

apotheke adhoc, 10.02.2014

„Wir machen den Markt nicht kaputt“

Berlin - Rabattschlacht, Übernahmen und ein neuer Anbieter haben den Pharmagroßhandel aufgewirbelt. Mittlerweile ist AEP direkt seit gut vier Monaten im Markt; die Konkurrenz warnt vor weit reichenden Folgen. Im Interview mit APOTHEKE ADHOC erklären die Geschäftsführer Jens Graefe und Markus Eckermann, warum der Vorwurf aus ihrer Sicht unbegründet ist und wie sich auch der Großhandel verändern muss.

ADHOC: Die ersten vier Monate sind geschafft. Wie ist Ihre Bilanz?

GRAEFE: Positiv. Wir haben einen voll funktionierenden Pharmagroßhandel aufgebaut. Von unserer Seite aus läuft alles, auch die Logistik funktioniert. Wir erhalten viel direktes und positives Feedback, siehe die Kommentare bei Ihnen auf Ihrer Seite. Mittlerweile hat jeder verstanden, dass wir eine vollwertiger Großhandel sind und alle Produkte liefern. Wir haben die Prozesse im Griff und sind von den Apothekern gut im Markt aufgenommen worden.

ADHOC: Wie viele Apotheken haben Sie bereits von einer Lieferung am Tag überzeugt?

ECKERMANN: Wir haben mittlerweile rund 700 Kunden. Damit sind wir über unserem Plan und sehr zufrieden. Ich kenne keinen Großhandel, der in dieser kurzen Zeit so viele neue Kunden gewonnen hat. Die Apotheken kommen aus ganz Deutschland und haben eher eine mittlere Größe. Es sind oft die Inhaber, die vom klassischen Großhandel nicht unbedingt unsere Top-Konditionen erhalten und eine totale Transparenz in der Rechnung erwarten.

ADHOC: Die Zusammenarbeit mit Trans-o-flex funktioniert?

GRAEFE: Trans-o-flex ist Marktführer bei der Belieferung von Apotheken und hat sehr viel Erfahrung. Die Routen für die 2500 Fahrzeuge werden täglich optimiert geplant. Zwar kam es schon vor, dass die Apotheke erst nach der Mittagszeit beliefert wurde. Das ist sehr aber selten und wurde von uns sofort adressiert und gefixt. Unsere Kunden sind sehr zufrieden.

ADHOC: Sind die Apotheken auch mit einer Lieferung zufrieden?

ECKERMANN: Ja, denn die Bestellung des Basissortimentes über Nacht reicht völlig aus und optimiert sogar die Prozesse. Wir haben bereits Apotheken, die mit ihren Kunden den Abholtermin am Vormittag abstimmen. Die meisten passen uns in ihr ganz normales Bestellverfahren ein. Wir geben aber nicht vor, wie oft eine Apotheke beliefert werden sollte. Wenn Apotheken zwei oder mehr Lieferungen brauchen, gibt es dafür auch Anbieter, die das machen. Alle unsere Kunden haben weiterhin, wenn Sie es wollen, zusätzliche Touren und bei keinem ist die zusätzliche Tour nicht realisierbar gewesen. Unser Konzept und unsere Kostenstruktur leben aber davon, dass wir einen normierten Prozess haben und wir die Apotheken nur einmal am Vormittag anfahren.

ADHOC: Wann rechnen Sie mit schwarzen Zahlen?

GRAEFE: Wir haben finanzkräftige Investoren hinter uns. Die Gewinnschwelle ist nicht allzu weit entfernt. Mit dem System und der Kostenstruktur, die wir haben, können wir mit dem bestehenden Konditionsniveau langfristig gut leben. Das kann der Wettbewerb nicht. Momentan wird im Markt massiv Geld verbrannt. Entweder müssen beim klassischen Großhandel die hohen Rabatte zurückgefahren oder bei den Kosten, das heißt bei Touren und Lagerstandorten, gespart werden. Anders wird es nicht gehen.

ADHOC: Muss sich der Großhandel verändern?

GRAEFE: Ich bin überzeugt davon, dass sich das System verändern wird. Der Pharmagroßhandel ist ein Markt, bei dem sich die Anbieter nicht durch Produkte differenzieren können. Man kann sich nur über Kosten oder Serviceangebote von Wettbewerbern unterscheiden. Solange aber nicht alle gleichzeitig ihren Service verändern, wird im bestehenden System immer der den Vorteil haben, der nicht der „First Mover“ ist. Daher gibt es beim klassischen Großhandel zur Anpassung der Rabatte keine Alternative.

ADHOC: Wird AEP sein Konzept mittelfristig anpassen?

ECKERMANN: Wir machen keine Abstriche und bleiben bei unserem Geschäftsmodell. Wir haben Investoren, die uns genau deshalb unterstützen. Einen weiteren „klassischen“ Großhandel braucht der Markt wirklich nicht. Wir werden unser Konzept genauso weiterfahren und können unsere Konditionen wegen der geringen Kosten langfristig halten.

ADHOC: Die Lieferbedingungen hat AEP bereits angepasst, warum?

ECKERMANN: Wir sind für Verbesserungen natürlich immer offen und hören unseren Kunden sehr gut zu. Die Mindestbestellmenge wurde verändert, da es darum geht, eine volle Kiste zusammen zu bekommen, schon aus ökologischen Gründen. Deshalb haben wir von 500 Euro auf 25 Rx-Packungen umgestellt. An unserem System, für alle die gleichen transparenten Konditionen zu bieten, wird sich nichts ändern.

ADHOC: Macht AEP den Markt kaputt?

GRAEFE: Kein Mensch wird gezwungen, bei uns zu kaufen. Der Kunde entscheidet. Wir machen keinen Druck, haben keinen Zwang oder Jahresverträge. Was wir kaputt machen sollen, ist mir nicht klar. Der Kunde kann frei entscheiden, was er will. Es gibt mit AEP erstmals ein bundesweites Alternativkonzept und Apotheken haben erstmals die Wahl, sich für ein transparentes und alternatives Modell zu entscheiden.

ADHOC: Wird es künftig nur globale Player geben?

GRAEFE: Für uns ist eine Internationalisierung überhaupt kein Thema. Auch bei großen Übernahmen im Markt sind meiner Meinung nach die Effekte für den deutschen Pharmahandel überschaubar. Der deutsche Pharmagroßhandel ist so deutsch wie vorher, von erzwungenen Namensänderungen mal abgesehen. Da die Gesetzgebung für jedes Land unterschiedlich ist, können keine grenzüberschreitenden Synergien und Konzepte bei der Pharmadistribution realisiert werden. Ob der Mutterkonzern McKesson oder Alliance Boots heißt, ist für den deutschen Großhandel eigentlich egal. Die Amerikaner schauen natürlich eher auf die Kosten und es wird sicher mehr Sparprogramme geben, Alliance ist da sicher nur der Vorläufer.