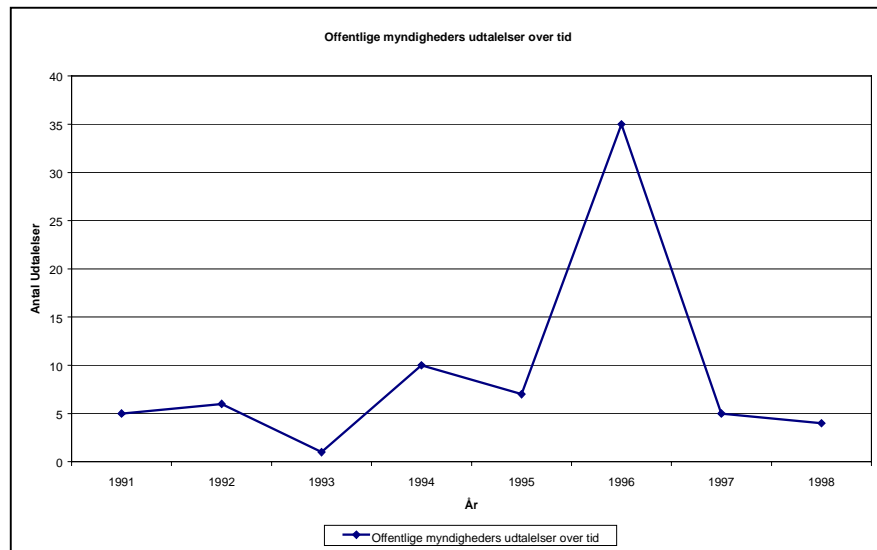


## Patientgruppeforeninger

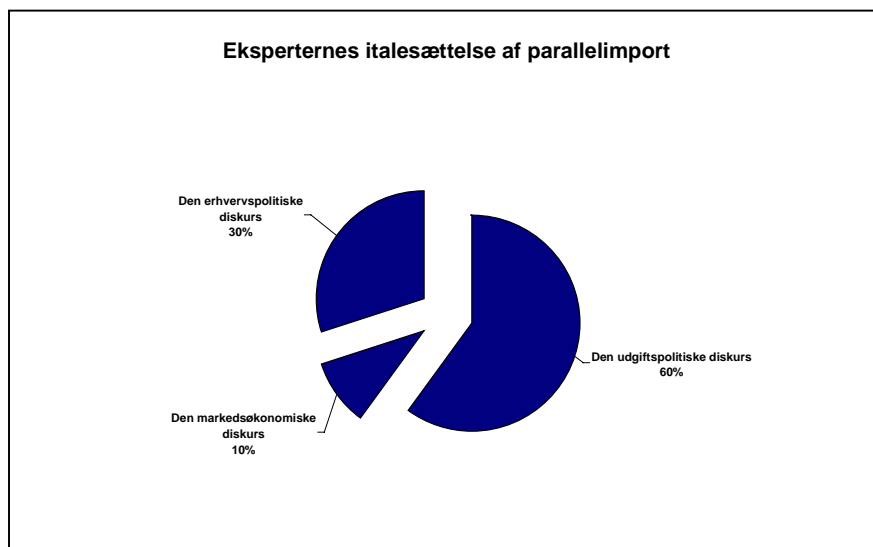
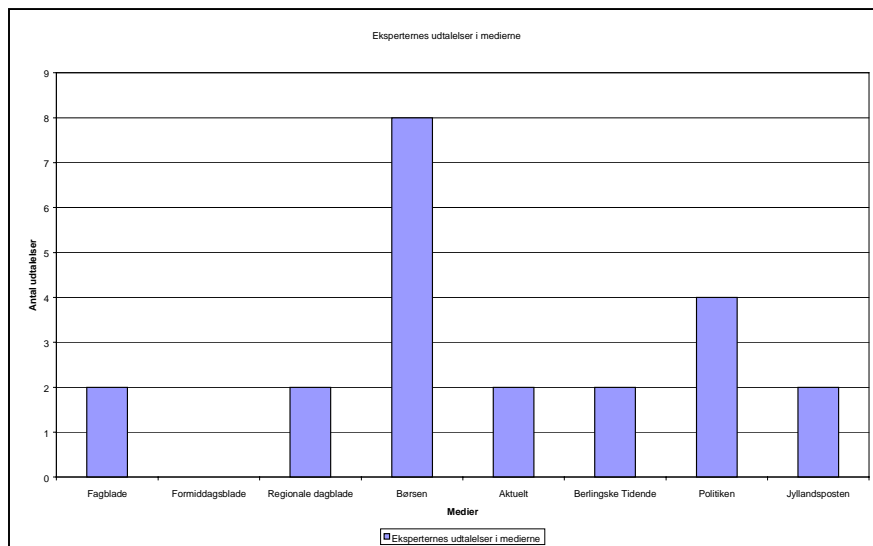
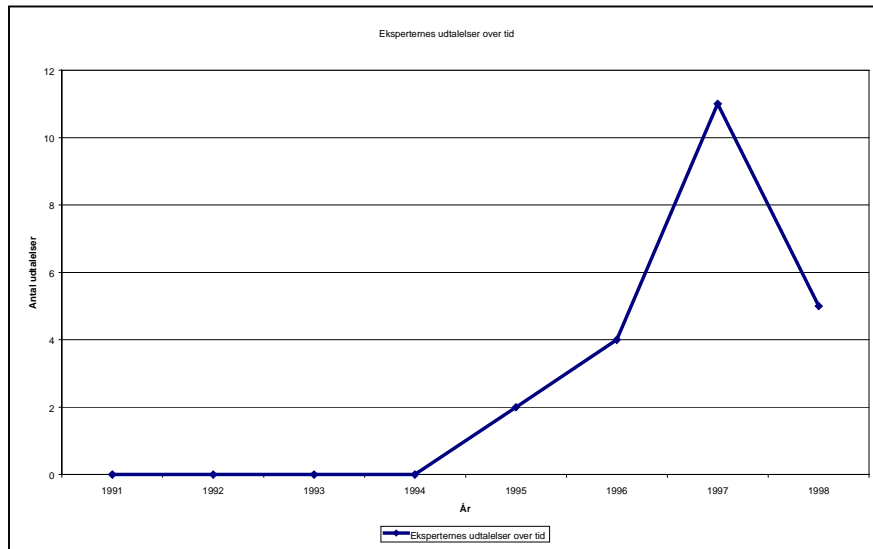




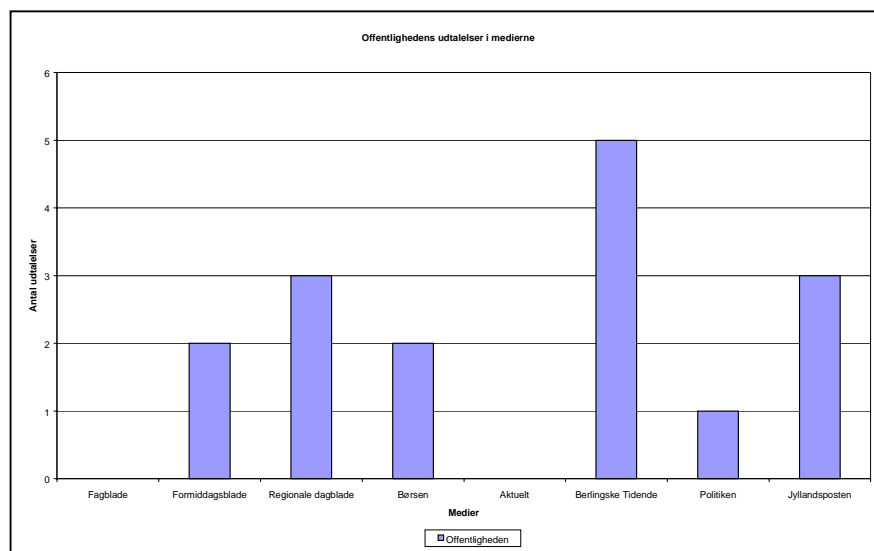
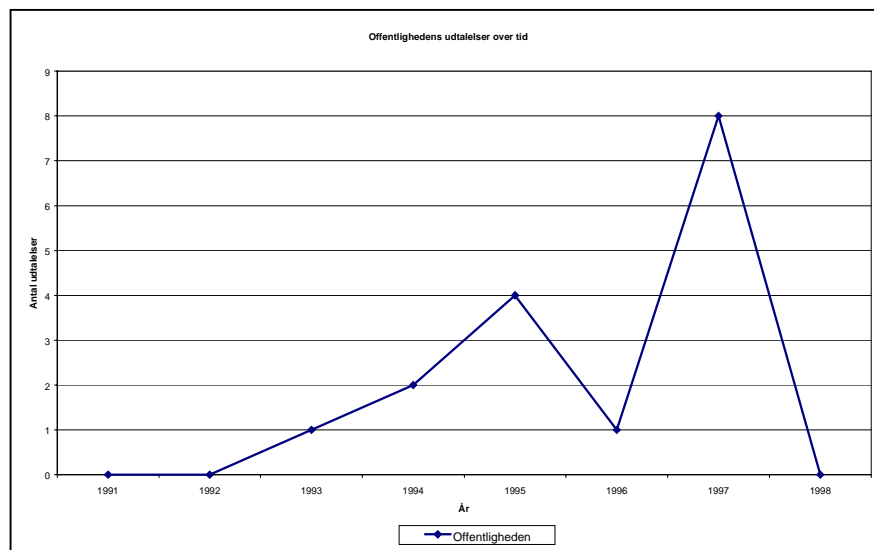
**Offentlige myndigheder**



## Ekspert



**Offentligheden**



### 14.3 Bilag 3. Artikler om parallelimport af lægemidler

#### Det fri Aktuelt

##### 1994

Det fri Aktuelt, 30. september 1994, *Fra priskrig til prisstigning*

Det fri Aktuelt, 30. september 1994, *Ny mistanke om aftalte medicinpriser*

Det fri Aktuelt, 1. oktober 1994, *Medicinalfirmaer klynker på skrømt*

Det fri Aktuelt, 8. november 1994, *Apotekerne advarer mod parallelimport*

##### 1995

Det fri Aktuelt, 26. august 1995, *Boom af billigere medicin*

##### 1996

Det fri Aktuelt, 15. juli 1996, *Lovligt at komme medicin på nye æsker*

Det fri Aktuelt, 3. oktober 1996, *Amter: Fjern medicintilskud*

##### 1997

Det fri Aktuelt, 2. januar 1997, *Færre vil importere billig medicin*

Det fri Aktuelt, 13. januar 1997, *Historisk fald i medicinudgifter*

Det fri Aktuelt, 27. februar 1997, *Prisen på medicin er raslet ned*

Det fri Aktuelt, 14. marts 1997, *Pristop på medicin*

Det fri Aktuelt, 15. marts 1997, *Snart billigere piller*

Det fri Aktuelt, 15. marts 1997, *Læger: Vi alene vide*

Det fri Aktuelt, 17. marts 1997, *Gennemfører lov om medicinbesparelser*

Det fri Aktuelt, 25. marts 1997, *Formand for medicinfabrikker går*

Det fri Aktuelt, 21. maj 1997, *Medicinudgifter stiger fortsat*

Det fri Aktuelt, 28. maj 1997, *Kunsten af ekspedere en recept*

Det fri Aktuelt, 14. august 1997, *Medicinprisernes himmelflugt*

##### 1998

Det fri Aktuelt, 3. januar 1998, *Medicinudgifter eksploderer*

Det fri Aktuelt, 2. februar 1998, *Patienten den store vinder i medicinkrigen*

Det fri Aktuelt, 2. februar 1998, *Medicinkrigen gør ondt i overskuddet*

Det fri Aktuelt, 2. februar 1998, *Det sorte får er ligesom storebror*

Det fri Aktuelt, 7. februar 1998, *Stop for stigende medicinudgifter*

Det fri Aktuelt, 12. marts 1998, *Priskrig skader patienter*

#### Børsen

##### 1991

Børsen, 15. januar 1991, *Hårdt pres på pille-piraten.*

Børsen, 15. januar 1991, *Minister støtter parallelimport.*

Børsen, 16. januar 1991, *Medicinpirat fik medhold i fogedretten.*

Børsen, 20. januar 1991, *Medicin-kendelse udhuler eneretten.*

Børsen, 24. januar 1991, *Kommunalt selskab køber medicin fra udenlandsk Grossist.*

Børsen, 7. marts 1991, *Nomeco søger grossistmonopol*

---

---

Børsen, 7. marts 1991, *Amgros sparer 17 pct ved parallelimport*  
Børsen, 21. marts 1991, *Amgros i ledtog med ny pille-pirat*  
Børsen, 22. marts 1991, *Nettobesparelse til sygehusapoteker*  
Børsen, 3. april 1991, *Navneforbud kan blive dyrt for medicin-importør*  
Børsen, 2. august 1991, *Rigshospitalet vil konkurrere med privat medicinimport*  
Børsen, 13. august 1991, *Medicinpriser kan barberes med en milliard*  
Børsen, 15. august 1991, *Kreativ sans hos medicinimportører*  
Børsen, 15. august 1991, *Amgros-formand: Medif=s sidste krampetrækning*  
Børsen, 20 december 1991, *Paranova fældet i varemærkesag*  
Børsen, 20 december 1991, *Skatteyderne har betalt dyrt for offentlig medicinproduktion*  
Børsen, 20 december 1991, *Billigere medicin via licitation*

## 1992

Børsen, 10 januar 1992, *Medicin-firma vil fralægge sig produktansvar*  
Børsen, 20 januar 1992, *For dårlig kontrol med parallelimport af medicin*  
Børsen, 14. februar 1992, *Paranova meldt til politiet*  
Børsen, 26. februar 1992, *Sundhedsstyrelsen vil standse Paranova*  
Børsen, 6. marts 1992, *Paranova vandt 2-1 i Fogedret*  
Børsen, 10. marts 1992, *Paranova mister sin tilladelse*  
Børsen, 11. marts 1992, *Forbud får ingen betydning for Paranova*  
Børsen, 13. marts 1992, *Importører: Fjern moms på medicin*  
Børsen, 23. marts 1992, *Paranova udfordrer Novo*  
Børsen, 24. marts 1992, *Billig medicin fra Norge og Sverige*  
Børsen, 27. marts 1992, *Paranova opgiver egen import af insulin fra Novo Nordisk*  
Børsen, 28. marts 1992, *Sundhedsstyrelsen får næse i parallelimport-sag.*  
Børsen, 22 juni 1992, *Svensk dynamit under danske medicinpriser*

## 1993

Børsen, 9. februar 1993, *Priskonkurrence på medicin rammer parallel-importør*  
Børsen, 30. juni 1993, *Rabatsag bringer Paranova i fokus*  
Børsen, 30. juni 1993, *Låg over priserne*  
Børsen, 14. juli 1993, *Dansk medicinindustri taber markedsandele*  
Børsen, 30. juli 1993, *Skepsis til billig medicin*  
Børsen, 16. august 1993, *Sundhedsstyrelsen skaber konkurrenceforvridding*  
Børsen, 2. september 1993, *Billig medicin stoppet af retten*  
Børsen, 6. september 1993, *Billig medicin ved parallelimport en myte*  
Børsen, 6. september 1993, *Ministerens må beslutte sig*  
Børsen, 14. september 1993, *Farlig dansk protektionisme*  
Børsen, 17. september 1993, *EF-dom kan åbne for billig medicin fra Sverige*  
Børsen, 21. september 1993, *Ministerens tvivlsomme hjemmel*  
Børsen, 22. september 1993, *Recepten på overlevelse*  
Børsen, 30. september 1993, *Dansk medicinindustri får hård konkurrence*  
Børsen, 1. oktober 1993, *Parallelimport af Novo-insulin vil ramme hårdt.*  
Børsen, 8. oktober 1993, *Anonym leverandør af medicin skal frem i lyset*  
Børsen, 14. oktober 1993, *Markedsprisen skal fastholdes*  
Børsen, 22. oktober 1993, *Lavere medicinpriser har konsekvenser*  
Børsen, 2. december 1993, *Apoteksrabatter står for forfald efter EU-domme*

---

---

Børsen, 27. december 1993, *Torben Lund skal undersøge ulovlige apoteks-rabatter.*

### 1994

Børsen, 21. januar 1994, *Fængselsstraf for apoteks-rabatter.*  
Børsen, 21. januar 1994, *Totalt forbud mod apotekstrabatter*  
Børsen, 31. januar 1994, *Massiv parallel-import giver medicin-prisfald*  
Børsen, 1. februar 1994, *Nomeco styrer medicinhandlen.*  
Børsen, 11. februar 1994, *Multinationale banker dem ned i pris og indtjening*  
Børsen, 11 maj 1994, *Lundbecks topprodukt trængt af billig import*  
Børsen, 3. juni 1994, *Paranova beder om apotekeres skattekort*  
Børsen, 26. september 1994, *Parallelimport af landets største lægemiddel*  
Børsen, 5. oktober 1994, *Sundhedsstyrelsen tvinger Paranova-medicin af hylden*  
Børsen, 26. oktober 1994, *Bruger stråmand til medicin-ordre*  
Børsen, 23. november 1994, *Priserne skal sænkes med 82 millioner kr.*  
Børsen, 23. november 1994, *Regeringen vil give lægemiddel-området øget styrke*  
Børsen, 9. december 1994, *Medicinindustrien roser politikerne*  
Børsen, 16. december 1994, *Paranova tjener pænt på Parallelimport*

### 1995

Børsen, 5. januar 1995, *Apotekerformue skal med i ny aftale*  
Børsen, 3. februar 1995, *Prisloft på medicin giver besparelser på over 130 mio*  
Børsen, 24. marts 1995, *Paranova bliver klemmt på indtjeningen*  
Børsen, 11. maj 1995, *Juice-formue sættes ind i kamp om billig medicin*  
Børsen, 25 august 1995, *CD-ministre slås om medicin besparelser*  
Børsen, 15. september 1995, *Billig spansk medicin skyller ind over Europa*  
Børsen, 15. september 1995, *Smertegrænsen for parallelpræparater*  
Børsen, 6. oktober 1995, *Kvaliteten står Sundhedsstyrelsen inde for*  
Børsen, 27. november 1995, *Paranova taber sager på stribe*  
Børsen, 5. december 1995, *Prispres på medicin truer kræftforskning*  
Børsen, 5. december 1995, *Parallelimport giver Valutatab*  
Børsen, 15. december 1995, *Billig spansk medicin rammer industrien hårdt*  
Børsen, 15. december 1995, *Paranova vinder i mærkevarestrid*

### 1996

Børsen, 25. januar 1996, *Medicinindustriens magtposition er svækket*  
Børsen, 6. februar 1996, *Et skridt i den rigtige retning*  
Børsen, 12. februar 1996, *Mistanke om ulovlige medicin-priser*  
Børsen, 15. april 1996, *Parallelimport fra Spanien truer omsætning*  
Børsen, 19. april 1996, *Apotekertur til Bella Italia med Paranova*  
Børsen, 24. april 1996, *Paladsrevolution i Paranova*  
Børsen, 24. april 1996, *For meget ferie i Italiens-rejse*  
Børsen, 30. april 1996, *Medicinfirmaer vil boykotte lavprislande*  
Børsen, 2. maj 1996, *Nyt forsøg på at bremse parallelimport fra Spanien*  
Børsen, 30. maj 1996, *Parallel-importører aftaler medicinpriser*  
Børsen, 31. maj 1996, *Medicinindustrien misbruger sin magt*  
Børsen, 13. juni 1996, *Parallele krampetrækninger*  
Børsen, 19. juni 1996, *Pfizer river tæppet væk under parallelimportører*

---

---

Børsen, 19. juni 1996, *Medicinalindustrien vejrer morgenluft*  
Børsen, 19. juni 1996, *Orifarm: Ejendommelig dobbeltmoral*  
Børsen, 26. juni 1996, *Medicinalindustri devaluerer egen troværdighed*  
Børsen, 28. juni 1996, *Chefen sover godt hvis hun har økonomisk frihed*  
Børsen, 7. august 1996, *Medicinalpolitikken er pansat i Sydeuropa*  
Børsen, 19. september 1996, *Medicinudgifter falder*  
Børsen, 19. september 1996, *Alvorlig nedtur truer medicinindustrien*  
Børsen, 20. september 1996, *Kopiproducenter går i rødt*  
Børsen, 23. september 1996, *Astra: Uvidende sundhedspolitikker*  
Børsen, 26. september 1996, *Lægemidler holdes udenfor markedet*  
Børsen, 30. september 1996, *Medicinaldirektør trækker i land*  
Børsen, 23. oktober 1996, *Medicinindustri vil forske for flere fælles mønter*  
Børsen, 9. december 1996, *Medicinindustrien frygter milliardstore tab efter EU-dom*  
Børsen, 12. december 1996, *Astra taber stor pricipsag om parallelimport*  
Børsen, 12. december 1996, *Paranova-ejer har skudt ny kapital ind*  
Børsen, 13. december 1996, *Astras nederlag øger konkurrencen*  
Børsen, 19. december 1996, *Astra vil anke Paranova-sag*  
Børsen, 19. december 1996, *Stærk stigning i parallelimport*

## 1997

Børsen, 25. februar 1997, *Danmark har EU=s højeste medicinpriser*  
Børsen, 28. februar 1997, *Parallel-import presser medicinpriser*  
Børsen, 5. marts 1997, *Medicin sælges til overpriser*  
Børsen, 5. marts 1997, *Staten spilder milliarder på medicin*  
Børsen, 5. marts 1997, *Novo=s priser er gode nok*  
Børsen, 5. marts 1997, *Kunstig høje priser på hjemmemarkedet*  
Børsen, 5. marts 1997, *Skal medicinen være billigere?*  
Børsen, 13. marts 1997, *Medicin-sammenbrud*  
Børsen, 14. marts 1997, *Intern splittelse kostede aftale for medicinfirmaer*  
Børsen, 17. marts 1997, *Splittet medicinbranche taber aftale på gulvet*  
Børsen, 17. marts 1997, *Medicinbranchen må leve med pres på priserne*  
Børsen, 17. marts 1997, *Den veldædige medicinalindustri*  
Børsen, 19. marts 1997, *Medicin-giganter frygter dansk lovudspil*  
Børsen, 19. marts 1997, *Giganter presser Novo*  
Børsen, 19. marts 1997, *Duetoft vil klage*  
Børsen, 20. marts 1997, *Dansk medicinbranche foran sprængning*  
Børsen, 20. marts 1997, *Dansk lov modarbejder europæisk marked*  
Børsen, 24. marts 1997, *Novo og Lundbeck vil sprænge MEFA*  
Børsen, 25. marts 1997, *Medicin-lobbyen hårdt svækket*  
Børsen, 15. april 1997, *Fri konkurrence for sundheds-erhverv*  
Børsen, 5. maj 1997, *Novo tager overpris for insulin*  
Børsen, 18. juni 1997, *Danmarks medicinindustri atter i fare*  
Børsen, 19. juni 1997, *Medicinalbranchen enige om fælles forening*  
Børsen, 15. juli 1997, *Medicinindustrien: Danskerne bør kræve momsfri medicin*  
Børsen, 1. august 1997, *Indtjeningen i top i medicinalfirmaer*  
Børsen, 21. november 1997, *Cimilar vil købe Novo-penne*

---

## 1998

Børsen, 15. januar 1998, *Novo tabte kamp om penne*  
Børsen, 21. januar 1998, *Globalt fald i indtjeningen truer Novo*  
Børsen, 26. januar 1998, *Cimilar angriber Astras hjerteblood*  
Børsen, 11. februar 1998, *Parallelimportører taber på aftale*  
Børsen, 10. februar 1998, *Klage over annonce*  
Børsen, 10. februar 1998, *Cimilar æder Novos insulinmarked*  
Børsen, 10. februar 1998, *Fiasko for Novos kommunikationsstrategi*  
Børsen, 11. februar 1998, *Konkurrenceråd kan forbyde medicin-aftale*  
Børsen, 25. februar 1998, *Riget og Novo Nordisk på kollisionskurs*  
Børsen, 26. februar 1998, *Norditropin til lavpris i Spanien*  
Børsen, 26. februar 1998, *Novo vil give rabat på indtil 35 procent*  
Børsen, 20. marts 1998, *Ulovlig Novo-annonce stoppet*  
Børsen, 24. marts 1998, *Medicinsalg toppet i Danmark i 1997*

## Morgenavisen Jyllands-Posten

### 1994

Jyllands-Posten, 7. juli 1994, *Medicinpriserne falder*  
Jyllands-Posten, 12. september 1994, *Ny medicinimportør presser prisen*

### 1995

Jyllands-Posten, 1. januar 1995, *Fjern moms på medicin*  
Jyllands-Posten, 28 februar 1995, *Kraftig stigning i udgifterne til medicin*  
Jyllands-Posten, 15. marts 1995, *Billigere medicin til danskerne*  
Jyllands-Posten, 5. juli 1995, *Parallelimportør udfordrer Sverige*  
Jyllands-Posten, 31. juli 1995, *Dansk medicinstrid for retten*  
Jyllands-Posten, 14. august 1995, *Parallelimport af medicin koster dyrt*  
Jyllands-Posten, 19. august 1995, *Forbruget af medicin vokser med rekordfart*  
Jyllands-Posten, 17. september 1995, *Spekulation i medicinpriser*

### 1996

Jyllands-Posten, 7. januar 1996, *Medicinalfirma presser politikere*  
Jyllands-Posten, 17. januar 1996, *Lavpris-medicin truer Løven på livet*  
Jyllands-Posten, 17. januar 1996, *Optræk til dyrere medicin*  
Jyllands-Posten, 18. januar 1996, *400 mio. kr. sparet i medicin-priskrig*  
Jyllands-Posten, 20. januar 1996, *Billig medicin til behandling i Folketinget*  
Jyllands-Posten, 25. januar 1996, *Risiko for dyrere medicin*  
Jyllands-Posten, 5. februar 1996, *Tilbageslag for medicingiganter*  
Jyllands-Posten, 21. februar 1996, *Konkurrencefri Parallelimport*  
Jyllands-Posten, 21. februar 1996, *Dyr vej til billigt medicinalmarked*  
Jyllands-Posten, 20. marts 1996, *Jagt på lægers biindtægter*  
Jyllands-Posten, 29. april 1996, *Analyse: Tilskud fordyrer medicin*  
Jyllands-Posten, 5. maj 1996, *Kostbar import af medicin*  
Jyllands-Posten, 31. maj 1996, *Ulovlige prisaftaler på medicin*  
Jyllands-Posten 18. juli 1996, *Skærpet konkurrence på medicinmarkedet*  
Jyllands-Posten, 20. august 1996, *Mindre tilskud til medicin*  
Jyllands-Posten, 21. august 1996, *Amterne advarer imod reduceret medicintilskud*

---



---

Jyllands-Posten, 24. august 1996, *Vis lidt søstersolidaritet i regeringen*  
Jyllands-Posten, 7. september 1996, *Medicinalfirma blev frikendt*  
Jyllands-Posten, 30. september 1996, *Parallelimport af medicin*  
Jyllands-Posten, 26. oktober 1996, *Bitter pille for paranova*  
Jyllands-Posten, 2. november 1996, *Offensiv mod medicinpriser*  
Jyllands-Posten, 12. november 1996, *Danskernes medicin bliver dyrere*  
Jyllands-Posten, 25. november 1996, *Udvidede muligheder for parallelimport af medicin*  
Jyllands-Posten, 16. december 1996, *Importør vandt over svensk gigant*  
Jyllands-Posten, 17. december 1996, *Øget parallelimport af medicin*  
Jyllands-Posten, 23. december 1996, *Udvidet parallelimport af medicin*

### 1997

Jyllands-Posten, 2. januar 1997, *Sundhedsvæsen*  
Jyllands-Posten, 23. januar 1997, *Parallelimport for Højesteret*  
Jyllands-Posten, 28. januar 1997, *Færre køber dansk medicin*  
Jyllands-Posten, 27. februar 1997, *Medicinpriser stadig høje i Danmark*  
Jyllands-Posten, 13. marts 1997, *Medicinpriser*  
Jyllands-Posten, 14. marts 1997, *Apoteker skal udlevere billigste vare*  
Jyllands-Posten, 15. marts 1997, *Medicinalbranchen fik et ultimatum*  
Jyllands-Posten, 17. marts 1997, *Lov skal tvinge medicinpriser ned*  
Jyllands-Posten, 19. marts 1997, *CD: Ministre bryder aftale*  
Jyllands-Posten, 21. marts 1997, *Foringet sundhedsservice*  
Jyllands-Posten, 25. marts 1997, *Ny medicinalforening på vej*  
Jyllands-Posten, 27. marts 1997, *Kopimedicin er ikke ringere*  
Jyllands-Posten, 3. april 1997, *Logisk at gøre receptpligtig medicin gratis*  
Jyllands-Posten, 6. april 1997, *Birte Weiss kører på medicinsk frihjul*  
Jyllands-Posten, 9. april 1997, *Medicinloven er et tilbageskridt*  
Jyllands-Posten, 3. maj 1997, *Medicineksport sætter rekord*  
Jyllands-Posten, 8. maj 1997, *Kostbare medicinrabatter*  
Jyllands-Posten, 13. juni 1997, *Nye medicinregler til besvær og uden reelle besparelser*  
Jyllands-Posten, 20. juni 1997, *Dyrere medicin trods prisstop*  
Jyllands-Posten, 18. juli 1997, *Paranova kæmper for at genoprette egenkapitalen*  
Jyllands-Posten, 19. november 1997, *Novo-krav om forbud*  
Jyllands-Posten, 28. november 1997, *Insulin-strid blusser op igen*  
Jyllands-Posten, 29. november 1997, *Strid om importeret insulin*  
Jyllands-Posten, 29. november 1997, *Strid om importeret insulin*  
Jyllands-Posten, 29. november 1997, *Novo og Cimilar i ny fogedsag*  
Jyllands-Posten, 2. december 1997, *Sejer til Parallelimportør*  
Jyllands-Posten, 2. december 1997, *Triumf for parallelimportør*  
Jyllands-Posten, 30. december 1997, *Dom fastslår forbud mod import*

### 1998

Jyllands-Posten, 7. januar 1998, *Danskerne køber billig medicin*  
Jyllands-Posten, 15. januar 1998, *Novo trues med erstatningssag*  
Jyllands-Posten, 7. februar 1998, *Det offentlige sparer 700 mio. på medicin*  
Jyllands-Posten, 10. februar 1998, *Ny medicinaftale koster parallelimportører dyrt*

---

---

Jyllands-Posten, 19. februar 1998, *Novo truer med boykot*  
Jyllands-Posten, 23. februar 1998, *God reklame i Novo-strid*  
Jyllands-Posten, 25. februar 1998, *Ærligt talt*  
Jyllands-Posten, 4. marts 1998, *Novo satser stort på sukkersyge-forskning*  
Jyllands-Posten, 12. marts 1998, *Skærpet priskrig på insulin*  
Jyllands-Posten, 24. marts 1998, *Novo rammes af nyt prisfald på insulin*

## **Berlingske Tidende**

### **1994**

Berlingske Tidende, 12. september 1994, *Billige lægemidler stoppes*  
Berlingske Tidende, 12. september 1994, *Importør mangler svar*  
Berlingske Tidende, 24 september 1994, *Parallelimport af medicin farligt blændværk*  
Berlingske Tidende, 25. september 1994, *Usikkerhed om medicin-mærker*  
Berlingske Tidende, 29 september 1994, *Derfor er parallelimport attraktivt*  
Berlingske Tidende, 30 september 1994, *Parallelimporteret medicin er lige så god*  
Berlingske Tidende, 14. oktober 1994, *Ja til ligeværdig parallelimport - nej til Parasitimport*  
Berlingske Tidende, 28. december 1994, *Parallelimporteret medicin medfører utryghed*  
Berlingske Tidende, 31 december 1994, *Parallelimport af lægemidler*

### **1995**

Berlingske Tidende, 9. januar 1995, *Kassetænkning*  
Berlingske Tidende, 8. april 1995, *Dyr regning for lavere medicin*  
Berlingske Tidende, 1. maj 1995, *Skærpede vilkår for parallelimporteret medicin*  
Berlingske Tidende, 17. maj 1995, *Parallelimport fordyrer medicinen i fattige lande*  
Berlingske Tidende, 9. juni 1995, *Ingen skrupler over billig medicin*  
Berlingske Tidende, 14. juni 1995, *Medicin-snyltere*  
Berlingske Tidende, 25. juni 1995, *Parallel-snyltere*  
Berlingske Tidende, 20. juli 1995, *Priserne på medicin falder - men forbruget stiger*  
Berlingske Tidende, 15. december 1995, *Frit spil for billig medicin*

### **1996**

Berlingske Tidende, 7. februar 1996, *Parallelimport hindrer forskning*  
Berlingske Tidende, 16. maj 1996, *Fejlpakket medicin kaldt tilbage*  
Berlingske Tidende, 30. maj 1996, *Parallelimportører opruster*  
Berlingske Tidende, 8. juni 1996, *Sejr til medicinindustri*  
Berlingske Tidende, 12. juli 1996, *Sejr for dansk parallel-import af medicin*  
Berlingske Tidende, 13. juli 1996, *Kapitaludvidelse i Paranova*  
Berlingske Tidende, 18. juli 1996, *Salg på hjemmemarkedet svigter*  
Berlingske Tidende, 10. september 1996, *Indre marked generer medicinal-industrien*  
Berlingske Tidende, 23. oktober 1996, *Plan kan gøre medicin dyrere*

---

---

Berlingske Tidende, 24. oktober 1996, *Amterne vil reformere tilskud*  
Berlingske Tidende, 23. november 1996, *Branche afviser ny medicinaftale*  
Berlingske Tidende, 6. december 1996, *EU-dom støtter billig medicin*  
Berlingske Tidende, 16. december 1996, *Vinder over medicinalgigant*

### 1997

Berlingske Tidende, 23. januar 1997, *Medicinimport for højesteret*  
Berlingske Tidende, 10. marts 1997, *Medicin-udgifter på skrap kur*  
Berlingske Tidende, 11. marts 1997, *Læger kan miste deres kompetence*  
Berlingske Tidende, 11. marts 1997, *Frit lægemiddelmarked ikke lykken*  
Berlingske Tidende, 11. marts 1997, *Bedre medicin øger forbruget*  
Berlingske Tidende, 12. marts 1997, *Ondt i medicintilskuddene*  
Berlingske Tidende, 13. marts 1997, *Forhandlinger om medicin gået i stå*  
Berlingske Tidende, 14. marts 1997, *Weiss: Loft på medicinpriserne*  
Berlingske Tidende, 15. marts 1997, *Birte Weiss presser medicinen ned i pris*  
Berlingske Tidende, 17. marts 1997, *Medicinpriser*  
Berlingske Tidende, 17. marts 1997, *Lavere medicinpriser ved lov*  
Berlingske Tidende, 19. marts 1997, *CD klager til statsministeren*  
Berlingske Tidende, 19. marts 1997, *Billig medicin med bivirkninger*  
Berlingske Tidende, 22. marts 1997, *Blodig pris for billig medicin*  
Berlingske Tidende, 24. marts 1997, *Lægernes ansvar*  
Berlingske Tidende, 25. marts 1997, *Lovindgreb splitter branche*  
Berlingske Tidende, 29. marts 1997, *Prisstopp på lægemidler*  
Berlingske Tidende, 2. april 1997, *Apotekerne skal ikke være små læger*  
Berlingske Tidende, 4. april 1997, *Novo og Lundbeck søger samarbejde i udlandet*  
Berlingske Tidende, 12. april 1997, *Læger vil boykotte medicinlov*  
Berlingske Tidende, 24. maj 1997, *Apoteker satser på rådgivning*  
Berlingske Tidende, 26. maj 1997, *Fjern moms på medicin*  
Berlingske Tidende, 19. juli 1997, *Billig medicin sælges med TV-spot*  
Berlingske Tidende, 19. juli 1997, *Medicinindustriens købmænd*  
Berlingske Tidende, 24. juli 1997, *Gold Parallelimport*  
Berlingske Tidende, 4. august 1997, *Støtter forskning*  
Berlingske Tidende, 20. august 1997, *Splittet medicinbranche*  
Berlingske Tidende, 27. november 1997, *Millioner sparet på lavprismedicin*  
Berlingske Tidende, 28. november 1997, *Danskere går glip af billigere medicin*  
Berlingske Tidende, 29. november 1997, *Novo truer igen med fagedretten*  
Berlingske Tidende, 29. november 1997, *Læger skal oplyses bedre om priser på medicin*  
Berlingske Tidende, 29. november 1997, *Konflikten.....*  
Berlingske Tidende, 3. december 1997, *Vigtig sejr for parallelimportør*  
Berlingske Tidende, 30. december 1997, *Parallelimportør gik for tæt på*

### 1998

Berlingske Tidende, 14. januar 1998, *Grønt lys for store prishop på medicin*  
Berlingske Tidende, 15. januar 1998, *Novo tabte sag om billig insulin*  
Berlingske Tidende, 22. januar 1998, *Birte Weiss overvejer nyt medicin-indgreb*

---

---

Berlingske Tidende, 23. januar 1998, *Sygehuse vil tjene penge*  
Berlingske Tidende, 24. januar 1998, *Industrien bør betale til sygehusene*  
Berlingske Tidende, 7. februar 1998, *Aftale om billig medicin*  
Berlingske Tidende, 10. februar 1998, *Medicinaftale udløser opgør*  
Berlingske Tidende, 19 februar 1998, *Novo overvejer eksportstop*

## Politiken

### 1994

Politiken, 29 november 1994, *Styr på medicin opgivet*  
Politiken, 7. december 1994, *Slagsmål om medicinpriser*  
Politiken, 7. december 1994, *Pillenavne koster staten millioner*  
Politiken, 8. december 1994, *Krav om kontrol af medicin-priser*  
Politiken, 8. december 1994, *Stor prisforskel mellem Danmark og Sverige*  
Politiken, 12 december 1994, *Apotekerne er de absolut dyreste*  
Politiken, 12 december 1994, *Dræn i kassen*  
Politiken, 14. december 1994, *Øget pres på medicinindustrien for lavere priser*  
Politiken, 15 december 1994, *Det kan ikke gøres billigere*  
Politiken, 16. december 1994, *Reel beskæring af medicinpriserne*  
Politiken, 17 december 1994, *Medicinfirma får millionkrav*

### 1995

Politiken, 9. januar 1995, *Pille-logen*  
Politiken, 11. januar 1995, *Minister kritiserer apotekerer*  
Politiken, 11. januar 1995, *Apotekernes særaftaler er muligvis ulovlige*  
Politiken, 22. januar 1995, *Farvel til et monopol*  
Politiken, 24. januar 1995, *Låg på medicinpriserne*  
Politiken, 25. januar 1995, *Splid om pris på medicin*  
Politiken, 26. januar 1995, *I&M-selskabet har intet med lægemidler at gøre*  
Politiken, 3. februar 1995, *Aftale om prisloft på medicin gav millionbesparelse*  
Politiken, 27. juli 1995, *Sparekrav vil ramme ældre*  
Politiken, 28. juli 1995, *Ømme spareforslag fjernet*  
Politiken, 15. august 1995, *Import en dårlig forretning*  
Politiken, 2. september 1995, *Angreb på billig medicin*

### 1996

Politiken, 20 januar 1996, *Medicinpriserne stiger*  
Politiken, 20. januar 1996, *Medicinfabrikkernes helt store skræk*  
Politiken, 24. januar 1996, *Politisk nej til dyrere medicin*  
Politiken, 25. januar 1996, *Omstridt medicinudspil fastholdes*  
Politiken, 12. februar 1996, *Patienter frygter, at amter dropper medicin*  
Politiken, 31. marts 1996, *Parallelimport presser medicinpriser*  
Politiken, 31. marts 1996, *Udsigt til prisstigning på medicin*  
Politiken, 1. april 1996, *Advarsel mod ny medicinregel*  
Politiken, 1. april 1996, *Optrapning af kamp om kunderne*  
Politiken, 2. april 1996, *Medicin til billigste pris*  
Politiken, 22. maj 1996, *Usikker billig medicin*  
Politiken, 22. maj 1996, *Tvunget til navneskift*  
Politiken, 22. maj 1995, *Nødråb fra medicinbranche*

---

---

Politiken, 23. maj 1996, *Lup på medicin-krav*  
Politiken 23. maj 1996, *Uens pris for godkendelse af samme medicin*  
Politiken, 24. maj 1996, *Lobbyarbejde skal sikre dansk medicin*  
Politiken, 24. maj 1996, *Frygt for kaos med nye medicinregler*  
Politiken, 25. maj 1996, *Parallelimportører slutter sig sammen*  
Politiken, 30. maj 1996, *Miljøfarlig medicin fik ekstra tid*  
Politiken, 5. juni 1996, *Konkurrencerådet utilfreds med medicinimportører*  
Politiken, 15. juni 1996, *EU: Fortsæt parallelimport*  
Politiken, 10. august 1996, *Medicin-importør anker krav til Konkurrencerådet*  
Politiken, 25. oktober 1996, *Billige piller truet*  
Politiken, 6. november 1996, *Ingen import af billig medicin fra Norden*  
Politiken, 8. november 1996, *Stop-bom for billig medicin*  
Politiken, 12. november 1996, *Medicinpriser er 700 mill. for høje*  
Politiken, 22. november 1996, *Kunstig høj pris på medicin*  
Politiken, 14. december 1996, *Billig medicin taber terræn efter ny regler*

### 1997

Politiken, 23. januar 1997, *Parallelimport for Højesteret*  
Politiken, 14. marts 1997, *Medicinlov skaber harme i pillebranchen.*  
Politiken, 15. marts 1997, *Minister presser medicinalindustri*  
Politiken, 17. marts 1997, *Lov om prisstop på medicin*  
Politiken, 19. marts 1997, *Pillemisbrug*  
Politiken, 19. marts 1997, *Kold luft mellem CD og regeringen*  
Politiken, 21. marts 1997, *Hjertelæger advarer imod medicinlovs bivirkninger*  
Politiken, 21. marts 1997, *CD truer Nyrup*  
Politiken, 25. marts 1997, *Medicinalbranchen dybt splittet*  
Politiken, 27. marts 1997, *Lundbeck vokser hastigt*  
Politiken, 2. maj 1997, *Ny ledelse i medicin-top*  
Politiken, 27. juni 1997, *Læger skal lære at spare på medicin*  
Politiken, 9. oktober 1997, *Medicin-navne skaber forvirring*  
Politiken, 28. november 1997, *Import af medicin*  
Politiken, 29. november 1997, *Novo kræver fogedforbud*

### 1998

Politiken, 3. januar 1998, *Bedre medicin koster dyrt*  
Politiken, 15. januar 1998, *Nederlag til Novo*  
Politiken, 16. januar 1998, *Patienter ofre i kampen på medicinpriser*  
Politiken, 16. januar 1998, *Pres på Novos priser*  
Politiken, 19. januar 1998, *Midicinfirmaer træt af Novo*  
Politiken, 21. januar 1998, *Opkomlingen turrer giganten*  
Politiken, 21. januar 1998, *Sukkersyge er harme over egenbetaling*  
Politiken, 23. januar 1998, *Udsigt til dyrere medicin*  
Politiken, 26. januar 1998, *Prisen på ny medicin stiger voldsomt*  
Politiken, 7. februar 1998, *Prisstop på medicin*  
Politiken, 7. februar 1998, *Loft over medicinpriser*  
Politiken, 11. februar 1998, *Aftale om medicinloft*  
Politiken, 11. marts 1998, *Pres på Novo for at sænke insulin-priser*  
Politiken, 11. marts 1998, *Løven opgav eksportsællert*

---

---

## Regionale dagblade og distriktsblade

### 1994

Amtsavisen Randers, 6. december 1994, *Det kniber med moralen*  
Morgenposten Fyns Stiftstidende, 21. november 1994, *Billigere lægemidler*

### 1995

Dagbladet Holstebro, 8. april 1995, *EUs lægemiddelmarked i ruiner*  
Dagbladet Ringsted, 8. maj 1995, *Staten tager gevinsten på medicin-prisfald*  
Frederiksborg Amts Avis, 31. juli 1995, *Dansk medicinstrid for Sø- og Handelsretten*  
Frederiksborg Amts Avis, 17. oktober 1995, *Forbruget af penicillin skal under kontrol*  
Fyns Amts Avis, 15. maj 1995, *Odensefirma vil sælge lavpris-piller*  
Fyns Amts Avis, 12. oktober 1995, *Nødvendigt selvom det gør ondt*  
Horsens Folkeblad, 19. august 1995, *SF vil have G med*  
Midtjyllands Avis, 17. august 1995, *Parallel-import af medicin en dårlig forretning*  
Morgenposten Fyens Stiftstidende, 15. maj 1995, *Fra juice til p-piller*  
Morgenposten Fyns stiftstidende, 31. juli 1995, *Medicinstrid for Sø- og Handelsretten*  
Morgenavisen Fyens Stiftstidende, 14. august 1995, *Dyr import af medicin*  
Skive Folkeblad, 3. november 1995, *Priserne på medicin styrtdykker*

### 1996

Herning Folkeblad, 26. april 1996, *Hvorfor skal danskerne betale?*  
Flensborg Avis, 17. december 1996, *Medicinimport*  
Frederiksborg Amts Avis, 24. januar 1996, *Medicinudgifterne steg*  
Fyens Amts Avis, 11. april 1996, *Hun skal sikre lægerne nyttige tal*  
Jydske Vestkysten Esbjerg, 17. december 1996, *Import af medicin rammer ikke de danske firmaer*  
Mariager avis, 4. juni 1996, *Parallelimportører i fælles front*  
Morgenposten Fyens Stiftstidende, 10. juli 1996, *Billige piller koster dyrt*  
Morgenposten Fyens Stiftstidende, 24. juli 1996, *Færre læger er i lommen på medicinfirmaerne*  
Morgenposten Fyens Stiftstidende, 24. juli 1996, *Lægers moral er blevet bedre*  
Morgenposten Fyens Stiftstidende, 24. juli 1996, *Medicineksporten på retur*  
Morgenposten Fyens Stiftstidende, 5. december 1996, *Konkurrence gav billigere medicin*  
Morgenposten Fyens Stiftstidende, 17. december 1996, *Medicinimport rammer ikke danske firmaer*  
Søndagsavisen (12), 22. december 1996, *Astra taber sag*  
Aalborg Stiftstidende, 3. november 1996, *Fokus på medicinsektor*  
Aalborg Stiftstidende, 3. november 1996, *Medicinindustrien: Konkurrencen fungerer*  
Aalborg Stiftstidende, 14. december 1996, *OK til parallelimport*  
Aalborg Stiftstidende, 17. december 1996, *Parallelimport uden bivirkning*  
Århus Stiftstidende, 31. marts 1996, *Århus-lægerne lader sig ikke bestikke*  
Århus Stiftstidende, 26. april 1996, *Skattestigninger efterhånden eneste udvej*  
Århus Stiftstidende, 20. august 1996, *S vil spare på medicintilskud*

---

---

Århus Stiftstidende, 16. september 1996, *S og R strides om medicintilskud*  
Århus Stiftstidende, 3. november 1996, *Læger og apotekere skal ses efter på priserne*  
Århus Stiftstidende, 4. december 1996, *Konkurrence betød lavere medicinpriser*  
Århus Stiftstidende, 13. december 1996, *Parallelimportør vinder over medicinalgigant*  
Århus Stiftstidende, 17. december 1996, *Beskednen import af dansk medicin*

**1997**

Dagbladet Holstebro, 14. marts 1997, *Medicinlov bliver hastebehandlet af Folketinget*  
Dagbladet Ringsted, 26. februar 1997, *Dyre danske lægemidler*  
Dagbladet Ringsted, 10. marts 1997, *Amter vil pille ved medicintilskud*  
Dagbladet Ringsted, 14. marts 1997, *Forbruger-forvirring efter medicinindgreb*  
Dagbladet Holstebro, 17. marts 1997, *Laveste pris på medicin*  
Dagbladet Holstebro, 21. marts 1997, *CD truer Nystrup i Medicin-sagen*  
Fjerritslev Avis, 13. marts 1997, *Prisstop på medicin på vej*  
Fjerritslev Avis, 17. marts 1997, *Minister klar med lov om billigste medicin*  
Fjerritslev Avis, 25. marts 1997, *Foreningen af danske Medicinfabrikker sprængt*  
Frederiksborg Amts Avis, 27. januar 1997, *Hvorfor skal vi betale mere?*  
Frederiksborg Amts Avis, 14. marts 1997, *Medicinindgreb får blandet modtagelse*  
Frederiksborg Amts Avis, 15. marts 1997, *Lovforslag trukket tilbage*  
Frederiksborg Amts Avis, 15. marts 1997, *Saglighed, tak*  
Frederiksborg Amts Avis, 17. marts 1997, *Medicin bliver billigere ved lov*  
Frederiksborg Amts Avis, 19. marts 1997, *CD klager til Poul Nystrup*  
Frederiksborg Amts Avis, 21. marts 1997, *CD truer Nystrup*  
Fyens Amts Avis, 10. marts 1997, *Læger skeptiske over for stramning af medicintilskud*  
Fyns Amts Avis, 17. marts 1997, *Medicin-lov til behandling*  
Helsingør Dagblad, 17. marts 1997, *Medicin-besparelser gennemføres ved lov*  
Herning Folkeblad, 18. marts 1997, *Læger advarer mod medicinforslag*  
Herning Folkeblad, 17. marts 1997, *Billigste medicin skal udleveres*  
Horsens Folkeblad, 10. marts 1997, *Amter vil pille ved medicintilskud*  
Horsens Folkeblad, 14. marts 1997, *Prisstop på medicin*  
Horsens Folkeblad, 15. marts 1997, *Amts-støtte til medicin-lov*  
Horsens Folkeblad, 17. marts 1997, *Medicinlov på lov*  
Horsens Folkeblad, 14. juni 1997, *Læger udstyres med medicinbudgetter*  
Horsens Folkeblad, 1. august 1997, *Medicinalfirmaer for smarte*  
Jydske Vestkysten Esbjerg, 26 februar 1997, *Dyrt at købe medicin i Danmark*  
Jydske Vestkysten Esbjerg, 14. marts 1997, *Indgreb mod medicinpriser*  
Jydske Vestkysten Esbjerg, 15. marts 1997, *Weiss vinder nervekrig om medicin*  
Kalundborg Folkeblad, 14. marts 1997, *Medicin prisstop*  
Kjerteminde Avis, 13. marts 1997, *Medicinpriser*  
Kjerteminde Avis, 14. marts 1997, *Medicinlov bliver hastebehandlet*  
Midtjyllands Avis, 18. marts 1997, *Læger advarer mod medicinforslag*  
Morgenposten Fyens Stiftstidende, 26. februar 1997, *Dansk medicin i den dyre ende*

---

---

Morgenposten Fyens Stiftstidende, 11. marts 1997, *S og V vil ændre på lægers ret til at ordinere medicin*

Morgenposten Fyens Stiftstidende, 17. marts 1997, *Medicinsparelov inden påske*

Morsø Folkeblad, 10. marts 1997, *Medicin for egen regning*

Næstved Tidende, 14. marts 1997, *Medicinlov en blandet fornøjelse*

Sjællands Tidende, 10. marts 1997, *Amter vil bremse op for medicinudgifter*

Skive Folkeblad, 10. marts 1997, *Amter vil pille ved medicintilskud*

Skive Folkeblad, 20. marts 1997, *Hjertelæger advarer mod medicinindgreb*

Søndagsavisen Vestsjælland, 16. februar 1997, *Medicinpriser på internettet*

Vendsyssel Tidende, 15. marts 1997, *Medicin skal ned i pris*

Vendsyssel Tidende, 19. marts 1997, *Duetoft vil klage til statsministeren*

Aalborg Stiftstidende, 10. marts 1997, *Lægerne mister kompetence*

Aalborg Stiftstidende, 14. marts 1997, *Medicinindgreb en blandet fornøjelse*

Aalborg Stiftstidende, 15. marts 1997, *Weiss vinder nervekrig om medicinpriserne*

Aalborg Stiftstidende, 17. marts 1997, *Læger frygter risiko*

Aalborg Stiftstidende, 25. marts 1997, *Udmeldelser i protest*

Århus Stiftstidende, 26. februar 1997, *Danske lægemidler er i den dyre ende*

Århus Stiftstidende, 10. marts 1997, *S og V vil pille ved lægers ordinationsret*

Århus Stiftstidende, 13. marts 1997, *Forhandlingssammenbrud om medicinpriser*

Århus Stiftstidende, 14. marts 1997, *Prisstop på medicin*

Århus Stiftstidende, 18. marts 1997, *Ikke en sag mellem læger og apoteker*

Århus Stiftstidende, 17. marts 1997, *Medicinsparelov er klar inden påske*

## 1998

Midtjyllands Avis, 4. februar 1998, *Medicinudgifter dræner kassen*

Midtjyllands Avis, 11. marts 1998, *Skærpet priskrig på insulin*

Frederiksborg Amts Avis, 7. februar 1998, *Aftale om udgifter til medicin*

Frederiksborg Amts Avis, 11. februar 1998, *Opgør om medicinpriser*

Århus Stiftstidende, 7. januar 1998, *Effektiv medicin sparer mange penge*

## Ugeblade og formiddagsblade

### 1995

Ekstra Bladet, 10. juli 1995, *Sygt overskud*

Ekstra Bladet, 11. juli 1995, *Sundhedsministeren: medicinpriserne falder*

### 1996

Familiejournalen, 12. februar 1996, *Billigere lægemidler*

### 1997

B.T., 4. februar 1997, *Medicinal-industrien advarer: Ældres medicin er en udgifts-bombe*

B.T., 5. februar 1997, *Politikerne enige: Systemet må ændres*

B.T., 17. marts 1997, *Lovforslag om billig medicin*

Ugebladet Søndag, 14. juli 1997, *Stor forvirring om nye medicin-priser*

Ugebladet Søndag, 20. december 1997, *Svært med den billige medicin*

---



---

**1998**

B.T., 4. februar 1998, *Der er ikke social ulighed på recepten*

B.T., 7. februar 1998, *Loft over medicinudgifter*

Ekstrabladet, 7. februar 1998, *Stop for medicin-prisers himmelflugt*

**Fagblade, -tidsskrifter og -aviser****1994**

Farmaceuten, nr. 25 1994, *Dybt suk og et åhh...!*

Penge og privatøkonomi, 13. januar 1994, *De gør vores hverdag billigere.*

Ugebrevet Mandag Morgen, 21. november 1994, *Apotekerne overvejer at blive liberalt erhverv*

**1995**

Børsens Nyhedsmagasin, nr. 9, 11. maj 1995, *Juice-formue nag nyt medicin-firma*

Børsens Nyhedsmagasin, nr. 9, 11. maj 1995, *Ti nye medicin-pirater på vej*

Danmarks Amtsråd, 30. november 1995, *Bitter pille at sluge*

Danmarks Amtsråd, 30. november 1995, *Amterne vil have indflydelse*

Farmaceuten, nr. 2 1995, *Parallelimport af medicin til gavn for vores fælles husholdning*

Medicin og Import, Januar/februar 1995, *Det øgede forbrug af medicin har givet øgede omkostninger*

Medicin og Import, Januar/februar 1995, *Konservative ønsker ikke priskontrol*

Ugeskrift for læger, 28. august 1995, *Parallelimport udhuler dansk medicinsk forskning*

Ugeskrift for læger, 28. august 1995, *Svar af Afdelingschef fra Sundhedsstyrelsen, Knud Kristensen*

Ugeskrift for læger, 23. oktober 1995, *Parallelimport truer udvikling af ny medicin*

Økonomisk ugebre, 2. oktober 1995, *Parallelimport af medicin*

**1996**

Børsens Nyhedsmagasin, 7. juni 1996, *Medicinkrig tvinger lavprisfirma i knæ*

Danmarks Amtsråd, nr. 15 3. oktober 1996, *Fornyelse af reglerne for medicintilskud*

Helse, august 1996, *Parallelimporteret medicin*

Lægemagasinet, november 1996, *Parallelimport af medicin skader ikke forskningen*

Ugemagasinet Industrien, 6. maj 1996, *Medicininsutri undergraves*

Ugemagasinet Industrien, 3. juni 1996, *Dødsstød mod medicinindustri*

Ugemagasinet Industrien, 10 juni 1996, *Medicinindustrien føler sig svigtet af EU*

**1997**

Arbejderen, 28. februar 1997, *Medicinpriser i top*

Arbejderen 14. marts 1997, *Medicinforhandlinger brudt sammen*

Arbejderen, 15. marts 1997, *Lovindgreb taget af bordet*

---

Arbejderen, 19. marts 1997, *Mesicinalindustrien på offentlig hjælp*  
Børsens Nyhedsmagasin, 11. april 1997, *Novo angriber apotekermonopol*  
Børsens Nyhedsmagasin, 11. april 1997, *De besejrede giganterne*  
Danmarks Amdsråd, 17. juni 1997, *Politisk ønske bag stigende medicinudgifter*  
Erhvervsbladet, 11. marts 1997, *Novo-overskud*  
Erhvervsbladet, 17. marts 1997, *Medicinbesparelser*  
Erhvervsbladet, 20. november 1997, *Cimilar kommer på ny i fagedret*  
Information, 14. marts 1997, *Et-årigt prisstop på medicin i Danmark*  
Information, 17. marts 1997, *Ny lov om billig medicin*  
Information, 21. maj 1997, *Hvor sunde skal vi være*  
Information, 7. juni 1997, *Gudskelov en grænse for hvor syge folk bliver*  
Kristeligt Dagblad, 12. marts 1997, *Dobbelt gevinst*  
Kristeligt Dagblad, 19 marts 1997, *Skarp kritik fra CD mod ny medicinlov*  
Nyt om gift, juni 1997, *Striden om den nye medicinlov*  
Ugeskrift for læger, 31. marts 1997, *G-ordningen er overflødig*  
Weekendavisen, 21. marts 1997, *Sundhed*  
Ugebrevet Mandag Morgen, 5. maj 1997, *Sundhedssektor, Professor: Nedlæg apotekerne*  
Ugebrevet Mandag Morgen, 12. maj 1997, *Sundhed, Nu indledes 2. runde i slaget om medicinpriserne*

## **1998**

Erhvervsbladet, 15. januar 1998, *Cimilar vandt i fagedretten*

---