

PRESSEMITTEILUNG

PHARMAGROSSHANDEL UNENTBEHRlich FÜR ARZNEIMITTELBEZUG

Bezug von Arzneimitteln über pharmazeutischen Großhandel ist aus Apothekersicht die einfachste, wirtschaftlichste und sicherste Form des Arzneimittelbezugs. Direktbezug ist vor allem bei eingeschränkter Lieferfähigkeit des Großhandels und wenig handlingsintensiven Präparaten beliebt. Die Konjunkturindizes zur Geschäftslage und -entwicklung sind im September uneinheitlich.

Köln, 04. Oktober 2021 — Der vollversorgende Pharmagroßhandel ist für Apotheken beim Bezug von Arzneimitteln unerlässlich. Das zeigt der Apothekenkonjunkturindex (APOkix) in seiner Septemerausgabe. So bestätigen alle befragten Apothekeninhaberinnen und -inhaber, dass das vollumfängliche und herstellerneutrale Sortiment sowie die umgehende Lieferung des Pharmagroßhandels unentbehrlich für die angemessene Versorgung der Patientinnen und Patienten sind. Darüber hinaus ist es aus Sicht von 96 Prozent der Befragten am einfachsten, wirtschaftlichsten und sichersten, die Arzneimittel über den Großhandel zu beziehen. Ferner signalisiert die breite Mehrheit der Befragten (93 %), dass sie gerne ausschließlich beim pharmazeutischen Großhandel bestellen würde. Jedoch mehrten sich die Fälle, in denen Arzneimittel nicht mehr über den Großhandel, sondern nur noch direkt bezogen werden können.

Handlingsaufwand entscheidend beim Direktbezug

Der Direktbezug kommt vor allem bei eingeschränkter Lieferfähigkeit des Großhandels und bei deutlichen Konditionenvorteilen zum Tragen. Der Fokus liegt hierbei auf wenig handlingsintensiven Arzneimitteln. An erster Stelle: Rx-Arzneimittel mit Abgabepreisen bis zu 1.200 Euro. Mehr als drei Viertel der Befragten (79 %) beziehen diese mindestens einmal im Monat direkt bei einzelnen Herstellern oder über Herstellerkooperationen. Darauf folgen OTC-Arzneimitteln und Rx-Arzneimitteln mit Abgabepreisen über 1.200 Euro, die von 77 Prozent bzw. 67 Prozent im Direktgeschäft bezogen werden. Handlingsintensive Präparate wie Zytostatika, Betäubungsmittel, Impfstoffe oder kühlkettenpflichtige Arzneimittel spielen beim Direktbezug lediglich eine untergeordnete Rolle.

Geteilte Zufriedenheit mit Direktbezug

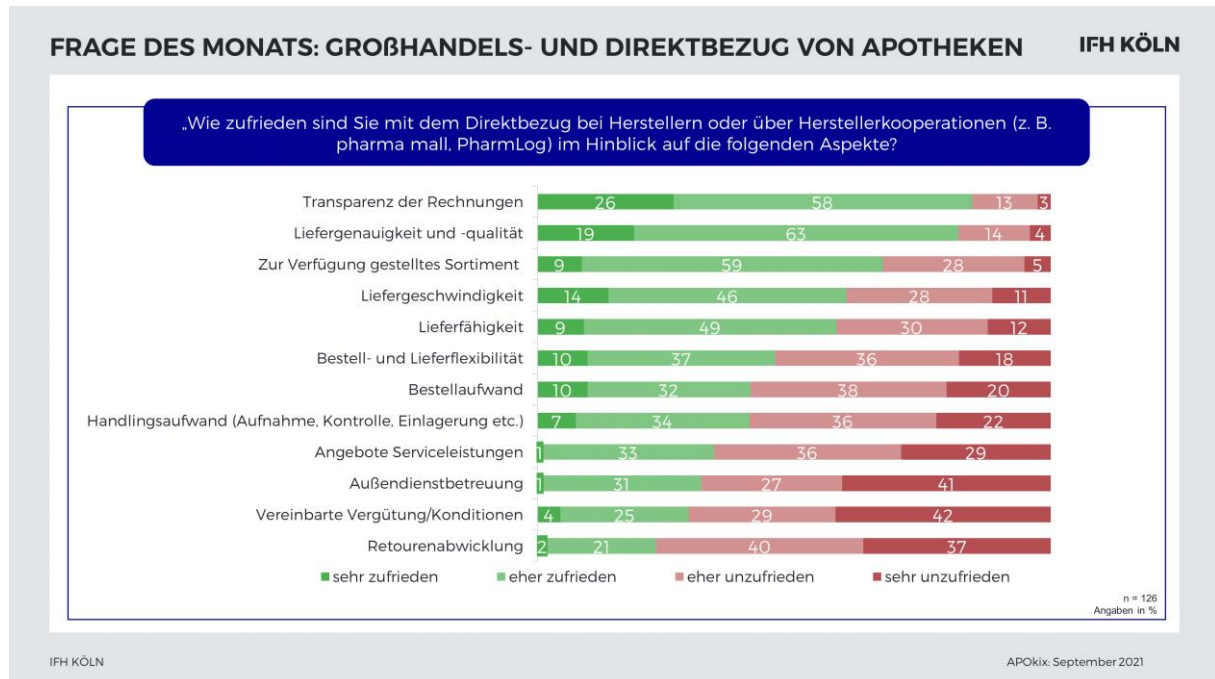
Doch womit kann der Direktbezug Pluspunkte sammeln? Obwohl die Transparenz der Rechnungen häufig in Frage gestellt wird, sorgt sie bei 84 Prozent der Befragten für Zufriedenheit. Und auch die Liefergenauigkeit und -qualität stellt Apothekeninhaber:innen zufrieden, wie 82 Prozent bestätigen. Kritisch bewertet werden beim Direktgeschäft die Retourenabwicklung (Unzufriedenheit bei 77 % der Befragten), die Vergütungen bzw. Konditionen (71 % Unzufriedenheit), die Außendienstbetreuung (68 % Unzufriedenheit), die angebotenen Serviceleistungen (65 % Unzufriedenheit) sowie der Handlings- und Bestellaufwand (jeweils 59 % Unzufriedenheit). Trotz dieser Defizite gehen 35 Prozent der Befragten davon aus, dass der Direktbezug bei Herstellern oder über Herstellerkooperationen in den nächsten ein bis zwei Jahren stark zunehmen wird.

Konjunkturindizes uneinheitlich

Die aktuelle Geschäftslage steigt im September gegenüber dem Vormonat um 2,6 Punkte und landet bei 109,6 Indexpunkten. Gegenüber dem Vorjahresmonat entspricht dies einem Zuwachs von 44,9 Punkten. Die Geschäftserwartungen für die kommenden zwölf Monate dagegen sinken und liegen im September bei 65,0 Indexpunkten. Im Vergleich zum September 2020 bedeutet dies ein Plus von 8,3 Punkten.

Wörter der Meldung: 422

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 3.408



Daten und Grafiken aus dieser Pressemitteilung dürfen nur im Rahmen journalistischer oder redaktioneller Zwecke genutzt werden. Die werbliche und kommerzielle Nutzung sowie Aufbereitung für eine vertragsbasierte Weitervermarktung sind untersagt. Dies gilt insbesondere für Statistikportale.

Die wichtigsten Zahlen im Überblick:

- 100 Prozent bestätigen, dass das vollumfängliche und herstellernerneutrale Sortiment sowie die umgehende Lieferung des Pharmagroßhandels für die angemessene Versorgung der Patientinnen und Patienten unerlässlich sind.
- Aus Sicht von 96 Prozent der Befragten ist es am einfachsten, wirtschaftlichsten und sichersten, die Arzneimittel über den Großhandel zu beziehen.
- 79 Prozent beziehen Rx-Arzneimittel mit Abgabepreisen bis zu 1.200 Euro mindestens einmal pro Monat bei einzelnen Herstellern oder Herstellerkooperationen.
- 84 Prozent sind vor allem mit der Transparenz der Rechnungen beim Direktbezug zufrieden.
- 35 Prozent der Befragten gehen davon aus, dass der Direktbezug bei Herstellern oder über Herstellerkooperationen in ihrer Apotheke in den nächsten ein bis zwei Jahren stark zunehmen wird.
- Der Konjunkturindex für die aktuelle Geschäftslage steigt im September auf 109,6 Punkte.
- Der Konjunkturindex für die erwartete Geschäftsentwicklung in den kommenden 12 Monaten sinkt im September auf 65,0 Punkte.

Über den APOkix

Der Apothekenkonjunkturindex APOkix des IFH KÖLN ist das Stimmungsbarometer im deutschen

Apothekenmarkt. In den monatlichen Onlinebefragungen werden Apothekeninhaber:innen zur Einschätzung ihrer aktuellen und erwarteten Umsatzlage befragt. In monatlich wechselnden Zusatzfragen werden zudem aktuelle Marktthemen beleuchtet. Für den APOkix im September wurden im Zeitraum vom 06.09.2021 bis zum 29.09.2021 insgesamt 126 Apothekeninhaber:innen online befragt. Die APOkix-Teilnehmer:innen stammen aus dem gesamten Bundesgebiet und repräsentieren sowohl größere als auch kleinere Apotheken, wie auch Apotheken in städtischen und ländlichen Gebieten. Die Zusatzfrage in diesem Monat beschäftigte sich mit dem Großhandels- und Direktbezug von Apotheken. Der APOkix wird unterstützt von der NOWEDA eG Apothekergenossenschaft und dem Deutschen Apotheker Verlag.

Die aktuellen APOkix-Ergebnisse können im [IFH Shop](#) kostenfrei heruntergeladen werden.

Über das IFH KÖLN

Als Brancheninsider liefert das IFH KÖLN Informationen, Marktforschung und Beratung zu handelsrelevanten Fragestellungen rund um eine erfolgreiche Gestaltung der Zukunft und der Entwicklung passender Geschäftsmodelle. Das IFH KÖLN ist erster Ansprechpartner für unabhängige, fundierte Daten, Analysen und Strategien, die Unternehmen und Handelsstandorte erfolgreich und zukunftsfähig machen. Durch die Betrachtung von Märkten, Kunden und dem Wettbewerb, bietet das IFH KÖLN einen 360°-Blick für die Strategieableitung bei handelsrelevanten Themen. In maßgeschneiderten Projekten werden Kunden bei strategischen Fragen rund um Digitalstrategien, bei der Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen oder bei Fragen der Kanalexzellenz unterstützt. Mit der Tochtermarke ECC KÖLN ist das IFH KÖLN seit 1999 im E-Commerce aktiv und widmet sich dem Community- und Knowhow-Transfer für die Digitalisierung im Handel.

Mehr unter: www.ifhkoeln.de