Apotheker Krone
22/2014 Artikelfläche 118787 mm²
Seite 8, 9 Artikelwerbewert Euro nicht beauftragt Auflage 7.217

„Apotheker haben **viel Potenzial**"

Der kommende Versandhandel wird Verlierer und Gewinner unter den Apothekern bringen, sagt Christian Buse, Vorsitzender des Bundesverbandes Deutscher Versandapotheken. Die *Apotheker Krone* traf ihn anlässlich eines Wien-Besuches und fragte, wie sich Apotheken für die Zukunft rüsten können. Die Chancen liegen nicht nur im Versandhandel, ist er überzeugt.

Apotheker Krone: ***In wenigen Monaten wird in Österreich der Versandhandel von rezeptfreien Medikamenten aufgrund der EU-Regelungen erlaubt. Manche Apotheken werden mitmachen, andere sorgen sich und fürchten eine ruinöse Konkurrenz auch aus dem Ausland. Werden Sie und Ihre Kollegen über Österreich herfallen wie die Heuschrecken?***

Christian Buse: Österreich hat hier aus Sicht jener, die sich sorgen, einen großen Vorteil, und der liegt in der Größe. Der Markt ist schlichtweg nicht so groß, dass es sich für internationale Konzerne rechnen würde, hier auf die OTC-Distribution zu setzen. Es werden maximal die bekannten Akteure, die jetzt schon aus dem Ausland nach Österreich liefern, hier auftreten.

Bleibt die Frage, ob der Versandhandel mehr Vor- oder mehr Nachteile bringt und wer am Ende profitiert.

Buse: In den vergangenen Monaten habe ich viele Diskussionen auch in Österreich mit Apothekern geführt. Oft endeten sie damit, dass jeder sagt, er sei im Grund offen für Änderungen, aber der Versandhandel gehe doch zu weit. Dabei ist er gerade in Österreich auch eine Chance für die Apotheken.

Inwiefern?

Buse: Die Niederlassungsfreiheit gibt es hier nicht. Offiziell ist auch der Mehrfachbesitz stark eingeschränkt. Wie also kann ein Apotheker expandieren und seinen Radius erweitern? Betrachtet man es rein betriebswirtschaftlich, ist der Versandhandel eine Möglichkeit für Apothekerkollegen, ihr Geschäft zu erweitern.

Das klingt fein, wird aber in der Praxis wohl nicht so einfach sein?

Buse: Die größte Hürde sind die Apotheker selbst. Oft wird ewig überlegt, ob das Sinn macht und was man alles für einen Versandhandel braucht. Man muss nicht alles klären, man kann auch einfach einmal klein anfangen. Zu bremsen hilft hier auch den Kammern nicht. Das haben wir ja in Deutschland gesehen. Da wurde vor dem Versandhandel gewarnt und dann haben es Apotheker von den Niederlanden aus gemacht. Das waren deutsche Apotheker, die dorthin gegangen sind. Die hatten dann aber Wettbewerbsvorteile. Das EU-Ausland liefert ja schon lange Medikamente nach Österreich.

Also mitmachen, statt bekämpfen?

Buse: Es hat noch nirgendwo funktioniert, zu versuchen, etwas zu bekämpfen, was nicht zu bekämpfen geht. Man kann nicht denken, dass man am Restauranttisch EU-Regelungen gestalten wird. Die sind da, und man muss versuchen, damit zu leben. Ich denke, es ist klüger für Apotheker, den Markt mitzugestalten und aktiv an der Entwicklung teilzunehmen.

Sie raten Apothekern also zum Versandgeschäft. Ist das für einen einzelnen Apotheker nicht viel zu aufwändig? Allein wenn man an die Lagerhaltung denkt.

Buse: Das sehe ich nicht so. Schauen Sie doch, was in anderen Ländern passiert ist: Ich war auch ein kleiner Apotheker. Wir sind da als ganz normaler Apotheker an das Thema herangegangen. Ursprünglich hatten wir 25 Beschäftigte, jetzt haben wir 220. Wenn wir das geschafft haben, warum soll es nicht auch anderen gelingen? Es zeugt nicht von Selbstwertgefühl, wenn jemand sagt, dass das nicht geht.

Das klingt hart. Die Frage ist aber doch, ob der Versandhandel die Branche ruinieren wird, indem sich Marktanteile verschieben oder ob er das Marktwachstum für alle beschleunigt.

Buse: Der Versandhandel wird die Branche nicht ruinieren. Der Versandhandel hat in Deutschland im rezeptfreien Bereich einen Marktanteil von 12 Prozent. Ich denke, maximal 20 Prozent sind möglich. Das war von der deutschen Regierung aber auch so gewollt: Man hat verschreibungsfreie Produkte aus der Kassenerstattung genommen, um zu sparen. Umgekehrt wurde der Versandhandel ermöglicht und die Preisbindung aufgehoben. Die Idee war, dass die Patienten die Medikamente stärker selbst bezahlen müssen, man aber dafür sorgt, dass sie billiger werden. Generell werden sicher einige Apotheken weniger Umsatz machen, aber der Markt wächst insgesamt ja. In Deutschland legte der gesamte Apothekenmarkt in den vergangenen Jahren umsatzmä-

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zu weiteren Nutzungsrechten an den Verlag oder Ihren Medienbeobachter

Apotheker Krone
22/2014

Auflage 7.217

Zur Person:

Mag. Christian Buse ist Geschäftsführer der Versandhandelsapotheke myCare OHG Wittenberg und Vorsitzender des Bundesverbandes Deutscher Versandapotheker. Die *Apotheker Krone* traf ihn am Rande der IIR-Konferenz Pharmakon 2014 in Wien.

© Barbara Krobath

ßig um etwa 20 Prozent zu. Gerade im verschreibungspflichtigen Bereich gibt es Wachstum.

Der Versandhandel geht über den Preis. Kann das eine Branche auf Dauer durchstehen?

Buse: Der Preis ist für die Kunden sicherlich ein Hauptargument. Das kommt noch vor Bequemlichkeit und Diskretion. Dort wird sich der Markt aber hinentwickeln. Und zu Spezialisierungen – etwa im naturheilkundlichen Bereich. Dass der Versandhandel aber die Branche ruiniert, stimmt nicht. Auch in Deutschland gibt es die Debatte über das Apothekensterben. Das findet aber so in der befürchteten Breite nicht statt.

Das sagt jemand, der davon profitiert.

Buse: Es wünscht kein Apotheker einem anderen, dass er zusperren muss. Ich auch nicht. Aber es ist auch wichtig, dass es einen Wettbewerb gibt. Ohne Wettbewerb entwickelt sich nichts weiter. Ich komme persönlich aus der ehemaligen DDR und hatte genug von „alles ist gleich". Ich möchte mich in der Individualität auch von anderen abheben können. Die Branche ist zum Teil auch phlegmatisch geworden. Es gibt viele Bereiche, die Apotheker gar nicht mehr machen und wo es schon jetzt andere Anbieter gibt, die hier Umsätze wegnehmen. Etwa im Bereich der Pflege, der Inkontinenz – das sind Dinge, die Zug um Zug aus der Apotheke rauswandern. Einfach weil die Apotheker nicht schnell und entschlossen genug sind.

Das klingt, als sehen Sie auch unabhängig vom Versandhandel Zukunftspotenzial für Apotheken. Wie sehen Sie die Zukunft der Branche? Wie können sich Apotheker für die Zukunft rüsten?

Buse: In Österreich hat man sich mit den geltenden Regelungen im Bereich der Niederlassung und des Mehrfachbesitzes gegen die Chancen und für die Sicherheit entschieden. Das behindert aber auch eine Weiterentwicklung. Dabei gibt es viele Möglichkeiten. Wenn etwa der Großhandel zunehmend Pflegeheime versorgt, muss ein Apotheker eigentlich aufschreien und sich fragen, ob seine Leistung nicht passt. Und er muss sein Service verbessern. Warum bietet ein Apotheker nicht zusätzliche Leistungen an? Er hat die meiste Kompetenz mit Arzneimitteln und er hat das Wissensmonopol. Aber er muss heute beweisen, dass er das nicht ohne Grund hat. Das Berufsbild in Österreich ist der Apotheker, der hinter der Tara steht. Für mich sieht das so nicht aus.

Sondern?

Buse: Mein Berufsbild ist der Pharmazeut mit einer kompetenten Leistung. Wo er steht, ist egal. Ein Apotheker muss als Dienstleister und Problemlöser erkennbar sein. Wer das nicht schafft, wird irgendwann untergehen. Das ist so sicher wie das Amen in der Kirche.

Und was schlagen Sie Apothekern vor? Oder sollen alle Versandhändler werden?

Buse: Die Chancen liegen in der Spezialisierung. Palliativmedizin ist ein stark wachsender Markt. Auch im Entlassungsmanagement nach einem Spitalsaufenthalt haben Apotheken Potenzial. Warum stellt ein Apotheker nicht eine Krankenschwester an, die Patienten zusätzlich in Pflegefragen berät? Meine Empfehlung ist: Investiere in dein Geschäft, mach es gut! Dann ist es auch werthaltig. ▮

Das Interview führte Martin Rümmele

MMO media market observer

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zu weiteren Nutzungsrechten an den Verlag oder Ihren Medienbeobachter