



**Intelligente Lösungen
für Ihren Erfolg**

Interview Dr. Thomas Trümper zur Lage des Pharmagroßhandels,
erschienen in „ApothekerPlus“ am 06.06.2008

„Die Erträge sind bei Null angekommen“

Ohne die Leistungen des Pharmagroßhandels liefen die Verwaltungskosten der durchschnittlichen Apotheke aus dem Ruder, ist Dr. Thomas Trümper, Vorsitzender des Großhandelsverbandes Phagro, überzeugt.

ApothekerPlus: Der Preisverfall im Generikamarkt bei gleichzeitiger Zunahme des Direktgeschäftes mit margenstarken Innovationen gefährde die Mischkalkulation des vollsortierten Großhandels, heißt es. Wie dramatisch ist die Situation?

Trümper: Der Direktvertrieb hat sich in den vergangenen zehn Jahren auf eine Quote von jetzt 17 Prozent verdoppelt. Das zeigt, wie stark die Industrie in den Direktvertrieb drängt. Wenn Sie sich dann noch vor Augen führen, dass der Marktführer im deutschen Pharmagroßhandel 28 Prozent Marktanteil hält und der zweite 16,5 Prozent, dann können Sie ermessen, wie dramatisch die Lage ist. Dem Großhandel entgeht ein immenses Margenvolumen, das vom Gesetzgeber eigentlich dazu vorgesehen war, im Rahmen der Mischkalkulation die Distribution preiswerterer Produkte mitzufinanzieren.

ApothekerPlus: Demnächst werden erstmals Festbeträge für Präparate angepasst, die bereits 30 Prozent unter Festbetrag liegen. Rechnen Sie mit weiteren Preissenkungen der Hersteller oder ist, wie einige Marktbeobachter meinen, das Ende der Fahnenstange erreicht?

Trümper: Das ist schwer abzuschätzen. Wir haben auch damals zur Einführung dieser Regelung geglaubt, dass die

Generikahersteller nicht 30 Prozent unter Festbetrag gehen werden. Doch binnen weniger Wochen ist genau das geschehen. Hier sind Marktkräfte im Spiel, die man nicht vorhersehen kann. Ich habe im Laufe meiner Berufsjahre eher einen gewissen Pessimismus entwickelt.

ApothekerPlus: Einige Großhändler haben kürzlich angekündigt, Lieferpauschalen von den Apotheken zu erheben oder das Konditionenpaket auf den Prüfstand zu stellen. Ist der Rabattwettbewerb der Großhändler zum Erliegen gekommen?

Trümper: Dazu kann ich Ihnen als Verbandsvorsitzender wenig sagen. Wir wollen uns als Verband nicht in das Konditionsgefüge unserer Mitglieder einmischen. Ich kann nur konstatieren, dass die Erträge im Pharmagroßhandel praktisch bei Null angekommen sind. Und darauf wird jedes Unternehmen irgendwie reagieren müssen..

ApothekerPlus: Der Phagro erhofft sich von einem neuen Vergütungs-System, einer Kombination aus Fixzuschlag pro Packung plus drei Prozent Marge, die Sicherung seines Geschäftsmodells. Haben sie den Eindruck, dass man in Berlin den Ernst der Lage erkannt hat?

Trümper: Durchaus. Die meisten Marktteilnehmer, von den Herstellern über die Krankenkassen bis hin zu den Verbänden, haben die Dramatik erkannt. Die Reaktionen auf unseren Vorschlag waren zwar keineswegs einhellig zustimmend, doch die meisten Marktteilnehmer unterstützten

unsere Bemühungen zur Änderung der Arzneimittelpreisverordnung.

ApothekerPlus: Welche Konsequenzen hätte es denn für die Arzneimittelversorgung, wenn Ihre Vorschläge kein Gehör finden?

Trümper: Wenn das Direktgeschäft zunimmt und es zudem noch wie in Großbritannien Modelle der Exklusiv-Belieferung ausgewählter Großhändler geben sollte – einige Hersteller wollen das ja auch in Deutschland machen – dann werden dem Großhandel Margen in einer Größenordnung genommen, dass er nicht mehr in der Lage ist, die billigen Produkte zu dem Service auszuliefern, wie wir ihn jetzt haben. Der Großhandel wird in letzter Konsequenz diese Produkte nicht mehr ausliefern können und damit seine selbst auferlegte Verpflichtung des Vollsortimentes nicht erfüllen können.

ApothekerPlus: Was würde das für die Apotheken bedeuten?

Trümper: Die Mehrzahl der täglichen Bestellungen beim Großhandel macht die Menge I aus. Daran ist zu erkennen, wie abhängig die Apotheke vom Großhandel ist. Gäbe es den Großhandel mit seinem jetzigen Leistungsprofil nicht, dann könnte die durchschnittliche Apotheke ihre Verwaltungskosten überhaupt nicht mehr stemmen. Jede Bestellung außerhalb des Großhandels ist eine zusätzliche Transaktion, die Geld kostet. Es ist ein Unterschied, ob ich am Monatsende eine Rechnung vom Großhandel bekomme

oder ob ich noch 20 oder 30 Rechnungen von einzelnen Herstellern bearbeiten muss, plus der Lieferscheine und Wareneingänge. Der zweite Punkt ist die Kapitalbindung für eine wieder verstärkte Lagerhaltung, die auch nicht zu unterschätzen ist.