

Presseecho vom 7. Großhandelstag am 20. Mai 2015

Trümper: Leiden mit den Apothekern

Veröffentlicht auf APOTHEKE ADHOC / Julia Pradel, 20.05.2015 13:07 Uhr

Berlin – Mehr Kosten, weniger Vergütung: Der Vorsitzende des Großhandelsverbands Phagro, Dr. Thomas Trümper, kritisiert, dass seine Branche seit Jahren von der wirtschaftlichen Entwicklung abgekoppelt sei. Darin sieht er den Großhandel in einem Boot mit den Apothekern – beide leiden unter den derzeitigen Gegebenheiten. Ärger bereiten beiden Handelspartnern zudem die Rabattverträge: Im vergangenen Jahr hätten diese für einen zusätzlichen Aufwand in Höhe von 65 Millionen Euro gesorgt. „Dieser Aufwand ist durch die Marge zweifelsfrei nicht gedeckt“, so Trümper beim Großhandelstag in Berlin.... [Link zum Text](#)

Großhändler wollen AMNOG-Sonderopfer zurück

Veröffentlicht auf APOTHEKE ADHOC / Alexander Müller, 20.05.2015 14:32 Uhr

Berlin – Die Großhändler fordern von der Politik eine Erhöhung ihres Honorars: Einen konkreten Betrag nannte Phagro-Chef Dr. Thomas Trümper zwar noch nicht, unter dem Strich wollen die Großhändler aber ihre Belastung aus dem AMNOG zurückholen. Die Forderung bewegt sich laut Trümper „in der Größenordnung von dem, was wir damals als Sparbeitrag leisten mussten“... [Link zum Text](#)

Großhändler wollen Toleranz

Veröffentlicht auf APOTHEKE ADHOC / Julia Pradel, 21.05.2015 09:08 Uhr

Berlin – Die EU-Richtlinie zur Guten Distributionspraxis GDP gilt seit anderthalb Jahren – und sorgt bei Arzneimittelgroßhändlern noch immer für Diskussionen. Beim Branchenverband Phagro kritisiert man vor allem die strenge Auslegung der Richtlinie durch die Aufsichtsbehörden, bezweifelt aber auch die grundsätzliche Notwendigkeit einiger Änderungen. Besonders die neuen Vorgaben zur Temperaturführung wollen die Großhändler nicht akzeptieren.... [Link zum Text](#)

Zur Kette gezwungen

Veröffentlicht auf APOTHEKE ADHOC / Alexander Müller, 21.05.2015 10:21 Uhr

Berlin – „In einem Boot“, „wichtigster Partner“, „gewachsene Nähe“ – das Verhältnis zwischen Großhändlern und Apothekern schien lange nicht so harmonisch wie beim diesjährigen Großhandelstag des Phagro. Doch noch immer muss offenbar verlorenes Vertrauen zurückgewonnen werden – Stichwort Apothekenketten. Dass die Großhändler hierzulande selbst Apotheken betreiben würden, wenn sie es dürften, sollte jedem klar sein – in anderen Ländern tun sie es schließlich auch. Doch dafür hatte Phagro-Chef Dr. Thomas Trümper eine erfrischende Erklärung... [Link zum Text](#)

Retouren nur mit Lieferschein?

Veröffentlicht auf APOTHEKE ADHOC / Julia Pradel, 21.05.2015 12:43 Uhr

Berlin – Dürfen Großhändler künftig nur noch Arzneimittel aus Apotheken zurücknehmen, die sie selbst geliefert haben? Um diese Frage streiten derzeit die Grossisten und die Aufsichtsbehörden. Derzeit müssen Apotheker lediglich den Bezug vom Großhandel bestätigen – künftig müssen sie womöglich auch nachweisen, dass eine Packung von genau dem Lieferanten stammt, an den sie sie zurückschicken wollen. Aus Sicht der Großhändler ist das in der Praxis kaum machbar und zudem ohne Nutzen... [Link zum Text](#)

Wenn die Kammern Strafrecht schreiben

Veröffentlicht auf APOTHEKE ADHOC / Alexander Müller, 21.05.2015 14:12 Uhr

Berlin – Die Große Koalition arbeitet an einem Anti-Korruptionsgesetz speziell für das Gesundheitswesen. Laut dem bisherigen Entwurf soll das Strafrecht verschärft werden, sodass bestechliche Ärzte und Apotheker je nach Fall sogar ins Gefängnis müssen. Doch Experten sehen zahlreiche Schwachstellen an den bisherigen Plänen der Regierung. Kritisiert wird vor allem eine Koppelung an das Berufsrecht... [Link zum Text](#)

AZ 22 / 25.05.2015**Großhandel will mehr**

BERLIN (ks) | Die Apotheker sind mit ihrer Feststellung, beim Honorar seit Jahren von der wirtschaftlichen Entwicklung abgekoppelt zu sein, nicht allein. Dem Großhandel gehe es nicht anders, betonte Dr. Thomas Trümper, Vorsitzender des Bundesverbands des Pharmazeutischen Großhandels (Phagro), letzte Woche Mittwoch beim 7. Großhandelstag in Berlin.

Die Belastungen wachsen beständig – Beispiel Rabattverträge: Allein in ihrem Zusammenhang habe der Großhandel im vergangenen Jahr zusätzlich 65 Millionen Euro zusätzlich aufwenden müssen. Dies sei durch die Marge zweifelsfrei nicht gedeckt, so Trümper. Auch das gemeinsame Projekt securPharm – das von allen Partnern als gelungene Kooperation gesehen wird – erfordere in Vorleistung zu gehen. Das Mindestlohngesetz treffe die Branche im Bereich der Dienstleistungen ebenfalls hart.

Seit Jahren ertrage man „ohne Murren“, dass ohne weitere Vergütung mehr geleistet wird, erklärte Trümper. Doch diese Leistungsbereitschaft dürfe nicht ausgenutzt werden. Er verwies darauf, dass sich der Markt stark wandle – allerdings anders als der Gesetzgeber es erwartet habe. Dieser sei bei Einführung des Arzneimittelmarkt-Neuordnungsgesetzes (AMNOG) – mit dem auch die Großhandelsvergütung umgestellt wurde – davon ausgegangen, dass jährlich fünf Prozent mehr Arzneimittelpackungen abgegeben würden. Tatsächlich liege die Zunahme nach vier Jahren AMNOG bei insgesamt nur 2,3 Prozent. Dabei habe sich die Zahl der Packungen mit einem Preis oberhalb der Kappungsgrenze um 63 Prozent erhöht. Die Marge ging für die Großhändler damit in den Keller – heute liege sie bei nur noch 4,6 Prozent.

Auch die Zunahme von Betäubungsmitteln um 22 Prozent und der Umsatzzuwachs von 34 Prozent Kühlprodukten – bei Kühlkettenprodukten sogar um 55 Prozent – belasteten die Kosten des Großhandels überproportional. Nicht zuletzt, da es sich die Großhändler nicht so einfach machten und den Apothekern erklärten, es sei zulässig, die Waren nachts in die Warenschleuse zu stellen.

„Die Situation sieht nicht rosig aus“, resümierte Trümper. Aber wer behaupte, den Großhändlern ginge es besser, gäben sie den Apotheken nicht so hohe Konditionen, der habe keinen ausreichenden Marktüberblick, betonte er.

Er verwies darauf, dass der Gesetzgeber mit der in einen fixen und einen variablen Teil gesplitteten Vergütung Wettbewerb ausdrücklich zulassen wollte. Wenn man jetzt aber Wettbewerb betreibe, würden die Kosten dagegen gerechnet – eine Logik, die sich dem Phagro-Chef verschließt.

Er unterstrich, dass der Gesetzgeber in den vergangenen Jahren der wirtschaftlichen Entwicklung durchaus Rechnung getragen habe: Die Marktpartner Apotheke und Industrie seien jedenfalls teilweise entlastet worden. Ausgerechnet der kleinste Kostenfaktor im ganzen Räderwerk, der Großhandel, sei aber stillschweigend übergangen worden. „Ich hoffe, das ändert sich“, so Trümper.

Gröhe würdigt sichere Vollversorgung

Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe (CDU), der erst nach den Worten Trümpers zu der Veranstaltung erschien, machte in seiner Rede jedoch keine konkrete Hoffnung. Zwar war es in der siebenjährigen Geschichte des Großhandelstags das erste Mal, dass ein Gesundheitsminister diesen besuchte, was durchaus als Würdigung zu verstehen ist. Gröhes Themen waren allerdings übergreifender, er sprach über die Gesundheitswirtschaft im Allgemeinen und über den Pharmadialog.

Er betonte, dass Lieferengpässe weiterhin ein Thema seien und dass man sich angesichts der in letzter Zeit immer wieder auftauchenden gefälschten Arzneimittel Gedanken mache, wie der Parallelvertrieb sicherer gemacht werden könnte. Der Großhandel, so Gröhe, leiste für die sichere Arzneimittelversorgung einen wichtigen Beitrag. Diese funktioniere – auch mithilfe der Apotheken – geräuschlos und bei Tag und bei Nacht. „Dies ist in der Welt wahrlich die Ausnahme“, so Gröhe.

Trümpers Replik: Er erinnerte Gröhe daran, dass das AMNOG stets als lernendes System betrachtet worden sei. Damit es lernen könne, müsse man aber aufpassen und zuhören. Auch wenn der Großhandel „geräuschlos“ arbeite, sollte er von dem lernenden System noch gehört werden.

Siehe dazu auch:

Kommentar: Nicht rosig

AZ, 2015 - Ausgabe 22, Gesundheitspolitik

Ausgabe 22/2015

28.05.2015

POLITIK & WIRTSCHAFT

Honorardebatte

Großhändler fordern Millionen zurück

Von Stephanie Schersch, Berlin / Die Pharmagroßhändler sehen sich zunehmend unter Druck. Ähnlich wie Apotheker hinkten auch sie seit Jahren der wirtschaftlichen Entwicklung hinterher, sagte Thomas Trümper, Chef beim Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels (Phagro), vergangene Woche in Berlin.

Großhändler und Apotheker sind Partner in der Arzneimittelversorgung. Das gilt offenbar auch mit Blick auf ihre Sorgen und Probleme. Trümper sprach beim Pharmagroßhandelstag von einem »gemeinsamen Leiden mit den Apothekern«. Diese hatten zuletzt geklagt, seit Jahren von der wirtschaftlichen Entwicklung abgekoppelt zu sein. Die Apotheker seien damit nicht allein, auch den Großhändlern gehe es schlecht, so Trümper. »Wir sitzen in einem Boot.«

Reform der Vergütung

Die Großhandelsvergütung war zuletzt 2012 im Rahmen des Arzneimittelmarkt-Neuordnungsgesetzes (AMNOG) reformiert worden. Bei rezeptpflichtigen Präparaten erhalten Großhändler seitdem einen Fixzuschlag von 70 Cent. Zusätzlich können sie bis zu 3,15 Prozent auf den Herstellerabgabepreis aufschlagen, höchstens jedoch 37,80 Euro. Damit ist die Spanne bei all jenen Präparaten gekappt, die mehr als 1200 Euro kosten.

Zuletzt habe die Marge der Großhändler im Schnitt bei 4,6 Prozent gelegen und damit deutlich unter dem ursprünglich von der Politik geplanten Wert, so Trümper. Er machte dafür verschiedene Entwicklungen verantwortlich. So sei etwa der Anteil der vergleichsweise teuren Arzneimittel oberhalb der Kappungsgrenze um mehr als 60 Prozent gestiegen. »Das drückt unsere Margen in den Keller«, so Trümper. Auch der Zuwachs bei Betäubungsmitteln (22 Prozent) und Kühlprodukten (34 Prozent) mache den Großhändlern zu schaffen.

Darüber hinaus sei die Zahl der abgegebenen Packungen in den vergangenen vier Jahren lediglich um 2,3 Prozent gewachsen – und nicht wie im Rahmen des AMNOG veranschlagt um ganze 5 Prozent pro Jahr. Die Ausgaben der Großhändler seien indes stark gestiegen. Bei den Lohnkosten veranschlagte Trümper ein Plus von 12 Prozent in den vergangenen vier Jahren. Der Aufwand durch Rabattverträge schlug demnach allein 2014 mit 65 Millionen Euro zu Buche.



Der Pharmagroßhandel sieht sich abgehängt von der wirtschaftlichen Entwicklung.
Foto: Phagro

Auch das Mindestlohngesetz bekommen die Großhändler zu spüren. Hinzu kommen laut Trümper Investitionen in das Projekt Securpharm, das vor gefälschten Arzneimitteln schützen soll. »Diese Kosten werden durch unsere Spannen nicht gedeckt.«

Die Politik müsse die Vergütung der Großhändler daher dringend anpassen. Einen genauen Betrag nannte der Phagro-Chef nicht. Man wolle Honorarforderungen nicht über die Öffentlichkeit an die Politik herantragen, sagte Trümper. Insgesamt bewege sich die Forderung aber »in der Größenordnung des Sparbeitrags, den wir im Rahmen des AMNOG leisten mussten«. Noch deutlicher wurde Phagro-Vize Ralph Schüller: »Wir wollen unser Geld zurück, das wir schon damals dringend für Investitionen benötigt hätten«, sagte er. Die schwarz-gelbe Koalition hatte die Einsparungen beim Großhandel im Rahmen des AMNOG mit rund 200 Millionen Euro veranschlagt.

Stillschweigend ignoriert

Die Großhändler fühlen sich von der Politik ignoriert. Apotheker und Hersteller hätten die Parteien inzwischen zumindest teilweise entlastet, so Trümper. »Nur der Großhandel wurde bislang stillschweigend übergangen.«

Das wollte Fritz Becker, Vorsitzender des Deutschen Apothekerverbands, so nicht stehen lassen. Zwar sei die Pauschale, die Apotheker für jede Rx-Packung bekommen, 2013 um 25 Cent gestiegen. Bei der Berechnung des Zuschlags sei jedoch der Mehraufwand der Apotheker nicht ausreichend berücksichtigt worden. Damit stünden die Apotheker heute nicht besser da als vor einigen Jahren.

Für die Honorarforderung der Großhändler zeigte Becker Verständnis. Wolle die Politik eine flächendeckend gute Versorgung mit Arzneimitteln, müsse sie geeignete Rahmenbedingungen dafür schaffen, sagte er.

Fälschungen und Engpässe

Auf diese Forderung ging Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe (CDU) in seinem Grußwort beim Großhandelstag nicht ein. Er sprach von einer insgesamt guten Versorgung der Patienten, die »nahezu geräuschlos« funktioniere. Handlungsbedarf sieht der Minister vor allem im Bereich Arzneimittelfälschungen. Er setze »große Hoffnung« in das Projekt Securpharm, sagte Gröhe. Darüber hinaus müsse es Lösungen geben, den europäischen Parallelhandel sicherer zu gestalten. Auch Lieferengpässe seien ein wichtiges Thema, über das die Bundesregierung im Rahmen des sogenannten Pharmadialogs zurzeit mit den Herstellern berate, so der Minister. /

Großhandel setzt auf neue Dienstleistungen

Von Ev Tebroke / Der Pharmagroßhandel will seine Dienstleistungspalette weiter ausbauen. Das sagte der Vorsitzende des Bundesverbands des pharmazeutischen Großhandels (Phagro), Thomas Trümper, in Berlin.

Um die Marktmacht weiter zu stärken, setze man neben zunehmender Internationalisierung vor allem auf die Ausweitung von Dienstleistungen aus dem reinen Großhandelsgeschäft heraus. So sei einerseits eine Ausdehnung in Richtung Pre-Wholesale möglich. Damit ist die Warenlogistik zwischen Hersteller und Großhandel gemeint. Hier könnten Großhändler aufgrund ihrer neutralen Stellung und ihrer Marktkenntnis Lösungen für ihre Partner erarbeiten. Die Apotheker wiederum könnten insbesondere beim Warenmanagement von

weiter ausgebauten Dienstleistungen profitieren. Auch Angebote wie Eigenmarken oder eine bessere Verkaufsförderung könnten für die Apotheken reizvoll sein, so Trümper. /

Beitrag erschienen in Ausgabe 22/2015

Chancengleichheit bezüglich sozialer und ökologischer Nachhaltigkeitsanforderungen der landwirtschaftlichen Produktion beitragen.

In der anschließenden Debatte diskutierten die Teilnehmer unter anderem über die Frage, ob man staatliche und private Standards mehr aneinander annähern solle und ob es zusätzlicher staatlicher Regelungen bedürfe, die von den Unternehmen Nachhaltigkeit einfordern. Dazu gab es unterschiedliche Auffassungen. Weitgehend einig waren sich die Beteiligten aber darin, dass Verbesserungen im Bereich Sozial- und Nachhaltigkeitsstandards nur erreicht werden können, wenn alle Betroffenen Gruppen sich eng austauschen, die vorgesehenen Maßnahmen auch konsequent umgesetzt und die Frage der Kostentragung gerecht gelöst wird.

Der Wirtschaftsausschuss für Außenhandelsfragen berät das BMEL in Fragen des Außenhandels. Er setzt sich aus Vertretern der Interessengruppen Außenhandel, Landwirtschaft, Ernährungsindustrie, Verbraucher und Vorleistungswirtschaft zusammen und tagt dreimal pro Jahr. Der BGA stellt über die Gruppe Außenhandel traditionell den Vorsitzenden des WAA.

[Sebastian Werren]

BGA AKTUELL

BGA zum Bahnstreik

Zum erneuten Streik der Lokführergewerkschaft GDL erklärte Gerhard Handke, BGA-Hauptgeschäftsführer in Berlin:

„Selbst Weselsky scheint sich seiner Truppen nicht mehr ganz sicher zu sein, wenn er das Streikgeld verdoppeln muss, um seine Truppen bei der Stange zu halten. Dies kann er sich nur leisten, weil bislang von Lehrern über Polizisten bis Krankenhausapothekern die Mitglieder im Deutschen Beamtenbund mit ihren Beiträgen Weselskys Streikhantseleien ermöglichen. Der dbb muss sich die Frage gefallen lassen, wie lange er die Machtspielchen der GDL noch unterstützen will.“

Dies ist zwar schon der neunte Ausstand. Dennoch hat dieser unbefristete Streik aus Sicht der Wirtschaft eine neue Dimension erreicht. Da das Ende nicht absehbar und daher für die Unternehmen auch nicht planbar ist, müssen jetzt langfristig neue Vertriebswege gesucht werden, da der Ver-

kehrsträger Schiene immer unzuverlässiger wird. Dies wirft nicht nur die Bahn um Jahre zurück, sondern konterkariert auch die langfristigen Bemühungen der Politik, die Bahn in der Konkurrenz zur Straße nicht weiter zurückfallen zu lassen.“

① BGA-Pressemitteilung vom 20. Mai 2015

Branchentreff beim 7. Pharma-Großhandelstag

Fast auf den Tag genau fünf Jahre nach dem letzten Pharma-Großhandelstag lud der Bundesverband PHAGRO wichtige Vertreter aus Politik, Behörden, Verbänden, Krankenkassen und Industrie zum erneuten Austausch nach Berlin. Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe begrüßte die Teilnehmer des 7. Großhandelstags. Gröhe bedankte sich dabei für den großartigen Beitrag zur wohnortnahen Versorgung mit Arzneimitteln, den der vollversorgende pharmazeutische Großhandel werktäglich selbst in den entlegensten Gebieten Deutschlands leistet.

„Der vollversorgende Großhandel spielt auch eine herausragende Rolle, wenn es um die Sicherheit von Arzneimitteln geht. Deshalb freut es mich sehr, dass Sie sich, zusammen mit Ihren Marktpartnern, im Projekt securPharm engagieren“, so Gröhe.

① Pressemitteilung PHAGRO (Auszug) vom 20. Mai 2015

TARIFPOLITIK

Bundestag beschließt Gesetz zur Tarifeinheit

Mit großer Mehrheit hat der Bundestag den Gesetzentwurf der Bundesregierung zur Tarifeinheit in unveränderter Fassung am 22. Mai 2015 verabschiedet. Ziel des Gesetzes soll es laut Bundesregierung sein, „die Funktionsfähigkeit der Tarifautonomie zu sichern“. Das Tarifeinheitengesetz soll verhindern, dass Betriebe mit unterschiedlichen Tarifverträgen für die gleichen Arbeitnehmergruppen konfrontiert werden. Das Gesetz sieht dazu vor, die Tarifeinheit in einem Betrieb im Falle kollidierender Tarifverträge nach dem Mehrheitsprinzip zu ordnen. Können sich Gewerkschaften mit sich überschneidenden Zuständigkeiten nicht einigen, soll künftig nur der Tarifvertrag der Gewerkschaft gelten, die im Betrieb die meisten Mitglieder hat. Die Belange der Minderheitsgewerkschaften sollen durch „flankierende Verfahrensregeln“ berücksichtigt werden.



Quelle: PHAGRO

7. Pharma-Großhandelstag

Berlin, 20.5.15

Der PHAGRO Vorsitzende Thomas Trümper formulierte klare Erwartungen an Hermann Gröhe, an die erste Rede eines Gesundheitsministers auf einem Pharma-Großhandelstag:

Nicht nur die Apotheken seien abgekoppelt von der wirtschaftlichen Entwicklung, auch der Großhandel. Der Markt ändere sich, dem AMNOG habe die Annahme zu Grunde gelegen, dass die Anzahl der Packungen um jährlich 5% zunehme, in Wirklichkeit seien es dagegen in den letzten 4 Jahren insgesamt nur 2,5% gewesen. Die Politik habe andere Marktpartner entlastet, sie noch

nicht. Er hoffe, dass der Minister in seiner Rede darauf eingehen werde.

Doch der Gesundheitsminister tat ihm – und dem Publikum – diesen Gefallen nicht, bescheinigte dem Großhandel aber immerhin eine große Bedeutung für die Gewährleistung einer sicheren und hochwertigen Arzneimittelversorgung. Man müsse nicht lange auf Arzneimittel warten, der Großhandel funktioniere geräuschlos. Er würdige diese Arbeit mit Dank. Mit dem Thema Sicherheit müsse man sich auseinandersetzen, insbesondere mit der Lieferkette, um kein Opfer



Hermann Gröhe (BMG); Quelle: PHAGRO

dies müsse dann aber auch für sie, d.h. ihre Marge, gelten. Wie der Minister betrieben sie ihr Geschäft geräuschlos, dann werde man aber auch oft vergessen. Ein lernendes System sollte dies wahrnehmen.

von Arzneimittelfälschungen zu werden und die Patienten zu schützen. Er freue sich deshalb über SecurPharm. Auch der Parallelhandel müsse sicherer werden, man müsse eine Lösung im europäischen Rechtsrahmen finden.

Im Pharmadialog spreche man über die Probleme der Verfügbarkeit bestimmter Wirkstoffe. Dies müsse auch international diskutiert werden, zunächst gehe es dort aber um die Rahmenbedingungen für Forschung und Produktion. Das AMNOG sei ein lernendes System.

Thomas Trümper hakte selbstverständlich nach. Er freue sich natürlich über den Besuch des Ministers, müsse aber auch die Sorgen des Großhandels zum Ausdruck bringen. Hermann Gröhe habe auf das AMNOG als lernendes System hingewiesen,

Der Minister war jedoch schon längst wieder auf dem Weg zu seinem nächsten Termin.

Dieser Großhandelstag hatte noch einen weiteren Höhepunkt, den konzeptionellen Vortrag des Verbandsvorsitzenden: „Wie positioniert sich der vollversorgende Großhandel?“ – und dieser stellte ausdrücklich seine persönliche Auffassung und keine offizielle Verbandsposition dar.

Er analysierte 3 Alternativen:

1. Direct-to-Pharmacy (DTP) – Vertrieb der gesamten Produktpalette eines Herstellers exklusiv über nur einen Logistiker,
2. Reduced wholesale model (RWM) – ein Hersteller habe nur bis zu 3 Großhändler,
3. Zentralbelieferung,

die er ablehne, um sich anschließend entschieden für den vollsortierten Großhandel auszusprechen.

Auch der europäische Großhandelsverband GIRP (29 Länderverbände, 9 Direktmitglieder) vertritt, so Thomas Trümper, in seinen erneuerten Statuten die klassische Großhandelsdistribution des vollversorgenden Großhandels.

Die Versuche des Großhandels, sich in Richtung Hersteller weiterzuentwickeln, seien

Schrumpfung des freien Markts.

In Deutschland agierten zunehmend Apothekengruppierungen unabhängig von Großhändlern von der reinen Einkaufsgenossenschaft bis hin zu marketingstarken Gruppen mit Außenauftritt. Dies habe den Großhandel veranlasst, sich ebenfalls in Kooperationen zu organisieren, um Einkaufsmacht zu bündeln, künftig wohl auch über die Grenzen hinaus. Die Internationalisierung des Großhandels eröffne neue Aspekte für einen Mehrwert.



Thomas Trümper (PHAGRO); Quelle: PHAGRO

Darüber hinaus sollte sich der Großhandel als Dienstleister positionieren, sowohl gegenüber den Herstellern als auch gegenüber den Apotheken. Den Herstellern könne man z.B. mit Warenmanagement zur genaueren Planung ihrer Produktionszyklen helfen, die Apotheken z.B. durch Verkaufsförderung und Personalschulung unterstützen.

nicht erfolgreich gewesen, auch die Umgehung der Apotheken mit einer Direktbelieferung an Patienten funktioniere nicht.

Es lägen auch keine Belege dafür vor, dass die Distribution über Ketten billiger sei. Ein angestellter Apotheker in den USA sei teurer als der Inhaber einer deutschen Apotheke. Wachsende Ketten führten zu einer

Auf den Punkt gebracht, sieht er die strategischen Optionen des Großhandels in dem Ausbau von Marktmacht (international) und dem von Dienstleistungen für Hersteller und Apotheken, aber die herstellernerneutrale Vollversorgung soll das Grundprinzip bleiben.

Pharmazeutischer Großhandel 2015

Arm, aber sexy

dgd (ps) – In unregelmäßigen Abständen lädt der PHAGRO zum Pharma-Großhandelstag. Am 20.05.2015 ging in Berlin die 7. Veranstaltung dieser Reihe über die Bühne. Balsam für die wunde Seele der Branche war die Teilnahme von Bundesgesundheitsminister **Hermann Gröhe**. Der hielt zwar eine launige und lockere Rede, hatte aber außer einem dicken Lob für ihren Beitrag zur sicheren und schnellen Arzneimittelversorgung nichts Zählbares für die Grossisten im Gepäck. Die waren ob der erstmaligen Teilnahme eines leibhaftigen Bundesministers an ihrer Tagung jedoch offensichtlich gleichwohl sehr happy.

Nach Golde drängt,

am Golde hängt doch alles. Sowohl in seinem Eröffnungsstatement als auch in seinem Referat „Wie positioniert sich der vollversorgende Großhandel?“ kam PHAGRO-Boss **Dr. Thomas Trümper** ohne Umschweife auf die angespannte wirtschaftliche Situation der Grossisten zu sprechen. Sie beruhe vor allem darauf, dass die Fixpauschale von 70 Cent je Packung eines verschreibungspflichtigen Arzneimittels von Anfang an nicht kostendeckend gewesen sei. Als kostendeckend sei eine Pauschale von 93 Cent ermittelt worden. Die damalige Regierung habe dem Großhandel die Differenz von 23 Cent pro Packung als „Sonderopfer“ aufgebremmt. Die daraus resultierende Schiefelage sei dadurch verstärkt worden, dass die Kalkulation nicht aufgegangen sei, die dem Switch zur Fixpauschale zugrunde gelegt wurde. Politik und PHAGRO seien davon ausgegangen, dass die Anzahl der R_x-Packungen jährlich um 5 % zunehmen werde, tatsächlich belaufe sich die Steigerungsrate im gesamten Vierjahreszeitraum von 2011 bis 2014 jedoch auf magere 2,3 %. Wegen der Kappungsgrenze hätten sich zudem die erheblichen Absatzzuwächse im Hochpreissegment (64 %) negativ bemerkbar gemacht. „Das drückt unsere Margen in

den Keller“, sagte Trümper. Ferner sei der Anteil der handlings- und damit kostenintensiven Produkte deutlich gestiegen (kühl- bzw. kühlkettenpflichtigen Medikamente: 34 %, Betäubungsmittel: 22 %). Auch diese Entwicklung setze der Branche zu. Die Umstellungen auf neue Rabattarzneimittel habe die PHAGRO-Mitglieder 2014 mit 65 Mio. EUR belastet, weitere 48 Mio. EUR entfielen auf die Umsetzung der EU-Guidelines zur Guten Vertriebspraxis (GDP). Die Lohnsteigerungen der letzten drei bis vier Jahre schlugen mit 12 % zu Buche, hinzu komme der beträchtliche Anstieg der Energiekosten. Für das Projekt Securpharm habe der PHAGRO ebenfalls einiges Geld in die Hand genommen. Diese Kosten würden durch die Spannen nicht gedeckt. Schließlich falle die Vorfinanzierung der hochpreisigen Arzneimittel (Kapitalbindungskosten) immer stärker ins Gewicht, der Wert der von den PHAGRO-Mitgliedern insgesamt vorgehaltenen Warenlager schwanke zwischen 3,5 Mrd. EUR und 4 Mrd. EUR. Unter dem Strich betrage die Großhandelsmarge lediglich noch 4,67 %.

Mit R_x-Präparaten generierten die PHAGRO-Mitglieder 80 % ihres Umsatzes. In diesem Marktsegment könnten die Großhandlungen sich allenfalls marginal profilieren, neue Techniken und Logistikmethoden induzierten zwar

ständig Entwicklungsschübe, Alleinstellungsmerkmale begründeten sie aber üblicherweise nicht auf Dauer. Einen Patentschutz für Distributionsmodelle gebe es nun einmal mit der Folge nicht, dass die Wettbewerber erfolgreiche Vertriebsinnovationen jederzeit kopieren könnten. Der 20 %-Anteil der OTC-Produkte reiche nicht aus, um nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Die Reduzierung auf einen reinen Preiskampf sei nicht zukunftsträchtig. Kein Wunder, dass Trümper nach alledem kritisierte, der Großhandel sei seit Jahren von der wirtschaftlichen Entwicklung abgekoppelt. Er sah den PHAGRO und die Apotheker insoweit als Leidensgenossen in einem Boot. Trümper verlor allerdings kein Wort darüber, dass Apotheken, die Arzneimittel, zumal aber Schnelldreher, direkt vom Hersteller beziehen, die finanzielle Lage des Großhandels nicht gerade verbessern. Fazit: Der PHAGRO verlangt eine zügige Anpassung des Großhandelszuschlags. Genaue Zahlen wollte Trümper nicht nennen, der Verband kommuniziere Honorarforderungen nicht über die Medien. PHAGRO-Vize **Ralph Schüller** ließ die Katze hingehen aus dem Sack: „Wir wollen unser Geld zurück, das wir schon damals dringend für Investitionen benötigt hätten!“ Es geht also um 150 Mio. EUR bis 200 Mio. EUR.

Zukunftsvision

Seine höchstpersönliche Zukunftsvision fasste der PHAGRO-Chef wie folgt zusammen: Der vollversorgende Großhandel werde auch in Zukunft dem Prinzip der Herstellerneutralität treu bleiben. Er werde sein Dienstleistungsangebot sowohl gegenüber den Apotheken, als auch gegenüber den Herstellern erweitern. Außerdem würden sich die einzelnen Unternehmen über internationale Aktivitäten definieren. Die herstellernerneutrale Vollversorgung sichere die schnelle, flächendeckende und sichere Belieferung der Apotheken mit allen Arzneimit-

teln. Zudem gewährleiste sie den zahlreichen kleinen und mittleren Pharmaunternehmen den ungehinderten und sofortigen Marktzugang. Das Thema „Apothekenketten“ streifte Trümper nur am Rande. Eine seiner in diesem Kontext vorgetragenen Thesen brachte den einen oder anderen Zuhörer zum Schmunzeln: Die internationalen Großhändler stiegen erst und nur dann in Apothekenketten ein, wenn nationale Grossisten vorgeprescht seien und ihnen auf diesem Weg den Markt abspenstig machten. Der Selbstverteidigung geschuldete Apothekenketten als neuer Aspekt.

Sturmlauf

Hart ins Gericht geht der PHAGRO mit der Umsetzung der in den GDP-Guidelines enthaltenen Vorgaben für den Transport und die Rücknahme von Waren aus Apotheken durch die nationalen Aufsichtsbehörden. Den Guidelines zufolge hätten sich die Temperaturbedingungen während des Arzneimitteltransports in einem akzeptablen Bereich zu bewegen. Die Aufsichten interpretierten diese Vorgabe laut **Lothar Jenne** so, dass Arzneimittel regelhaft zu den auf der Arzneimittelverpackung angegebenen Lagertemperaturen zu transportieren seien. Die Vermengung von Lager- und Transporttemperaturen sei nicht sachgerecht. Die Qualität nicht kühlpflichtiger Medikamente werde durch kurzfristige Temperaturüber- oder -unterschreitungen nämlich erwiesenermaßen grundsätzlich nicht beeinträchtigt. Die IFA melde zur Lagerung von 95.000 Arzneimitteln 70 unterschiedliche Temperaturbereiche. Beim Versandhandel krähe übrigens kein Hahn nach der Einhaltung von Transporttemperaturen. Bei der Warenrücknahme besteht Streit, ob die Apotheke entweder nur den Bezug vom Großhandel bestätigen oder aber nachweisen soll, dass sie die Packung von eben dem Großhandel bezogen hat, an den sie die Packung zurückgibt. Heiliger Strohsack!

Großhandel unter Druck

Phagro zeigt Defizite in der Honorierung auf

von Andreas Klein



maskorpion / iStock / Thinkstock

Beim DAV-Wirtschaftsforum wurde klar, dass die Apothekenvergütung weit hinter der Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes und noch weiter hinter der Einnahmesituation der Krankenkassen herhinkt. Ähnlich ist das auch beim pharmazeutischen Großhandel.

Auf dem 7. Großhandelstag in Berlin stand unter anderem die künftige Entwicklung der Branche auf dem Programm. Dr. Thomas Trümper, Chef des Bundesverbandes des pharmazeutischen Großhandels (Phagro), erhob dabei klare Forderungen an die Politik. Den pharmazeutischen Großhandlungen fehle es immer mehr an Einnahmen, um ihre Leistungen auch weiterhin ökonomisch rational anbieten zu können.

Dies liege nicht etwa an den zu hohen Rabatten, die die Grossisten den Apotheken einräumten, so Trümper. Entscheidender Grund hierfür sei vielmehr die Änderung der Großhandelsvergütung, die der Gesetzgeber vor einigen Jahren mit der Einführung eines Fixhonorars zuzüglich einer prozentualen Handelsspanne eingeführt hatte. Hiermit sollte insbesondere die Belieferung der Apotheken mit preisgünstigen Generika attraktiver gemacht werden. Insgesamt sei die Politik allerdings bei der Festle-

gung der Großhandelshonorare im Rahmen des Arzneimittelmarkt-Neuordnungsgesetzes AMNOG von Entwicklungen ausgegangen, die so nicht eingetreten wären.

Deutlich geringeres Mengenwachstum als vorausberechnet

Dies betrifft insbesondere die Menge der auszuliefernden Packungen. Seinerzeit ging die Politik hier von einer starken Zunahme um jährlich rund 5 Prozent aus. Tatsächlich habe die Menge nach Aussagen Trümpers aber insgesamt nur um 2,3 Prozent zugelegt – und das auch nur kumuliert in den gesamten vier Jahren seit Inkrafttreten des AMNOG. Dagegen sei die Zahl der Packungen, deren Preis oberhalb der Kappungsgrenze von 1.200 Euro liegt, um satte 63 Prozent gestiegen. Die Folge sei ein dramatischer Spannenverfall.

Während die Politik ursprünglich von einer durchschnittlichen künftigen Höhe der Margen um 6,3 Prozent



Jan Naylor/fkon Images / gettyimages®

ausgang, lägen diese derzeit nach Berechnungen des Instituts für Handelsforschung Köln lediglich bei 4,67 Prozent. Dieser reale Durchschnittswert resultiere vor allem aus der Zunahme der sehr teuren Arzneimittel. Bei einem Produkt mit einem Preis von 5.000 Euro erwirtschaften die Großhändler nämlich nach einer früheren Mitteilung gerade einmal 0,77 Prozent Handelsspanne. Dafür müssen sie aber auch das Finanzierungsrisiko tragen. Dies sei beim derzeitigen Zinssatz gerade noch erträglich, könne bei einer Zinserhöhung jedoch zu einer dramatisch verschärften Situation führen.

Spannenverfall bei steigenden Kosten

Neben diesem Spannenverfall würden die Großhandlungen zudem mit steigenden Kosten belastet, erklärte Trümper. So seien auch die Umsätze mit Produkten gestiegen, die vom Großhandel viel Aufwand erfordern. Dokumentationspflichtige Betäubungsmittel legten beispielsweise um 22 Prozent, Kühlprodukte um 34 Prozent und Kühlkettenprodukte sogar um 55 Prozent zu. Dies treffe insbesondere den vollsortierten Großhandel, der keine Rosinenpickerei betreibe. Kühlkettenprodukte seien allein schon deswegen teuer, weil sie sich nicht dazu eignen, zum Beispiel nachts

in die Warenschleuse gestellt zu werden, sondern grundsätzlich nur zu den Öffnungszeiten der Apotheken angeliefert werden könnten, erklärte Trümper.

Schließlich seien auch die Rabattverträge für die Ertragssituation mit verantwortlich. Nach Phagro-Angaben sorgen alleine sie für jährliche Mehrausgaben der Branche in Höhe von 65 Millionen Euro. Hinzu kämen dann noch die Kosten für die insgesamt sehr sinnvolle Teilnahme am Projekt Securpharm sowie die Mehrausgaben durch Einführung der Mindestlöhne, die allerdings weniger beim Großhandel selbst, sondern bei dessen Dienstleistern entstünden.

Politik macht keine Hoffnungen

Zwar hätten auch Industrie und Apotheken Einbußen durch das AMNOG hinnehmen müssen, diese seien aber bereits zumindest leicht entlastet worden, so Trümper. Den Großhandel habe die Politik jedoch zumindest bislang völlig übergangen. Dies muss sich nach Meinung des Verbandschefs baldmöglichst ändern. Große Hoffnungen in diese Richtung kann sich der Phagro allerdings nicht machen. Zwar unterstrich Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe allein schon mit seiner Anwesenheit auf dem Großhandelstag die Bedeutung, die er der Branche zuweist, Geschenke in Form von

finanziellen Zugeständnissen hatte er allerdings nicht im Gepäck. Dieses Thema klammerte er in seiner Rede offenbar bewusst aus.

Differenzierung durch Wettbewerb im Kerngeschäft schwierig

Der Großhandel wird sich wohl selbst am eigenen Schopf aus der Misere ziehen müssen. Mögliche Ansätze hierzu beschrieb Dr. Thomas Trümper im Plenum des Großhandelstages. Angesichts der festzustellenden Übernahmen stelle sich allen Beteiligten die Frage danach, wie sich der vollversorgende pharmazeutische Großhandel in Zukunft positioniert. Dabei wies Trümper zunächst auf eine strukturelle Tatsache im Kerngeschäft hin.

Alle Entwicklungen im Großhandel seien davon geprägt, dass über 80 Prozent des Großhandelsumsatzes mit rezeptpflichtigen Arzneimitteln getätigt werden. Die Großhandlungen können sich aber in diesem Bereich nur marginal in ihren Leistungen unterscheiden. Es gebe zwar eine fortwährende Entwicklung aufgrund neuer Techniken und Logistikmethoden; die dauerhafte Erreichung eines eigenen Alleinstellungsmerkmals sei jedoch schwierig. Der Wettbewerb schlafe schließlich nicht.

Die verbleibenden 20 Prozent des Umsatzes im freiverkäuflichen Sortiment reichten keinesfalls aus, um

tatsächlich Wettbewerbsvorteile zu erlangen. Und die Reduzierung auf einen reinen Preiskampf kann nach Trümpers Überzeugung kein Zukunftsmodell für die Branche sein.

Erweiterung der Wertschöpfungskette als Chance

Dagegen setzen die Unternehmen offenbar auf Veränderungen in der Erweiterung der Wertschöpfungskette. In der Arzneimitteldistribution spricht man von folgenden fünf Schritten: der Produktion, dem Pre-Wholesaling, dem Großhandel, der Apotheke und dem Patienten. Angesichts der geschilderten Entwicklung ist es nur logisch, dass der Großhandel versucht, neue Geschäftsfelder zu besetzen und sich gegenüber seinen direkten Partnern noch besser zu profilieren. Die Patienten sind tabu, da diese ausschließlich in die Zuständigkeit der Apotheken fallen.

Die Erkenntnis, dass auch bei Herstellern ein Bedarf an speziellem Großhandels-Know-how besteht, sei durch den nicht erfolgreichen Versuch der Einführung des DTP-Modells (Direct to Pharmacy) gewachsen. Großhändler sind nach Auffassung der Branche mehr als reine Logistiker. Ihre Handelsfunktion sei unabdingbare Voraussetzung der Herstellerneutralität und damit einer Vollversorgung, die den Anforderungen der Apotheken Rechnung trägt. Lediglich dadurch werde sichergestellt, dass Patienten mit allen nachgefragten Arzneimitteln schnell, sicher und bedarfsgerecht versorgt werden. In Frankreich und Deutschland hat der Gesetzgeber dem Rechnung getragen, indem er einen gesetzlichen Belieferungsanspruch für vollversorgende pharmazeutische Großhandlungen verankerte, der einer Umsetzung des DTP-Modells entgegensteht.

Keine Aktion des Großhandels zur Aufweichung des Fremdbesitzverbotes

Trümper stellte klar, dass die im Phagro zusammengeschlossenen Un-

ternehmen keine Aktion zur Aufweichung des Fremdbesitzverbotes starten würden. Erfahrungen mit Apothekenketten in den Ländern der EU mit Fremdbesitz hätten keine signifikanten Vorteile von Ketten gegenüber inhabergeführten Apotheken gezeigt. Auch die Befürworter, die sich von der „Liberalisierung“ gewisse Spareffekte erhoffen, seien bis jetzt die Beweise dafür schuldig geblieben, dass Ketten wirtschaftlicher als Einzelunternehmen arbeiten. Gleichzeitig sei aber auch klar, dass sich der Großhandel in dieser Frage neu positionieren müsse, falls das Fremdbesitzverbot dennoch fallen sollte.

Angesichts der Vielzahl an vom Großhandel unabhängigen Kooperationen würden sich die Großhändler allerdings bereits jetzt stärker in diesem Segment engagieren, erklärte Trümper, der auch auf eine zunehmende Internationalisierung der Zusammenschlüsse mit noch stärkerer Einkaufsmacht verwies.

Mehr Dienstleistungen für Hersteller und Apotheken

Daneben sucht der Großhandel derzeit offenbar eine stärkere Bindung zu Herstellern, wie z. B. über eine Ausweitung in Richtung Pre-Wholesaling. Nach Trümpers Worten kann er gerade hier aufgrund seiner neutralen Stellung mit seiner Marktkennntnis und seinem Marketing-Know-how objektive Lösungen erarbeiten. Sein exzellentes Warenmanagement helfe den Herstellern bei der genaueren Planung ihrer Produktionszyklen und das Debitorenmanagement mindere selbst beim Direktvertrieb durch die Einschaltung des pharmazeutischen Großhandels das Inkassorisiko.

Auch Apotheken könnten von einer Ausweitung der Großhandelsleistungen profitieren. Warenmanagement, Herstellernähe, Unterstützung durch Verkaufsförderung und Personalschulung und auch Eigenmarken seien entsprechende Ansätze. Am Beispiel der zahlreichen Rabattverträge und der überproportionalen Zu-

nahme von hochpreisigen Produkten werde besonders deutlich, dass gerade dem Warenmanagement in der Apotheke eine immer größere Bedeutung zukomme. Die Unterstützung funktioniere jedoch nur, wenn ein entsprechendes Vertrauensverhältnis existiert bzw. aufgebaut wird. Denn wenn die Beratung effektiv sein solle, bedürfe es tiefer Einblicke.

Unterschiedliche Unternehmensform – unterschiedliche Aktivitäten

Die Entscheidung darüber, in welchen Bereichen man sich besonders engagiere, hänge auch und vor allem von der Unternehmensform des jeweiligen Großhandels ab. So habe der genossenschaftliche Großhandel ebenso wie die inhabergeführten regionalen Grossisten eine größere Nähe zu den Apotheken, während die international aufgestellten Unternehmen eine stärkere Verhandlungsposition gegenüber den Herstellern hätten. Aber auch hier seien die Grenzen fließend. So würden sich alle Unternehmen auch zunehmend über internationale Aktivitäten definieren.

Insgesamt werde die vollversorgende Großhandelsbranche auch zukünftig dem Prinzip der herstellernerneutralen Vollversorgung treu bleiben, dabei jedoch ihre Dienstleistungen gegenüber Herstellern und Apotheken erweitern, erklärte Trümper zusammenfassend.

Bei aller zukünftigen Ausrichtung muss der Großhandel aber erst einmal sein derzeitiges Problem des Spannenverfalls lösen und entsprechende Forderungen gegenüber der Politik durchsetzen. Viel wird man darüber nicht lesen. Denn der Verband arbeitet traditionell und auch mit gutem Erfolg weitgehend geräuschlos und ohne große mediale Begleitmusik. Ein Erfolg hier liegt letztlich auch im Sinne der Apotheken. Denn auch sie profitieren von wirtschaftlich gesunden Großhandelspartnern. ◆

Kommentar

Großhandel profitiert von Importen

von Jörg Geller

Wie immer und insofern nicht anders zu erwarten, hat der DAV-Vorsitzende Fritz Becker sein Grußwort anlässlich des Phagro-Großhandelstages genutzt, um erneut über die vom DAV schon 2001 mit dem GKV-Spitzenverband ausgehandelte Importquote zu lamentieren.

Mahnungen zur Besonnenheit aus eigenen Kreisen, wie zum Beispiel zuletzt durch den MVDA, der immerhin etwa 20 Prozent des deutschen Apothekenumsatzes repräsentiert, scheinen bei ihm wenig Gehör zu finden. Von dieser Seite hatte man darauf hingewiesen, dass der „Importbeschluss“ des Deutschen Apothekertages ohne Not den Spareffekt innerhalb des GKV-Systems aufs Spiel setzen würde. Sollten die durchschnittlichen Einsparungen von über 14.000 Euro, die jede Apotheke mit Importen für die Solidargemeinschaft realisiert, wegfallen, könnte dies letztlich den Apotheken auf die Füße fallen.

Beim DAV vergisst man darüber hinaus, dass Apotheken an Importen durchaus Geld verdienen und die Importregelung letztlich eine einschränkende Konkretisierung des Wirtschaftlichkeitsgebots des SGB V ist. Das will sagen, dass ohne eine solche Regelung grundsätzlich Importe abzugeben wären, wenn diese preisgünstiger als die entsprechenden Bezugsoriginale sind.



Jörg Geller ist stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Kohl Medical AG und Geschäftsführer der kohlpharma GmbH

Dr. Thomas Trümper als Vorsitzender des Phagro hat bei gleicher Gelegenheit die Auffassung vertreten, dass die Politik dem Großhandel sehr bewusst eine Spanne eingeräumt habe, die für Marketingmaßnahmen in Richtung Apotheke genutzt werden könne, und einen Festaufschlag von 0,70 Euro definiert habe, der nicht an Apotheken weitergegeben werden dürfe. Davon könne man aber aufgrund der Kostensteigerungen der letzten Jahre nicht leben. Vergessen zu erwähnen wurde die enorme Bedeutung, die der Parallelhandel auch für diese Branche hat. Ohne Parallelhandel wären schon heute praktisch alle Großhändler zutiefst in roten Zahlen.

Die europäischen Parallelhändler beziehen von den drei multinationalen Konzernen Alliance Healthcare, Celesio und Phoenix einen relevanten Prozentsatz ihrer Ware deutlichst über den Preisen, die die Apotheken in den Bezugsländern dafür zahlen. Alle Großhändler wiederum kaufen Importe günstiger als Bezugsoriginale und verdienen daran mehr als an diesen. Was machen Großhändler mit diesen erheblichen Zusatzerträgen, da sie sich nicht in der Bottomline der jeweiligen Bilanzen finden? Ganz einfach! Sie setzen sie für zusätzliche Marketingmaßnahmen und Konditionen Richtung Apotheke ein.

Wenn der DAV also keine Importquote mehr möchte, was letztlich bedeuten muss, dass Herr Becker und seine Gleichgesinnten keine Importe mehr abzugeben gedenken, dann muss er sich Fragen zur Gegenfinanzierung gefallen lassen. Nur am Rande sei erwähnt, dass Apotheken, die sich nur ein wenig mit Importen beschäftigen, mit der Quote überhaupt keine Probleme haben. Dabei geht es nicht nur um die



bereits eingangs erwähnte Gegenfinanzierung der Ausfälle der Krankenkassen. Alleine die direkten Einsparungen aus den Preisunterschieden zwischen Import und Bezugsoriginal hat Prognos unlängst mit 240 Mio. Euro berechnet. Über die geschätzt noch viel höheren indirekten Einsparungen wird auch zu reden sein.

Der DAV müsste auch eine Gegenfinanzierung für die Margenverluste der Apotheken im Direkt- und Großhandelsbezug vorschlagen und dabei berücksichtigen, dass wegfallende Erträge des Großhandels nicht nur auf Konditionen für Importarzneimittel, sondern die Leistungen des Großhandels insgesamt wirken. Der Großhandel kann schließlich nur ausgeben, was er vorher eingenommen hat!

Die Politik müsste dann wohl im Ergebnis den Fixaufschlag und den für Marketingmaßnahmen zur Verfügung stehenden prozentualen Aufschlag des Großhandels deutlich erhöhen. Doch wer würde dies bezahlen? Wie immer der Beitragszahler. ◆