

EINKAUFSKONDITIONEN

## Rabattverbot: Großhandel sucht die Schleichwege

Alexander Müller, 09.08.2018 10:04 Uhr



Der Gesetzgeber will die Großhandelsrabatte strenger regeln. Aber die Branche kennt viele Schleichwege.

Foto: APOTHEKE ADHOC

**Berlin - Ein erstes „Apothekengesetz“ hat Bundesgesundheitsminister Jens Spahn (CDU) schon auf den Weg gebracht. Großhandelsrabatte sollen gesetzlich enger begrenzt werden. In der Praxis dürfte das wenig Auswirkungen haben, da die Großhändler schon immer recht kreativ bei ihrer Konditionsgestaltung waren. Branchenprimus Phoenix gibt teilweise sogar Garantien auf die Rabatte.**

Der Gesetzgeber will klarstellen, dass ein Großhändler den Festzuschlag von 70 Cent „zwingend aufschlagen muss und auf diesen Betrag keine Rabatte oder Skonti gewähren darf“. So steht es in der Begründung des aktuellen Gesetzentwurfs aus dem Bundesgesundheitsministerium (BMG). Die Anpassung zur Arzneimittelpreisverordnung (AMPreisV) wurde kurzerhand an das Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) angehängt.

Das BMG hat sich nach der Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) im Skonto-Prozess anscheinend zu diesem Schritt gedrängt gefühlt. Die Karlsruher Richter hatten entschieden, dass der Wortlaut der AMPreisV nur eine Preisobergrenze beim Großhandelshonorar festlege, die Rabattierung aber nicht beschränke. Nach dem Willen des Gesetzgebers soll das Fixum aber die angemessene und flächendeckende Belieferung der Apotheken sicherstellen. Der prozentuale Zuschlag von derzeit 3,15 Prozent soll auch künftig rabattfähig bleiben und „dem Großhandel einen gewissen Spielraum bei der Preisgestaltung“ bieten. Im Klartext heißt das: 3,15 Prozent wären künftig der Maximalrabatt für Apotheken.

In der Theorie. Denn de facto haben die Großhändler auch schon vor dem BGH-Urteil Apotheken teilweise Rabatte aus den 70 Cent gewährt. Und daran soll sich offenbar auch nach der gesetzlichen Klarstellung nichts ändern. In einem aktuellen Angebot des Großhändlers Phoenix ist zwar von zu erwartenden rechtlichen Veränderungen die Rede. Es gebe aber Möglichkeiten, auch unter anderen Rahmenbedingungen die ausstehenden Vergütungen abzurechnen, heißt es in dem Angebot. Die vereinbarte Kondition wird für die Laufzeit des Vertrags garantiert.

Man kann das so lesen, dass der Großhändler mit seinen Kunden Konditionen vereinbart, die mehr im gegenseitigen Einverständnis verankert sind als im Wortlaut des Gesetzes oder dem Willen des Gesetzgebers. Und das überrascht schon deswegen, weil Konditionen normalerweise unter dem Vorbehalt vereinbart werden, dass es keine gesetzliche Änderungen gibt. Der

zuständige Gebietsverkaufsleiter wollte sein Angebot gegenüber APOTHEKE ADHOC nicht näher erläutern und verwies an die Mannheimer Zentrale. Dort äußert man sich allerdings traditionell nicht zur Konditionenpolitik.

Und das hat seinen guten Grund – weshalb der Wettbewerb es ebenso handhabt. Denn die politische Debatte um Sicherstellung der Versorgung und Spielräume der Preisgestaltung wirken sehr akademisch angesichts der tatsächlichen Gegebenheiten. Im Gesetz steht beispielsweise nichts von einem Handelsspannenausgleich, mit dem die Großhändler sich eine Art Garantiemarge zu sichern versuchen. Auch Servicepauschalen oder Gebühren für Benzin oder den Mindestlohn sucht man in der AMPPreisV vergeblich.

Das gilt in die andere Richtung ebenso: Rückvergütungen, Dividenden, sonstige Boni für bestimmte Leistungen oder selektiv gewährte Skonti sind nur einige Beispiele der wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen Großhandel und Apotheke. Da schon die Leistung des Großhandels gesetzlich nicht näher definiert ist, dürfte es hier auch künftig Umgehungsstrategien in der Branche geben. Bleibt die Frage: Wozu diese gesetzgeberische Klarstellung? Dass niemand spürbare Effekte des BGH-Urteils reklamiert, ist ein ganz gutes Indiz dafür, dass der Markt seinen eigenen Gesetzen folgt. Wenn überhaupt, ist es ein Abwehrgesetz gegen das Direktgeschäft.

Spannend dürfte es im Herbst werden, wenn Spahn die AMPPreisV grundsätzlicher angehen will. Die Großhändler rechnen schon mit einer Anhebung ihres Honorars. Das wäre ein Weg des Gesetzgebers, die Verhältnisse zwischen Großhandel und Apotheke klar zu regeln: beide Glieder der Kette mit einer gesetzlichen Marge ausstatten, von der sie ohne Rabatte und Skonti leben können.

Im TSVG-Entwurf heißt es, die Großhändler hätten laut Gesetz eine „angemessene und kontinuierliche Bereitstellung von Arzneimitteln sicherzustellen, damit der Bedarf von Patienten im Geltungsbereich dieses Gesetzes gedeckt ist“. Vollversorgende Großhändler müssten im Rahmen ihrer Verantwortlichkeit eine bedarfsgerechte und kontinuierliche Belieferung der mit ihnen in Geschäftsbeziehung stehenden Apotheken gewährleisten. Dies gelte entsprechend für andere Arzneimittelgroßhandlungen im Umfang der von ihnen jeweils vorgehaltenen Arzneimittel.

In der Begründung wird erstmals ein Zusammenhang zwischen dem gesetzlichen Versorgungsauftrag und einer auskömmlichen Honorierung hergestellt – ein Erfolg der Großhandelslobby. Könnte der Branchenverband Phagro in der jetzt laufenden Beratung zweifelsfrei nachweisen, dass das derzeitige Fixum von 70 Cent dafür nicht ausreicht, müsste folgerichtig eine Erhöhung erfolgen.

---

Quellen-URL (abgerufen am 09.08.2018 - 10:30):

<https://www.apotheke-adhoc.de/nachrichten/detail/markt/rabattverbot-grosshandel-sucht-die-schleichwege-rabattverbot//print.html>

Copyright © 2007 - 2018, APOTHEKE ADHOC ist ein Dienst von EL PATO Ltd. - Agentur für Kommunikation. Skalitzer Straße 68 / 10997 Berlin Geschäftsführer: Patrick Hollstein, Thomas Bellartz / Amtsgericht Berlin Charlottenburg / HRB 100 205 B / USt-IdNr.: DE246500697.

Drucken