



**Intelligente Lösungen
für Ihren Erfolg**

Interview Dr. Thomas Trümper zur Lage des Pharmagroßhandels,
erschienen im Magazin „GoingPublic. Das Kapitalmarktmagazin“,
Sonderbeilage April 2008

„Garant für Qualität – auf neuen Wegen.
Pharmagroßhandel sichert flächendeckende Versorgung mit Arzneimitteln“

Die Maßnahmen des Gesetzgebers zeigen Wirkung, der Arzneimittelmarkt ist im Umbruch. Vor allem zwei Entwicklungen setzen auch den pharmazeutischen Großhandel zunehmend unter Druck: die seit Jahren sinkenden Generikapreise und die Zunahme des Direktvertriebs. Um diesen Entwicklungen entgegenzuwirken und seine Rolle als Bindeglied zwischen Herstellern und Apotheken weiter erfolgreich zu spielen, hat der pharmazeutische Großhandel Konzepte entwickelt, die zusätzlichen Mehrwert bieten.

Der herstellernerneutrale, vollversorgende pharmazeutische Großhandel hat sich selbst dazu verpflichtet, ein Vollsortiment zu führen. Damit unterstützt er den gesetzlichen Versorgungsauftrag der Apotheken. Gleichzeitig gewährleistet er den Marktzugang für alle Arzneimittel und weitere apothekengängigen Artikel – und sichert damit die Vielfalt und den Wettbewerb im Arzneimittelmarkt. Speziell die kleinen und mittleren Hersteller könnten den Vertrieb an die rund 21.500 deutsche Apotheken aus eigener Kraft nicht leisten – zumindest nicht zu marktfähigen Kosten.

Mit hohem logistischen Aufwand sorgt der Großhandel dafür, dass jedes der derzeit rund 280.000 gelisteten Medikamente innerhalb weniger Stunden in die Apotheke – und somit zum Patienten – gelangt.

Direktvertrieb nimmt zu

Das Distributionssystem in Deutschland beruht auf einer Mischkalkulation. Der Markt wird vom Umsatz hochpreisiger Arzneimittel bestimmt, deren Spanne finanziert auch den Vertrieb niedrigpreisiger Arzneimittel. Diese in der Arzneimittelpreisverordnung vorgesehene Mischkalkulation aus hochpreisigen und niedrigpreisigen Arzneimitteln geht für den Pharma-Großhandel zunehmend nicht mehr auf.

Zum einen stellen neue Vertriebsmodelle der Pharma-Hersteller das bisherige Marktgefüge in Frage: Immer mehr teure patentgeschützte Spezialpräparate werden inzwischen am Großhandel vorbei direkt in die Apotheke geliefert. Mittlerweile liegt der Anteil der Direktbelieferung in Deutschland bei rund 16 %. Er hat sich in nicht einmal 10 Jahren mehr als verdoppelt und ist der mit Abstand höchste Wert in Europa.

Generikapreise im freien Fall

Gleichzeitig nimmt die Zahl der niedrigpreisigen Produkte, die über den Großhandel bezogen werden, zu: Seit der Gesundheitsreform sind die Generikapreise im freien Fall. Die Rabattverträge der Hersteller mit den Krankenkassen drücken zusätzlich auf die Margen der Industrie. Dies wirkt sich unmittelbar auch auf die Erträge im pharmazeutischen Großhandel aus, denn der Großhandelszuschlag richtet sich im wesentlichen nach dem Abgabepreis der pharmazeutischen Unternehmen. So schrumpfte laut IMS-

Health der Großhandelsumsatz mit Generika in 2007 um 17,5 %, obwohl 11 % mehr Packungen verkauft wurden.

Die Direktbelieferung durch die Hersteller, insbesondere bei hochpreisigen Präparaten, wird begünstigt durch gesetzliche Regelungen, die den Hersteller zu einem einheitlichen Abgabepreis verpflichten. Er darf Rabatte nur noch den Kassen einräumen und nicht mehr seinen Marktpartnern. Dies hat dazu geführt, dass Hersteller und Apotheken die Marge des Pharmagroßhandels in attraktiven Sortimentsbereichen vereinnahmen können. Zudem bietet das aktuelle Distributionsmodell dem Hersteller hinsichtlich der Marktdaten und ihrer Auswertung nur sehr eingeschränkte Möglichkeiten. Um z. B. ihre Produktionsplanung zu optimieren, benötigen Hersteller allerdings genaue Marktzahlen.

Neue Angebote zur Unterstützung der Marktpartner

Damit auch in Zukunft die flächendeckende Arzneimittelversorgung in der bisherigen Qualität durch den Großhandel gesichert werden kann, ist zuerst der Gesetzgeber gefordert: Er muss den Vertrieb über den Großhandel entweder als einzigen Vertriebsweg gesetzlich festschreiben oder den prozentualen Großhandelszuschlag durch einen Festbetrag ergänzen.

Allerdings muss auch der Pharma-Großhandel aktiv werden und seine Leistungsangebote für Industrie und Apotheke den neuen Anforderungen entsprechend ergänzen. So hat der PHAGRO, der Bundesverband des pharmazeutischen

Großhandels, einen Vorschlag erarbeitet, der die Interessen aller Marktpartner berücksichtigt: Beim so genannten „Kombimodell“ liefert der pharmazeutische Unternehmer seine Produkte zunächst als Kommissionsware an den Großhändler. Diese Ware wird in Konsignationslagern deponiert, die der Großhandel für die pharmazeutischen Hersteller einrichtet und verwaltet. Die im Lager befindlichen Arzneimittel bleiben dabei zunächst Eigentum des Herstellers. Erst bei Entnahme der Ware aus dem Lager gehen die Arzneimittel in das Eigentum des Großhändlers über. Der pharmazeutische Hersteller wird von den Großhandlungen über die eingegangenen und ausgegangenen Apothekenbestellungen informiert. Auch Detailinformationen zu den Bestellungen einzelner Apotheken können übermittelt werden, wenn die Apotheken vorher die Erlaubnis dafür erteilt haben.

Das Modell berücksichtigt die berechtigten Interessen der pharmazeutischen Hersteller nach mehr Transparenz innerhalb der Distributionskette, und dies ohne zusätzliche Logistikkosten. Da der Großhandel weiterhin die Bestellungen und Belieferungen bündelt, bleiben die Transaktionskosten im System niedrig.

Ausblick

Die Eingriffe des Gesetzgebers, eine hohe Wettbewerbsintensität, der steigende Anteil der Direktbelieferung der Pharmahersteller an die Apotheken: diese Faktoren sorgen weiterhin für Kostendruck im Pharmagroßhandel.

Andererseits hat der Arzneimittelmarkt jedoch im ersten Quartal 2008 wieder deutlich an Dynamik gewonnen. Die demographische Entwicklung, der medizinische Fortschritt und die ständig steigenden Erwartungen der Bevölkerung an die medizinische Versorgung werden auch mittel- und langfristig für deutliche Zuwachsraten im Gesundheitsmarkt sorgen. Laut einer Studie der Deutschen Bank könnte der Anteil der Gesundheitsausgaben am Bruttoinlandsprodukt bis 2015 auf 12 %, bis 2050 sogar auf 20 % ansteigen. Damit einhergehend werden die Anforderungen an die Schnelligkeit und Verfügbarkeit der Arzneimittelversorgung und an die Lagersysteme weiter steigen. Die Patienten erwarten absolute Verbindlichkeit bei der Lieferzusage und perfekte Ausführung.

Der Großhandel muss sich in diesem Spannungsfeld von einem Verteiler für Arzneimittel zu einem Systemdienstleister entwickeln – für Apotheker und Hersteller gleichermaßen. Die Optimierung des Sortiments, die Gewinnung und Auswertung von Marktinformationen oder auch der Bereich Warenpräsentation sind nur einige Beispiele für die attraktiven Handlungsfelder des Großhandels. Durch innovative Konzepte, beispielsweise zur Steuerung der Warenströme und der Warenverfügbarkeit, wird der Großhandel künftig noch stärker in die Arzneimitteldistribution integriert sein.