

STELLUNGNAHME

zur Abmahnung durch die Wettbewerbszentrale



AEP-Stellungnahme zur Abmahnung durch die Wettbewerbszentrale

Liebe Leserin, Lieber Leser,

wie Sie sicherlich zwischenzeitlich den Medien entnommen haben, hat die Wettbewerbszentrale der AEP letzte Woche eine Abmahnung zugestellt, da sie ein Skonto, der zusammen mit dem Rabatt über eine Gesamtkondition von 3,05% bei Rx-Produkten hinausgeht, für nicht zulässig erachtet. Die Wettbewerbszentrale stützt ihre Auffassung auf zwei jüngst veröffentlichte juristische Aufsätze, deren Auftraggeber bisher nicht bekannt sind.

Mögliches Grundsatzverfahren, kein spezielles Vorgehen gegen AEP an sich

Diese Sichtweise entbehrt jeder Grundlage, da der Gesetzgeber keinerlei Skontoausschluss in die Arzneimittelpreisverordnung aufgenommen hat. Sie als Apotheker wissen ganz genau, dass sowohl im Großhandelsgeschäft als auch im Direktgeschäft derartige Skonti allenthalben wie selbstverständlich gewährt werden. Und das ist auch rechtens, da Apotheker die Ware mit einem kurzen Zahlungsziel vorfinanzieren und das Außenstandsvolumen des Großhändlers bzw. der Industrie und damit auch das Ausfallrisiko geringer halten. Das muss sich für die Apotheke auszahlen. Im Rahmen der Gesetzgebung des ANNOG haben daher die Fraktionen der CDU/CSU und der SPD explizit festgehalten:

"Handelsübliche Skonti sind keine Rabatte im Sinne dieser Vorschrift, wenn Sie der Höhe nach angemessen sind und alleine dazu dienen, einen vorfristigen Zahlungseingang [...] zu gewährleisten" (BT-Drucksache 16/691, S. 13).

Mit der Abmahnung an AEP möchte die Wettbewerbszentrale nun offenbar einen Präzedenzfall juristisch auf die Bühne bringen. Es geht also augenscheinlich darum, in einem Grundsatzverfahren die Zulässigkeit von derartigen Skonti zu überprüfen, und nicht darum, AEP für eine spezielle Handlung anzugehen.

Was heißt das nun für unsere Kunden? Sollte die Wettbewerbszentrale die AEP wirklich verklagen, wird sich dieses Verfahren bis zu einer endgültigen Entscheidung über sehr lange Zeit hinziehen - wahrscheinlich über Jahre. Bis zu einer endgültigen Klärung bleiben unsere Skonti völlig rechtens und es ändert sich gar nichts!

Top-Konditionen und Transparenz bei AEP bleiben

Auch wenn der Wettbewerb bei Ihnen jetzt die Konditionen sowohl im Bereich Skonto als auch mit dem „Handelsspannenausgleich“ und einer Gebühr zum Strukturkostenausgleich deutlich kürzt, wird AEP seinen TOP-Konditionen treu bleiben und diese weiterhin sehr transparent ausweisen. Stärken Sie auch in dieser Phase die Wirtschaftlichkeit und die Unabhängigkeit Ihrer Apotheke mit AEP!

„Das ist ein Angriff auf die Apotheken.“

Jens Graefe, Geschäftsführer von AEP nimmt in einem Interview mit Apotheke Adhoc ausführlich Stellung zur aktuellen Situation und sieht diese Abmahnung als Angriff auf die Apotheken. Lesen Sie unsere ausführliche Positionierung in den folgenden Veröffentlichungen:

„Das ist ein Angriff auf die Apotheken“

Alexander Müller, 09.12.2014 10:56 Uhr



Rabatt-Debatte: AEP-Geschäftsführer Jens Graefe wertet die Entwicklung bei Skonti als Angriff auf die Apotheken.

Foto: AEP

Berlin - Der Großhändler AEP Direkt wurde von der Wettbewerbszentrale wegen seiner Konditionen abgemahnt. Vor Gericht soll geklärt werden, ob Skonti wie normale Rabatte zu bewerten sind – und damit vor dem Hintergrund des Preisrechts. AEP-Geschäftsführer Jens Graefe erklärte im Gespräch mit APOTHEKE ADHOC, wen er hinter dem Angriff vermutet und wie AEP darauf reagieren wird.

ADHOC: Wieso führen wir eine Skonto-Debatte?

GRAEFE: Ich gehe davon aus, dass das der zweite Teil der breit angelegten Kürzungswelle ist. Nach den Rabattkürzungen zielt der neue Angriff auf die Skonti. Mit der zweiten Welle soll zusätzlich der Wettbewerb ausgeschaltet werden.

ADHOC: Wie ist denn die Meinung in der Branche?

GRAEFE: Der Phagro-Vorsitzende Dr. Thomas Trümper hat mir gegenüber erklärt, der Verband teile die Meinung von Dr. Elmar Mand, er persönlich sogar eine wesentlich restriktivere. Wenn der Phagro ganz oder teilweise wirklich der Ansicht ist, Skonti in der heutigen Form seien unzulässig, sollte das auch offen gesagt werden. Es würde mit Sicherheit auch die Apotheker freuen, wenn es eine öffentliche Stellungnahme des Phagro gäbe. Ansonsten sollte er sich erklären und uns dann auch in einem möglichen Prozess gegen die Wettbewerbszentrale unterstützen.

ADHOC: Glauben Sie, dass der Phagro hinter der Abmahnung steckt?

GRAEFE: Tatsache ist, dass in Aufsatzform ein erstes Gutachten und dann ein weiteres zu dem Thema geschrieben wird, von denen der Auftraggeber nicht bekannt ist. Die Wettbewerbszentrale stützt sich offenbar auf dieses zweite Papier und der Phagro ist dort Mitglied. Bekannt ist auch, dass die Wettbewerbszentrale überwiegend auf Hinweise und mit Kostenübernahme von Mitgliedern aktiv wird. Gleichzeitig rollt eine zweite Kürzungswelle über den Markt, die auf Skonti abzielt. Und dann werden wir abgemahnt. Ich glaube zwar an Zufälle, aber das sind schon ziemlich viele.

ADHOC: Glauben Sie an ein Großhandelskartell?

GRAEFE: Das müssen Sie das Kartellamt fragen, aber den Phagro haben wir nie als Hüter des Wettbewerbs wahrgenommen. Jetzt soll der Wettbewerb offenbar weiter reduziert werden. Wenn das stimmt und ein sachlicher Zusammenhang zwischen den Gutachten und der anschließenden Abmahnung besteht, wäre es sicher auch kartellrechtlich relevant – gerade weil es gegen einen einzelnen Marktteilnehmer geht.

ADHOC: Sie fühlen sich angegriffen?

GRAEFE: Das ist ein Angriff auf die Apotheken. Aber natürlich zielt das auch auf uns. Der Außendienst der Konkurrenz nutzt die Situation jetzt aus – die Abmahnung gegen uns wird mit der gewohnten emotionalen Unschärfe im Markt verbreitet. Wir kennen das, das war – mit regionalen und persönlichen Abstufungen – schon seit unserem Marktstart so. Aber dass sich die Wettbewerber so gegen die eigenen Kunden richten würden, hätte ich nicht erwartet.

ADHOC: In welchem Ausmaß würde der Großhandel von einem Skontoverbot profitieren?

GRAEFE: Nach Zahlen, die ich von einem der ganz großen Apothekenberatungsunternehmen hörte, würden die Apotheken zwischen 7000 und 30.000 Euro im Jahr verlieren. Das sind nicht unsere Berechnungen, aber ich halte sie für realistisch. Gerade bei den Funktionsrabatten der Wettbewerber, die ja viel kritischer als die Skonti zu sehen sind, würde ein Verbot einen signifikanten Rückgang des Konditionenniveaus bedeuten. Die Marge des Großhandels würde deutlich verbessert.

ADHOC: Wäre das nicht auch gut für Sie?

GRAEFE: Nach der Logik des Preisrechts müssten dann auch Skonti zwischen Industrie und Großhandel wegfallen, ebenso im Direktvertrieb. Es würden vollkommen neue Strukturen entstehen. Es wird aber immer so sein, dass wir die bessere Kostenstruktur haben. Die Differenzierung über Konditionen ist Teil unserer Strategie. Solange niemand den Wettbewerb im pharmazeutischen Großhandel vollkommen ausschließen möchte, werden wir günstiger bleiben.

ADHOC: Rx-Boni in Apotheken sind verboten. Können Sie dem Argument Preisrecht nichts abgewinnen?

GRAEFE: Nein, das kann ich absolut nicht nachvollziehen. Skonti sind auch im Pharmahandel gelebte Praxis und die Grundlage von Transaktion in jeder Branche. Vor allem aber wurde im Gesetzgebungsverfahren bei der Anhörung zum AMNOG eindeutig darauf hingewiesen, dass handelsübliche Skonti keine Rabatte sind. Deshalb finde ich allenfalls die Position von Mand inhaltlich haltbar. Echte Skonti sind danach zulässig, unechte und ungerechtfertigte Funktionsrabatte nicht. Dem kann ich mich anschließen. Dann haben diejenigen, die mit unechten Skonti arbeiten, übrigens viel größere Probleme als wir.

ADHOC: Wieso? Sie verkaufen sich doch als Preisbrecher.

GRAEFE: Wir haben transparente und einheitliche Konditionen, nicht der Wettbewerb. Wie hoch der durchschnittliche Skontosatz dort ist, weiß ich nicht. Gesamtkonditionen oberhalb von 3,05 Prozent haben wir nicht erfunden. Mit unserem Angebot bekommen wir keine sehr großen Apotheken und auch keine Kooperationen. Also muss ich davon ausgehen, dass die Konditionen in der Spitze, zumindest im Moment, darüber liegen. Das wird uns in Gesprächen auch sehr deutlich so vermittelt.

ADHOC: Wie geht es jetzt weiter?

GRAEFE: Unsere Skonti sind der Höhe nach nichts Außergewöhnliches und wir haben sogar sehr kurze Fristen. Insofern ist die Abmahnung aus unserer Sicht nicht gerechtfertigt. Ich denke, wir werden uns auch noch einmal mit der Wettbewerbszentrale zusammensetzen. Wir werden aber auch jetzt kein Verfahren gegen den Wettbewerb anstrengen, das war nie unser Thema. Der Markt ist wie er ist, und wir machen ein zusätzliches Angebot, von dessen Rechtmäßigkeit wir überzeugt sind.

Quellen-URL: <http://www.apotheke-adhoc.de/nachrichten/nachricht-detail/interview-aep-zu-skonti-das-ist-ein-angriff-auf-die-apotheken/>

AEP wegen Skonto abgemahnt

Alexander Müller, 03.12.2014 10:16 Uhr



Abmahnung für AEP: Die Wettbewerbszentrale teilte dem Großhändler mit, dass jeder Skonto, der zusammen mit dem Rabatt eine Schwelle von 3,15 Prozent übersteigt, unzulässig sei.

Berlin - Die Wettbewerbszentrale will die Zulässigkeit von Großhandelsskonti vor Gericht prüfen lassen. Der Großhändler AEP Direkt hat in der vergangenen Woche eine Abmahnung aus Bad Homburg erhalten. Demnach ist jeder Skonto unzulässig, der zusammen mit dem Rabatt eine Schwelle von 3,15 Prozent übersteigt. AEP warnt vor dramatischen Folgen für die Apotheker und will sich notfalls auf einen Rechtsstreit einlassen.

Hintergrund ist die mit dem AMNOG fixierte Großhandelsspanne: Seit 2012 erhalten die Großhändler 3,15 Prozent auf den Herstellerabgabepreis zuzüglich einer Fixpauschale von 70 Cent pro Packung. Nur aus dem variablen Teil dürfen sie den Apotheken Rabatte gewähren. Diskutiert wird aktuell, ob oder ab welcher Höhe gewährte Skonti diesen Rabatten zugerechnet werden müssen.

Aus Sicht der Wettbewerbszentrale bedeutet die Regelung, dass alle Rabatte und sonstige Vergütungen nur bis zu der Höhe des Höchstzuschlags gewährt werden dürfen. Die Arzneimittelpreisverordnung (AMPreisV) gebe darüber hinaus keinen Spielraum – egal ob die Großhändler den Preisnachlass als Skonto bezeichnen.

Die Wettbewerbszentrale zieht die Parallele zu einem Verfahren, das sie 2011 vor dem Oberlandesgericht Stuttgart (OLG) gewonnen hat. In diesem Fall hatte ein Apotheker seinen Kunden Skonto gewährt – das Gericht verbot dies als versteckte Rx-Boni. Gleiches muss aus Sicht der Wettbewerbszentrale auch für die Großhandelszuschläge gelten: Der Gesetzgeber sei für eine strikte Einhaltung der Preisbindung, vor diesem Hintergrund sei auch die Skonto-Gewährung des Großhandels über den Höchstzuschlag hinaus wettbewerbswidrig.

Der Arzneimittelrechtsexperte Dr. Elmar Mand hatte dagegen auf eine Unterscheidung zwischen „echten“ und „unechten“ Skonti hingewiesen, die auf eine Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) zur Buchpreisbindung zurückgeht. Beim echten Skonto wird demnach eine zusätzliche Leistung vergütet – in diesem Fall die vorfällige Zahlung.

Beim „unechten Skonto“ ist die Gegenleistung nach dem Äquivalenzprinzip nicht mehr angemessen. Demnach wären sehr hohe Skonti oder solche mit ungewöhnlich langen Zahlungszielen faktisch zusätzliche Rabatte. Mand zufolge müssten zumindest Skonti bis 1 Prozent unabhängig von der Höhe der sonstigen Rabatte nach wie vor zulässig sein.

Bei AEP wundert man sich über die Abmahnung: „Nach unserer Einschätzung sind wir juristisch komplett sauber und haben das Preissystem intensiv wettbewerbsrechtlich prüfen lassen“, sagt Geschäftsführer Jens Graefe. AEP sei der einzige Großhändler, der im Rx-Sortiment „echte“ Skonti gewähre und keine Ausschlüsse mache. Zuzüglich zu 2 bis 3 Prozent Rabatt gibt es 2,5 Prozent Skonto, unabhängig von Umsatzsschwellen oder Bestellmengen. „Wenn unser echter Skonto unzulässig sein sollte, wären es die Skonto- und Bonusmodelle der Wettbewerber allemal“, so Graefe.

Die Wettbewerbszentrale hat angekündigt, ein zweites Verfahren zu versteckten Rabatten zu führen. Welcher Großhändler mit dieser Variante angegriffen wird, ist bislang nicht bekannt. Inhaltlich könnte es dabei um Umsatzschwellen und gekoppelte Boni oder genossenschaftliche Rückvergütungen gehen.

Graefe macht die Parallelität der Ereignisse stutzig: „Erst erscheinen juristische Gutachten zu dem Thema, dann startet eine Skontokürzungswelle der Wettbewerber und dann werden wir abgemahnt.“ Er glaubt nicht an Zufälle: „Aus meiner Sicht ist das eine breit angelegte und abgestimmte zweite Welle der Konditionenrückführung mit dem Ziel, die Einkaufskonditionen der Apotheke nachhaltig und unumkehrbar zu verschlechtern und gleichzeitig auf AEP als einziges Unternehmen, dass die Konditionen stabil lässt, abzielt“, so Graefe.

Der AEP-Geschäftsführer warnt vor einer Abschaffung des Skontos auf Kosten der Apotheke. Denn auch der Großhandel würde nach der Logik der Angreifer nichts gewinnen: Sollte das Preisrecht berührt sein, dürften die Hersteller den Großhändlern gar keinen Skonto mehr gewähren, so Graefe. Auch im Direktgeschäft wäre der Herstellerabgabepreis absolut bindend, Skonto also unzulässig. „Das hätte extreme Auswirkungen auf den gesamten Pharmamarkt zu Lasten der Apotheke“, so Graefe.

AEP will es daher auf eine rechtliche Klärung ankommen lassen. Da keine Eilbedürftigkeit mehr bestehe, rechnet man in Alzenau auch nicht mit einer einstweiligen Verfügung.

Zu einem Musterprozess zur Klärung dieser grundsätzlichen Frage sei man aber bereit. Dann sollte sich Graefe zufolge aber auch die gesamte Branche an der Finanzierung der Gerichtskosten beteiligen. AEP betont, dass die Kunden nicht betroffen seien, solange AEP nicht gerichtlich gezwungen sei, die Preismodelle zu ändern.