

PharmaRundschau, Mai 2008 - 1

Regionale Kooperationen, kein Wasserkopf

Regionale Kooperationen „Kein Wasserkopf“

Interview mit Dr. Stefan Hartmann (VitaPlus AG / BVDAK)



Dr. Stefan Hartmann:
Gründer des neuen Bundesverbandes

► Welche Vorteile besitzt eine Regio-Kooperation gegenüber einer bundesweiten Kooperation?

Lassen Sie mich vor der Antwort meine Prämissen zur Marktentwicklung skizzieren:
Ich möchte die Liberalisierung sicher nicht herbeireden – aber realistisch betrachtet kommt sie in großen Schritten. Und zwar unabhängig davon, wie der EuGH entscheidet. Da wir aber nicht wissen, in welcher rechtlichen Ausformung die Liberalisierung kommen wird, liegen meinen Ausführungen folgende Modellannahmen zu Grunde: Die Apothekenpflicht bleibt weitgehend erhalten. Die Ausführungen des Apothekengesetzes und der Apothekenbetriebsordnung bleiben weitgehend erhalten, d.h. dass der LEH und die Drogeriemärkte nicht nennenswert in den Markt eintreten werden. Das Mehrbesitzverbot und das Fremdbesitzverbot fallen.

Nun Ihre Frage: Regionale Kooperationen haben den Vorteil, die Kosten sehr gering zu halten. Sie benötigen keine „Systemzentrale“ und damit keinen „Wasserkopf“, der Geld kostet. Gemeinsame Treffen, gemeinsame Diskussionsrunden sind leichter und effizienter umsetzbar, da ein relativ schneller und persönlicher Kontakt möglich ist. Es kann flexibel und pragmatisch gehandelt werden. Unter der Voraussetzung, dass es sich um einigermaßen

gleichmäßig strukturierte Apotheken handelt (z.B. nur ländliche Apotheken oder nur Center-Apotheken), lässt sich ein einheitliches, aber dennoch individuelles und regionales Marketing-Konzept leichter erarbeiten. Zudem erscheint mir die Bindung innerhalb der Regio-Kooperationen aufgrund der persönlichen Kontakte etwas stabiler zu sein, als die Bindungen in großen, „großhandelsaffinen“ bzw. bundesweit tätigen Kooperationen.

► Was kann eine Regio-Kooperation im Vergleich zur flächendeckenden Verbundgruppe nicht leisten?

Regio-Kooperationen haben es bisher nicht geschafft ihren Landesapothekerkammern und Landesapothekerverbänden klar zu machen, dass es um ein gemeinsames Ziel geht. Der Unterschied besteht darin, dass Regio-Kooperationen versuchen andere Wege zu gehen. Eine politische Einflussnahme in Berlin ist regionalen Kooperationen ebenfalls noch nicht möglich. Hierzu müssten sich regionale Kooperationen untereinander vernetzen, was mehr als dringend notwendig erscheint, angesichts der nur noch knappen Zeit, die uns zur Verfügung steht.

► Worin besteht der USP von VitaPlus gegenüber anderen Kooperationen und wie wird er umgesetzt?

Ein Vorteil von VitaPlus besteht mit Sicherheit darin, dass sämtliche Entscheidungen von nur zwei Vollapothekern, die auch noch Apothekenleiter sind, getroffen werden können. Die Qualität der Entscheidungen wird dann daran gemessen, wie viele der „teilnehmenden“ Apotheken diese Entscheidungen durch eine Weiterführung der Bindung an VitaPlus mittragen. Ein weiterer Vorteil von VitaPlus besteht darin, dass wir als Apotheker wissen, wie Apotheken wirtschaftlich und erfolgreich zu betreiben sind.

PharmaRundschau, Mai 2008 - 2

Ein weiterer Vorteil von VitaPlus besteht aus einem mittlerweile umfangreichen und branchenübergreifenden Netzwerk. Die Kontakte zu anderen Kooperationen, zu den Großhandlungen, zur Industrie und vielen weiteren Marktteilnehmern, aber auch zu künftigen Wettbewerbern wird uns nutzen, wenn wir künftig national für die inhabergeführte Apotheke eintreten wollen. Aus diesem Grunde haben wir uns entschlossen, den „Bundesverband Deutscher Apothekenkooperationen e.V.“ zu gründen (www.bvdak.de). Alle Kooperationen, die für die inhabergeführte Apotheke eintreten wollen und selbständig bleiben wollen, sind aufgerufen, sich dem Verband anzuschließen.

- Besteht bei Regio-Kooperationen nicht die Gefahr, dass es sich eher um eine Gesinnungsgemeinschaft ohne strenge ökonomische Verbundleistungen handelt? Man ist sich einig, macht etwas Einkauf und Marketing und das war es?

Man muss berücksichtigen, dass regionale Zusammenschlüsse zwischen Apotheken ihren Ursprung darin haben, dass die Schutzzäune, welche die Apothekenslandschaft in den vergangenen 50 Jahren umgeben haben, eingerissen werden. Die Apotheken schließen sich zunehmend zusammen in der Hoffnung, gemeinsam stärker zu sein. Der Einzelkämpfer wird es daher in Zukunft sehr viel schwerer haben.

Grundlage dieser Gesinnung ist meist der Wunsch, die Selbständigkeit in der inhabergeführten Apotheke erhalten zu wollen und das Gefühl, dass man sich nicht mehr nur auf Kammern und Verbände verlassen kann. Einkauf und Marketing sind zentrale Bestandteile dieser Phase.

Der nächste Schritt ist dann, sich eine Gesellschaftsform zu geben, um sich besser organisieren zu können. Die Etablierung einer „Systemzentrale“ – außerhalb einer der

teilnehmenden Apotheken – ist dann ein weiterer, konsequenter Schritt.

Die meisten Kooperationen, die sich also derzeit in der ersten Phase befinden, werden sich demnächst überlegen müssen, in welche Richtung sie sich weiterentwickeln wollen.

- Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit eine kleinere, nationale Verbundgruppe den Konzern-Ketten Paroli bieten kann?

Eine kleinere, nationale Verbundgruppe, die auf sich alleine gestellt ist, wird es sehr schwer haben, sich gegen Ketten behaupten zu können. Es ist derzeit keine Kooperation in der Lage, in den kommenden 12 Monaten Flächendeckung von vielleicht 2000 Apotheken zu erreichen. Regio-Kooperationen sind in der Region aber im Vorteil, weil sie den Markt sehr genau kennen.

Ich meine aber, dass sich die regionalen, unabhängig bleiben wollenden Kooperationen schnellstmöglich untereinander vernetzen sollten. Zudem müssen alle interessierten Kreise, die ein vitales Interesse am Erhalt der inhabergeführten Apotheke haben, mit ins Boot geholt werden. Nur eine schlagkräftige, branchenübergreifende Allianz, mit der Apotheke in ihrer Mitte, könnte eine Chance gegen die Ketten haben. Das war einer der Gründe zur Gründung des „Bundesverbandes Deutscher Apothekenkooperationen e.V.“.