

PRESSEINFORMATION

SEMPORA-Studie Apothekenversandhandel:

„Einschätzungen zu Marktentwicklungen und Implikationen des Falles des Versandhandelsverbots in Österreich“

Während offensichtlich bei den österreichischen Verbrauchern die Bestellung von Medikamenten bei Online-Apotheken bereits angekommen ist, sehen Apotheker den Fall des Versandhandelsverbotes als Bedrohung.

Bad Homburg, 21. März 2014

Ausländischen Versandapotheken ist es schon heute erlaubt, rezeptfreie Medikamente an österreichische Verbraucher zu versenden. Österreichische Apotheken hingegen dürfen dies nach dem bundeseigenen Arzneimittelgesetz nicht. Doch dies soll sich in den nächsten Monaten ändern, so dass auch in Kürze österreichische Apotheken an österreichische Verbraucher werden versenden dürfen.

Vor diesem Hintergrund führte SEMPORA Consulting eine Befragung österreichischer Verbraucher, Apotheker sowie Entscheidungsträger von Pharmaherstellern durch. Die Studie untersucht dabei Einschätzungen, Potenziale, marktstrategische Herausforderungen und Implikationen des Arzneimittel-Versandhandels aus Sicht der unterschiedlichen Akteure im österreichischen Pharma-Markt.

Im Januar und Februar 2014 wurden 573 österreichische Verbraucher, 57 Apotheker sowie 43 Pharmahersteller befragt.

Etwa jeder dritte österreichische Verbraucher (30%) gibt an, bereits freiverkäufliche Medikamente bzw. nicht-medizinische Produkte in einer Online-Apotheke gekauft zu haben. 70% hätten dies bisher noch nie getan, wobei sich jedoch 44% dieser bisherigen Nicht-Käufer durchaus vorstellen könnten, künftig Produkte über eine Versandapotheke zu beziehen. Ebenso wären 47% der Verbraucher bereit Rezepte bei Versandapotheken einzulösen, wenn dies denn möglich wäre. „Das ist ein positiveres Ergebnis als wir es zunächst erwartet hätten“ stellt Dr. Hagen Sexauer, Principal bei der Strategieberatung SEMPORA Consulting und Autor der Studie, fest und führt weiter aus: „Offensichtlich ist in Österreich das Bestellen über das Internet bei den Verbrauchern

angekommen – und das bei dem oft so umstrittenen Thema von Medikamenten-Bestellungen im Versandhandel.“

Die Versandapotheke „Apotheke Österreich“ ist ca. jedem dritten Österreicher (29%) bekannt und weist damit die höchste Markenbekanntheit auf, während „Zur Rose“ mit 19% den zweiten Rang einnimmt. Immerhin gaben 37% der Verbraucher an, bis dato keine Versandapotheke namentlich zu kennen.

Als Gründe für den Kauf bei einer Versandapotheke wurden insbesondere die günstigen Preise (59%), die Online-Bestellmöglichkeit Rund um die Uhr (58%) sowie die Lieferung nach Hause (41%) genannt. Darüber hinaus lag der durchschnittliche Warenkorb bei 39% der Online-Besteller bei mindestens 40 €.

Die Befragung der österreichischen Apotheker zeigt, dass für 54%, und damit für mehr als die Hälfte der befragten Apotheker, der Fall des Versandhandelsverbots eine Bedrohung darstellt – lediglich 21% erkennen im Versandhandel eine Chance für sich und ihre Apotheke.

Die befragten Apotheker erwarten, dass im Jahre 2015 rund 5% aller österreichischen Apotheken eine eigene Versandapotheke betreiben werden. Auch gehen jene von einer starken Zunahme des Umsatzanteils des Versandhandels am OTC-Markt im Zeitablauf aus: So erwartet für das Jahr 2018 fast jeder vierte Apotheker (23%) einen Umsatzanteil des Versandhandels von mehr als 7%. *„Diese Prognose des Marktanteils des Versandhandels am OTC-Umsatz innerhalb der nächsten 4 Jahre erscheint durchaus realistisch, vergleicht man die Entwicklungen des deutschen Apothekenversandhandel nach dem Fall des Versandhandelsverbotes im Jahre 2004“* konstatiert Sexauer.

Darüber hinaus ist knapp die Hälfte der Apotheker (49%) davon überzeugt, dass innerhalb der nächsten ein bis zwei Jahre die OTC-Produkte im Versandkanal einem Preisverfall unterliegen werden. 71% der Apotheker erwarten, dass durch den wachsenden Preiswettbewerb im Versandhandel auch die Deckungsbeiträge ihrer Apotheken stark unter Druck geraten werden.

80% der befragten Pharmahersteller sind davon überzeugt, dass durch die Liberalisierung des österreichischen Apothekenmarktes vermehrt neue in- und ausländische Versandapotheken in den österreichischen Pharmamarkt eintreten werden und sich damit die Wettbewerbssituation verschärfen wird. Im Gegensatz zu den Apothekern rechnen jedoch mehr als die Hälfte der Pharmahersteller (53%) damit, dass der Apothekenversandhandel zur einer Steigerung des OTC-Gesamtumsatzes führen wird. Auch erwartet der Großteil der befragten Industrievertreter (71%) eine Absenkung des durchschnittlichen OTC-Preisniveaus im Versandhandelskanal – zwei Drittel

(68%) erwarten einen „Preisverfall“ von mindestens 5%. Jeder Zweite (53%) befürchtet sogar, dass durch das in Summe sinkende Preisniveau der OTC-Produkte künftig auch die Deckungsbeiträge des eigenen Unternehmens unter Druck geraten werden.

„Eklatant ist, dass sich 82% der befragten Pharmahersteller bis heute noch nicht mit den strategischen Optionen des Versandhandelskanals auseinandergesetzt haben“ sagt Sexauer und führt weiter fort: „Jedoch planen immerhin 84% eine Versandhandelsstrategie innerhalb der nächsten 12 Monate erarbeiten zu wollen“.

In Bezug auf organisatorische Anpassungsbedarfe halten 60% der Hersteller insbesondere die Optimierung des internen Online-Vermarktungs-Know-hows für wichtig; jeder zweite Entscheidungsträger der Pharmaindustrie (54%) ist davon überzeugt, in der nächsten Zeit das bestehende Konditionen-Modell überarbeiten zu müssen.

Durch eine intensive Zusammenarbeit mit den Apothekenversandhändlern versprechen sich 48% der befragten Pharmahersteller insbesondere die eigene Zielgruppe besser kennen zu lernen (Kaufverhalten, Soziodemographika etc.).

Der Autor der Studie, **Dr. Hagen Sexauer**, ist Principal bei der SEMPORA Consulting GmbH. Sein Beratungsfokus liegt unter anderem in der Entwicklung von Marktstrategien für die unterschiedlichen Akteure des Pharmamarktes. Die vollständige Studie kann für eine Schutzgebühr von € 350.- bei SEMPORA Consulting, Bad Homburg, bezogen werden (www.sempora.com). Für die Presse sind weitere ausgesuchte Ergebnisse der Studie kostenlos erhältlich.

Diese Meldung sowie ein Foto des Autors können Sie auch in elektronischer Form erhalten.

Kontakt:

SEMPORA Consulting GmbH	Siemensstrasse 27	h.sexauer@sempora.com
Dr. Hagen Sexauer	61352 Bad Homburg	www.sempora.com
Principal	Tel.: 06172 / 45349-40	Mobil: 0160 / 907 348 57

Abb. 1: Kaufverhalten bei Online-Apotheken

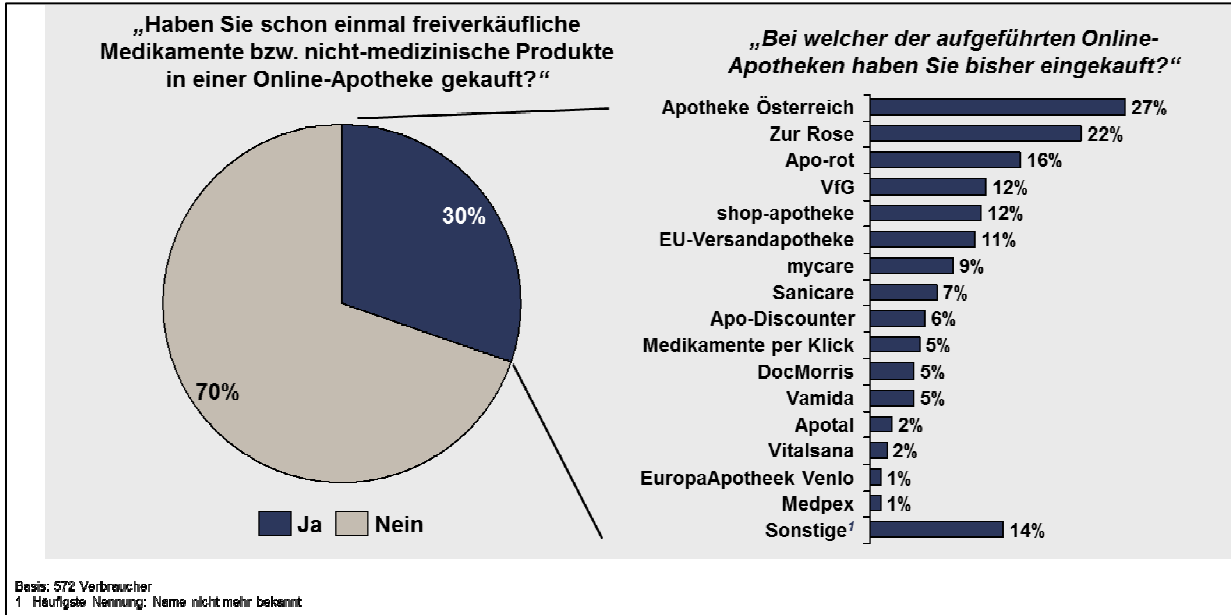


Abb. 2: Gründe für Kauf bei Versandapotheken

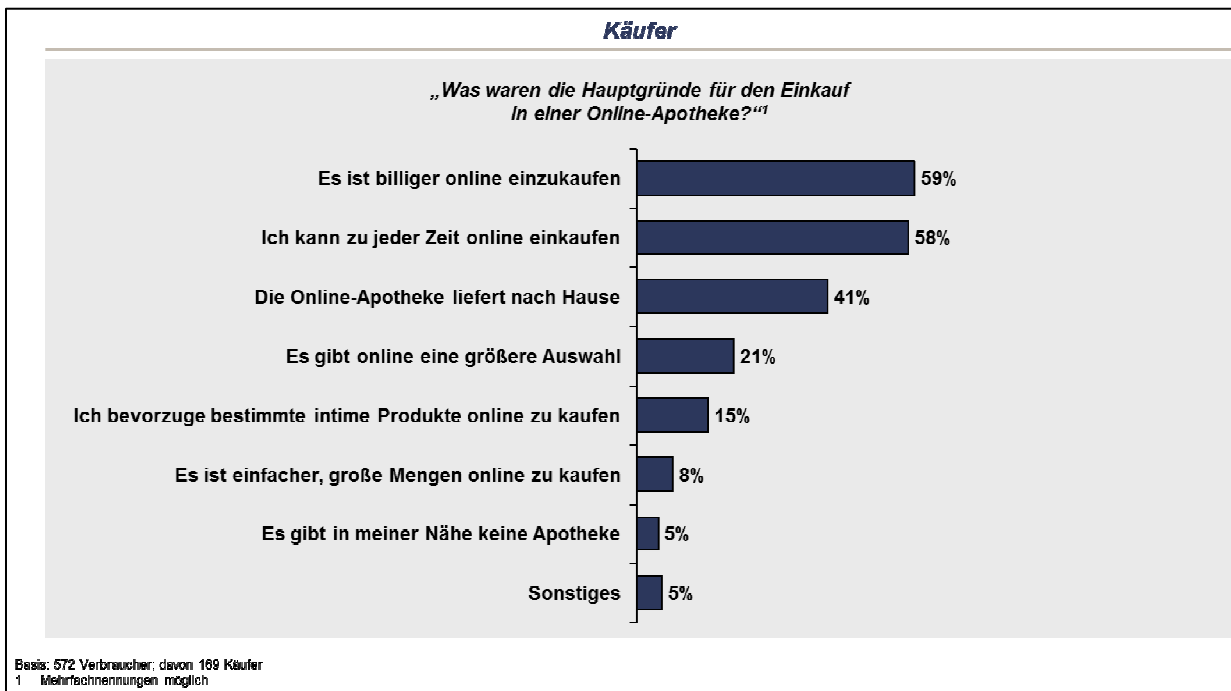


Abb. 3: Bedeutung Fall des Versandhandelsverbotes aus Sicht Apotheken

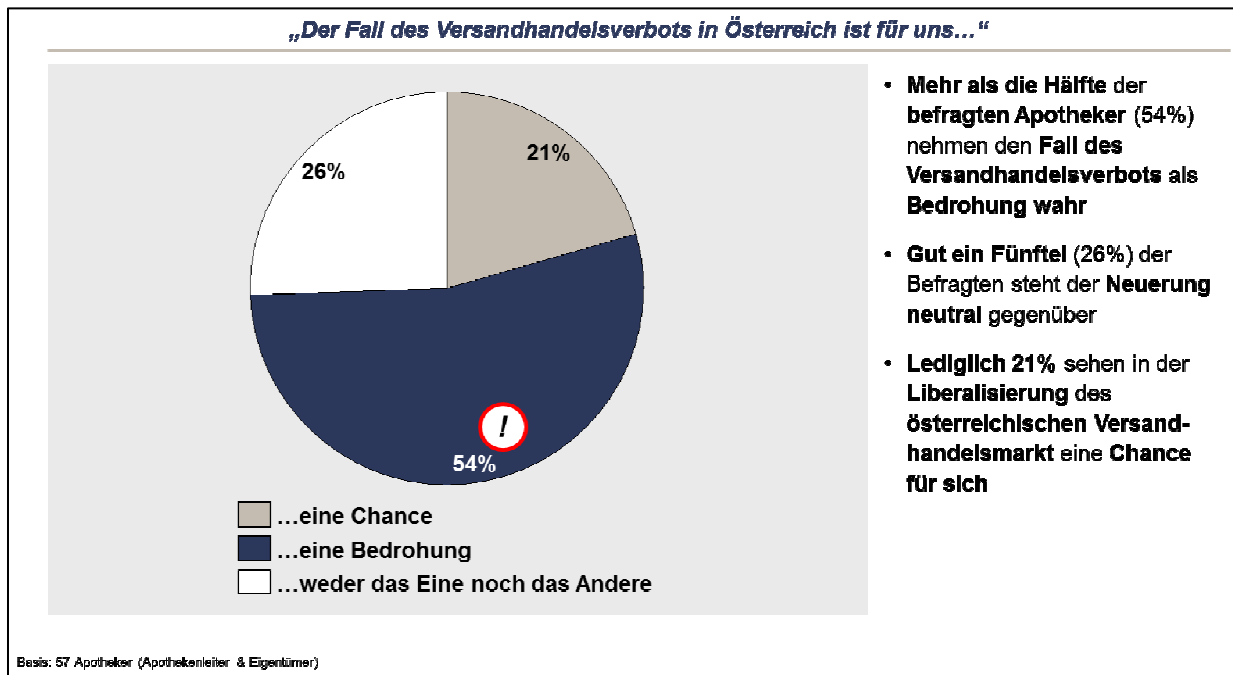


Abb. 4: Vorbereitung auf Versandhandel aus Sicht Pharmahersteller

