

## Apotheker dürfen keine "Rezeptprämie" gewähren

Das Landesoberverwaltungsgericht für Heilberufe beim Oberverwaltungsgericht Rheinland-Pfalz in Koblenz verwarnte auf Antrag der Landesapothekerkammer einen Apotheker wegen eines Verstoßes gegen die Arzneimittelpreisbindung. Damit hob es ein Urteil des Berufsgerichts für Heilberufe auf, das den Apotheker freigesprochen hatte.

Der Apotheker warb mit einer „Rezeptprämie“: Für die Einlösung eines Rezepts bekam der Kunde pro verschreibungspflichtigem Arzneimittel einen Einkaufsgutschein im Wert von 1 Euro geschenkt (pro Rezept höchstens 3 Euro). Die Landesapothekerkammer sah darin eine Berufspflichtverletzung und leitete ein berufsgerichtliches Verfahren ein. Das Landesoberverwaltungsgericht schloss sich in einem am 8. Oktober 2012 verkündeten Urteil dieser Auffassung an: Auch wenn nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs wettbewerbsrechtlich bei geringwertigen Kleinigkeiten keine Unterlassung gefordert werden könne, stelle das Verhalten eine Berufspflichtverletzung dar. Der Apotheker habe gegen das Arzneimittelgesetz und die Arzneimittelpreisverordnung verstoßen. Die Preisbindung sei eine durch vernünftige Erwägungen des Gemeinwohls gerechtfertigte Berufsausübungsregelung und mit dem Grundrecht auf Berufsfreiheit vereinbar. Die Preisbindung solle nämlich eine zuverlässige, d.h. flächendeckende und gleichmäßige Versorgung der Bevölkerung mit Arzneimitteln gewährleisten und Apotheker vor einem ruinösen Preiswettbewerb schützen. Dieser Schutz werde gefährdet, wenn jeder Kunde pro verschreibungspflichtigem Medikament einen Gutschein von 1 Euro erhält. Dies stelle

### Terminhinweis

Unter dem Motto „Business as unusual“ beleuchten mehr als 30 Top-Referenten auf der Branchenkonferenz ZUKUNFT APOTHEKE am 19. und 20. November 2012 in Frankfurt die Trends und Treiber im dynamischen Health Care Markt.

Diese zweitägige Veranstaltung, veranstaltet von inspirato KONFERENZEN – ein neuer Geschäftsbereich von SEMPORA Consulting GmbH – richtet sich an Apotheker, die pharmazeutische Industrie und den Pharmahandel.

Alle Details zum Programm, den Referenten und Themen können auf der Website [www.inspirato.de/zukunft-apotheke](http://www.inspirato.de/zukunft-apotheke) eingesehen werden.

sich für den Kunden zwar als geringwertige Kleinigkeit dar. Bei einer Gesamtbetrachtung sei aber zu befürchten, dass die Preisbindungsvorschriften in einer Vielzahl von Fällen nicht mehr eingehalten würden und ihren Zweck verfehlten. Damit sei eine berufsgerichtliche Maßnahme gegen den Apotheker auch verhältnismäßig. Urteil vom 8. Oktober 2012, Aktenzeichen: LBG-H A 10353/12

### OTC-Arzneimittelmarkt weiter rückläufig

In den Monaten Januar bis Juli 2012 ging der Umsatz im OTC-Arzneimittelmarkt in öffentlichen Apotheken zurück. Mit 3,0 Milliarden Euro lag dieser um -1,5 % unter dem Vorjahreswert. Die Zahl der abgegebenen Packungen sank um -2,6 % auf 357 Millionen Packungen.  
(Quelle: Insight Health)

### Chancen im Drogerie-Bereich nutzen

Nach der Schließung der Schleckermärkte wird ein Umsatzvolumen frei, das nach Angaben von Wikipedia bei jährlich mehr als 6 Milliarden Euro liegt. Laut einer Analyse der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) wandert der Großteil des bisherigen Schleckerumsatzes an andere Drogeriemärkte (33 %), an Discounter (30 %) und an Supermärkte (29 %). An den Fachhandel sollen 8 % des bisherigen Umsatzes gehen, das entspricht etwa 500 Millionen Euro. Dazu zählen auch die Apotheken. Das Institut für Handelsforschung (IfH) hat sich in seiner aktuellen APOKix-Umfrage dieses Themas angenommen. 350 ApothekenleiterInnen haben Auskunft darüber gegeben, ob sie ihr Sortiment entsprechend der Veränderungen im Drogeriemarkt angepasst haben. 21 % der Befragten gaben an, dass sich die Schließung der Schleckermärkte positiv auf ihren Umsatz mit Drogerieartikeln auswirke. Vor dem Hintergrund der Schleckerschließung wollen 17 % nun vermehrt Drogerieartikel in ihr Sortiment aufnehmen. In 26 % der teilnehmenden Apotheken wurde festgestellt, dass vor allem ältere Kunden nun verstärkt Drogerieartikel nachfragen.

Deshalb sollte geprüft werden, ob sich eine Ausweitung des Sortiments an Drogerieartikeln möglicherweise lohnt.