

Video-Interview PHAGRO: "Kostendeckung muss sichergestellt werden"

Berlin - Deutschlands Pharmagroßhändler wollen nach einem neuen Vergütungssystem bezahlt werden. Analog zu den Apotheken fordern die Firmen eine Fixpauschale, die ihre Kosten deckt, und einen prozentualen Aufschlag, aus dem Gewinne und Rabatte finanziert werden. APOTHEKE ADHOC sprach mit Phagro-Chef Dr. Thomas Trümper über das neue Modell zur Vergütung des Großhandels, Einkaufsrabatte für Apotheken und ausländische Referenzmärkte.

ADHOC: Was stimmt nicht mit der Großhandelsvergütung?

TRÜMPER: Die Großhandelsvergütung, wie wir sie heute kennen, wurde auf einem Sortiment-Mix des Jahres 2003 aufgebaut. Wir alle wissen, dass es in der Zwischenzeit durch Gesundheitsreformen, durch Gesetze, durch Veränderungen eine totale Verlagerung gegeben hat hin zu preisgünstigeren Produkten. Das heißt, unsere Marge wird immer geringer, weil wir immer mehr preiswerte Produkte ausfahren müssen. Bei diesen ist zwar durch die degressive Spanne unser Anteil prozentual am höchsten, aber absolut gesehen am niedrigsten: Wenn sie heute ein Produkt für 30 Cent ausfahren, bedeutet das null Marge für den pharmazeutischen Großhandel, obwohl sie theoretisch 15 Prozent beträgt.

ADHOC: Aber Sie haben doch Ihren Belieferungsanspruch?

TRÜMPER: Wir haben natürlich einen Zufluss von Produkten aus dem hochpreisigen Bereich. Aber sie dürfen nicht vergessen, dass im hochpreisigen Bereich auch die Kosten viel höher sind. Wir müssen die Produkte einkaufen, das Lagerungsrisiko ist sehr groß. Sie können davon ausgehen, dass die mittlere Spanne im Pharmagroßhandel heute bei 5,95 Prozent liegt. Und bei diesen Hochpreisprodukten, die durch den Belieferungsanspruch jetzt gekommen sind, liegt die Spanne bei etwa 3,6 Prozent.

ADHOC: Gibt es noch Rosinen-

picker?

TRÜMPER: Ja. Rosinenpicker gibt es nach wie vor, und zwar im Hochpreisbereich. Es gibt immer noch Hersteller, die sehr daran interessiert sind zu wissen, wo ihre Produkte hingehen. Da ist natürlich die Direktbelieferung das einzig probate Mittel, und es gibt ja immer noch die Möglichkeit für die Hersteller, auf die gesamte Großhandelsmarge zurückzugreifen. Wir kämpfen im Markt nach wie vor mit ungleichen Spießen, und das muss irgendwo aufgehoben werden. Wettbewerb ist gut, aber Wettbewerb mit gleich langen Spießen.

ADHOC: Wie sieht Ihr Vorschlag aus?

TRÜMPER: Unser Vorschlag sieht so aus, dass wir aufgrund des Sicherstellungsauftrages, den wir im vergangenen Jahr bekommen, natürlich auch eine Sicherstellung dahingegen haben müssen, dass unsere Kosten erstattet werden. Man kann nicht über die gesamte Großhandelsmarge verfügen. Deswegen machen wir den Vorschlag, der ja auch im Eckpunktepapier so aufgenommen wurde, dass es einen Fixbetrag gibt, der unsere Kosten abdeckt – denn über Kosten können sie nicht verhandeln – und einen variablen Aufschlag, der unser Risiko als Händler abdeckt und der auch den Unternehmensgewinn darstellt.

ADHOC: Steht noch 93 Cents plus 3 Prozent?

TRÜMPER: Nein, von der Größen-

ordnung sind wir ganz weg gekommen, vor allem von den 93 Cents. Wir haben einen Vorschlag unterbreitet, der diversifiziert ist. Das ist auch zurückzuführen auf die Diskussion, die in der letzten Legislaturperiode geführt wurde. Man muss immer aus dem lernen, was geschehen ist, und der Vorschlag ist gescheitert. Wir haben neue Zahlen, damals der Vorschlag basierte auf dem Produktmix von 2007, teilweise 2008, jetzt haben wir 2009er Zahlen. Da sieht das alles sowieso wieder etwas anders aus durch die Veränderungen. Und wir tragen auch der Tatsache Rechnung, dass auch im unteren Bereich Rosinenpickerei entstehen könnte.

ADHOC: Für welche Produkte fordern Sie höhere Pauschalen?

TRÜMPER: Es gibt Produktgruppen, die sehr hohe Kosten bei uns erzeugen. Die sollte man aus der Mischkalkulation zugunsten der anderen Produkte herausnehmen. Das betrifft vornehmlich die Betäubungsmittel, Kühlkettenprodukte und Kühlprodukte.

ADHOC: Helfen Ihnen Forderungen, Apothekenrabatte zu streichen?

TRÜMPER: Natürlich kommen die uns nicht entgegen, vor allem weil diese Forderungen auf einer falschen Einschätzung der Sachlage beruhen. Die Herrschaften, die sich darüber äußern, kennen die Strukturen und das Geschäft des pharmazeutischen Großhandels nicht. Ich umschreibe das gerne mit einem plastischen Beispiel: Die GKV

hat absolut keinen Anspruch auf Rabatte, die wir auf Bettflaschen und Zahnbürsten geben. Der pharmazeutische Großhandel betreibt nun einmal ein Geschäft über das Gesamtsortiment, und die Herrschaften, die sich über Rabattgrößen – welche Größenordnung auch immer – äußern, meinen, es handele sich um das GKV-Sortiment, und das ist eben nicht so.

ADHOC: Könnte der Großhandel nicht bei den Touren sparen?

TRÜMPER: Nein. Das wird ja immer wieder in die Diskussion gebracht, weil die Statistik sagt, dass wir dreimal am Tag in die Apotheke fahren. Aber wenn Sie das volkswirtschaftlich betrachten, dann wird sehr schnell klar, dass diese Forderung eigentlich unsinnig ist. Wir haben 109 Lager der im Phagro zusammengeschlossen Pharmagroßhandlungen, in denen wir im Schnitt zwischen 60.000 und 80.000 Produkte

lagern. Eine Apotheke, und davon gibt es 21.500, hat noch nicht einmal ein Zehntel dessen als Lager-vorrat. Würden wir also weniger oft in die Apotheken fahren, müsste der Lagervorrat in 21.500 Apotheken erhöht werden. Es ist doch volkswirtschaftlich wesentlich sinnvoller, diesen Vorrat in nur 109 Lagern konzentriert zu haben und dafür dreimal am Tag in die Apotheke zu erfahren. Das können sie ganz einfach nachrechnen. Volkswirtschaftlich bringt der Großhandel eine ganz enorme Leistung. Es macht überhaupt keinen Sinn, Touren zu reduzieren, auch wenn das auf den ersten Blick so scheint.

ADHOC: Was können wir vom Ausland lernen?

TRÜMPER: Da sprechen Sie mich auf ein ganz beliebtes Thema an. Auf jeder Veranstaltung, die nur einen Hauch von Gesundheitswirtschaft hat, tritt irgendein Redner auf,

der Bilder aus Großbritannien, manchmal auch aus Schweden, der Schweiz oder den Niederlanden zeigt und meint, wie toll dort alles läuft. Aber das wird immer nur aus der Brille der Handelnden in der Distributionskette gesehen. Aus der Sicht des Patienten sieht das anders aus. Gehen Sie doch einmal in die Länder, die uns als Trendsetter vorgehalten werden. Fragen Sie mal in England Leute und erzählen sie denen, dass sie in Sachen Arzneimitteldistribution als Trendsetter für Deutschland angesehen werden. Die werden Sie auslachen. In den Ländern, die uns als Beispiel vorgehalten werden, wären die Leute froh, wenn sie eine Arzneimittelversorgung wie in Deutschland hätten. Das Video-Interview finden Sie unter diesem Link: <http://www.apotheke-adhoc.de/Nachrichten/10577.html>

Großhandel: Phagro: Apothekenrabatte im Rezeptbereich nur "äußerst gering"

Berlin - Der Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels e.V. (Phagro) erwartet von Bundesgesundheitsminister Philipp Rösler (FDP) im Rahmen des Arzneimittelsparpaketes eine Stabilisierung der Großhandelsspanne. Zufrieden äußerte sich Phagro-Vorsitzender, Dr. Thomas Trümper, zum Auftakt des 6. Großhandelstages in Berlin darüber, dass der Vorschlag des Verbandes zur strukturellen Änderung der Vergütung des Pharma-Großhandels in das Eckpunktepapier für neue Strukturen im Arzneimittelmarkt aufgenommen worden ist.

Außerdem stellte Trümper klar, dass die Rabatte des Pharma-Großhandels an die Apotheken die in der Öffentlichkeit genannten Größenordnungen keineswegs erreichten: "Das sind Äußerungen von Menschen, die den Großhandel nicht kennen." Phagro habe dem Bundesgesundheitsministerium nachgewiesen, "dass solche Behauptungen nicht zutreffen". In der Diskussion über das Arzneimittelsparpaket der Regierungskoalition waren Größenordnungen von bis zu 400 Millionen Euro genannt worden.

Trümper wies darauf hin, dass Rabatte des Großhandels an Apotheken nur zu einem geringen Teil dem rezeptpflichtigen GKV-Sortiment zuzuordnen sind. "Der allergrößte Teil der Rabatte, die von Seiten des Pharma-Großhandels an die Apotheken gewährt werden, entfällt auf nicht-verschreibungspflichtige, also OTC- und Freiwahl-Präparate sowie Nicht-Arzneimittel. Wenn wir Rabatt auf Bettflaschen und Zahnbürsten geben, dann ist das für uns ein wichtiges Wettbewerbsinstrument, geht aber nicht zu Lasten der Krankenkassen und geht die GKV nichts an", so Dr. Trümper und weiter: "Im Rezeptbereich sind die Rabatte äußerst gering."

Gleichzeitig hob er hervor, dass man die flächendeckende Arzneimittelversorgung, wie sie der vollversorgende pharmazeutische Großhandel heute garantiere, nachhaltig in Gefahr bringe, wenn das Vergütungsmodell des Großhandels nicht fairer ausgestaltet werde. In Ergänzung zu seinem Vorschlag aus dem Jahr 2009, den Großhandel mit einem prozentualen Höchstzu-

schlag auf den Abgabepreis des pharmazeutischen Herstellers zuzüglich eines Festzuschlags pro ausgelieferter Packung zu vergüten, hat der PHAGRO vor kurzem dem Bundesgesundheitsministerium eine aktuelle Berechnung auf Basis der Absatz- und Umsatzzahlen von 2009 vorgelegt.

Denn der Mischkalkulation auf Basis der bestehenden Arzneimittelpreisverordnung werde immer mehr die Grundlage entzogen, vor allem durch die Zunahme von günstigen Arzneimitteln (u.a. durch Rabattverträge) sowie dem Aufwand, der mit der wachsenden Anzahl von handlingintensiven Präparaten wie kühlkettenpflichtigen Produkten sowie Betäubungsmitteln verbunden sei. Konkrete Angaben zum Phagro-Vorschlag zur Neugestaltung der Großhandelsspanne wollte Trümper nicht machen. Nur so viel: Der Phagro hat dem Bundesgesundheitsminister ein sechsstufiges Modell von Fixzuschlägen vorgeschlagen. Drei Stufen beziehen sich auf handlingintensive Produkte wie Betäubungsmittel, Kühlprodukte bis 8 Grad und bis 20 Grad sowie drei Stufen für das übrige Sortiment. Die Höhe des geforderten Fixzuschlages nannte Trümper nicht. Offenbar orientieren sie sich aber an einem Modell aus dem Jahr 2007, indem ein Fixzuschlag von 93 Cent diskutiert worden war. Je nach Aufwand des Produktes lägen sie "drunter oder drüber", sagte Trümper. Als prozentualen Zuschlag fordert der Phagro drei Prozent.

An der Phagro-Pressekonferenz nahm auch Dr. Peter Thormann, Mitverfasser einer Deloitte-Studie über

den Pharma-Großhandel in Deutschland teil. Sein Zwischenfazit in Bezug auf die Situation und die Zukunftsperspektiven des vollversorgenden Großhandels: "Das in unserer Studie von 2007 gezeichnete Szenario ist weitestgehend eingetroffen. Der vollversorgende Pharma-Großhandel hat seine Hausaufgaben gemacht, zu ihm gibt es weit und breit keine ernsthafte Alternative, wenn die flächendeckende Arzneimittel-Distribution in Deutschland sichergestellt werden soll."

Er appellierte an die politisch Verantwortlichen, den vollversorgenden Großhandel nicht durch weitere Spannenkürzung zu schwächen, da ansonsten die Wettbewerbsvoraussetzungen insbesondere gegenüber den direkt liefernden Herstellern verzerrt würden. Dies würde die Kosten für die Allgemeinheit deutlich steigern. "Dies sage ich nicht als Dienstleister, sondern als Volkswirt und Beobachter des Marktes", so Dr. Thormann.

Auch Dr. Gregor-Konstantin Elbel, ebenfalls Deloitte, betonte die Notwendigkeit einer Modernisierung der Vergütungsstrukturen für den Pharma-Großhandel. Nach seiner Einschätzung machten derzeit drei Trends ein neues, faires und zukunftsfähiges Vergütungsmodell erforderlich: ein Preisrückgang bei Medikamenten zur Grundversorgung, die Problematik der heutigen Rabattverträge zwischen Hersteller und Krankenkasse, die nicht den effektiven Preis von Distribution und Besteuerung berücksichtigen und der von Minister Rösler angekündigte Preisdruck, dem insbesondere innovative Präparate künftig ausge-

setzt sein werden. Im Sinne eines aufwandsgerechten Vergütungsmodells bestehe hier die unbedingte Notwendigkeit zu handeln, da andernfalls die langfristige Versorgungssicherheit der alternden Bevölkerung nicht gewährleistet werden kann, so Dr. Eibel.

© PMG Presse-Monitor GmbH

Pressemitteilung des PHAGRO

Quelle

Pressemitteilung des PHAGRO vom 18.05.2010

The logo for PHAGRO, consisting of the word "PHAGRO" in white, bold, uppercase letters on a blue rectangular background.

PHAGRO erfreut über Aufnahme seines Vorschlags zum Vergütungsmodell in Eckpunktepapier des Gesundheitsministeriums

Verband legt neuen Vorschlag auf Basis der Absatz- und Umsatzzahlen von 2009 vor

Verhaltener Optimismus am Vortag des 6. Pharma-Großhandelstages in Berlin: Auf der Pressekonferenz des PHAGRO | Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels e.V. äußerte sich dessen Vorsitzender, Dr. Thomas Trümper, zufrieden darüber, dass der Vorschlag des Verbandes zur strukturellen Änderung der Vergütung des Pharma-Großhandels in das Eckpunktepapier für neue Strukturen im Arzneimittelmarkt aufgenommen worden ist. Außerdem stellte Trümper klar, dass die Rabatte des Pharma-Großhandels an die Apotheken nur zu einem geringen Teil dem erstattungsfähigen GKV-Sortiment zuzuordnen sind.

"Der allergrößte Teil der Rabatte, die von Seiten des Pharma-Großhandels an die Apotheken gewährt werden, entfällt auf nicht-verschreibungspflichtige, also OTC- und Freiwahl-Präparate sowie Nicht-Arzneimittel. Wenn wir Rabatt auf Bettflaschen und Zahnbürsten geben, dann ist das für uns ein wichtiges Wettbewerbsinstrument, geht aber nicht zu Lasten der Krankenkassen", so Dr. Trümper.

Gleichzeitig hob er hervor, dass man die flächendeckende Arzneimittelversorgung, wie sie der vollversorgende pharmazeutische Großhandel heute garantiere, nachhaltig in Gefahr bringe, wenn das Vergütungsmodell des Großhandels nicht fairer ausgestaltet werde. In Ergänzung zu seinem Vorschlag aus dem

Jahr 2009, den Großhandel mit einem prozentualer Höchstzuschlag auf den Abgabepreis des pharmazeutischen Herstellers zuzüglich eines Festzuschlags pro ausgelieferter Packung zu vergüten, hat der PHAGRO vor kurzem dem Bundesgesundheitsministerium eine aktuelle Berechnung auf Basis der Absatz- und Umsatzzahlen von 2009 vorgelegt. Denn der Mischkalkulation auf Basis der bestehenden Arzneimittelpreisverordnung werde immer mehr die Grundlage entzogen, vor allem durch die Zunahme von günstigen Arzneimitteln (u.a. durch Rabattverträge) sowie dem Aufwand, der mit der wachsenden Anzahl von handlingsintensiven Präparaten wie kühlkettenpflichtigen Produkten sowie Betäubungsmitteln verbunden sei.

An der PHAGRO-Pressekonferenz nahm auch Dr. Peter Thormann, Mitverfasser einer Deloitte-Studie über den Pharma-Großhandel in Deutschland teil. Sein Zwischenfazit in Bezug auf die Situation und die Zukunftsperspektiven des vollversorgenden Großhandels: "Das in unserer Studie von 2007 gezeichnete Szenario ist weitestgehend eingetroffen. Der vollversorgende Pharma-Großhandel hat seine Hausaufgaben gemacht, zu ihm gibt es weit und breit keine ernsthafte Alternative, wenn die flächendeckende Arzneimittel-Distribution in Deutschland sichergestellt werden soll."

Er appellierte an die politisch Verant-

wortlichen, den vollversorgenden Großhandel nicht durch weitere Spannenkürzung zu schwächen, da ansonsten die Wettbewerbsvoraussetzungen insbesondere gegenüber den direkt liefernden Herstellern verzerrt würden. Dies würde die Kosten für die Allgemeinheit deutlich steigern. "Dies sage ich nicht als Dienstleister sondern als Volkswirt und Beobachter des Marktes", so Dr. Thormann.

Auch Dr. Gregor-Konstantin Elbel, ebenfalls Deloitte, betonte die Notwendigkeit einer Modernisierung der Vergütungsstrukturen für den Pharma-Großhandel. Nach seiner Einschätzung machten derzeit drei Trends ein neues, faires und zukunftsfähiges Vergütungsmodell erforderlich: 1. ein Preisrückgang bei Medikamenten zur Grundversorgung; 2. die Problematik der heutigen Rabattverträge zwischen Hersteller und Krankenkasse, die nicht den effektiven Preis von Distribution und Besteuerung berücksichtigen und 3. der von Minister Rösler angekündigte Preisdruck, dem insbesondere innovative Präparate künftig ausgesetzt sein werden. Im Sinne eines aufwandsgerechten Vergütungsmodells bestehe hier die unbedingte Notwendigkeit zu handeln, da anderenfalls die langfristige Versorgungssicherheit der alternden Bevölkerung nicht gewährleistet werden kann, so Dr. Elbel.

Der PHAGRO

Im PHAGRO - Bundesverband des

pharmazeutischen Großhandels e.V. sind alle 13 pharmazeutischen Großhandlungen vertreten, die ein nachfrageorientiertes, herstellernerutrales Vollsortiment führen und die flächendeckende Versorgung der rund 21.500 Apotheken in Deutschland sicherstellen. Die Branche

beschäftigt knapp 17.000 Arbeitnehmer und sorgte im Jahre 2009 für einen Umsatz von 23,9 Mrd. Euro. Der PHAGRO vertritt die Interessen der gesamten Branche gegenüber der Politik, den Marktpartnern und der Öffentlichkeit. Er stellt auch die Mitwirkung des deutschen Großhan-

dels an der europäischen Gesetzgebung über seine Mitgliedschaft im europäischen Verband GIRP sicher. Weitere Informationen senden wir Ihnen auf Anfrage gerne zu.

Pharmagroßhandel

Quelle apotheker adhoc vom 19.05.2010
Autor Patrick Hollstein

apotheker adhoc
Die Branche im Blick

Pharmagroßhandel: Bahr: Großhandelshonorar im Januar

Berlin - Die Vergütung für die Pharmagroßhändler wird möglicherweise schon im Januar umgestellt. Das Bundesgesundheitsministerium (BMG) will noch vor der Sommerpause seinen Gesetzesentwurf für den Arzneimittelmarkt vorlegen, der auch ein Kombihonorar aus Fixbetrag und prozentualem Aufschlag vorsieht. Dies kündigte Staatssekretär Daniel Bahr (FDP) beim Großhandelstag des Branchenverbandes Phagro in Berlin an.

Es habe sogar Überlegungen gegeben, dass Großhandelshonorar schon im aktuellen Sparpaket neu zu regeln. Man wolle aber die Vorschläge von Großhändlern, Apothe-

kern und Herstellern zur konkreten Ausgestaltung in Ruhe prüfen. Nach der parlamentarischen Sommerpause soll das Arzneimittel-Paket des BMG dann konkrete Formen annehmen.

Mit einer leistungsgerechten Vergütung sollen laut Bahr die bestehenden Strukturen im Pharmagroßhandel erhalten werden. Man brauche nicht nur die großen Player, sondern auch den Mittelstand. Bei der Schweinegrippe hätten die Großhändler ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt, so Bahr. In den ersten Wochen und Monaten nach dem Amtswechsel im BMG hatte der Phagro die neue Leitung kontinuier-

lich über die Bestände an Impfstoffen und Grippemitteln auf dem Laufenden gehalten.

Der Deutsche Apothekerverband (DAV) will die Honorarumstellung konstruktiv, aber „mit Argusaugen“ begleiten. Änderungen zu Lasten der Apotheken lehne man strikt ab, so Verbandschef Fritz Becker. Das Gesamtvolumen der Großhandelsmarge müsse erhalten bleiben. Becker glaubt nicht so recht an die Notwendigkeit der Umstellung: Bei einigen Präparaten fehlten dem Großhandel zwar Deckungsbeiträge. Der Belieferungsanspruch habe aber die Mischkalkulation gestärkt.

Pressemitteilung des PHAGRO

Quelle

Pressemitteilung des PHAGRO vom 20.05.2010

The logo for PHAGRO, consisting of the word "PHAGRO" in white, uppercase, sans-serif font on a blue rectangular background.

Pharma-Großhandel für die Gesundheitswirtschaft unverzichtbar

Viel Lob - aber auch Forderungen auf dem 6. Pharma-Großhandelstag / PHAGRO-Chef Trümper zuversichtlich wegen neuer Vergütung

Berlin, 20. Mai 2010 - Vertreter der Gesundheitspolitik, der Pharmaindustrie und der Krankenkassen lobten die Leistungen des Pharma-Großhandels für die Gesundheitsversorgung der Bevölkerung in Deutschland. Im Rahmen des 6. Pharma-Großhandelstages des PHAGRO | Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels diskutierten rund 300 Gäste in Berlin über die aktuelle Situation im Arzneimittelmarkt.

Dabei standen die Bedeutung des Großhandels für das Gesundheitssystem, aber auch die Zukunftsperspektiven der Branche, die einen beispiellosen Rückgang ihrer Handelsmarge in den letzten Jahren zu verkraften hat, im Mittelpunkt des Interesses.

Daniel Bahr, Parlamentarischer Staatssekretär des Bundesministeriums für Gesundheit, hob in seinem Grußwort die besondere Rolle des Großhandels für den gesamten Arzneimittelmarkt hervor. "Bei der schnellen und flächendeckenden Versorgung der Bevölkerung mit dem Schweinegrippe-Impfstoff konnte man sehen, wie wichtig die Leistungen des vollversorgenden, herstellernerutralen Großhandels sind", so Bahr.

Er informierte die Besucher des Großhandelstages darüber, dass zum

01.01.2011 die Neuregelung der Vergütungsstruktur des Pharma-Großhandels vorgesehen ist. Die genaue Ausgestaltung der Zahlen befindet sich noch in der Diskussion. "Sie wird aber die hohe Leistungsfähigkeit des Pharma-Großhandels

berücksichtigen", so Bahr abschließend.

Die Bedeutung des vollversorgenden pharmazeutischen Großhandels für die gesetzlichen Krankenkassen skizzierte der stellvertretende Vorsitzende des Vorstandes der AOK Baden-Württemberg, Dr. Christopher Hermann. Am Beispiel der Rabattverträge erläuterte Dr. Hermann die Bedeutung einer umfassenden und konzertierten Bevorratung von Apotheken mit rabattierten Arzneimitteln. "Dies auf höchstem Niveau sicherzustellen ist eine der Kernleistungen des pharmazeutischen Großhandels", so Dr. Hermann. Dies dürfe bei allen politischen Diskussionen um Kostendämpfung nicht vergessen werden. Für die AOK und sicherlich auch für andere Krankenkassen seien die Leistungen des Pharma-Großhandels eine Grundvoraussetzung bei der Umsetzung von innovativen Sparmaßnahmen im Gesundheitssystem.

Einen Rückblick auf die Entwicklung des Pharma-Großhandels in den letzten drei Jahren unternahm Dr. Peter Thormann und Dr. Katharina Lange, Verfasser einer Deloitte-Studie über den Pharma-Großhandel aus dem Jahre 2007. Ziel der Studie war es, die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells des pharmazeutischen Großhandels unter den sich verändernden Marktbedingungen zu bewerten. Mit Blick auf die heutige Situation sprach Dr. Thormann Erfolge der Branche, jedoch auch noch offene Fragen an: "Die Festbeschreibung des Versorgungsprinzips sowie des Belieferungsan-

spruchs sind fraglos wichtige Meilensteine.

Allerdings gibt es vor allem hinsichtlich der Wettbewerbsvoraussetzungen, insbesondere gegenüber den direkt liefernden Herstellern, noch deutliche Defizite", sagte Dr. Thormann.

Er mahnte daher eine rasche Umsetzung eines Erlösmodells an, das den Großhandel weniger anfällig macht für strukturelle politische Veränderungen. Dies sei nicht zuletzt wichtig, weil anderenfalls die Kosten für die Allgemeinheit deutlich in die Höhe gingen.

Auf großes Interesse stieß auch der Vortrag von Elmar Mand, Professor für Zivil- und Gesundheitsrecht an der Philipps-Universität Marburg.

Er setzte sich mit der Frage auseinander, ob nach der 15. Novelle des Arzneimittelgesetzes nun auch jedem vollversorgenden Großhändler gegenüber jedem Arzneimittelhersteller ein individueller Belieferungsanspruch zusteht. Seiner Einschätzung nach ergibt sich aus dem Gesetz ein unmittelbarer Kontrahierungszwang: "Die Nichtbelieferung einzelner Großhändler stellt eine Behinderung und Diskriminierung gegenüber den belieferten Großhandlungen dar", so Prof. Mand. "Demzufolge kann jeder Großhändler grundsätzlich von allen Herstellern die Lieferung seines inländischen Bedarfs verlangen und notfalls auch gerichtlich einklagen". Es sei vor dem Hintergrund der Direktlieferungen einiger Hersteller an die Apotheken von größter Bedeutung für den Großhandel, dass in diesem Punkt Klarheit herrsche.

Das PHAGRO-Vorstandsmitglied Lothar Jenne widmete sich der Fälschungssicherheit von Arzneimitteln. Beim Vergleich diverser Systeme zur Kontrolle und Nachverfolgung von Medikamenten-Packungen seien hinsichtlich ihrer Leistungsfähigkeit große Unterschiede festzustellen. "Arzneimittel-Sicherheit entsteht nicht dadurch, dass der Weg des gefälschten Arzneimittels nach dem Tod des Patienten aufgeklärt wird, sondern dadurch, dass das eingenommene Arzneimittel sicher ist", erläuterte Jenne. Es gebe heute Ansätze, die zuverlässig und sicher die Einschleusung von Fälschungen in den Handel ausschließen, so Jenne. Sämtliche Marktteilnehmer seien aufgefordert, bei der Einführung von verbindlichen Standards

mitzuhelfen.

Der im Vorfeld des Großhandelstages frisch wiedergewählte PHAGRO-Vorsitzende Dr. Thomas Trümper äußerte sich zufrieden über den Verlauf der Veranstaltung: "Es hat sich deutlich gezeigt, dass der vollversorgende, herstellernerneutrale Großhandel bei allen relevanten Playern im Gesundheitssystem größte Anerkennung genießt. Ich bin zuversichtlich, dass wir damit auch nicht mehr allzu lange auf die rechtliche Absicherung eines fairen Vergütungsmodells warten müssen".

Der PHAGRO

Im PHAGRO | Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels e.V. sind alle 13 pharmazeutischen Großhandlungen vertreten, die ein nachfrageorientiertes, herstellerner-

trales Vollsortiment führen und die flächendeckende Versorgung der rund 21.500 Apotheken in Deutschland sicherstellen. Die Branche beschäftigt knapp 17.000 Arbeitnehmer und sorgte im Jahre 2009 für einen Umsatz von 23,9 Mrd. Euro.

Der PHAGRO vertritt die Interessen der gesamten Branche gegenüber der Politik, den Marktpartnern und der Öffentlichkeit. Er stellt auch die Mitwirkung des deutschen Großhandels an der europäischen Gesetzgebung über seine Mitgliedschaft im europäischen Verband GIRP sicher. Weitere Informationen senden wir Ihnen auf Anfrage gerne zu.
6.162 Zeichen - Beleg erbeten

Großhandel: Neuregelung der Vergütung 2011

Zum 1. Januar 2011 soll die Vergütungsstruktur des Pharmagroßhandels neu geregelt werden. Dies kündigte Daniel Bahr, Parlamentarischer Staatssekretär des Bundesministeriums für Gesundheit, beim 6. Pharmagroßhandels-Tag in Berlin an. Die genaue Ausgestaltung der Zahlen befindet sich noch in der Diskussion. «Sie wird aber die hohe Leistungsfähigkeit des Pharmagroßhandels berücksichtigen», so Bahr laut Pressemitteilung des Bundesverbands des pharmazeutischen Großhandels (Phagro). Während der Tagung äußerten sich verschiedene Experten zur Zukunft der Branche. Der wiedergewählte Phagro-Vorstand Dr. Thomas Trümper wertete die Veranstaltung als Erfolg: «Es hat sich deutlich gezeigt, dass der vollversorgende, herstellernerneutrale

Großhandel bei allen relevanten Playern im Gesundheitssystem größte Anerkennung genießt. Ich bin zuversichtlich, dass wir damit auch nicht mehr allzu lange auf die rechtliche Absicherung eines fairen Vergütungsmodells warten müssen.»

«Die Festschreibung des Versorgungsprinzips sowie des Belieferungsanspruchs sind fraglos wichtige Meilensteine», sagte Dr. Peter Thormann, Mitverfasser einer Studie über den Pharmagroßhandel. «Allerdings gibt es vor allem hinsichtlich der Wettbewerbsvoraussetzungen, insbesondere gegenüber den direkt liefernden Herstellern, noch deutliche Defizite.» Er mahnte daher eine rasche Umsetzung eines Erlösmodells an, das den Großhandel weniger anfällig macht für struk-

turelle politische Veränderungen. «Die Nichtbelieferung einzelner Großhändler stellt eine Behinderung und Diskriminierung gegenüber den belieferten Großhandlungen dar», so Jura-Professor Elmar Mand von der Universität Marburg. «Demzufolge kann jeder Großhändler grundsätzlich von allen Herstellern die Lieferung seines inländischen Bedarfs verlangen und notfalls auch gerichtlich einklagen.» Für die AOK und sicherlich auch für andere Krankenkassen seien die Leistungen des Pharmagroßhandels eine Grundvoraussetzung bei der Umsetzung von innovativen Sparmaßnahmen im Gesundheitssystem, sagte Dr. Christopher Hermann, verantwortlich für die Rabattverträge der AOK. (db)

Großhandel

Neuer Vorschlag zur Vergütung

Von Martina Janning, Berlin / Der Pharmagroßhandel beklagt schon länger, dass er nicht mehr auf seine Kosten kommt. Neben einer Umstellung seiner Vergütung auf einen Fixbetrag und einen prozentualen Anteil schlägt sein Bundesverband nun zusätzlich ein Preisstufenmodell vor.

Der Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels (Phagro) hat dem Bundesgesundheitsministerium einen neuen Vorschlag für die Vergütung des Pharmagroßhandels unterbreitet. Demnach soll es nicht nur fixe und variable Anteile geben, berichtete Phagro-Chef Dr. Thomas Trümper im Vorfeld des sechsten Pharma-Großhandelstags in Berlin. Der Festbetrag soll zudem unterschiedlich hoch ausfallen - für Arzneimittel, die eine besondere Behandlung benötigen und daher Mehrkosten verursachen, ist mehr vorgesehen.

Das betrifft Trümper zufolge zum Beispiel Betäubungsmittel, Kühlkettenprodukte und Kühlware. Insgesamt habe der Phagro sechs Preisstufen entwickelt, sagte er. Zu Einzelheiten wollte Trümper sich mit Verweis auf laufende Gespräche nicht äußern. Die Phagro-Forderung

nach einer neuen Vergütung findet sich bereits in den Eckpunkten zum Arzneimittelmarkt wieder, die das Kabinett Ende April verabschiedete. Sie enthalten die Aussage, dass der Großhandelszuschlag auf einen preisunabhängigen Fixzuschlag und einen prozentualen Zuschlag umgestellt wird. Funktionsrabatte an Apotheken sollen dabei berücksichtigt werden, heißt es weiter.

Rabatte auf Bettflaschen

Zum Thema Rabatte und Diskussionen um eine Kürzung der Handelsspanne betonte Trümper, dass Preisnachlässe an Apotheken nur zu einem geringen Teil dem Sortiment der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) zuzuordnen seien. Das Gros der Abschläge betreffe OTC- und Freiwahl-Präparate sowie Nicht-Arzneimittel. »Wenn wir Rabatt auf Bettflaschen und Zahnbürsten geben, dann ist das für uns ein wich-

tiges Wettbewerbsinstrument, geht aber nicht zulasten der Krankenkassen«, sagte Trümper. Er unterstrich die Bedeutung des pharmazeutischen Großhandels für eine flächendeckende Arzneimittelversorgung. Eine faire Vergütung müsse dafür sorgen, den Status quo zu erhalten. Der derzeitigen Mischkalkulation werde durch die Zunahme günstiger Arzneimitteln zusehends die Basis entzogen.

Das bestätigte Dr. Gregor-Konstantin Elbel von der Unternehmensberatung Deloitte. Drei Trends erforderten ein neues Vergütungsmodell: ein Preisrückgang bei Medikamenten zur Grundversorgung, Rabattverträge zwischen Herstellern und Krankenkasse und der Preisdruck durch die geplante Kosten-Nutzen-Bewertungen bei innovativen Präparaten. /



Dr. Thomas Trümper, Foto: PZ/Zillmer

Großhandel: Phagro: Apothekenrabatte im Rezeptbereich nur "äußerst gering"

Berlin - Der Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels e.V. (Phagro) erwartet von Bundesgesundheitsminister Philipp Rösler (FDP) im Rahmen des Arzneimittelsparpaketes eine Stabilisierung der Großhandelsspanne. Zufrieden äußerte sich Phagro-Vorsitzender, Dr. Thomas Trümper, zum Auftakt des 6. Großhandelstages in Berlin darüber, dass der Vorschlag des Verbandes zur strukturellen Änderung der Vergütung des Pharma-Großhandels in das Eckpunktepapier für neue Strukturen im Arzneimittelmarkt aufgenommen worden ist.

Außerdem stellte Trümper klar, dass die Rabatte des Pharma-Großhandels an die Apotheken die in der Öffentlichkeit genannten Größenordnungen keineswegs erreichten: "Das sind Äußerungen von Menschen, die den Großhandel nicht kennen." Phagro habe dem Bundesgesundheitsministerium nachgewiesen, "dass solche Behauptungen nicht zutreffen". In der Diskussion über das Arzneimittelsparpaket der Regierungskoalition waren Größenordnungen von bis zu 400 Millionen Euro genannt worden.

Trümper wies darauf hin, dass Rabatte des Großhandels an Apotheken nur zu einem geringen Teil dem rezeptpflichtigen GKV-Sortiment zuzuordnen sind. "Der allergrößte Teil der Rabatte, die von Seiten des Pharma-Großhandels an die Apotheken gewährt werden, entfällt auf nicht-verschreibungspflichtige, also OTC- und Freiwahl-Präparate sowie Nicht-Arzneimittel. Wenn wir Rabatt auf Bettflaschen und Zahnbürsten geben, dann ist das für uns ein wichtiges Wettbewerbsinstrument, geht aber nicht zu Lasten der Krankenkassen und geht die GKV nichts an", so Dr. Trümper und weiter: "Im Rezeptbereich sind die Rabatte äußerst gering."

Gleichzeitig hob er hervor, dass man die flächendeckende Arzneimittelversorgung, wie sie der vollversorgende pharmazeutische Großhandel heute garantiere, nachhaltig in Gefahr bringe, wenn das Vergütungsmodell des Großhandels nicht fairer ausgestaltet werde. In Ergänzung zu seinem Vorschlag aus dem Jahr 2009, den Großhandel mit einem prozentualen Höchstzu-

schlag auf den Abgabepreis des pharmazeutischen Herstellers zuzüglich eines Festzuschlags pro ausgelieferter Packung zu vergüten, hat der PHAGRO vor kurzem dem Bundesgesundheitsministerium eine aktuelle Berechnung auf Basis der Absatz- und Umsatzzahlen von 2009 vorgelegt.

Denn der Mischkalkulation auf Basis der bestehenden Arzneimittelpreisverordnung werde immer mehr die Grundlage entzogen, vor allem durch die Zunahme von günstigen Arzneimitteln (u.a. durch Rabattverträge) sowie dem Aufwand, der mit der wachsenden Anzahl von handlingintensiven Präparaten wie kühlpflichtigen Produkten sowie Betäubungsmitteln verbunden sei. Konkrete Angaben zum Phagro-Vorschlag zur Neugestaltung der Großhandelsspanne wollte Trümper nicht machen. Nur so viel: Der Phagro hat dem Bundesgesundheitsminister ein sechsstufiges Modell von Fixzuschlägen vorgeschlagen. Drei Stufen beziehen sich auf handlingintensive Produkte wie Betäubungsmittel, Kühlprodukte bis 8 Grad und bis 20 Grad sowie drei Stufen für das übrige Sortiment. Die Höhe des geforderten Fixzuschlages nannte Trümper nicht. Offenbar orientieren sie sich aber an einem Modell aus dem Jahr 2007, indem ein Fixzuschlag von 93 Cent diskutiert worden war. Je nach Aufwand des Produktes lägen sie "drunter oder drüber", sagte Trümper. Als prozentualen Zuschlag fordert der Phagro drei Prozent.

An der Phagro-Pressekonferenz nahm auch Dr. Peter Thormann, Mitverfasser einer Deloitte-Studie über

den Pharma-Großhandel in Deutschland teil. Sein Zwischenfazit in Bezug auf die Situation und die Zukunftsperspektiven des vollversorgenden Großhandels: "Das in unserer Studie von 2007 gezeichnete Szenario ist weitestgehend eingetroffen. Der vollversorgende Pharma-Großhandel hat seine Hausaufgaben gemacht, zu ihm gibt es weit und breit keine ernsthafte Alternative, wenn die flächendeckende Arzneimittel-Distribution in Deutschland sichergestellt werden soll."

Er appellierte an die politisch Verantwortlichen, den vollversorgenden Großhandel nicht durch weitere Spannenkürzung zu schwächen, da ansonsten die Wettbewerbsvoraussetzungen insbesondere gegenüber den direkt liefernden Herstellern verzerrt würden. Dies würde die Kosten für die Allgemeinheit deutlich steigern. "Dies sage ich nicht als Dienstleister, sondern als Volkswirt und Beobachter des Marktes", so Dr. Thormann.

Auch Dr. Gregor-Konstantin Elbel, ebenfalls Deloitte, betonte die Notwendigkeit einer Modernisierung der Vergütungsstrukturen für den Pharma-Großhandel. Nach seiner Einschätzung machten derzeit drei Trends ein neues, faires und zukunftsfähiges Vergütungsmodell erforderlich: ein Preisrückgang bei Medikamenten zur Grundversorgung, die Problematik der heutigen Rabattverträge zwischen Hersteller und Krankenkasse, die nicht den effektiven Preis von Distribution und Besteuerung berücksichtigen und der von Minister Rösler angekündigte Preisdruck, dem insbesondere innovative Präparate künftig ausge-

setzt sein werden. Im Sinne eines aufwandsgerechten Vergütungsmodells bestehe hier die unbedingte Notwendigkeit zu handeln, da andernfalls die langfristige Versorgungssicherheit der alternden Bevölkerung nicht gewährleistet werden kann, so Dr. Eibel.

© PMG Presse-Monitor GmbH

Großhandel: Neue Vergütungsstruktur kommt im November

21.05.2010. Im Rahmen des 6. Pharma-Großhandelstages des Phagro Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels diskutierten die Teilnehmer in Berlin über die aktuelle Situation im Arzneimittelmarkt. Dabei standen die Bedeutung des Großhandels für das Gesundheitssystem, aber auch die Zukunftsperspektiven der Branche, die einen beispiellosen Rückgang ihrer Handelsmarge in den letzten Jahren zu verkraften hat, im Mittelpunkt des Interesses.

Der wiedergewählte Vorstandsvorsitzende Dr. Thomas Trümper zeigt sich zufrieden darüber, dass der Vorschlag des Verbandes zur strukturellen Änderung der Vergütung des Pharma-Großhandels in das Eckpunktepapier für neue Strukturen im Arzneimittelmarkt aufgenommen worden ist. Außerdem stellte Trümper klar, dass die Rabatte des Pharma-Großhandels an die Apotheken nur zu einem geringen Teil dem erstattungsfähigen GKV-Sortiment zuzuordnen sind. "Der allergrößte Teil der Rabatte, die von Seiten des Pharma-Großhandels an die Apotheken gewährt werden, entfällt auf nicht-verschreibungspflichtige, also OTC- und Freiwahl-Präparate sowie Nicht-Arzneimittel. Wenn wir Rabatt auf Bettflaschen und Zahnbürsten geben, dann ist das für uns ein wichtiges Wettbewerbsinstrument, geht aber nicht zu Lasten der Krankenkassen", so Dr. Trümper. Gleichzeitig hob er hervor, dass man die flächendeckende Arzneimittelversorgung, wie sie der vollversorgende pharmazeutische Großhandel heute garantiere, nachhaltig in Gefahr bringe, wenn das Vergütungsmodell des Großhandels nicht fairer ausgestaltet werde. In Ergän-

zung zu seinem Vorschlag aus dem Jahr 2009, den Großhandel mit einem prozentualer Höchstzuschlag auf den Abgabepreis des pharmazeutischen Herstellers zuzüglich eines Festzuschlags pro ausgelieferter Packung zu vergüten, hat der Phagro vor kurzem dem Bundesgesundheitsministerium eine aktuelle Berechnung auf Basis der Absatz- und Umsatzzahlen von 2009 vorgelegt. Denn der Mischkalkulation auf Basis der bestehenden Arzneimittelpreisverordnung werde immer mehr die Grundlage entzogen, vor allem durch die Zunahme von günstigen Arzneimitteln (unter anderem durch Rabattverträge) sowie dem Aufwand, der mit der wachsenden Anzahl von handlingsintensiven Präparaten wie kühlkettenpflichtigen Produkten sowie Betäubungsmitteln verbunden sei.

Daniel Bahr, Parlamentarischer Staatssekretär des Bundesministeriums für Gesundheit informierte darüber, dass zum 01.01.2011 die Neuregelung der Vergütungsstruktur des Pharmagroßhandels vorgesehen ist. Allerdings befinde sich die genaue Ausgestaltung der Zahlen noch in der Diskussion. "Sie wird aber die hohe Leistungsfähigkeit des Phar-

magroßhandels berücksichtigen", versprach Bahr.

Mit der Frage, ob nach der 15. Novelle des Arzneimittelgesetzes nun auch jedem vollversorgenden Großhändler gegenüber jedem Arzneimittelhersteller ein individueller Belieferungsanspruch zusteht, beschäftigte sich Elmar Mand, Professor für Zivil- und Gesundheitsrecht an der Philipps-Universität Marburg. Seiner Einschätzung nach ergibt sich aus dem Gesetz ein unmittelbarer Kontrahierungszwang: "Die Nichtbelieferung einzelner Großhändler stellt eine Behinderung und Diskriminierung gegenüber den belieferten Großhandlungen dar", so Prof. Mand. "Demzufolge kann jeder Großhändler grundsätzlich von allen Herstellern die Lieferung seines inländischen Bedarfs verlangen und notfalls auch gerichtlich einklagen". Es sei vor dem Hintergrund der Direktlieferungen einiger Hersteller an die Apotheken von größter Bedeutung für den Großhandel, dass in diesem Punkt Klarheit herrsche.

www.phagro.de

Geschätzter Großhandel

Beim Phagro-Großhandelstag gibt es viel Zuspruch

Berlin (ks). Der vollsortierte pharmazeutische Großhandel wird von seinen Partnern - Industrie, Apotheken und Krankenkassen - sowie der Politik hoch geschätzt. Dies wurde auch beim Großhandelstag deutlich, zu dem der Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels (Phagro) am 19. Mai in Berlin geladen hatte. Rund 300 Gäste kamen und befassten sich mit Themen rund um den Arzneimittelmarkt.

Daniel Bahr (FDP), Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesgesundheitsministerium, hob die besondere Rolle des Großhandels für den gesamten Arzneimittelmarkt hervor. "Bei der schnellen und flächendeckenden Versorgung der Bevölkerung mit dem Schweinegrippe-Impfstoff konnte man sehen, wie wichtig die Leistungen des vollversorgenden, herstellerneutralen Großhandels sind", so Bahr. Er bekräftigte, dass die Koalition beabsichtige, zum 1. Januar 2011 die Vergütungsstruktur umzustellen. Die genaue Ausgestaltung der Zahlen befinde sich noch in der Diskussion. "Sie wird aber die hohe Leistungsfähigkeit des Pharmagroßhandels berücksichtigen", versicherte Bahr.

Hilfe bei Rabattverträgen

Welche Bedeutung der Großhandel für die gesetzlichen Kassen hat, erläuterte der Vize-Vorstandsvorsitzende der AOK Baden-Württemberg, Dr. Christopher Hermann, am Beispiel der Rabattverträge: Gerade hier sei eine umfassende und konzentrierte Bevorratung von Apotheken mit Rabatt-Arzneimitteln - insbesondere zu Vertragsbeginn - unverzichtbar. Um dies sicherzustellen brauche man einen funktionstüchtigen

Großhandel mit bestmöglicher Logistik, so Hermann. Angesichts des geringen Anteils der Grossisten in der Wertschöpfungskette sieht auch er Handlungsbedarf bei der Honorierung. Funktionsrabatte für Apotheken hält Hermann für unnötig. Bei der Vergütungsumstellung stecke jedoch "der Teufel im Detail". Nun komme es auf die konkrete Ausgestaltung an.

Hermann nutzte seine Redezeit zudem erneut dazu, die AOK-Rabattverträge zu preisen. Keinesfalls seien sie eine Bedrohung für den Pharma-Mittelstand: Die Umsetzungsquote liege bei rund 60%, dies zeige, dass auch die Nicht-Vertragspartner weiterhin ihren Anteil hätten. Dass die Regierung nun bei den Rabattverträgen Hand anlegen will, kann Hermann nicht verstehen. Es sei kontraproduktiv, auch das Kartellrecht zur Anwendung kommen zu lassen, wenn schon das Vergaberecht gelte und faire und transparente Ausschreibungen sicherstelle. Auch die beabsichtigte Mehrkostenregelung lehnt die AOK ab.

Belieferungsanspruch

Auch das Recht kam nicht zu kurz: Prof. Elmar Mand von der Universität Marburg, setzte sich mit der

Frage auseinander, ob nach der 15. AMG-Novelle jedem vollversorgenden Großhändler gegenüber jedem Hersteller ein individueller Belieferungsanspruch zusteht. Seiner Einschätzung nach ergibt sich aus dem Gesetz ein unmittelbarer Kontrahierungszwang: "Die Nichtbelieferung einzelner Großhändler stellt eine Behinderung und Diskriminierung gegenüber den belieferten Großhandlungen dar", so Mand. Demzufolge könne jeder Großhändler grundsätzlich von allen Herstellern die Lieferung seines inländischen Bedarfs verlangen und notfalls auch gerichtlich einklagen. Der Phagro-Vorsitzende Dr. Thomas Trümper äußerte sich abschließend zufrieden: "Es hat sich deutlich gezeigt, dass der vollversorgende, herstellerneutrale Großhandel bei allen relevanten Playern im Gesundheitssystem größte Anerkennung genießt". Er zeigte sich zuversichtlich, dass die rechtliche Absicherung eines fairen Vergütungsmodells bald komme. Dabei, so Trümper, gehe es nicht darum, dass der Großhandel mehr Geld wolle. Es müsse aber sichergestellt sein, "dass uns weitere Veränderungen nicht noch mehr schröpfen".

PHAGRO

| | |
|-------------|---|
| Quelle | PZ Pharmazeutische Zeitung vom 27.05.2010 |
| Seite | 34 |
| Jahrgang | 2010 |
| Nummer | 21 |
| Quellrubrik | WIRTSCHAFT-UND-HANDEL |



Großhandel

Neue Vergütung soll im Januar kommen

Von Martina Janning, Berlin / Die Vergütung für den Pharmagroßhandel soll sich ändern. Die Preisentwicklungen im Arzneimittelmarkt brächten ihre Mischkalkulation ins Wanken, argumentiert die Branche. Beim sechsten Großhandelstag kündigte Staatssekretär Daniel Bahr (FDP) eine Neuregelung der Großhandelszuschläge zum Jahreswechsel an.

Daniel Bahr hatte zwar einen blauen Heftordner mitgebracht, ein blaues Wunder enthielt der aber nicht. Das tiefe Blau stand eher für die entspannende Wirkung, die der Farbe nachgesagt wird. Die Koalition wolle eine neue Vergütung des Pharmagroßhandels nicht kurzfristig, sondern in Ruhe im Rahmen des Arzneimittel-Sparpakets zum 1. Januar 2011 regeln, sagte der Staatssekretär im Bundesgesundheitsministerium (BMG) beim Großhandelstag des Bundesverbands des pharmazeutischen Großhandels (Phagro) vorige Woche in Berlin. Bahr kündigte vor der Sommerpause einen konkreten Gesetzentwurf an.

Bewährte Strukturen im Großhandel

»Wir sehen die Probleme der Vergütung im Großhandel«, sagte der FDP-Politiker und verwies auf die fallenden Preise im Generikamarkt. Eine leistungsgerechte Vergütung solle die bestehenden Strukturen im Pharmagroßhandel erhalten, betonte Bahr. Diese hätten sich bei der Schweinegrippe bewährt. Dass Impfstoffe innerhalb kürzester Zeit verfügbar waren, sei auch ein Verdienst der Großhändler gewesen. Das Kabinett hat im aktuellen Eckpunktepapier zum Arzneimittelmarkt bereits festgehalten, dass der Großhandelszuschlag auf einen preisunabhängigen Fixzuschlag und einen prozentualen Zuschlag umgestellt werden soll und ist damit einer Phagro-Forderung gefolgt.

Inzwischen hat der Phagro noch einmal nachgelegt und Preisstufen für den Fixzuschlag vorgeschlagen

(siehe PZ 20/2010, Seite 36). Der Vertrieb von Arzneimitteln, die besonders behandelt werden müssen - wie Betäubungsmittel oder Kühlkettenprodukte - soll besser entgolten werden, um die erhöhten Kosten auszugleichen.

Fritz Becker, Vorsitzender des Deutschen Apothekerverbandes (DAV), stellte bei der Tagung heraus, dass Änderungen beim Großhandelszuschlag keinesfalls zum Nachteil von Apotheken ausfallen dürften. »Apotheker dürfen finanziell nicht belastet werden«, sagte er und kündigte an, die Umstellung »mit Argusaugen« zu beobachten. Becker legte dar, was Apotheken von einer Arzneimittel-Distribution erwarten. Vor allem müssten alle zugelassenen Arzneimittel zeitnah und mehrmals täglich geliefert werden. Das sei auch wichtig, um die gewünschten Einsparungen durch Rabattverträge erreichen zu können.

Der DAV-Vorsitzende forderte vom Großhandel ein klares Bekenntnis zur inhabergeführten Apotheke und verwies auf die Unterstützung der Apothekerschaft bei der gesetzlichen Festschreibung des Belieferungsanspruchs des Großhandels durch Pharmafirmen. Der dadurch erreichte Rückgang der Direktlieferungen habe die Situation der Pharmagroßhändler entspannt. Becker lud den Großhandel abschließend ein, sich an einem Modellprojekt von DAV und ABDA - Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände zur Identifizierung von gefälschten Arzneimitteln zu beteiligen.

Andreas Wiegand vom Vorstand des

Verbandes der forschenden Arzneimittelhersteller (VFA) lobte zwar das gute Verhältnis zwischen Pharmaindustrie und Großhandel, kritisierte aber den Belieferungsanspruch. »Für uns entsteht gute Partnerschaft auf der Basis der Freiwilligkeit. Deswegen halten wir einen gesetzlichen Belieferungsanspruch des Großhandels für vollkommen überflüssig.« Es sollte den Herstellern überlassen bleiben, welchen Vertriebsweg sie für ihre Arzneimittel wählen, erklärte er.

Dr. Christopher Hermann, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der AOK Baden-Württemberg, würdigte die Rolle des pharmazeutischen Großhandels für die Arzneimittelversorgung. Bei den Rabattverträgen zwischen Kassen und Herstellern zeige sich, wie unverzichtbar eine umfassende Bevorratung von Apotheken mit den betroffenen Arzneimitteln sei. Hermann mahnte aber Augenmaß bei der Änderung des Großhandelszuschlags an. /

Trümper bleibt Phagro-Chef
Die Mitglieder des Bundesverbands des pharmazeutischen Großhandels (Phagro) haben Dr. Thomas Trümper als Vorsitzenden für zwei weitere Jahre bestätigt. Trümper ist gleichzeitig Vorstandsvorsitzender der Anzag. Als neuer Stellvertreter steht ihm der Wirtschaftswissenschaftler Ralph D. Schüller zur Seite, der bereits seit 2006 im Phagro-Vorstand ist. Er ist zugleich geschäftsführender Gesellschafter von Ebert und Jacobi. Der bisherige Amtsinha-

ber, Ullrich von der Linde, schied aus dem Vorstand aus. Die Mitgliederversammlung der 13 deutschen Pharmagroßhändler beschloss zudem, ihren Verbandssitz von Frankfurt am Main nach Berlin zu verlegen.

© PMG Presse-Monitor GmbH

Pharmagroßhandel: Vorstand neugewählt

Der Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels (Phagro) hat in einer Mitgliederversammlung Dr. Thomas Trümper als Vorsitzenden in seinem Amt bestätigt. Trümper ist gleichzeitig Vorsitzender der Anzag. Als neuer Stellvertreter steht ihm der Wirtschaftswissenschaftler Ralph D. Schüller zur Seite, der bereits seit 2006 im Phagro-Vor-

stand vertreten ist. Er ist zugleich geschäftsführender Gesellschafter von Ebert und Jacobi. Der bisherige Amtsinhaber, Ullrich von der Linde, schied aus dem Vorstand aus. Mit seinem neugewählten Vorstand will der Phagro in naher Zukunft die strukturelle Anpassung der Großhandelsspanne und damit eine ausgewogene Vergütungsregelung für

die Branche erreichen, heißt es in einer Pressemitteilung des Phagro. Zudem beschloss die Mitgliederversammlung der 13 deutschen Pharmagroßhändler, ihren Verbandssitz von Frankfurt am Main nach Berlin zu verlegen. (db)

Großhandel: Trümper als Phagro-Chef bestätigt

Berlin - Anzag-Chef Dr. Thomas Trümper bleibt Vorsitzender des Bundesverbandes des pharmazeutischen Großhandels (Phagro). Er wurde auf der Mitgliederversammlung für zwei weitere Jahre im Amt bestätigt. Trümper steht dem Verband bereits seit 2006 vor. Als neuer Stellvertreter wurde Ralph

-D. Schüller, seit über 20 Jahren geschäftsführender Gesellschafter von Ebert+Jacobi in Würzburg, gewählt. Ulrich von der Linde scheidet nach zwölf Jahren aus dem Phagro-Vorstand aus. Der private Großhändler von der Linde wurde im vergangenen Jahr von der Sanacorp übernommen.

Der Verband kündigte an, seinen Sitz von Frankfurt nach Berlin zu verlagern. Mit seinem neu gewählten Vorstand will der Phagro weiterhin für die strukturelle Anpassung der Großhandelsspanne kämpfen. Im Verband sind 13 Vollsortimenter vertreten.

Phagro: Dr. Thomas Trümper für weitere zwei Jahre im Vorsitz bestätigt

Berlin - Die Phagro-Mitgliederversammlung hat Dr. Thomas Trümper für weitere zwei Jahre zum Vorsitzenden des Großhandelsverbandes gewählt. Dr. Trümper, im Hauptberuf Vorstandsvorsitzender der Andreae-Noris Zahn AG, steht dem Verband bereits seit 2006 vor.

Als neuer Stellvertreter wurde Ralph -D. Schüller, seit über 20 Jahren geschäftsführender Gesellschafter von Ebert + Jacobi in Würzburg, gewählt. Der studierte Wirtschaftswissenschaftler gehört dem Vorstand des Phagro bereits seit 2006 an.

Mit seinem neu gewählten Vorstand will der Phagro in naher Zukunft die strukturelle Anpassung der Großhandelsspanne, und damit eine aus-

gewogene Vergütungsregelung für die Branche erreichen. Der Verband hat Bundesgesundheitsminister Philipp Rösler (FDP) dazu bereits Vorschläge für ein sechsstufiges Modell aus Fixzuschlägen plus einen dreiprozentigen, variablen Aufschlag unterbreitet.

Dr. Trümper bedankte sich bei seinem langjährigen Stellvertreter Ulrich von der Linde, der aus dem Phagro-Vorstand ausscheidet. Der Pharmazeut und frühere Mitinhaber des traditionsreichen regionalen Pharmagroßhandels v. d. Linde-Arzneimittel GmbH mit Sitz in Düsseldorf war 12 Jahre lang aktives Mitglied des Phagro-Vorstandes, seit 2002 dessen stellvertretender Vorsitzender. Das Unternehmen v. d.

Linde-Arzneimittel GmbH wurde im vergangenen Jahr von der Sanacorp Pharmahandel GmbH übernommen. Auf seiner Mitgliederversammlung beschloss der Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels außerdem den Umzug des Verbandssitzes von Frankfurt nach Berlin. Die Mitgliederversammlung fand unmittelbar vor Beginn des 6. Pharma-Großhandelstages statt, zu dem sich in Berlin Vertreter aus Apotheken, Pharma-Wirtschaft, Krankenkassen und Politik zum Austausch über die aktuelle Situation im Arzneimittelmarkt treffen.

Phagro mit neuem Stellvertreter und Büro in Berlin

Frankfurt/Main. Der Anzag-Chef Dr. Thomas Trümper bleibt Vorsitzender des Bundesverbandes des pharmazeutischen Großhandels (Phagro). Er wurde auf der Mitgliederversammlung des Branchenverbandes für zwei weitere Jahre im Amt bestätigt. Trümper steht dem Phagro bereits seit 2006 vor. Zum neuen Stellvertreter wurde Ralph-D. Schül-

ler gewählt, seit mehr als 20 Jahren geschäftsführender Gesellschafter von Ebert+Jacobi in Würzburg. Er löst Ulrich von der Linde ab, den früheren Mitinhaber des regionalen Pharmagroßhandels v.d.Linde-Arzneimittel (Düsseldorf). Das Unternehmen wurde im vergangenen Jahr von Sanacorp übernommen. Von der Linde hatte das Amt des stellver-

tretenden Vorsitzenden seit 2002 inne und war insgesamt zwölf Jahren im Phagro-Vorstand tätig.

In der Mitgliederversammlung des Phagro wurde außerdem beschlossen, den Verbandssitz von Frankfurt in die Bundeshauptstadt zu verlegen. (ck)

Dr. Thomas Trümper weiterhin Vorsitzender von Phagro

Dr. Thomas Trümper, Chef von Anzag und Vorsitzender des Bundesverbandes des pharmazeutischen Großhandels bleibt in seinem Amt, das er seit 2006 inne hat. Sein neuer Stellvertreter wurde Ralph-D. Schüller (Geschäftsführer von Ebert+Jacobi). Dafür verließ Ulrich von der Linde (privater Großhändler, 2009 von Sanacorp übernommen) den Vorstand nach zwölf Jahren. Zugleich mit diesen Ankündigungen gab Phagro die Verlegung des Firmensitzes von Frankfurt nach Berlin bekannt. Der Verband, in dem 13 Vollsortimenter vertreten sind, kämpft auch zukünftig für eine strukturelle Anpassung der Großhandels-spanne.

Personalie

Dr. Thomas Trümper bleibt für weitere zwei Jahre in seinem Amt als Vorsitzender des Bundesverbandes des pharmazeutischen Großhandels (PHAGRO). Der Vorstandsvorsitzende der Andreae-Noris Zahn AG steht dem Verband bereits seit 2006 vor. Als neuer Stellvertreter wurde Ralph-D. Schüller, geschäftsführender Gesellschafter von Ebert+Jacobi in Würzburg, gewählt. Trümpers langjähriger Stellvertreter Ulrich von der Linde verlässt den PHAGRO-Vorstand.

Trümper im Phagro-Vorsitz bestätigt

Großhandelsverband zieht nach Berlin um

BERLIN (Ik). Die Phagro-Mitgliederversammlung hat Dr. Thomas Trümper für weitere zwei Jahre zum Vorsitzenden des Großhandelsverbandes gewählt. Dr. Trümper, im Hauptberuf Vorstandsvorsitzender der Andreae-Noris Zahn AG, steht dem Verband bereits seit 2006 vor.

Als neuer Stellvertreter wurde Ralph -D. Schüller, seit über 20 Jahren geschäftsführender Gesellschafter von Ebert+Jacobi in Würzburg, gewählt. Der studierte Wirtschaftswissenschaftler gehört dem Vorstand des Phagro bereits seit 2006 an.

Mit seinem neu gewählten Vorstand will der Phagro in naher Zukunft die strukturelle Anpassung der Großhandelsspanne und damit eine ausgewogene Vergütungsregelung für die Branche erreichen. Der Verband hat Bundesgesundheitsminister Philipp Rösler (FDP) dazu bereits Vorschläge für ein sechsstufiges Modell

aus Fixzuschlägen plus einem dreiprozentigen, variablen Aufschlag unterbreitet.

Dr. Trümper bedankte sich bei seinem langjährigen Stellvertreter Ulrich von der Linde, der aus dem Phagro-Vorstand ausscheidet. Der Pharmazeut und frühere Mitinhaber des traditionsreichen regionalen Pharmagroßhandels v.d. Linde-Arzneimittel GmbH mit Sitz in Düsseldorf war zwölf Jahre lang aktives Mitglied des Phagro-Vorstandes, seit 2002 dessen stellvertretender Vorsitzender. Das Unternehmen v.d. Linde-Arzneimittel GmbH wurde im vergangenen Jahr von der Sanacorp

Pharmahandel GmbH übernommen. Auf seiner Mitgliederversammlung beschloss der Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels außerdem den Umzug des Verbandssitzes von Frankfurt nach Berlin. Die Mitgliederversammlung fand am 18. Mai statt, unmittelbar vor Beginn des 6. Pharma-Großhandeltages, zu dem sich in Berlin Vertreter aus Apotheken, Pharma-Wirtschaft, Krankenkassen und Politik zum Austausch über die aktuelle Situation im Arzneimittelmarkt trafen.

PHAGRO

Quelle markt intern vom 26.05.2010

Phagro-Mitgliederversammlung

Dr. Thomas Trümper wurde als Vorsitzender des Bundesverbandes des pharmazeutischen Großhandels bestätigt, zum neuen Stellvertreter wurde Ralph-D. Schüller (Ebert + Jacobi/Würzburg) als Nachfolger von Ulrich von der Linde gewählt

© PMG Presse-Monitor GmbH

Neuordnung der Großhandelsvergütung erhitzt die Gemüter

Kaum ist die Freude den sofortigen des bei den Apothekenabschlägen verklungen, deuten sich neue Probleme an. Die Neuordnung der Großhandelsvergütung könnte voll zu Lasten der Apotheken gehen.

Der Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels (PHAGRO) ist endgültig im politischen Berlin angekommen. Beim 6. Großhandelstag am 19. Mai waren alle vertreten, die im Arzneimittelbereich das Sagen haben. Der Parlamentarische Staatssekretär im Bundesgesundheitsministerium, Daniel Bahr (FDP), kam als Vertreter der Politik. Und hatte zunächst Freundlichkeiten im Gepäck: Ohne den pharmazeutischen Großhandel wäre das Handling bei der Schweinegrippe unmöglich gewesen, attestierte Bahr den PHAGRO-Mitgliedsfirmen und sprach dafür den ausdrücklichen Dank der Bundesregierung aus. Vielleicht ist es diese neue Bedeutung, die die Bundesregierung jetzt dazu bringt, eine Forderung des Großhandels umzusetzen. Da immer mehr Hersteller patentgeschützter Arzneimittel den Weg der Direktbelieferung am Großhandel vorbei gewählt hatten und damit hochpreisige Arzneimittel aus der Mischkalkulation der Grossisten fielen, entstand eine Schiefelage. Zwar stehen die Generikahersteller weiterhin ohne Wenn und Aber zu ihrem Handelsweg; die Auslieferung an die Apotheken aber gerät wegen der niedrigen Herstellerabgabepreise teilweise zum Zuschussgeschäft. Die Verpflichtung aller Arzneimittelhersteller, auch den Großhandel zu beliefern, änderte am Direktvertriebsgeschäft letztlich nichts. Daher soll eine Belieferung der Apotheken

nun mit einem Fixzuschlag zuzüglich eines kleineren prozentualen Aufschlags vergütet werden.

Wäre dies die einzige Neuerung, dann würde sich im Prinzip für die Apotheken nichts ändern. Im Eckpunktepapier der Koalition ist aber festgeschrieben, dass beim Finden der neuen Vergütungssätze die Funktionsrabatte der Apotheken berücksichtigt werden sollen. Das heißt nichts anderes, als dass die Großhandelsvergütung in toto um einen Faktor X vermindert wird. Von den Minderausgaben sollen die Krankenkassen profitieren.

Letztlich geht die Neuordnung also in vollem Umfang zu Lasten der Apotheken. Verständlich, dass der Vorsitzende des Deutschen Apothekertages, Fritz Becker, hierzu auf dem Großhandelstag deutliche Worte sprach. Denn eine geschickte Konditionsverhandlung mit dem Großhandel trägt wesentlich zum Rohertrag einer Apotheke bei. Auf keinen Fall dürfe dies zu Lasten der Apotheken gehen, appellierte Becker an den anwesenden Staatssekretär. Ob das aber auf offene Ohren trifft, darf angesichts der desolaten Finanzlage der Kassen bezweifelt werden.

Immerhin weiß Becker den PHAGRO selbst auf seiner Seite. Denn auch die Grossisten kann es nicht froh stimmen, wenn ihnen durch Kürzung ihrer Einnahmen Möglichkeiten genommen werden, mit Apotheken und Kooperationen über

Rabatte zu verhandeln. Neben der Lieferfähigkeit waren die Konditionen nämlich die Hauptgrundlage für Apotheken, sich für die eine oder die andere Großhandlung zu entscheiden. Wird das Rabattgefüge auf politischen Druck nach unten nivelliert, so ist damit den Großhändlern ein wesentliches Wettbewerbsinstrument genommen. Denn viel Luft haben die PHAGRO-Mitglieder schon heute nicht. Der Verbandsvorsitzende Dr. Thomas Trümper rechnete vor, dass die Hauptgewinne, aus denen die Konditionen finanziert werden, derzeit aus dem OTC-Geschäft kommen. Das sei aber schon per Definition keine Angelegenheit der Krankenkassen. Es gehe nicht an, dass ihnen Gewinne zugesprochen sollen, die mit Waren erzielt wurden, für die keine Kasse auch nur einen Cent gezahlt hat. Zumindest problembewusst scheint die Politik zu sein. Staatssekretär Bahr weigerte sich jedenfalls, schon jetzt konkrete Zahlen zu nennen. Vorab will das Bundesgesundheitsministerium mit allen Beteiligten (Apotheken, Großhandel, Industrie und Krankenkassen) sprechen. Auf deren Verbände kommt also eine Zeit intensiven Lobbyings zu - auch und besonders auf die der Apotheker. Sonst wird das gerade gewonnene Geld aus dem Kassenrabatt via Großhandelsvergütung schnell wieder einkassiert sein.