



# Alle gegen jeden

**Pharmagroßhandel, Drogerieketten,** ja sogar Lebensmittelkonzerne drängen in den lukrativen Gesundheitsmarkt. Fällt das Fremdbesitzverbot?

➤ Von Jörn Ballhaus ◀

**D**er Markt ist riesig: 30 Millionen Menschen in Deutschland sind über 50 Jahre alt, mehr als 20 Millionen sogar über 60 Jahre. Die Lebenserwartung für Männer liegt bei fast 76 Jahren, bei Frauen noch sechs Jahre darüber. „Sie werden ihren Bedarf an Medikamenten nicht nur verschrieben oder verordnet bekommen, sondern ihn freiwillig mit Milliarden von Euro in den Markt tragen“, kündigte Volker Dölle von der Managementberatung Dölle bereits vor Jahresfrist an.

Ein friedliches Nebeneinander werde es für die Händler aber nicht geben: „Die Filettierung des Apothekenmarkts hat längst begonnen. Die Player der Zukunft werden aus dem Kerngeschäft Apotheke genauso kommen wie als Trittbrettfahrer andere Handelsformen.“

Klare Aktivitäten gibt es bereits bei den Drogeriemarktketten und im Pharmagroßhandel. Einer der aktivsten Posten ist derzeit die Stuttgarter Celesio AG, mit 21,6 Milliarden Euro Konzernumsatz 2006 und über 2 200 Apotheken der größte Apothekenbetreiber Europas. Mit dem Großhandel, dem Apothekengeschäft und begleitenden Services hat Celesio gleich drei Standbeine im Markt. In Deutschland tritt das Unternehmen neben der Großhandelstochter Gehe mit der Marke DocMorris an, die es im April 2007 gekauft hat. Zudem existiert mit der Marketingkooperation Commitment eine Verbindung zu rund 3 000 freien Apotheken.

und den baltischen Ländern gehören bis zu 80 Prozent aller Pharmazien zu Ketten.

In Deutschland, wo ein Pharmazeut bis zu vier Apotheken betreiben darf, weist die Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände (ABDA) nur 17 Unternehmen aus, die diese Höchstgrenze überhaupt ausschöpfen. Gerade einmal jede 15. Apotheke hierzulande ist eine Filialapothek.

Die zu erwartenden Handelsriesen könnten dagegen durch Integration der Handelsstufen wie Großhandel und Einzelhandel sowie eigener Produktionsstätten ihre Marge deutlich ausweiten. Die Merckle-Tochter Phoenix zeigt exemplarisch, wie die Zukunft aussieht: Beim Schwesterunternehmen Ratiopharm werden Generika produziert und später über den eigenen Großhandel und die angeschlossenen Apotheken vertrieben. Der vertikalisierte Modehandel lässt grüßen.

Auch im Lager der Drogerieketten wird am Einstieg gearbeitet. Am offensivsten agiert dm. Seit Dezember kann man in gut 80 Filialen in Nordrhein-Westfalen Arzneimittel bestellen und abholen. An Bestellterminals werfen Kunden Rezepte ein und holen 72 Stunden später ihre Medikamente ab. Partner von dm ist die niederländische Versandapotheke Europa Apotheek.

Aber nicht der Service, sondern die Preise locken die Patienten zum Drogeristen: Bei allen nicht rezeptpflichtigen Produkten ist eine Kostenersparnis von bis zu 40 Prozent

Ähnlich agiert der Merckle-Konzern, der neben dem Generikahersteller Ratiopharm mit der Phoenix Pharmahandel Aktiengesellschaft & Co KG in Mannheim das größte pharmazeutische Großhandelsunternehmen in Deutschland und den zweitgrößten Pharmagroßhändler Europas unter einem Dach vereint. Über Tochtergesellschaften betreibt Phoenix europaweit Apotheken und mischt in der Marketingkooperation „Linda“, 1 500 Apotheken angeschlossen sind, kräftig mit.

## VORBILD EUROPA

Nicht nur in Deutschland ist der Markt im Aufbruch. Waren vor zehn Jahren Apotheken in den meisten EU-Ländern noch inhabergeführt, gehört heute schon jede zehnte Offizin – gut 15 000 in Europa – einer Kette an. In Großbritannien, dem Vorreiter dieser Entwicklung, betreiben Branchenriesen wie Boots, Lloyds und Alliance Pharmacy mehr als die Hälfte aller Apotheken. In Norwegen

möglich. Bei rezeptpflichtigen Medikamenten garantiert die Versandapotheke einen Bonus von mindestens 2,50 Euro und maximal 15 Euro pro Präparat. Sollte der Betrieb so erfolgreich verlaufen wie die Pilotphase, dürfte das Angebot auf insgesamt 900 nationale Niederlassungen ausgeweitet werden. dm will diese Strategie aber nicht als Angriff auf die Apothekenlandschaft verstanden wissen. „Die erfolgreichen deutschen Drogerieketten verfügen über eine langjährige Retailerfahrung und stark frequentierte Ladenlokale“, bewertet Berater Patrick Urban die Startchancen positiv.

Neben dm soll Schlecker, mit rund 11 000 Filialen die Nummer eins im Drogeriemarkt, an einem Versand mit stationären Bestellterminals in den Filialen arbeiten. Nach Recherchen der „Apotheker Zeitung“ sucht das Unternehmen in Stellenzeigen bereits nach Apothekern. Die „Financial Times Deutschland“ meldete, dass eine Versandhandelsapotheke in den Niederlanden und ein eigener Pharmagroßhandel in Baden-Württemberg die nächsten Schritte seien. „Als Discount-Marke genießt Schlecker großes Vertrauen bei seinen Kunden und sollte keine Probleme haben, Apothekenprodukte in das Sortiment aufzunehmen“, sagt Urban.

Auch im Lebensmitteleinzelhandel (LEH) spielt der Arzneimittelvertrieb in den nächsten Jahren eine strategische Rolle. Bereits heute verkaufen die Discounter freiverkäufliche Arzneimittel und setzten nach A.C. Nielsen gemeinsam mit Drogerieketten in den ersten neun Monaten 2007 knapp 600 Millionen Euro um, was einem Anteil von gut zehn Prozent am OTC-Markt entspricht.

### VERSENDER ALS STATIONÄRHÄNDLER

Handelsriesen wie Aldi oder Plus positionieren sich mit Handelsmarken wie ProLife oder St. Benedikt und bewerben fast wöchentlich freiverkäufliche Arzneimittel, Nahrungsergänzungsmittel und medizinische Produkte. „Der Handel baut gezielt seine Position für die anstehenden Veränderungen zur Altersgesellschaft aus“, sagt Dölle. Mit dem Eintritt der Discounter in den Gesundheitsmarkt entstehe ein neues Kultur- und Machtverhältnis in der Distribution und Vermarktung von Arzneimitteln.

Selbst die Zahl der Apotheken des Versenders Easy wächst schnell. Mittlerweile eröffnete ein gutes Dutzend, vornehmlich in Großstadtlagen wie Berlin und Düsseldorf. In diesem Jahr sollen bundesweit über 50 Discount-Apotheken starten.

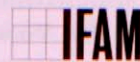
70 Prozent des Umsatzes sollen nicht verschreibungspflichtige Medikamente und Freiwahlprodukte liefern. Um dem Kunden das Angebot schmackhaft zu machen, weisen alle Regale die Preisempfehlung des Herstellers auf.

Auch wenn der Druck steigt: Noch steht das Bundesgesundheitsministerium hinter den Apothekern. In einer Stellungnahme wird das Fremdbesitzverbot vor dem EuGH verteidigt. „Die Regelungen des Apothekengesetzes zum Ausschluss von Kapitalgesellschaften sind zum Schutz der professionellen Unabhängigkeit der Apotheker und damit zum Schutz der Gesundheit und der Verbraucher erforderlich.“ Mit einer Entscheidung des EuGH wird frühestens Ende 2008 gerechnet. Es kann aber auch deutlich länger dauern. ■



[ a + b = IFAM<sup>2</sup> ]

Unternehmensberatung und Kommunikationsagentur ist die Formel für den Erfolg. Damit es immer schmeckt, verzichten wir auf Einheitsbrei und verwenden nur frische Zutaten. Weil wir selber zubereiten, können wir uns keine Panne in der Planung leisten. Werfen Sie doch mal einen Blick auf unser Menü unter [www.ifam.de](http://www.ifam.de).



Unternehmensberatung + Kommunikationsagentur  
Vom innovativen Denken zum erfolgreichen Handeln

[www.ifam.de](http://www.ifam.de)