

Versandapotheken-Pionier

Der Patriarch unter den Apothekern

von Danuta Szarek

Johannes Mönter gilt als Enfant terrible seiner Zunft. Innerhalb weniger Jahre hat der Chef von Sanicare den größten deutschen Versandhandel mit Medikamenten aufgezogen. Der Niedersachse ist äußerst machtbewusst und genießt es, sich Feinde zu machen.

Der Mann, der im Mittelpunkt steht, hat sich ganz an den Rand gesetzt. Fünf freie Stühle entfernt von seinen Ehrengästen. Dabei war in der Mitte ein Platz für ihn reserviert. Doch Johannes Mönter entscheidet selbst, wo er sitzen will. "Herr Mönter, Sie sind ein Pionier", huldigt ihm der Ökonom Peter Oberender vor 300 Gästen im niedersächsischen Städtchen Bad Laer.

"Großartig, was Sie aufgebaut haben", sagt der Geschäftsführer der Osnabrücker Handelskammer. Mönter sitzt reglos da, die Hände über dem stattlichen Bauch gefaltet. Er atmet schwer, applaudiert kurz und lächelt selten. Seine eigene Rede hält er kurz. Dank an die Organisatoren, vor zehn Jahren haben wir angefangen, momentan ein paar Verwirrungen mit der Politik, wir sind guter Dinge. "Das wars eigentlich schon von mir."

Das war das längste Grußwort, das man je von ihm gehört hat, sagt eine Mitarbeiterin. Mönter ist kein Freund großer Auftritte. Als Apotheker hat er in den 70er-Jahren angefangen. Heute sitzt er als Chef eines Unternehmens mit über 400 Mio. Euro Umsatz in der ersten Reihe, außen links. Es ist das zehnte Jubiläum seiner Firma Sanicare.

Sanicare ist Deutschlands größte Versandapotheke

Sie beliefert Krankenhäuser und Pflegeheime mit Medikamenten, betreibt ein Versorgungszentrum - und Deutschlands größte Versandapotheke. Der Konkurrenz immer ein Stück voraus, meistens am gesetzlichen Limit - so hat Mönter in kurzer Zeit den größten deutschen Player im Pharmaversandhandel hochgezogen. Die konservative Apothekierzunft schäumt vor Wut. Mehrere Prozesse hat Sanicare geführt, um die Expansion gegen erbitterte Standesvertreter durchzupeitschen. Mönter gilt als Enfant terrible. Als Kämpfer.

Unfreiwillig, beteuert er. "Ich will gar nicht kämpfen. Die kämpfen immer alle mit mir", sagt er. Und dann lächelt er doch. 1975 hatte Mönter seine erste Apotheke im Ortskern von Bad Laer übernommen. Doch er wollte nicht ewig hinter der Theke stehen, "man hat versucht, etwas Besseres zu machen", sagt er. Das Wort "ich" benutzt Mönter fast nie. Ab 1983 belieferte er die ersten Krankenhäuser mit

Arzneimitteln. Sein Gesundheitszentrum mit Praxen, Apotheke und Tagesklinik stellte er auf die grüne Wiese, als noch jeder dachte, so etwas könne niemals funktionieren.

Den Grundstein für ein Logistikzentrum ließ er legen, Monate bevor der Versandhandel mit Medikamenten überhaupt erlaubt war. "Er hatte den Mut, Dinge anzugehen, die sich andere nicht getraut haben", sagt ein Konkurrent. "Da kann man nur sagen: Respekt." Der Apothekenbranche habe er neue Wege geebnet, auch wenn einige Funktionäre das nicht zugeben wollten. "Er sagt einfach, wir machen das jetzt. Wenn es nicht klappt, fällt uns schon was ein", sagt eine Mitarbeiterin.

Er diskutiert nicht, er handelt lieber

"Das hat sich alles so entwickelt", sagt Mönter selbst dazu. Die Unterarme auf den Tisch gestützt, rührt er langsam im Kaffee. Ehrgeiz, Antrieb, Leidenschaft, das sind nicht seine Themen. "Herzblut", das Wort kann er nicht leiden. "Viele Leute, die ich getroffen habe, haben was von Herzblut erzählt, und dann kam nichts dabei raus." Er habe sich nie vorgenommen, einmal 700 Mitarbeiter zu haben, nie gedacht, dass alles so groß werde. "Die Zeit, darüber zu diskutieren, warum etwas nicht geht, kann man sich schenken, indem man einfach loslegt."

Damit hat er sich Feinde gemacht. Mal gibt es Streit mit der niedersächsischen Apothekerkammer, mal mit der Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände Abda. Da geht es um Kammerbeiträge oder um Genehmigungen zum automatischen Abpacken von Arzneien. Zwei Jahre lang hat Sanicare dafür gefochten. "Das geht schon alles. Aber nie von alleine, immer nur auf Druck", sagt Mönter. Nachts spielt er manchmal Schach gegen seinen Computer.

Die Abda wirft ihm vor, es zu weit zu treiben mit der Kommerzialisierung des Arzneihandels. Kürzlich hat der Europäische Gerichtshof Sanicare verboten, den Kunden Zuzahlungsgutscheine auszustellen. Sanicare will in Revision gehen. "Mönter hat Erfahrung - vor allem darin, juristische Grenzen zu überschreiten", sagt ein Abda-Sprecher. Über Marketing und teils fragwürdige Vertriebswege heize er den Verbrauch von Medikamenten an. "Da ist der gute Unternehmer ein schlechter Apotheker."

Sanicare soll unter anderem Medikamente, die das Unternehmen zu vergünstigten Konditionen für Krankenhäuser erworben hatte, an Apotheken verkauft haben. Die Staatsanwaltschaft ermittelt wegen Betrugs. "Der Vorwurf betrifft 2600 Apotheken. Die meisten Verfahren sind bereits eingestellt, das wird auch bei uns so sein", mutmaßt Mönter. Die ständigen Vorwürfe ärgerten ihn, sagt er. Aber er klingt nicht wütend, höchstens erschöpft.

Selbst wenn der 61-Jährige über den "Irrsinn" und "Schwachsinn" des Apothekenwesens lästert, über die Preisbindung bei den Medikamenten auf Rezept oder das drohende Versandhandelsverbot für rezeptpflichtige Arzneien, ändert sich sein gedämpfter Tonfall nicht. Er unterbricht sich dann nur oft, setzt neu an, formuliert anders. "Er wird nie laut oder aggressiv", sagt Eberhard Schröder, SPD-Abgeordneter im Landkreis Osnabrück. Mönter sitzt seit 30 Jahren für die SPD im Gemeinderat von Bad Laer.

"Wenn ihm etwas nicht passt, kommt es aber vor, dass er einfach aus dem Raum geht." So lief es im April im Bundesverband Deutscher Versandapotheker (BVDVA), dessen Chef er war. Es gab Streit. "Da habe ich gesagt: Macht das doch alleine", sagt Mönter. Sein Nachfolger Christian Buse findet, er habe etwas "überstürzt reagiert. Schließlich ist er eine Leitfigur des Versandhandels".

Er duldet niemanden in gleicher Position

Der Sanicare-Chef gilt als offen, direkt, stur. Und machtbewusst. "Er ist ein Patriarch, der keinen in gleicher Position neben sich duldet", sagt ein Konkurrent, der ihn seit 20 Jahren kennt. Bei Sanicare gebe es kein echtes Führungsgremium um Mönter, lediglich Bereichsleiter. Erst im August hat sich ein Betriebsrat gegründet. "Natürlich hat er Ellenbogen. Wenn er ein Geschäft machen will, geht er bis an die Schmerzgrenzen und nimmt keinerlei Rücksicht auf Kollegen", sagt ein anderer.

Allein durch die Firmengröße könne Mönter aufstrebende Konkurrenten aus dem Markt kicken, etwa weil ihm Lieferanten Rabatte einräumten, die andere nicht bekämen. Dennoch gilt er in der Branche als höflich, bodenständig, wenn auch reserviert. "Er hat die Würde eines Unternehmers, der schon sein Lebenswerk überblicken kann", sagt Oliver Blume, Chef des Versandhandels Easyapotheke. "Er muss niemandem mehr etwas beweisen."

Mönter selbst findet "ganz interessant", was er auf die Beine gestellt hat. Seit Jahrzehnten leiht er sich lieber Geld von Freunden und Bekannten als von Banken. Über 7 Mio. Euro seines Kapitals kommen aus privaten Quellen. Im Moment braucht er noch Geld. In vielen Bereichen stehe Sanicare noch ganz am Anfang, sagt Mönter. In der Beratung und Vor-Ort-Betreuung von Patienten sowie der Versorgung von Arztpraxen etwa sei noch was zu holen. Sollte das Fremdbesitzverbot für Apotheken fallen, müsse man mit Spezialisierung punkten, sagt er. Sanicare sei gut aufgestellt.

Er hält lieber Vorträge über die Zukunft

Es gibt keinen Kongress in der Apothekenwirtschaft, auf dem Mönter nicht seine Ideen vom Wettbewerb im Arzneihandel verbreite, heißt es. Meistens trägt er dann eine etwas zu kurze Krawatte, meidet lange persönliche Gespräche, hält lieber Vorträge über die Zukunft der Branche. "Aber wenn danach einer im Saal schnarcht, dann ist es Mönter", sagt ein Lieferant.

Von seinem Büro in Aschendorf kann Mönter auf einen großen Garten sehen. Die Nähe zur Natur und Ruhe - das mag er lieber, als in Ausstellungen oder Konzerte zu gehen. Für Kunst oder Musik hat er sich nie interessiert. Dafür sei er immer praktisch begabt gewesen, erzählt sein jüngerer Bruder Norbert Mönter. Rechnen konnte er. Schon mit zwölf Jahren hatte "Hannes" sich im Waschhaus am Hof seiner Eltern ein Chemielabor eingerichtet.

Langsam aber macht Mönter das Alter zu schaffen. Diabetes, das Übergewicht sowieso. "Die Ärzte sagen immer dasselbe, ich geh schon gar nicht mehr hin", sagt er. Er gilt als bescheidener Mann, hat mit seiner Familie eine Stiftung gegründet, die karitative Einrichtungen in der Region unterstützt. Der Luxus, den er sich neben

gelegentlichen Urlaubsreisen gönnt, ist immer mal wieder ein anderes schnelles Auto. Zuletzt war es ein Jaguar, jetzt ist es ein Porsche Cayenne.

Einmal im Jahr, an Weihnachten, stellt er sich zu Hause selbst an den Herd. Dann gibt es "Zwiebelfleisch", erzählt sein Sohn. Sein Vater hat ihm empfohlen, nicht Pharmazie zu studieren, das habe keine Zukunft. Stattdessen studiert er Gesundheitsökonomie in Bayreuth. Viele munkeln, der Senior bringe seinen Sohn für eine Nachfolge auf Kurs. Den Namen des Vaters trägt er schon: Johannes Mönter junior.

Erfolgsgeschichte

Wurzeln Johannes Mönter wurde 1947 als mittlerer von drei Brüdern in der niedersächsischen Gemeinde Bad Laer geboren. Er wuchs auf dem Bauernhof seiner Eltern auf, den sie später zu einer Pension umbauten. Mönter besuchte ein katholisches Internat und studierte Pharmazie in Erlangen.

Werdegang Seine erste Apotheke übernahm er 1975 in seinem Heimatort. Seine Frau Marlies Mönter verkauft bis heute in der Bad Laerer Kurapotheke Arzneien. Bereits Anfang der 80er-Jahre belieferte er die ersten Kliniken mit Arzneien.

Wirtschaftler Der Niedersachse ist Begründer der Unternehmensgruppe Sanicare, die 2007 mit knapp 770 Mitarbeiter einen Umsatz von 406 Mio. Euro erzielte. Sanicare wurde wiederholt mit der Bestnote von Stiftung Warentest gekürt. Die Firma versorgt 45 Kliniken, 500 Pflegeeinrichtungen und rund 900.000 Privatkunden. Täglich verschickt das Logistikzentrum in Bad Laer 10.000 Pakete.