

Der Pharma-Großhandel

Der Pharmagroßhandel bildet das Bindeglied zwischen den rund 1.500 Pharmaherstellern und 20.000 Apotheken. In Deutschland läuft der größte Teil des Arzneimittelvertriebs über die Großhändler, ein kleinerer Teil des Geschäfts wird per Direktvertrieb der Pharmahersteller an die Apotheken abgewickelt. „Als unverzichtbarer Bestandteil der pharmazeutischen Versorgungskette trägt der pharmazeutische Großhandel dazu bei, die gesetzlich geforderte Versorgung der Bevölkerung mit Arzneimitteln über die Apotheken sicherzustellen“ (Phagro).

Die Auslieferung erfolgt über ein flächendeckendes Netz von Logistikzentren (Niederlassungen). In der Regel funktioniert die Versorgung mit Arzneimittel in Deutschland innerhalb weniger Stunden – was am Vormittag bestellt wird ist nachmittags schon in der Apotheke. Die Großhändler halten dazu weit über 100.000 Produkte in ihren Lägern vor, die sie dann jederzeit ausliefern können.

Der Pharma-Großhandel auf einen Blick

- Handelsvolumen: 25 Milliarden Euro
- Vollversorgende Großhändler: 12
- Niederlassungen: 113
- Beschäftigte: 16.000 (umgerechnet auf VZ: 12.090)
- Bundesverband: Phagro

Weitere Daten und Fakten

- Die Anzahl der pharmazeutischen Großhändler ist rückläufig – sie hat sich ehemals 56 (1974) auf zuletzt 12 verringert.
- Auch die Anzahl der Apotheken sinkt kontinuierlich, heute gibt es rund 1.000 weniger als noch vor zehn Jahren.
- Eine Apotheke wird im Schnitt von zwei pharmazeutischen Großhändlern beliefert.
- Apotheken werden im Durchschnitt dreimal täglich beliefert.
- Über 80 Prozent des Umsatzes stammt aus dem rezeptpflichtigen Bereich.

Konzentration in der Spitze

Der Pharma-Großhandel wird seit geraumer Zeit von fünf Großen dominiert: Der Platzhirsch ist – schon vielen Jahren - Phoenix mit einem Marktanteil von zuletzt rund 27 Prozent. Zusammen konzentrieren die Big Five gut neunzig Prozent des Umsatzes auf sich.

Die Top 5 auf einen Blick

Unternehmen	Umsatz	Niederlassungen	Mitarbeiter
Phoenix *)	7,9	21	4.500
Noweda	5,26	19	2.145 (VZ)
Celesio (Gehe)	4,5	19	1.600 (VZ)
Alliance Healthcare (Anzag)	4,49	25	2.300 (VZ)
Sanacorp	4,11	16	2.140

Quellen: Geschäftsberichte, Bundesanzeiger/ *) geschätzt (2014); VZ = auf Vollzeit umgerechnet.

Die Top-Player im Überblick

Phoenix Pharmahandel GmbH & Co. KG (Mannheim) ist in 26 Ländern Europas präsent. Der „führende europäische Pharmahändler“ (Homepage) befindet sich im Eigentum der Unternehmerfamilie Merckle. Phoenix betreibt zudem im Apothekeneinzelhandel ca. 1.800 Apotheken in 12 Ländern. Insgesamt haben zuletzt 29.745 Beschäftigte einen Umsatz von 23,3 Mrd. Euro erwirtschaftet. Ökonomische Daten zu Deutschland werden nicht veröffentlicht.

Die **Noweda eG** mit Sitz in Essen ist eine Genossenschaft im Eigentum von 8.747 Apothekerinnen und Apothekern. Das Unternehmen erzielte in den vergangenen Jahren ein deutliches Wachstum.

Anzag, lange Zeit die Nr. 2 im deutschen Pharma-GH ist seit 2010 ein Tochterunternehmen des Schweizer Chemie- und Gesundheitskonzerns Alliance Boots, dessen operative Zentrale sich in Nottingham, England befindet. 2013 erfolgte die Umbenennung von Anzag in **Alliance Healthcare Deutschland AG** (mit Sitz in Frankfurt/M.) Im August 2014 wurde Alliance Boots komplett von dem US-Pharmakonzern Walgreens Co. übernommen.

Die **Celesio AG** mit Sitz in Stuttgart ist in 13 Ländern weltweit vertreten. Das Unternehmen gehört zu den drei führenden Pharmahändlern Europas. Insgesamt sind 38.000 Menschen beschäftigt. Celesio wurde im Februar 2014 von dem amerikanischen Pharma-Riesen McKesson mit Sitz in San Francisco übernommen. Das Deutschland-Geschäft betreibt weiterhin die Celesio-Tochter *Gehe Pharma Handel GmbH*.

Sanacorp Pharmahandel GmbH mit Sitz in Planegg ist eine 100-prozentige Tochter der italienischen Sanastera. Das Unternehmen bezeichnet sich als „älteste Apotheker-Genossenschaft in Deutschland“. 8.405 Apothekerinnen und Apotheker sind daran beteiligt.

Trends im Pharma-Großhandel

Umsatz:

Grundsätzlich handelt es sich um einen Wachstumsmarkt. Die demografische Entwicklung hierzulande gilt dabei als Haupttriebfeder des Wachstums. Die Umsatzkurve im pharmazeutischen Großhandel ist in den vergangenen Jahren deutlich angestiegen. 2010 wurden rund 20 Mrd. Euro erwirtschaftet, 4,5 Mrd. Euro weniger als im letzten Jahr. Als „dämpfende“ Faktoren könnten sich auslaufende Patente, Zugewinne von Generika-Herstellern, staatliche Sparaktionen und auch die Tatsache, dass der Lebensmittelhandel den Pharmamarkt durchdringt erweisen.

Margenentwicklung:

Der Phagro moniert, dass die nominelle Großhandelsmarge im Bereich der verschreibungspflichtigen Arzneimittel gemäß Arzneimittelpreisverordnung (AMPreisV) seit Inkrafttreten des Gesundheitsmodernisierungsgesetzes (GMG) zum 1. Januar 2004 von 12,5 Prozent (2003) um mehr als die Hälfte auf heute unter fünf Prozent gefallen ist.

Wettbewerb:

In der Vergangenheit gab es immer wieder Phasen erbitterter Preiskämpfe, es kam zu regelrechten Rabattschlachten die immer nach dem gleichen Muster ablaufen: Alle paar Jahre beharken sich die Pharmagroßhändler aufs Neue. Meist beginnt ein Unternehmen, den Apotheken hohe Rabatte zu gewähren – die anderen Konkurrenten ziehen dann nach. 2013 war es zuletzt wieder so weit. Besonders im Fokus stand dabei der Wettbewerb zwischen dem Marktführer Phoenix und der aufstrebenden Noweda-Gruppe.

Internationalisierung:

Ein bemerkenswerter Trend ist die Expansion in ausländische Märkte und das Vordringen internationaler Pharma-Konzerne in den deutschen Markt. Schon seit geraumer Zeit sind einige Pharmagroßhändler mit Sitz in Deutschland sehr stark international ausgerichtet. Der Marktführer Phoenix ist in 26 Ländern präsent, die Stuttgarter Celesio immerhin in 13 Ländern. Mit dem Vordringen der beiden Pharma-Riesen McKesson und Walgreens werden die Karten nun neu gemischt, weitere Fusionen sind wahrscheinlich...

Konzentration:

Vieles spricht also dafür dass der Konzentrationsprozess im Pharma-GH weiter vorangetrieben wird. Zum einen sind dies der intensive Wettbewerb und der Margendruck bei gleichzeitig sinkenden Apothekenzahlen auf der Nachfrageseite. Zudem bilden sich alternative Vertriebswege (Direktvertrieb und Versandhandel). Neue Konkurrenz könnte den Großen möglicherweise durch die Fa. AEP (Apothekeneinkaufspartner) erwachsen. AEP versucht mit einem modernen Großhandels- und Logistiksystem (Verzicht auf eigenen Fuhrpark, nur eine Belieferung pro Tag) erfolgreich zu sein. Insgesamt wird dadurch die Luft für kleine Anbieter noch dünner...

Umbrüche:

Die Funktion des Pharmagroßhandels ändert sich zusehends: War er früher ausschließlich Mittler zwischen Hersteller und Apotheken, so erschließen und entwickeln die Unternehmen heute immer neue Geschäftsfelder und Dienstleistungen für Produktion und Einzelhandel. Der Pharmagroßhandel wird damit mehr und mehr zum Service- und Logistikanbieter für Hersteller und Apotheken.

Pharma-Logistik:

Die Logistik ist für den Pharma-GH von zentraler Bedeutung. Dabei ist die Auslieferung an die Apotheken unterschiedlich organisiert, meist erfolgt dies über Tochterfirmen: Beim Marktführer Phoenix ist die Tochter Transmed Transport GmbH für die Belieferung der Phoenix-Apothekenkunden zuständig. Bei Alliance Healthcare sind in Deutschland zwei Töchter für die Logistik zuständig: Die AS Logistik GmbH fungiert als die Transportgesellschaft der Alliance Healthcare Deutschland, die CPL Pharma Lager und Vertrieb GmbH steuert das Zentrallager in Fliesen und die 24 Distributionszentren in den Niederlassungen.

Vertikalisierung:

Ein wesentlicher Trend ist die Integration verschiedener Handelsstufen (Großhandel, Einzelhandel, sonstige Dienstleistungen) innerhalb einzelner Konzerne. Beispiele für diese (europaweite) Vertikalisierung sind u.a. Celesio mit über 2.200 Präsenz-Apotheken in 6 Ländern und Phoenix mit seinen 1.800 Offizin-Apotheken.