

apotheke adhoc, 09.12.2014

## **Jens Graefe (AEP) zu Skonto: „Das ist ein Angriff auf die Apotheken“**

*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.