

Basisinformation ANZAG – Funktion des Großhandels im Distributionssystem für Arzneimittel

Effiziente Drehscheibe zwischen Arzneimittelherstellern und Apotheken

Der herstellernerneutrale, vollversorgende pharmazeutische Großhandel ist ein unverzichtbarer Bestandteil des Distributionssystems für Arzneimittel. Er ermöglicht es den anderen Marktteilnehmern, sich auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren: Die Hersteller auf die Entwicklung, Produktion und die Vermarktung der Medikamente, die Apotheken auf die Beratung der Patienten und die Ärzte auf die Therapie.

In Deutschland sind derzeit rund 280.000 Medikamente gelistet. Um jedes innerhalb weniger Stunden in die Apotheke zu bringen, ist ein hoher logistischer Aufwand erforderlich. Dafür hat der Großhandel in Deutschland Mikrologistiksysteme aufgebaut, die in der Handelslandschaft weltweit einzigartig sind: In den Niederlassungen des pharmazeutischen Großhandels dauert es rund 1,5 Stunden vom Auftragseingang bis zur Bereitstellung der Auslieferung.

So kommen im Pharmagroßhandel in Deutschland pro Tag insgesamt 2,2 Millionen Lieferzeilen mit 4,2 Millionen Packungen zusammen, die in die Apotheke gebracht werden. Insgesamt hat der Großhandel im Jahr 2008 Arzneimittel und andere Gesundheitsprodukte im Wert von über 23 Milliarden Euro bewegt. Ermöglicht wird dies durch eine ausgefeilte, hochautomatisierte Lager- und Kommissionstechnik mit einer Fehlerquote von unter einem Promille.

Der Großhandel als Partner der Industrie

Die Aufgaben des pharmazeutischen Großhandels als Drehscheibe im Arzneimittelmarkt umfassen neben Vollversorgung mit Arzneimitteln eine zeitliche, quantitative und regionale Pufferfunktion. Es wäre ökonomisch nicht zu vertreten und auch logistisch unmöglich, wenn jeder der rund 1.500 pharmazeutischen Hersteller mit allen Apotheken in Deutschland in direkter Geschäftsbeziehung stünde. Vor allem die Hersteller preisgünstiger Arzneimittel könnten den Vertrieb in die Apotheke kaum finanzieren. Der pharmazeutische Großhandel kann durch optimierte Lagerhaltung und direkte regionale Verteilung der Arzneimittel die stetige Belieferung aller Apotheken gewährleisten – und dies sehr kostengünstig.

Basisinformation ANZAG – Funktion des Großhandels im Distributionssystem für Arzneimittel

Wie bei den meisten Gütern, stimmt auch der Zeitpunkt der Produktion von Arzneimitteln zeitlich nicht mit der Nachfrage überein. Durch Großeinkauf und Lagerhaltung übernimmt der pharmazeutische Großhandel die Funktion des zeitlichen Ausgleichs. So kann selbst bei saisonal auftretenden Bedarfsspitzen – etwa bei Erkältungswellen oder Grippeerkrankungen – die Versorgung der Bevölkerung mit den erforderlichen Medikamenten sichergestellt werden. Auch mögliche Produktionsverzögerungen bei der pharmazeutischen Industrie können die Arzneimittelversorgung nicht gefährden: Im Rahmen seiner Ausgleichsfunktion überbrückt der Großhandel die Engpässe.

Eine weitere Funktion des pharmazeutischen Großhandels ist der sogenannte quantitative Ausgleich. Damit ist die Aufteilung großer Warenmengen in kleine, bedarfsgerechte Liefergrößen gemeint. So ermöglicht der Großhandel den Apotheken den Einkauf nachfrageorientierter Mengen, die für sie betriebswirtschaftlich sinnvoll sind.

Zur Kundenbindung und Frequenzsteigerung wird modernes Marketing beim Verkauf rezeptfreier Arzneimittel immer wichtiger. Die Hersteller profitieren hier von der hohen Glaubwürdigkeit des pharmazeutischen Großhandels als Partner der selbstständigen Apotheke: Seine Sortiments- und Marketingkompetenz sind bei den Apotheken anerkannt, die Konzepte in den Bereichen Marketing, Handelsberatung und -qualifizierung gelten als führend. So gewährleisten diese Konzepte des Großhandels, dass auch kleinere und mittlere Hersteller ihre Produkte am Point-of-Sale effizient vermarkten können.

Der Großhandel als Partner der Apotheken

Trotz des gesetzlichen Auftrags für die Apotheke, alle gängigen Arzneimittel vorrätig zu haben, können in einer Offizin je nach Standort und Größe derzeit nur 5.000 bis 12.000 verschiedene Artikel gelagert werden – und diese meist nur in geringer Stückzahl.

Der Pharmagroßhandel ist das „externe Lager“ der Apotheke: Er gewährleistet die Lieferfähigkeit der Apotheke innerhalb weniger Stunden und bietet ihr damit einen wichtigen Vorteil im Wettbewerb mit neuen Marktteilnehmern. Alle eingehenden Bestellungen und Lieferungen werden vom pharmazeutischen Großhandel gebündelt: So bleibt es der Apotheke erspart,

Basisinformation ANZAG – Funktion des Großhandels im Distributionssystem für Arzneimittel

täglich über 100 Bestellungen einzeln an verschiedene Hersteller mit verschiedenen Adressen aufzugeben und jede einzelne Auslieferung in Empfang zu nehmen. Auch die zeit- und personalintensive Abrechnung mit den Lieferanten nimmt die ANZAG den Apotheken ab.

Der pharmazeutische Großhandel unterstützt die Apotheken mit Marketingkonzepten zur Endverbraucher-Ansprache. Dabei lauten die Zielsetzungen Frequenzsteigerung und Kundenbindung. Er bietet außerdem Schulungen und Verkaufstrainings für das Apothekenpersonal in beratungsintensiven Produktbereichen an und er stellt Zeitschriften und andere Informationsmedien für den Verbraucher bereit. Auch in Zukunft wird der Großhandel in innovative Marketingkonzepte investieren, um seine Kunden, die Hersteller und Apotheken, auch in der Marketingkommunikation aktiv zu unterstützen.

Ärzte und Patienten: Gewährleistung des Therapieerfolgs

Die zeitnahe und flächendeckende Lieferfähigkeit des Pharmagroßhandels ist ein Garant für das hohe Leistungsniveau in der medizinischen Therapie – zum Nutzen der Ärzte und Patienten. Der Großhandel stellt die Vielfalt des Sortiments in der Apotheke und die hohe Verfügbarkeit der Medikamente sicher, auch für Produkte kleinerer Hersteller und solche gegen seltenere Krankheiten.

Dieses Leistungsversprechen gewährleistet eine hohe Bandbreite an Therapiemöglichkeiten. Die Patienten erhalten die Medikamente, die ihnen am besten helfen, und müssen nicht lange auf sie warten.

Vollversorgung und Herstellerneutralität sorgen für Effizienz und Sicherheit

Mit der im Juni 2009 verabschiedeten 15. AMG-Novelle wurde der pharmazeutische Großhandel in den öffentlichen Versorgungsauftrag einbezogen. Nach § 52b Absatz 1 AMG werden Pharmaunternehmen und Betreiber von Arzneimittelgroßhandlungen allgemein verpflichtet, für eine angemessene und kontinuierliche Bereitstellung von Medikamenten zu sorgen. Damit erkennen die politischen Entscheidungsträger an, dass der pharmazeutische Großhandel für die schnelle und zuverlässige Versorgung der Patienten mit Arzneimitteln unerlässlich ist.

Basisinformation ANZAG – Funktion des Großhandels im Distributionssystem für Arzneimittel

Der Vertrieb über den Großhandel ist auch der effizienteste, schnellste und qualitativ beste Distributionsweg. Zu diesem Ergebnis ist eine im Jahr 2006 von der Unternehmensberatung Deloitte erstellte Befragung unter Arzneimittelherstellern und Apotheken, Patientenvertretungen, Krankenkassen, wissenschaftlichen Instituten und Repräsentanten des Gesetzgebers gekommen.

Auch eine Analyse vom Institut für Pharmakoökonomie und Arzneimittellogistik der Hochschule Wismar hat ergeben: Die Technisierung und Automatisierung hat den Vertrieb über den pharmazeutischen Großhandel nicht nur zum effizientesten, sondern auch kostengünstigsten Lieferweg für die einzelne Apotheke gemacht. In jeder der analysierten Apotheken war der Großhandelseinkauf hinsichtlich der Prozesskosten der kostengünstigste Distributionsweg – der Direkteinkauf verursachte stets die höchsten Prozesskosten.

Aktuell hat eine Studie des Instituts für Handelsforschung im Jahr 2009 diese Ergebnisse bestätigt: Ohne die Bündelungs- und Trichterfunktion des Großhandels wäre der zeitliche Aufwand für Bestellung, Warenvereinnahmung und Fakturierung in der Apotheke signifikant höher. Der im Schnitt vorzuhaltende Lagerwert – und damit auch das unternehmerische Risiko – würden für die Apotheken um ein Vielfaches ansteigen. Um die Rabattverträge erfüllen zu können, müssten die Apotheken deutlich höhere Bestellmengen pro Auftrag bei den Herstellern ordern – dadurch würde sich die Defektquote zulasten der Patienten merklich erhöhen.

Ohne den Großhandel würden auch die Fixkosten bei den Herstellern deutlich steigen: Sie müssten über das ganze Sortiment eigene „Vertriebsbrücken“ zur Apotheke bauen und schlagkräftige VKF-Strategien entwickeln – für viele Hersteller wäre dies Neuland und würde zusätzliche personelle Kapazitäten erfordern. Der ANZAG-Vorstandsvorsitzende Dr. Thomas Trümper betont: „Die volle Bandbreite an Markenartikeln im Arzneimittelbereich kann künftig nur dann erhalten bleiben, wenn mit dem Großhandel ein umfassender logistischer Systemdienstleister bereit steht, der die Ware effizient und sicher verteilt“.

Basisinformation ANZAG – Funktion des Großhandels im Distributionssystem für Arzneimittel

Pressekontakt

Andrae-Noris Zahn AG

Thomas Graf
Leiter Unternehmenskommunikation &
Pressesprecher

Solmsstraße 25
60486 Frankfurt am Main

Tel. +49 (0) 69 7 92 03 -124
Fax +49 (0) 69 7 92 03 -429
Mobil: +49 (0) 1 71 55 311 80
E-Mail: thomas.graf@anzag.de
Internet: www.anzag.de