

# „Günstig bedeutet nicht unbedingt billig – es bedeutet effektiv“

Interview mit Werner Byliza, Vorstand, ProPharm AG

*Apotheken in der Krise oder vor dem Goldrausch? Diese Frage stellte das GoingPublic Magazin Werner Byliza und sprach mit ihm über die Zukunft des deutschen Apothekenmarkts, Großinvestoren in der Warteschlange und die „Apotheke 2015“.*

**GoingPublic:** Herr Byliza, vielleicht könnten Sie zu nächst kurz erläutern, was ProPharm macht.

**Byliza:** Wir sind als ein Zusammenschluss von einst 30 Gründungsmitgliedern gestartet, alles selbstständige Apotheker. Heute ist davon auszugehen, dass spätestens 2009 das Fremdbesitzverbot für Apotheken fällt. Bis dato darf ein Apotheker ja nicht einmal eine GmbH gründen. Wenn also dieser Schutzzaun endlich eingerissen wird, werden viele große Player auf den deutschen Markt kommen. Die heutige Einzelapotheke wird vermutlich in einigen Jahren nur noch eine Randerscheinung sein. Das ist der Hintergrund, und daraus entstand unser Ansatz, über unseren weiteren Weg selbst zu bestimmen. Mittlerweile betreut die ProPharm 75 Mitglieder.\*

**GoingPublic:** Steht der Apothekenmarkt vor einem generellen Umbruch, über welchen Zeitrahmen sprechen wir denn da?

**Byliza:** Das angesprochene Verfahren ist bei der EU schon anhängig. Wahrscheinlich 2008, spätestens aber 2009 wird dort eine endgültige Entscheidung fallen. Die europäischen Kommissionen fordern die Freigabe des Fremd- und Mehrbesitzverbots von Deutschland, aber auch von anderen EU-Mitgliedsstaaten, die ähnlich restriktive Gesetzgebungen haben. Wann das dann in der Praxis umgesetzt würde, lässt sich nur schwer sagen. Es wird langsamer gehen, als sich viele Investoren denken, aber schneller, als viele Apotheker befürchten.

**GoingPublic:** Das hört sich ein wenig so an, als würden Großinvestoren geradezu Schlange stehen, um endlich im deutschen Apothekenmarkt investieren zu können. Ist das tatsächlich so?

**Byliza:** Beim Apothekenmarkt reden wir über einen Markt, der mehr als 30 Mrd. Euro jährlich umsetzt und das bei einem Reingewinn von durchschnittlich 8%.

Prädestiniert als Interessenten sind alle Handelsstufen, die heute sehr niedrige Margen haben – wie Drogeriemärkte und der Pharmagroßhandel. Immerhin kennt der ja auch schon die Umsätze der Apotheken, weil er sie nämlich beliefert. Dann muss man nur noch ein bisschen rechnen und damit wird klar, in welche Apotheken lukrativ investiert werden könnte. Im Ausland werden Apothekenketten schon längst betrieben.



Werner Byliza

**GoingPublic:** Besteht nicht die Gefahr, dass Apothekennetzwerke zu viel Macht erlangen?

**Byliza:** Das kann man so nicht sagen. Natürlich repräsentiert ein Apothekennetzwerk mehr Marktmacht als eine einzelne Apotheke. Aber wer sind denn bitte unsere Verhandlungspartner auf der Gegenseite? Das sind milliardenschwere Pharmakonzerne und Krankenkassen. Selbst unsere 75 Mitgliedsapotheken repräsentieren gerade mal einen Umsatz von geschätzten 125 Mio. Euro. Da unterhält sich nach wie vor David mit Goliath. Klar hat ein Apothekennetzwerk mehr Einfluss auf den Markt als einzelne Apotheken. Das ist ja auch der Sinn der ProPharm. Darüber hinaus können sich die Mitglieder an der Aktiengesellschaft beteiligen und in Form von Dividenden am ProPharm-Erfolg teilhaben.

**GoingPublic:** Weshalb übernimmt ProPharm viele Dienstleistungen außerhalb des eigentlichen Apothekengeschäfts, die auch andere Anbieter leicht darstellen könnten, wie z. B. Ernährungs- und Diabetes-Beratung? Ist das nicht etwas weit vom Kerngeschäft entfernt?

\*) Anm. d. Red.: Im Januar hat sich die Sanemus AG zu 32% an ProPharm beteiligt.

**Byliza:** Ganz und gar nicht. Das sind Dienstleistungen, die ProPharm für seine Kunden, die Apotheken, erbringt – auf Anforderung. Sie müssen sich das dergestalt vorstellen, dass ein Fachmann vor Ort in den Apotheken Termine macht und dort Kunden berät. Bei der Diabetesberatung sind dies oftmals Fachleute, die selbst von der Krankheit betroffen sind und deshalb ihre eigenen Erfahrungen einbringen können. Die medicamo-Apotheken, so unser Markenname, werden stets mehr bieten können als andere Apotheken.

**GoingPublic:** Patienten suchen eine günstige Behandlung und Versorgung. Weshalb sollen nun ausgerechnet Zusammenschlüsse von Apotheken die Versorgungskosten aus Patientensicht günstiger machen?

**Byliza:** Günstig bedeutet nicht unbedingt billig – es bedeutet effektiv. Deshalb legen wir Wert auf optimale Beratung und Versorgung – zu Preisen, die keinen Wettbewerb scheuen müssen. Und wir gehen auch noch ein Stück weiter, wenn der Kunde es wünscht, kann er seine Medikamente über unser Versandportal medicamo.de bei jeder angeschlossenen Apotheke wesentlich günstiger beziehen. Der Kunde kann sich die bestellten Medikamente von Boten nach Hause bringen lassen oder selbst in der Apotheke abholen.

Die Vorteile, die wir im Einkaufsprozess herausholen, geben wir darüber an den Kunden weiter. Die übergeordnete Idee ist doch, alles aus einer Hand zu bieten und dabei die Apotheke als Schnittstelle zu erhalten. Die Nachricht soll lauten: Egal was der Patient braucht oder wünscht, wir regeln das für ihn. Das ist ein klares Alleinstellungsmerkmal.

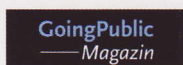
**GoingPublic:** Wie sieht nun die Zukunft des Apothekenmarktes aus, die „Agenda Apotheke 2015“?

**Byliza:** Meiner Meinung nach wird es zwei bis drei Apothekenkettenbetreiber geben, die über vielleicht 1.000 bis 1.500 Apotheken verfügen. Den Anfang hat DocMorris ja schon gemacht, die Vorstufe zur Apothekenkette ist ein Fakt. Nischenapotheken wird es natürlich immer geben, und die sind auch wichtig für die Versorgung, z. B. auf dem Land. Die Zahl der Apotheken dürfte aber von derzeit 22.000 nach einem kurzen Anstieg schlussendlich auf geschätzte 15.000 massiv zurückgehen.

**GoingPublic:** Herr Byliza, vielen Dank für das interessante Interview.

Das Interview führte Falko Bozicevic.

Anzeige



## 8. MedTech Day in Frankfurt am 15. April 2008 ab 9 Uhr

- Aktuelle Marktzahlen der deutschen Medizintechnik
- Zukunftsaussichten für den Medizintechnikmarkt
- Präsentation börsennotierter Unternehmen der Medizintechnikbranche

Der „MedTechDay“ ist eine Veranstaltung für Institutionelle Investoren, Analysten und Pressevertreter.

Weitere Informationen:  
[www.medtechday.de](http://www.medtechday.de)

### Anmeldung:

#### DVFA GmbH

Ms Sandrine Chabeau  
[Sandrine.Chabeau@dvfa.de](mailto:Sandrine.Chabeau@dvfa.de)

Einsteinstraße 5  
63303 Dreieich

Phone: ++49 (0)6103 5833-23  
Fax: ++49 (0)6103 5833-34

