

APOTHEKEN - NEWS

24.06.2008

Sanacorp: Exklusivvertrieb von Pfizer?

Die Großhandelsgenossenschaft Sanacorp will möglicherweise in ein Exklusivvertriebskonzept (Direct to pharmacy, DTP) des Pharmakonzerns Pfizer einsteigen. Auf der Vertreterversammlung in München holte sich Vorstandschef Manfred Renner am Samstag das Plazet der Genossenschaftsmitglieder, ein entsprechendes Angebot abgeben zu dürfen. Damit steht der deutsche Pharmagroßhandel vor einem dramatischen Umbruch: Nicht mehr als reine Vollsortimenter, sondern als Konkurrenten bei den Ausschreibungen der Hersteller könnten die Grossisten schon in wenigen Monaten im Verdrängungswettbewerb stehen.

Bereits seit 2003 versucht Pfizer, einen deutschen Großhändler für sein Modell zu gewinnen. Die Auslieferung sämtlicher Produkte wäre dann dem Vertragslogistiker vorbehalten, bei dem alle Apotheken bestellen müssten. Bis zum Übergang bleibt die Ware Eigentum von Pfizer; der Großhändler erhebt lediglich eine Logistikgebühr. Alle anderen Anbieter sind dem Modell zufolge ausgeschlossen und müssten sich eigene Vertragspartner auf der Seite der Industrie suchen. Bislang hielt der Damm; keiner in der Branche wollte sich erpressbar machen. Hinter den Kulissen wurde verhandelt – auch über Alternativen, allerdings ohne Erfolg.

„Wir müssen als Faktum zur Kenntnis nehmen, dass die Einführung dieses Modells eindeutig nicht in unserer Entscheidungshoheit liegt“, sagte Renner in München. Man gehe davon aus, dass diese „Mutation der Arzneimittel-distribution“ kommen wird und dass der erste Hersteller in den nächsten Wochen und Monaten die Weichen stellt. Mehrere große Pharmafirmen hätten bereits ähnliche Absichten geäußert.

Mit der Einmütigkeit in der Branche scheint es ohnehin vorbei: Laut Renner haben bereits zwei große Mitbewerber Angebote an Pfizer abgegeben. Daher müsse sich nun auch die Sanacorp kurzfristig entscheiden, ob sie sich in den Wettbewerb um die Verträge einbringen will oder nicht. Laut Renner stehen insgesamt 20 Prozent des Marktes auf dem Spiel, die in Zukunft über den Exklusivvertrieb abgewickelt werden könnten.

Da die Entwicklung alle Apotheken in Deutschland betreffe, wolle man die Meinung der Apotheker berücksichtigen. Die signalisierten in München Rückendeckung. Renner wies auf die Gefahr alternativer Vertriebskanäle sowie eines möglichen Direktvertriebs an die Patienten hin. Auch in anderen Ländern geht Pfizer derzeit in die Offensive: In Spanien, Portugal und Polen werden laut Renner konkrete Verhandlungen geführt.