

Apothekenkooperationen – die Zukunft noch vor sich

Ein Gastkommentar von Dr. Stefan Hartmann

Glaubten viele Apotheker nach dem EuGH-Urteil in 2009, dass das Größte ausgestanden sein könnte, wurden sie im Laufe des Jahres 2010 eines Besseren belehrt. Das zu erwartende Defizit der gesetzlichen Krankenversicherungen im Jahr 2011 und die Wirtschaftskrise zwingen die Bundesregierung zum Handeln.

Obwohl der Ansatz, das Gesundheitswesen in Deutschland grundlegend zu reformieren, von Bundesgesundheitsminister Dr. Philipp Rösler vollkommen richtig war, gelang es der Regierungskoalition bis heute nicht, einen gemeinsamen Nenner zu finden und Struktur-reformen einzuleiten. Was bisher herauskam, sind mehr oder weniger einschneidende und rein monetäre Sparmaßnahmen bei den entsprechenden Leistungserbringern: Pharmazeutische Industrie, Pharmazeutischer Großhandel und Apotheken. Setzt die Regierungskoalition ihre Vorstellungen im Bereich der Drehung der Großhandelsvergütung durch, würde dies unweigerlich zu einem bisher nicht dagewesenen Strukturwandel im Apothekenmarkt führen.

Weiter sinkende Roherträge

Die Lage wird sich zudem durch weitere negative Einflüsse weiter verschärfen. Sind die Erträge bereits durch die zunehmende Regulierung in den letzten Jahren unter Druck geraten, so wird sich der Preisverfall im OTC-Geschäft durch den Versandhandel weiter beschleunigen und zu weiter sinkenden Roherträgen führen. Hinzu kommen gestiegene Aufwendungen, vor allem durch die Beratung rund um die Rabattverträge. Weitere Wettbewerber suchen zudem den Markteintritt, um sich einen Anteil am

Apothekenmarkt zu sichern. Neben der Drehung der Großhandelsvergütung, die einer Durchschnittsapotheke möglicherweise bis zu 20.000 Euro Rohertragsverlust beschern könnte, wird im Jahr 2011 der Aufwand durch zusätzliche Rabattverträge und durch zusätzliche Anforderungen im Hilfsmittelbereich weiter steigen. Eine Erhöhung des Kassenabschlages über 1,75 Euro würde zu weiteren, nicht kompensierbaren Rohertragsverlusten führen. Zu guter Letzt steht die Novellierung der Apotheken-Betriebsordnung bevor. Wertet man den derzeit vorliegenden Entwurf des Bun-

„Der Trend, dass viele Menschen bei leichten Beschwerden nicht mehr zunächst zum Arzt, sondern direkt in die Apotheke gehen, wird weiterhin anhalten. Hierin liegen Chancen für die Apotheken begründet, sich noch stärker als Ansprechpartner in allen Gesundheitsfragen zu profilieren.“

desgesundheitsministeriums aus (Stand: Ende Juli 2010), so ist auch in diesem Bereich mit einem deutlich bürokratisch-steigenden Sach-, sowie Personalaufwand zu rechnen.

Großes Vertrauen in Apotheken

Die Frage wird sein, wie die selbstständigen Apothekerinnen und Apotheker in diesem sich überproportional verschärfenden Wettbewerb ab 2011 bestehen können. Die inhabergeführten Apotheken in Deutschland genießen in der Bevölkerung nach wie vor großes Vertrauen. Die Mitarbeiterinnen und

Dr. Stefan Hartmann, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Apothekenkooperationen e.V.



Mitarbeiter in den Apotheken erbringen zunehmend nicht kostendeckende Beratungen und Dienstleistungen. Sie stellen nicht kostendeckend Rezepturen her und leisten einen 24-Stunden-Notdienst. Aber der Trend, dass viele Menschen bei leichten Beschwerden nicht mehr zunächst zum Arzt, sondern direkt in die Apotheke gehen, wird weiterhin anhalten. Hierin liegen Chancen für die Apotheken begründet, sich noch stärker als Ansprechpartner in allen Gesundheitsfragen zu profilieren.

Kooperationen immer wichtiger

Um jedoch diesen steigenden Anforderungen gewachsen zu sein, werden in Zukunft bezahlbare Kooperationen für Apothekerinnen und Apotheker immer interessanter und wichtiger werden. Es wird einer Durchschnittsapotheke immer schwerer fallen, alle Anforderungen in allen Bereichen zu 100 Prozent erledigen zu können. In diesem Bereich werden Kooperationen gefragter sein denn je. Sie sorgen für Entlastung im Tagesgeschäft und bieten dem Apotheker Leistungen, die er oft alleine nicht vollbringen kann. Der Erfolg von Apothekenkooperationen wird durch schlanke und effiziente Strukturen begründet sein, da auch Kooperationszentralen zunehmend kostendeckend arbeiten müssen. Die Anzahl der kooperierenden Mitglieder ist aus heutiger Sicht (noch) nicht entscheidend. Regionale Kooperationen, die mit ihren Apotheken fair und offen zusammenarbeiten und zudem gut vernetzt sein werden, haben durchaus ihre Berechtigung. Ein weiterer Pluspunkt vieler Kooperationen liegt auch darin begründet, dass die angeschlossenen Apotheken ihre unternehmerische Eigenständigkeit behalten, indem sie den Apotheken keine abhängig machenden Angebote unterbreiten.

Die richtige Kooperation

Die Frage, die sich jede inhabergeführte Apotheke stellt, ist, ob sie die richtige Kooperation für sich selbst findet, d.h. welche Kooperation bietet der Apotheke das bezahlbare Angebot, bzw. den

Kooperationen sorgen für Entlastung im Tagesgeschäft.



Mehrwert in bestimmten Bereichen, den eine einzelne Apotheke nicht mehr zu leisten imstande ist. Hier möchte ich zu allererst die eher regionalen Kooperationen nennen, die sich meistens durch Unabhängigkeit vom Großhandel, von der Industrie und sonstigen Investoren auszeichnen. Dann gibt es natürlich die überregionalen, großhandelsaffinen Kooperationen (besser: Marketingvereinigungen), bei welchen der Schwerpunkt nach wie vor im Marketing liegt. Des Weiteren gibt es von der Erfahrungsgruppe über lose organisierte Einkaufskooperationen bis hin zu überregionalen Netzwerken und auch Franchise-Systemen fast alles, was der Markt hergibt.

Entscheidungskriterien

Wichtig für die Entscheidung ist nach wie vor die Stärke des Bindungsgrades und damit die Frage nach der Verbindlichkeit gegenüber außenstehenden Partnern wie Industrie und Großhandel, der Abhängigkeitsgrad, die laufenden Gebühren, sowie die Ein- wie Austrittsbedingungen aus einer Kooperation. In der heutigen Zeit macht es durchaus noch Sinn, sich einer Marketing-

kooperation und einer Einkaufskooperation anzuschließen. Ob dies jedoch langfristig so bleiben wird, bleibt abzuwarten.

Zukunft Apothekenkooperationen

Auch im Bundesverband der deutschen Apothekenkooperationen, BVDK, gibt es – ähnlich wie unter Apothekern – ein differenziertes Mitgliederbild zu Apothekenkooperationen. Aber alle Mitgliedskooperationen des BVDK müssen sich klar und öffentlich zur selbstständigen Apotheke bekennen. Denn wir sind überzeugt davon, dass auch in Zukunft selbstständige Apotheker weiter am Markt bestehen können. Mittelständische Unternehmensstrukturen zu erhalten wird ohne vielfältige Kooperationen nicht mehr möglich sein.

Zum Kooperationsgipfel des „Bundesverbandes Deutscher Apothekenkooperationen e.V.“ (BVDK) am 3. und 4. Februar 2011 nach München lade ich heute schon alle Apothekerinnen und Apotheker ein, um sich dort ein Bild von der Kooperationslandschaft machen zu können.