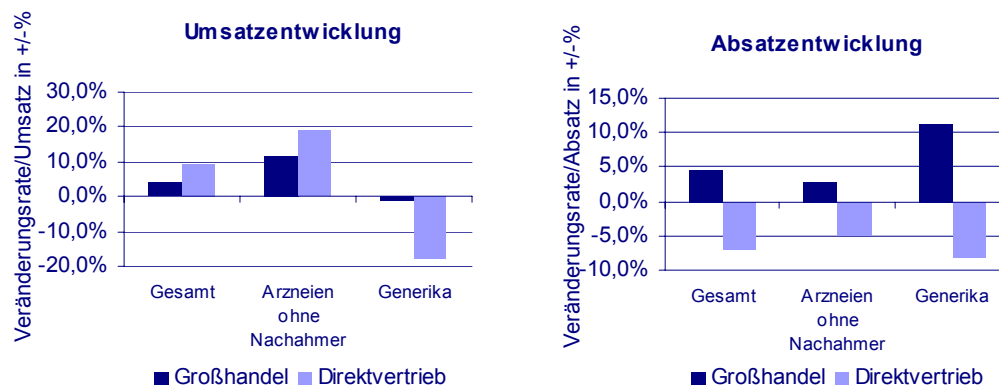


Medieninformation

Arzneimittelvertrieb 2007: Trend zum Direktgeschäft

Frankfurt, 30. Januar 2008. Die Direktbelieferungen an die öffentlichen Apotheken erhöhten sich im Jahr 2007 um +9% auf 3,7 Mrd. Euro (Herstellerabgabepreise). Demgegenüber stieg der Umsatz durch Lieferungen des Großhandels lediglich um +4% auf 19,5 Mrd. Euro.

Der Zuwachs der Direktbelieferungen resultiert vor allem aus dem Segment der nachahmerfreien Arzneien (primär patentgeschützte Arzneimittel), das insgesamt um +19% zulegen. Nach Menge gehen die Direktbelieferungen hingegen um -7% zurück. Dabei fällt der Rückgang bei nachahmerfreien Medikamenten mit -5% am geringsten, bei Altoriginalen mit abgelaufenem Patent dagegen mit -9% am stärksten aus. Für den Großhandel stellt sich die Situation anders dar. Hier wächst der Absatz um fast +5%, wobei Generika mit +11% am stärksten zulegen.



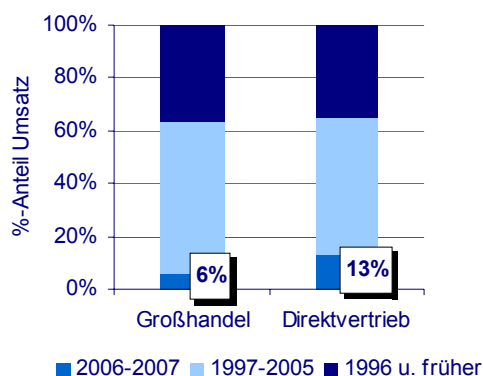
Der Umsatz des Direktgeschäfts wächst über nachahmerfreie Arzneien

Quelle: IMS DPM®

Hochpreisige Arzneien für's Direktgeschäft attraktiv

Der Direktvertrieb, der bei Arzneien ohne Generikapräsenz zulegen, erscheint somit vor allem für höherpreisige Medikamente attraktiv. Das wird auch dadurch unterstrichen, dass ein Umsatzzuwachs hier nur bei

rezeptpflichtigen Arzneien stattfindet (+14%), während rezeptfreie über diesen Vertriebsweg rückläufig sind (-2%). Das verhält sich beim Großhandel anders, denn dort steigt der Umsatz mit rezeptfreien, vergleichsweise günstigeren Medikamenten mehr (+6%) als mit rezeptpflichtigen Präparaten (+4%). Zudem ist der Anteil neuer (= in den letzten zwei Jahren eingeführter) und damit häufig auch teurerer Präparate innerhalb des Direktgeschäfts mit 13% höher als innerhalb der Vertriebschiene Großhandel mit 6%.



Der Umsatzanteil neuer Arzneien ist im Direktvertrieb doppelt so hoch wie beim Großhandel

Quelle: IMS DPM®

Auch die Art der Arzneimittel, die über den Direktvertrieb bevorzugt geliefert werden, zeigt, dass es sich um hochpreisige Präparate handelt. So steigt bspw. der Umsatz von Krebsmedikamenten wie Antineoplasten im Direktvertrieb um +60% (GH: +13%), spezifische Antirheumatika legen um +65% zu (GH: +23%), und Aidsmedikamente um +47% (GH: +10%), um nur drei Beispiele aus den umsatzstärksten Arzneigruppen anzuführen.

Diskussion um Rahmenbedingungen des Pharma-Großhandels in Gang

Angesichts der skizzierten Entwicklung ist zum Teil schon eine Diskussion in Gang gekommen, die sich in naher Zukunft noch verstärken dürfte. Sie erstreckt sich von der Frage, ob die derzeit bestehenden Rahmenbedingungen dem Arznei-Großhandel noch gerecht werden bis hin zu alternativen Konzepten zum Direktvertrieb. Dabei geht es im einzelnen bspw. um das Infragestellen bisheriger Erlösmodelle mit festgelegten Großhandels-Margen oder die Notwendigkeit von Vollsortimenten.

Umfang der Meldung: 370 Wörter, 62 Zeilen, 2.750 Zeichen (incl. Leer-)

Datenquelle: IMS DPM® (Der Pharmazeutische Markt): Die Daten des Apothekenmarktes umfassen die Arzneimittelkäufe der öffentlichen Apotheken. Als Datenbasis dient eine Vollerhebung beim vollsortierten Großhandel (Grosso-Geschäft). Einkäufe, die nicht über den Großhandel getätigt werden (Direkt-Geschäft), werden über eine Stichprobe von ca. 4.000 öffentlichen Apotheken erhoben.

ÜBER IMS:

IMS HEALTH ist seit über 50 Jahren der weltweit führende Anbieter von Informationen und Dienstleistungen für die Pharma- und Gesundheitsindustrie. In mehr als 100 Niederlassungen weltweit verknüpft IMS unzählige Healthcare Informationen mit großem Analyse Know-how und umfangreicher Consulting Expertise. Dieses einzigartige Angebot gewährt Entscheidungsträgern in Pharma-Marketing und Vertrieb bei der strategischen Planung, Portfolioentwicklung oder Produkteinführung präzise die Unterstützung, die entscheidende Voraussetzung für den Erfolg ist.

© IMS HEALTH 2008