



GIPFEL-WOCHEN

Wie Merkel mit den Mächtigen umgeht



JUGENDFREI!

So geht's ab bei den Ü-30-Partys

Hochschul-Ranking

Teil 6: Germanistik, Geschichte, Anglistik

FOCUS

DAS MODERNE NACHRICHTENMAGAZIN

www.focus.de



Nr. 24 11. Juni 2007 € 3,20

So retten Sie sich vor

DIABETES

MIT RISIKO-TEST

10 Mio. Deutsche sind betroffen

20 Mio. sind gefährdet und wissen es nicht



PLUS: Die neuen Medikamente, Stammzelltherapie und mehr

Der „schwarze Block“

Wer dazugehört, wer befiehlt – Hat der Geheimdienst versagt?

Österreich € 3,40 • Schweiz CHF 5,80 • Belgien € 3,70 • Niederlande € 3,70 • Luxemburg € 3,70 • Frankreich € 3,70 • Italien € 4,20 • Portugal (Cont) € 4,20 • Spanien € 4,20
Kanaren € 4,40 • Griechenland € 4,80 • Finnland € 5,30 • Dänemark DKK 33 • Norwegen NOK 45 • Japan JPY 1550 (exclusive tax) • Slowenien € 4,20 • SIT 1006,49 • Ungarn HUF 1145



WIRTSCHAFT

DEUTSCHLANDS ERSTER PILLEN-SPAR-MARKT

Ein Augsburger Apotheker wirbt mit 30 Prozent Preisnachlass. Verglichen wird per Pappkarte, die Packung gibt's erst an der Kasse

VERORDNETER GEWINN

Apothekenumsatz in Deutschland 2006, in Milliarden Euro

verschreibungs-
pflichtige
Arzneimittel



GEWINNE TROTZ REZEPT Verordnete Medikamente bringen den Massenumsatz, freie Verkäufe aber den Profit

Quelle: AEDA



GESUNDHEIT **Im Pharma-Supermarkt**

**Apotheker, Großhändler
und Kunden stellen sich
auf den freien Wettbewerb
im Pillenmarkt ein**

HALB COCKTAILBAR, HALB LOUNGE

Die De-Lairesse-Apotheke in Amsterdam spricht Kunden an, die nicht so sehr aufs Geld schauen





WENN DIE APOTHEKE MIT DEM HÄNDLER ...

Europas größte Pharmahändler und ihre Apothekenkooperation

Umsatz in Milliarden Euro

Celesio (DocMorris)



21,5

Alliance Boots (Boots*)



20,9

Phoenix (Linda-Apotheken)



19,9

CERP/Sanacorp** (keine Kooperation)



5,8

Sanacorp hält
24,9% an Anzag.

Anzag (Vivesco-Apotheken)



3,4

* Drogeriemärkte mit integrierter Apotheke; nicht in Deutschland
** Fusion geplant

DIE HÄLFTE aller Apotheken kooperiert bereits mit Großhändlern. Die Deutschen dominieren den europäischen Markt

Quelle: neueste Unternehmensangaben



DAS GROSSE SCHLUCKEN

Fritz Oesterle (r.), Vorstand des Pharmagroßhändlers Celesio, übernahm von Firmenchef Ralf Däinghaus 90 Prozent der Internet-Apotheke DocMorris

Pure Existenzangst machte Christoph Richter erfinderisch. Weil der Augsburger seine Apotheke durch Versandhändler und Internet-Anbieter bedroht sah, verwandelte er sie vergangenen Herbst in Deutschlands ersten Pillen-Supermarkt: Zwischen grünen Stellwänden lesen Kunden auf Pappkarten alles über Preise, Anwendungen oder Nebenwirkungen von 300 frei verkäuflichen Medikamenten. Bei Gefallen gehen sie mit der Karte zur Kasse und bekommen dort die gewünschte Packung – „mindestens 30 Prozent unter der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers“, verspricht Richter. In seinem apo.take-Markt am Hauptbahnhof kosten zehn Brausetabletten Aspirin plus C 3,46 Euro statt 4,97 Euro. Die Kunden strömten, und schon nach

drei Tagen hatte Richter die Investitionen für den Umbau erwirtschaftet. Er sieht seinen Arzneimittel-Spar-Markt „als Antwort auf den Angriff von DocMorris“.

DocMorris ist das Feindbild vieler Apotheker. Andere wie der Flensburger Axel Schröder wechseln hingegen die Seiten. Schröder trennte sich im Januar vom bekannten roten „A“ und dem eingeführten Geschäftsnamen. Seine frühere Delphin-Apotheke heißt jetzt DocMorris-Apotheke und ist in den Firmenfarben Grün-Weiß gehalten. Fast über Nacht kamen mehr als doppelt so viele Kunden in seinen Laden – statt 200 zählt Pharmazeut Schröder heute 500 Kunden am Tag. Und obwohl er die Preise der meisten Produkte gesenkt hat, kletterte der Umsatz um

70 Prozent. Inzwischen mussten auch Schröders Flensburger Konkurrenten ihre Preise senken, um keine Kunden zu verlieren.

Pillen-Supermärkte und DocMorris stehen für eine Revolution, die Deutschlands Branche mit ihren 21 500 Apotheken in Atem hält. „Es ist gut möglich, dass es bald jede dritte Apotheke nicht mehr geben wird“, analysiert Alexander Mayer, Strategieberater für Kliniken und Pharmazeuten aus Augsburg. Vor allem die klassische kleine Stadtteil-Apotheke werde nicht überleben können – es sei denn, sie bestehe als Preisführer in einer Markenkette oder profiliere sich als Serviceführer mit außergewöhnlichen Dienstleistungen. Wer das nicht schaffe, so Mayer, „der macht zu“.

DocMorris steht für die Kettenvariante. Im April schnappte sich die Celesio AG, der größte Medikamenten-Großhändler und Apotheken-Belieferer Europas, die Firma. Der neue Eigentümer (Jahresumsatz: fast 22 Milliarden Euro) will in Deutschland ein Netz mit Hunderten von Apotheken unter der Marke DocMorris spinnen. Dieser Name ist in Deutschland populär und gilt als preisaggressiv.

Das niederländische Unternehmen expandiert derzeit mit stationären DocMorris-Filialen, indem es Franchise-Verträge mit Unternehmern wie dem Flensburger Apotheker Axel Schröder schließt. Er bezahlt 1500 Euro im Monat, um den Namen nutzen zu können. „Dafür bekomme ich eine Marke, mit der die Kunden automatisch niedrige Preise verbinden“, begründet Schröder sein Geschäftsmodell.

Eigene Apotheken darf DocMorris in Deutschland nicht eröffnen – noch nicht. Hierzulande gilt das so genannte Fremdbesitzverbot. Nur studierte Pharmazeuten dürfen eine Apotheke betreiben – jede mit höchstens drei Filialen. Die Geschäfte der deutschen Apotheker werden so bislang sehr komfortabel geschützt. Doch der Europäische Gerichtshof überprüft diese Regelung. Entscheiden die Luxemburger Richter, dass die deutsche Praxis nicht zum Europa-Recht passt, wäre der Weg frei für einen Medikamentenmarkt, wie er in Großbritannien, Irland oder Norwegen

VOLL MENSCHLICH

Die Stadt-Apotheke im südbayerischen Füssen konnte seit 1547 allen Angriffen der Konkurrenz widerstehen. Heute beschäftigt sie zwei Dutzend Mitarbeiter



längst üblich ist. Dort kann im Prinzip jedermann mit entsprechendem Firmkapital Arzneien verkaufen, solange er bestimmte Vorschriften einhält. Für viele deutsche Apotheker wäre eine solche Entwicklung wohl das wirtschaftliche Aus – sie würden von Pharmagroßhändlern, Drogeriemärkten oder Finanzfonds geschluckt. Apo.take-Chef Richter traut mittlerweile selbst „Tchibo und Tankstellen“ den Einstieg in den Pillenmarkt zu.

Es locken traumhafte Renditen. Zwar bestimmen rezeptpflichtige Pillen und Tropfen mit bundesweiten Einheitspreisen heute noch 73 Prozent des Apothekenumsatzes (vgl. Grafik S. 148). Der wirkliche Gewinn stammt aber aus dem heiß umkämpften 9,5-Milliarden-Euro-Markt der so genannten frei verkäuflichen Arzneimittel (OTC, „over the

KRANKES IMAGE

Woran Kunden bei Apotheken denken in Prozent

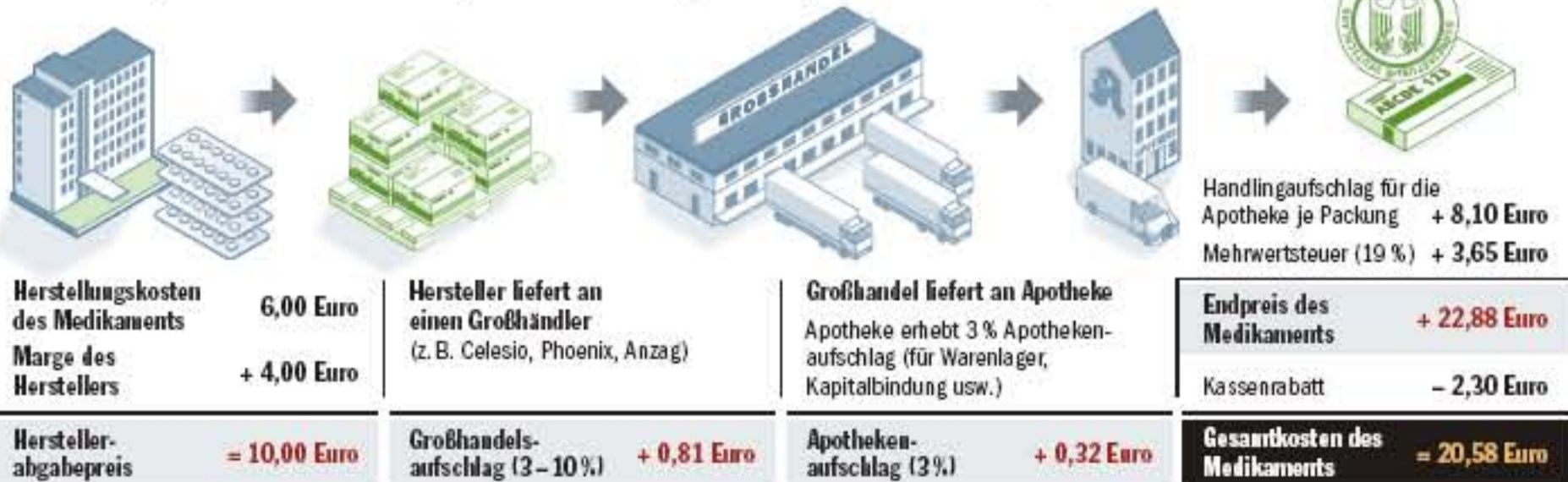


ZUKUNFTSMARKT GESUNDHEIT

Nur zwei Prozent der Kunden sehen ihren Apotheker als Experten für körperliches und seelisches Wohlbefinden. Noch mehr Kunden denken an hohe Preise

EIN REZEPTPFLICHTIGES MEDIKAMENT AUF PREIS-REISE: DREIFACHER AUFSCHLAG

Hersteller, Großhändler, Apotheke und Fiskus verdienen prächtig an rezeptpflichtigen Medikamenten. Kassenspatienten zahlen vom Gesamtpreis zehn Prozent Eigenanteil – jedoch mindestens fünf, maximal zehn Euro dazu.





VOLLAUTOMATISCH
Pharmagroßhändler wie Anzag beliefern die Apotheken über Lager in ganz Deutschland

VOLL PRAKTISCH
Die Alpha Apotheke in Hamburg gibt Medikamente mit und ohne Rezept im Vorbeifahren aus



counter", deutsch: „über den Tresen“): Vitaminpülverchen, Cremes oder Pflaster. Während sich Apotheker bei der Masse der Kassenrezepte mit drei Prozent Aufschlag und einer Gebühr von gut sechs Euro je Packung begnügen müssen, können sie im freien Verkauf selbst kalkulieren – mit Gewinnspannen von bis zu 50 Prozent.

Das wissen auch die Angreifer. Wenn die deutsche Sonderregelung erst einmal gefallen ist, „dann kommen die Ketten“, sagt Sabrina Heckmann vom Institut für Handelsforschung in Köln. Dann würden wohl Großhändler wie der DocMorris-Eigner Celesio auch in den Endverkauf der Medikamente einsteigen. Das aktuelle Franchise-Modell des

Konzerns ist lediglich der Anfang, sind sich die Beteiligten sicher. So schäumte der Apothekerverband ABDA nach der DocMorris-Übernahme: „Die Maske ist gefallen.“ Auch Wilfried Hollmann zürnt. Er leitet Noweda, einen genossenschaftlich geführten Großhändler in Apothekenhand. „Die Ankündigung, dass das Netz der Doc- ▶

 **ERNST & YOUNG** <http://www.are-you-ready.biz>

**LEAD THE
MARKET
LEADER**

Apply for Advisory www.are-you-ready.biz

Assurance • Tax • Performance • Risk • Transaction



SELBSTBEDIENUNG AM OFFENEN PILLENREGAL Das Prinzip der US-Supermärkte könnte auch nach Deutschland kommen. Arznei auf Rezept gibt es am Schalter rechts

APOTHEKEN-PRIVILEGIEN IN EUROPÄISCHEN LÄNDERN

Deutsche Gesetze schützen die Umsätze der Pharmazeuten. In vielen anderen Ländern dürfen auch andere Händler Pillen verkaufen – oder Kunden bedienen sich gleich selbst.

Land	Fremdbesitz erlaubt?	Mehrbesitz erlaubt?	OTC*-Arzneimittel frei verkäuflich?	Selbstbedienung bei OTC möglich?
Belgien	✓	✓	-	-
Deutschland	-	✓	-	-
Frankreich	-	✓	-	-
Großbritannien	✓	✓	✓	✓
Irland	✓	✓	-	-
Italien	✓	✓	✓	✓
Niederlande	✓	✓	✓	✓
Schweiz	✓	✓	✓	-
Spanien	-	-	-	✓
von 18 Ländern erlaubt in	8	12	10	8

Fremd- und Mehrbesitz von Apotheken; *OTC = „over the counter“, d.h. Nahrungsergänzungsmittel, diätetische Lebensmittel sowie Arzneimittel, die ohne Rezept frei „über den Tresen“ verkauft werden dürfen

Quelle: M5 Health 2007

NEUER NAME, NEUES GLÜCK Seit die ehemalige Delphin-Apotheke in Flensburg als DocMorris-Apotheke firmiert, zählt sie täglich mehr als doppelt so viele Kunden. Obwohl die Abgabepreise sanken, stieg der Gewinn



Morris-Apotheken ausgebaut werden soll, ist der Angriff auf die Individual-apotheke.“ Hollmanns Befürchtung: „Apothekenerträge sollen umgeleitet werden auf die Aktionäre dieses Konzerns, zum Nachteil der Apotheker und ihren vielen Mitarbeitern.“

Und selbst der attackierte Celesio-Vorstandschef Fritz Oesterle rechnet bereits fest mit dem Einstieg von Lebensmitteleinzelhändlern und Drogerie-Filialisten ins Apothekengeschäft: „Wenn das Mehrbesitzverbot fällt, kommt es mit hoher Wahrscheinlichkeit zur Gründung von Apotheken durch Drogerieketten und den großflächigen Lebensmitteleinzelhandel.“ Nach Oesterles Einschätzung brauchen diese Konzerne dringend die höheren Gewinne, die sich mit frei verkäuflichen Medikamenten und Gesundheitsprodukten erzielen lassen. „Der Lebensmitteleinzelhandel erzielt einstellige Gewinnspannen, es ist kein Geheimnis, dass die Margen in den Apotheken deutlich höher liegen.“

Schon übt die Drogeriekette dm aus Karlsruhe (869 Filialen in Deutschland) in acht Niederlassungen Nordrhein-Westfalens, wie der neue Markt funktioniert. Dort können Kunden bereits heute an einem Extraschalter Rezepte abgeben – und drei Tage später die Arzneien abholen. Noch funktioniert das über eine niederländische Versandapotheke. Nach dem Wegfall des Fremdbesitzverbots könnte dm aber wohl sehr schnell Medikamente direkt in den Filialen anbieten. Kunden der Drogeriemärkte von Boots in Großbritannien kennen dieses Modell seit langem. Sabine Pfahls versteht deshalb die ganze Aufregung nicht. Die Geschäftsfrau und zweifache Mutter aus Mönchengladbach pendelt häufig nach London: „Ich brauche nicht für alles einen teuren deutschen Apotheker.“ Standardmittel gegen Halskratzen oder Kopfweg holt sie selbst günstig bei Boots aus dem Regal. „Ansonsten kann ich immer noch meinen Apotheker fragen.“

Die Pharmazeuten müssen kämpfen und kommen dabei oft auf originelle Ideen: So wirbt ein Betrieb in Wolfenbüttel mit „Tagesfahrten mit ihrer Apotheke“ in den Harz, während ein Braunschweiger Kollege Verbandskästen für 7,77 Euro feilbietet – „Warnweste gratis“.

S. FRANK/M. KOWALSKI/F. SCHWAB