

## Industrieller Versandhandel

### Zehn kleine Negerlein

**Dipl.-Vw. Klaus Hölzel im Gespräch mit dem BVDVA-Vorsitzenden Johannes Mönter**

**Über 1200 Apotheken besitzen eine Lizenz zum Versenden. Doch nur die wenigsten erzielen damit nennenswerte Umsätze. Nach Schätzungen des Bundesgesundheitsministeriums wickeln höchstens acht Apotheken täglich 1000 und mehr Bestellungen ab. Mycare kommt auf etwa 1000, Sanicare auf 3000 Auslieferungen pro Tag. Man schätzt für 2005 ein Umsatzvolumen von 70 Mio. Euro bei Sanicare.**

Diese für eine stationäre Offizin-Apotheke gigantischen Umsätze sind bezogen auf den Gesamtmarkt noch mikroskopisch klein. Etwa 2,5 Prozent des Arzneimittelmarkts werden derzeit über den Versand abgewickelt, wie die Forschungsstelle für Arzneimitteldistribution am Kölner Institut für Handelsforschung (IfH) auf Basis einer Hochrechnung ermittelt hat. Im Interview spricht Johannes Mönter (Sanicare) von *"unter 1 % GKV-Umsatz"*.

Und wie sieht es mit der Qualität der Beratung aus? Web-Apotheken sind gesetzlich verpflichtet, eine telefonische Beratung anzubieten. Da kann selbst ein Großer ins Straucheln geraten. Bei einem Test der Stiftung Warentest fielen die Call-Center-Mitarbeiter von DocMorris durch Beratungsfehler auf, für den Pionier gab es die Note "mangelhaft". Anders Sanicare - hier gab es ein positives Testergebnis (Note 1,9). Dahinter steht offensichtlich ein nicht zu unterschätzender Aufwand. Vielleicht ist auch das ein Grund, weshalb die Gruppe der inländischen Versender so überschaubar bleibt.

Eventuell wird im harten Wettbewerb trotz hoher Umsatzzuwächse aus „10 kleinen Negerlein“ noch der ein oder andere aufgeben müssen. Im Interview mit Johannes Mönter wird deutlich, die Anstrengungen für ein erfolgreichen Versandhandel sein müssen.

***PhR: Wie hoch ist der Umsatzanteil des Versandhandels am GKV-Gesamtmarkt? Gibt es für den OTC-Markt ebenfalls Informationen über den Versandhandelsanteil?***

Johannes Mönter: Der Versandhandelsumsatzanteil am GKV-Gesamtmarkt liegt derzeit unter 1 %. Im OTC-Markt liegt der Versandhandelsanteil sicherlich höher, mir liegen aber keine gesicherten Datenerhebungen vor.

**PhR: Wie beurteilen Sie die Preisentwicklung im OTC-Versandhandel?**

Unter dem Strich beurteile ich die Preisentwicklung positiv. Ich finde den freien Wettbewerb sinnvoll und zeitgemäß. Außerdem ist es ein Fortschritt, dass sich für die Patienten deutliche Einsparpotentiale ergeben.

**PhR: Internetportale wie *medizinfuchs.de* suggerieren den Verbrauchern, es gäbe OTC-Produkte um bis zu 80 % günstiger, falls man nur den Versandhandel nutzen würde. Sehen Sie die Gefahr, dass OTC-Arzneimittel damit zu einer beliebigen Ware werden?**

Nein, das befürchte ich nicht. Und zwar hauptsächlich aus zwei Gründen:

Zum einen sind die Qualitätsanforderungen in unserer Versandsparte einzigartig hoch. Die Versandapotheke ist eine geprüfte und von den Aufsichtsbehörden regelmäßig kontrollierte Offizinapotheke mit Sondererlaubnis. Ich denke, es gibt kaum Versender anderer Sparten, die derartig hohe Qualitätskriterien erfüllen müssen.

Zum anderen sehe ich im Gegensatz zu anderen Produktgruppen im OTC-Markt keinen Zusammenhang zwischen Preis und Konsumverhalten. Ich glaube nicht, dass ein Migränepatient die doppelte Dosis Schmerzmittel einnimmt, nur weil das Medikament gerade im Sonderangebot ist.

**PhR: Sie betreiben selbst einen Versandhandel. Sind OTC-Preissenkungen von mehr als 20-30 % (von Einzelfällen abgesehen) auch betriebswirtschaftlich sinnvoll?**

Johannes Mönter: Ja, mitunter schon. Bei sehr großen Versandapotheken und entsprechend hohen Einkaufsvolumina sind natürlich auch hohe Preisnachlässe möglich, die dennoch Gewinn abwerfen. Außerdem sind Rabatte ausgezeichnete Marketinginstrumente, die oft effizienter sind als beispielsweise teure Anzeigenkampagnen.

**PhR: Der Markt der bundesweit tätigen Versandhändler mit einem Output von 1.000 und mehr Paketsendungen pro Tag ist sehr überschaubar. Liegt das auch daran, dass im Rx-Geschäft die Gewinnspannen doch sehr knapp sind oder sehen Sie noch andere Gründe?**

Johannes Mönter: Die Hauptgründe sehe ich eigentlich eher in den erforderlichen Voraussetzungen für den wirtschaftlich sinnvollen Betrieb einer so genannten industriellen Apotheke. Täglich ein paar Pakete zu versenden ist das eine, will man aber im großen Stil tätig sein, sind beispielsweise zwingend große Logistikflächen und ein großer Mitarbeiterstab nötig. Das wiederum erfordert große Investitionen, die nicht jeder leisten kann oder möchte.

Ich glaube eigentlich nicht, dass die geringeren Gewinnspannen im RX-Geschäft zu den wesentlichen Gründen zählen. Aber ich bin überzeugt davon, dass eine Aufhebung der Preisbindung bei verschreibungspflichtigen Medikamenten zu einer Expansion des deutschen Arzneimittelversandhandels führen würde. Denn aufgrund der besseren und faireren Wettbewerbsfähigkeit gegenüber holländischen Versendern, würden sicherlich mehr Kolleginnen und Kollegen als heute in diesen Bereich investieren.

Für ein Resümee ist aber meiner Meinung nach insgesamt noch zu früh. Der Versand von Arzneimitteln ist in Deutschland erst knapp zwei Jahre erlaubt. In einem Innovationen gegenüber sehr zurückhaltenden Berufsstand wie der Apothekerschaft braucht alles vielleicht einfach etwas länger.

**PhR: Ein anderes Thema - Der Konflikt zwischen Noweda und Sanacorp spitzt sich zu. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung aus der Sicht des niedergelassenen Apothekers?**

Johannes Mönter: Ich denke, ein starker genossenschaftlicher Großhandel täte den niedergelassenen Apotheken gut, um bessere Wahlmöglichkeiten bzw. eine Alternative gegenüber Phönix und der Gehe zu haben.

**PhR: Führt Ihrer Meinung nach eine erhebliche Ausweitung oder Aufhebung der Mehrbesitzregel (3 Apotheken) zu einem fairen Leistungswettbewerb der Apotheken untereinander?**

Johannes Mönter: Ich sehe zumindest in einer etwaigen Ausweitung keine Gefahr für Apotheken. Denn ich bin überzeugt davon, dass nur wenige Apotheker die Möglichkeit einer weiteren Ausweitung ihrer Apothekenanzahl nutzen würden. Und selbst wenn es einige Pharmazeuten mit beispielsweise 10 oder mehr Apotheken gäbe, glaube ich nicht, dass dies den Markt und die Situation einzelner Apotheken groß verändern würde. Eine erhebliche Gefahr für die deutsche Apothekenlandschaft sehe ich vielmehr in einer möglichen Aufhebung des Fremdbesitzverbotes - dann müssten wir uns alle warm anziehen.

**PhR:** Vielen Dank für das Gespräch.