

ApoWi-Preismonitor der OTC-Top-200-Artikel in Versandapotheken - Teil 1

Kämpfe nur dort, wo Du auch gewinnen kannst!

Rein über den Preis gegen Versender zu punkten, ist für stationäre Apotheken so gut wie aussichtslos. Dennoch lohnt sich ein detaillierter Blick auf den ApoWi-Preismonitor, der die Top-200-OTC-Produkte acht Monate lang genauestens unter die Lupe genommen hat.

Auch wenn die Einführung des E-Rezeptes noch aufgeschoben ist, stellt sich schon jetzt die Frage, wie sich das Einkaufsverhalten der Kunden bei nicht-rezeptpflichtigen Arzneimitteln und dem apothekenüblichen Ergänzungssortiment verändern wird. Wandern die Umsätze mit diesen Produkten (noch weiter) zu den Versendern, wenn das Rezept dort eingelöst wird? Und wenn das so sein sollte, was kann die Apotheke vor Ort dagegen tun?

Eine Möglichkeit besteht darin, die eigenen **Preise für die Non-Rx-Artikel** anzupassen. Dies kann – wie

im Beitrag „OTC-Rabatte: Frequenzbringer oder Umsatzkiller“ (vgl. AWA 4/2022, S. 7f.) beschrieben – mit einem **aktiven Preismanagement** geschehen. Voraussetzung dafür ist eine detaillierte Kenntnis der Preiselastizität. Um diese zu berechnen, braucht man eine verlässliche Datenbasis – dann ergibt ein solches aktives Preismanagement aus unserer Sicht sehr viel Sinn.

Was dagegen im Kampf gegen die Versender weniger sinnvoll erscheint, ist das im Apothekensektor leider viel zu häufig praktizierte Vorgehen der Preissenkungen nach dem Prinzip „**X Prozent Rabatt auf den Artikel Y**“, wenn das nach mehr oder weniger willkürlichen Kriterien geschieht.

Hoher Rabattdruck, stumpfes Preisschwert

Diesen Kampf kann die stationäre Apotheke **nicht gewinnen!** Denn im Preiskampf mit den Versandapotheken konkurrieren nicht zwei oder drei Apotheken mit dem günstigsten Preis um die Kunden, sondern der günstigste Preis wird „global“ ermittelt. Es ist der Preis, den eine Preissuchmaschine im Internet aus Hunderten von Versandapotheken vorschlägt.

Laut **ApoWi-Preismonitor** (Details siehe **Infokasten**) weisen die Versandapotheken für die OTC-

Top-200-Artikel im Beobachtungszeitraum (Mai bis Dezember 2021) einen durchschnittlichen Rabatt auf den Apothekenverkaufspreis (AVP) in Höhe von **30,2%** auf. Eine solche Durchschnittsbetrachtung kann aber in die Irre führen bzw. den „**Ernst der Lage**“ beim Preisdruck durch die Versandapotheken **verschleiern**.

Der Grund dafür ist die Bequemlichkeit des Nutzers: Führt er eine Preissuche im Internet durch, werden in der Regel nur die günstigsten Angebote beachtet – insbesondere wenn weitere Seiten aufgerufen werden müssten, um in der Liste der preisgünstigsten Anbieter weiter nach unten zu gelangen. Um die für den Preiswettbewerb relevante Rabattierung abschätzen zu können, ist es daher sinnvoll, sich die Rabatte der für die jeweilige PZN günstigsten Versandapotheken anzuschauen.

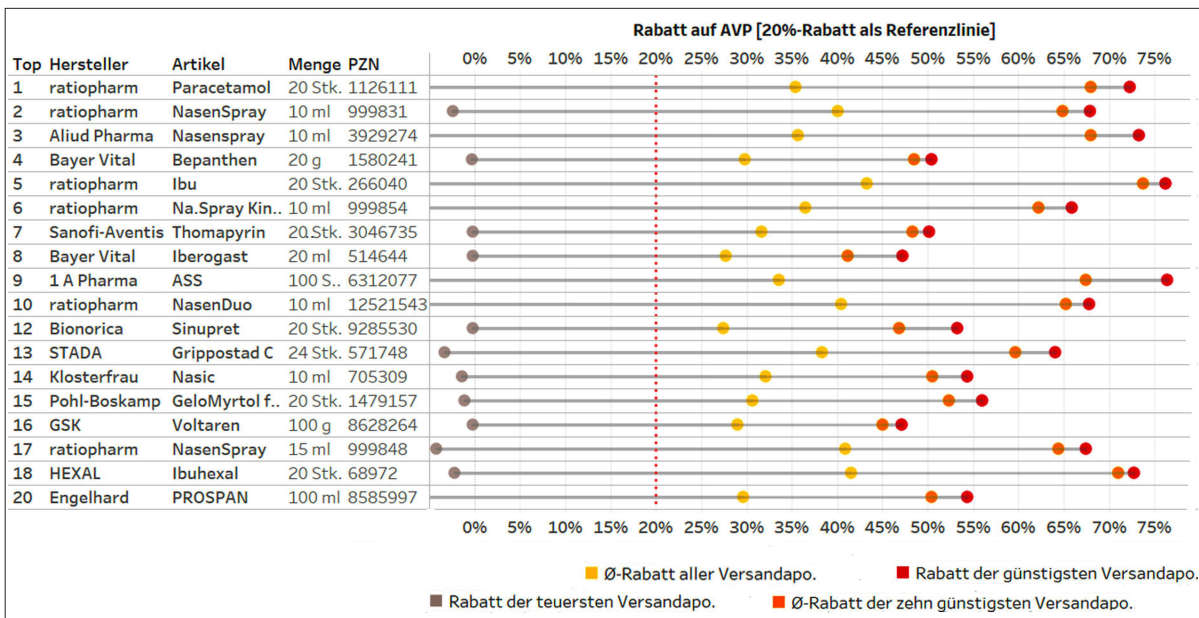
„**Die Zahlen zeigen, dass es vermutlich aussichtslos ist, Kunden von Versandapotheken über den Preis zurückzugewinnen. Anders sieht es mit Bestandskunden bzw. mit Neukunden aus, für die eine persönliche Beratung UND die schnelle Warenverfügbarkeit im Vordergrund stehen. Hier helfen Rabatte, die Preisdifferenz zwischen Vor-Ort- und Versandapotheke nicht so groß werden zu lassen.**“

Der ApoWi-Preismonitor: 4 Millionen Preise von 145 Versandapotheken

Um zu ermitteln, wie die Preisgestaltung der Versandapotheken im Detail aussieht, beobachtet unser ApoWi-Preismonitor der **Forschungsstelle für Apothekenwirtschaft** (www.apowi.net) systematisch die Preise der auf **medizinfuchs.de** gelisteten Versandapotheken für die OTC-Top-200-Artikel. Diese Preissuchmaschine **medizinfuchs.de** wurde als Referenz gewählt, weil sie im Vergleich zu anderen Suchmaschinen, wie etwa apomio.de, billiger.de und medipreis.de, deutlich mehr Apotheken erfasst.

Mit kurzen Unterbrechungen wurden die Preise sowie die Informationen zu den Versandkosten über acht Monate (Mai bis Dezember 2021) durch den ApoWi-Preismonitor täglich erhoben. Insgesamt ergeben sich somit 215 Messzeitpunkte mit **über 4 Mio. Preisen**, die in der aggregierten Auswertung einen Überblick über die Preisgestaltung von 145 Versandapotheken für die Top-200-OTC-Artikel erlauben.

Abb. 1: Durchschnittliche Rabatte der Versandapotheken auf die OTC-Top-20-Artikel



Für die OTC-Top-200 beträgt der durchschnittliche **Rabatt** der jeweils **günstigsten Versandapotheke** im Beobachtungszeitraum sogar **55,5%** auf den AVP. Die zehn günstigsten Versandapotheken bieten im Durchschnitt immer noch **51,9% Rabatt** auf den AVP des jeweiligen OTC-Top200-Artikels. Die Vor-Ort-Apotheke konkurriert also mit ihren OTC-Preisen gegen einen Online-Gegner, der jeweils weniger als die Hälfte des AVP verlangt!

Man könnte jetzt fragen, ob es einzelne Artikel unter den OTC-Top-200 gibt, die bei den Versandapotheken generell geringer rabattiert werden.

Aber auch hier zeigt sich ein **hoher Rabattdruck**: Betrachtet man jeweils die zehn günstigsten Versandapotheken, weist ASS 100mg (100 Stück) von Ratiopharm mit 35,7% AVP-Rabatt die geringste Rabattierung unter den OTC-Top-200 auf.

Über alle berücksichtigten Versandapotheken ist Paracetamol

500mg (20 Stück) der Noweda-Eigenmarke „Die Apotheke hilft“ mit 14,3% AVP-Rabatt der am geringsten rabattierte Artikel. Die darauffolgenden Artikel sind alle mit mindestens 20% rabattiert.

Abbildung 1 zeigt die **Rabatte** für die **OTC-Top-20** im Detail. Rot eingefärbt ist jeweils der Rabatt der günstigsten Versandapotheke, orange der durchschnittliche Rabatt der zehn günstigsten Versandapotheken, gelb der durchschnittliche Rabatt aller beobachteten Versandapotheken und grau der geringste Rabatt bzw. in manchen Fällen ein Preisaufschlag.

Die Grafik zeigt deutlich, wie **hoch die Rabatte der Versender** auf die Top-Artikel tatsächlich ausfallen. Vergleicht man sie mit den häufig auf Flugblättern oder Aufstellern von Vor-Ort-Apotheken beworbenen 20% Rabatt (in der Grafik als rot gestrichelte Referenzlinie verzeichnet), wird deutlich, wie „stumpf dieses **Preisschwert**“ der Vor-Ort-Apotheken in Wirklichkeit ist.

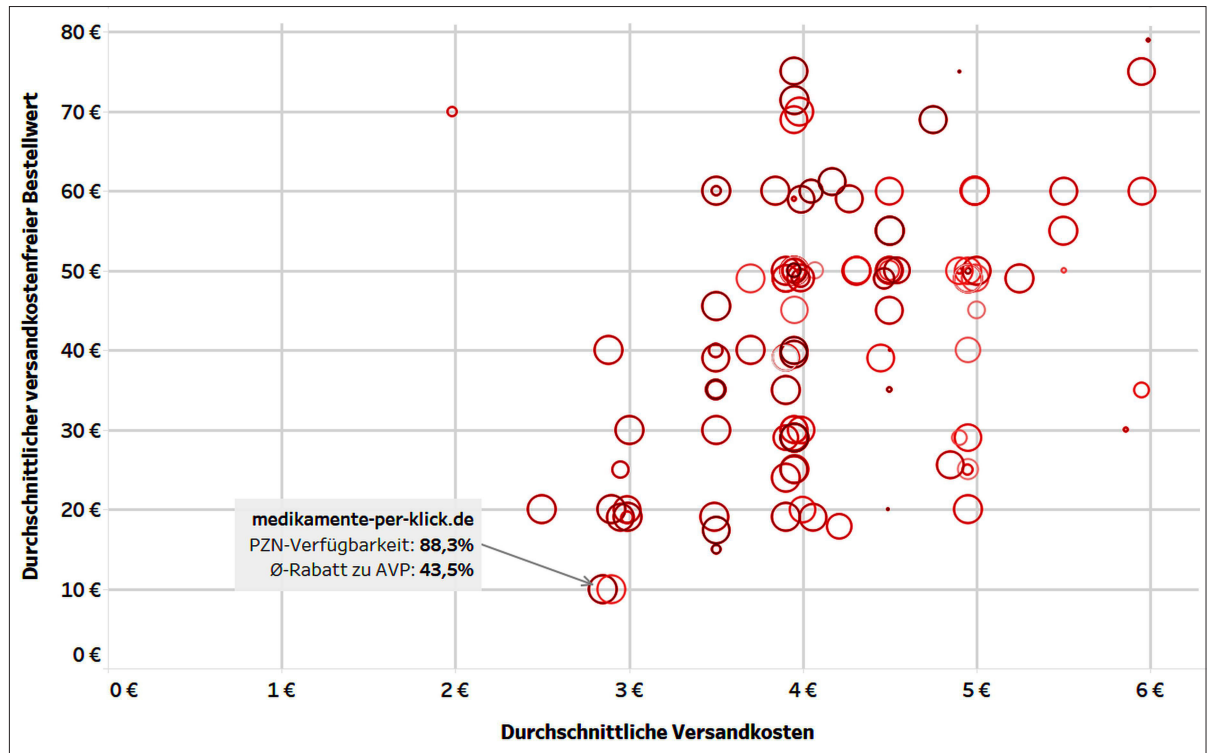
Überschätzte Versandkosten

Man könnte einwenden, dass die **Lieferkosten** ja auch noch berücksichtigt werden müssen. Allerdings fallen diese bei vielen Versendern recht **gering** aus. In **Abbildung 2** sind die einzelnen Versandapotheken als Kreise mit unterschiedlichen Versandkosten (x-Achse) und Bestellwerten, ab denen der Versand kostenfrei erfolgt (y-Achse), verzeichnet.

Die Kreise zeigen neben den Versandkosten und dem versandkostenfreien Bestellwert die Ausprägungen von zwei weiteren Dimensionen:

1. Der **Kreisdurchmesser** ist umso größer, je höher die Artikel-Verfügbarkeit der jeweiligen Versandapotheke ausfällt. Die größten Kreise weisen Versandapotheken aus, die durchschnittlich 180 der OTC-Top-200-Artikel anbieten.
2. Die **Farbtransparenz** der Kreise korrespondiert dagegen mit dem durchschnittlichen AVP

Abb. 2: Online-Apotheken: Versandkosten, Freigrenzen, Verfügbarkeit und OTC-Rabatte



Rabatt der jeweiligen Versandapotheke. Das dunkelste Rot weisen Versandapotheken mit einem AVP-Rabatt von über 50% aus.

Nicht in der Grafik verzeichnet sind die 18 Versandapotheken, deren Versandkosten unabhängig vom Bestellwert immer anfallen. Für diese betragen die Versandkosten im Durchschnitt 3,90 €, bei einem AVP-Rabatt in Höhe von 35,5% und einer Artikelverfügbarkeit von 56,8%.

Bei welchen Kundengruppen sich Rabatte wirklich lohnen

Auf den ersten Blick scheint eine Grafik mit vier Dimensionen sehr komplex zu sein, sie zeigt aber auf einen Blick, dass es durchaus Versandapotheken gibt, die neben **niedrigen Versandkosten** und/oder einem geringen versandkostenfreien Bestellwert auch **hohe Rabatte** auf den AVP geben und zudem eine **hohe Artikelverfügbarkeit** bieten. Als Beispiel dafür ist in der Grafik die Versandapotheke „medikamente-per-klick.de“ hervorgehoben.

Die Zahlen zeigen, dass es vermutlich aussichtslos ist, Kunden von Versandapotheken über den Preis zurückzugewinnen bzw. versandaffine Kunden über den Preis in die Apotheke zu locken.

Anders sieht es mit **Bestandskunden** bzw. mit Neukunden aus, für

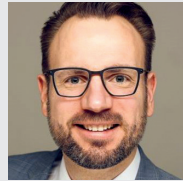
die eine **persönliche Beratung** UND die **schnelle Warenverfügbarkeit** im Vordergrund stehen.

Hier helfen Rabatte, die Preisdifferenz zwischen Vor-Ort- und Versandapotheke nicht so groß werden zu lassen, dass auch diese Kundengruppen – trotz ihrer ursprünglichen Präferenz für die Vor-Ort-Apotheke – nach und nach zu den Versendern abwandern.

Der zweite Teil des Artikels wird die Top-5-Versender, deren Kalkulation sowie die Herstellerrabatte genauer unter die Lupe nehmen.

„Die zehn günstigsten Versandapotheken bieten im Durchschnitt 51,9% Rabatt auf den AVP des jeweiligen OTC-Top-200-Artikels. Die Vor-Ort-Apotheke konkurriert also mit ihren OTC-Preisen gegen einen Online-Gegner, der weniger als die Hälfte des AVP verlangt!“

Dr. Christian Knobloch
Leiter der Forschungsstelle
für Apothekenwirtschaft
Universität Duisburg-Essen
45141 Essen
E-Mail: christian.knobloch@uni-due.de



Prof. Dr. Hendrik Schröder
Lehrstuhl Marketing und Handel
Universität Duisburg-Essen
45141 Essen
E-Mail: hendrik.schroeder@uni-due.de

