

INTERVIEW

«Apotheken sind kein Auslaufmodell»

Preisdruck auf Medikamente, Konkurrenz durch Versandapotheken, Apotheken, die mit Rabatten werben: Dominique Jordan, Präsident des Apothekerverbands Pharmasuisse, nimmt Stellung zu den wichtigsten Themen.

Thema Wettbewerb

Die Zahl der Apotheken in der Schweiz hat sich in den letzten zehn Jahren bei rund 1650 eingependelt. Das «Apothekensterben», wie es seit langem prophezeit wird, ist bisher ausgeblieben.

Doch der Wettbewerb wird härter: Apothekenketten wie Sun Store oder Rotpunkt drücken auf die Preise, ebenso die Versandapotheken. Für Hansueli Späth, Präsident der Schweizerischen Gesellschaft für Allgemeinmedizin, sind die herkömmlichen Apotheken angesichts dieser Entwicklungen ein «Auslaufmodell» («Tages-Anzeiger», 24. Mai 2007).

Beobachter: Ist die Apotheke ein «Auslaufmodell»?

Dominique Jordan: Nein, die Apotheken sind definitiv kein Auslaufmodell. Wir haben jeden Tag rund 300 000 Kunden. Wir beraten, geben Medikamente ab, sind in der Prävention tätig, leisten Notfallversorgung. Ich sehe nichts, was nicht auch in Zukunft gefragt sein wird.

Doch der Wettbewerb nimmt zu: Verzicht auf die Verrechnung von Tarifen, Preissenkungen bei Medikamenten. Kommt es zu einem Apothekensterben?

Nein, aber zu einer Aufteilung: einerseits die businessorientierten Apotheken, die primär das Bedürfnis nach tiefen Preisen befriedigen. Das sind vor allem die in Ketten zusammengeschlossenen Apotheken in den Städten – dort ist der Konkurrenzdruck am grössten. Andererseits die leistungsorientierten Apotheken, die Wert auf hohe Qualität legen.

Trotzdem: Wir haben doch zu viele Apotheken?

Nein, aber sie sind falsch verteilt: Es gibt zu viele in den Städten und zu wenige auf dem Land.

Dort brauchen wir aber gar nicht mehr, dort geben die Ärzte Medikamente ab.

Tatsächlich kommen wir uns dort mit jenen Ärzten in die Quere, die eine Patientenapotheke führen dürfen. Und diese wollen nicht auf ein Nebeneinkommen verzichten, das etwa einen Viertel bis einen Drittel der Einnahmen aus ärztlichen Leistungen beträgt.

Also würden Sie das System der Selbstdispensation am liebsten abschaffen?

Nicht von heute auf morgen, aber mit Übergangsfristen von fünf bis zehn Jahren, wenn eine Apotheke in der Nähe ist. Schauen Sie: Die Selbstdispensation ist eine schweizerische Eigenheit oder genauer: eine deutschschweizerische. Überall sonst auf der Welt gilt der Grundsatz: Wer verschreibt, gibt nicht ab.

Thema Rezeptieren

Die Apotheker mögen sich aber nicht darauf verlassen, dass die Selbstdispensation eines Tages abgeschafft wird. «Wenn Ärzte Medikamente abgeben dürfen, dann wollen wir Rezepte ausstellen können», fordern sie stattdessen. Was sich Gesundheitsminister Pascal Couchepin durchaus vorstellen kann, wie er in einem Interview mit dem Beobachter (Nr. 13 vom 22. Juni) sagt: «Man muss die Möglichkeit diskutieren, ob Apotheker bei Bagatellfällen Rezepte ausstellen dürfen.» Anders sieht das die Ärzteschaft: Die Standesorganisation FMH reagierte «empört» auf die Absicht.

Beobachter: Weshalb wollen die Apotheker selber Rezepte ausstellen?

Dominique Jordan: Die Apotheker und Apothekerinnen können aufgrund ihrer Ausbildung mehr, als sie heute zeigen können. Ein wichtiger Grund dafür: Viele einst re-

zeptfreie Medikamente sind in den letzten 20 Jahren rezeptpflichtig geworden. Die Kunden oder Patienten wollen aber nach wie vor eine Lösung ihres Problems, wenn sie zu uns kommen. Diese kann über ein pharmazeutisches Rezept erfolgen, wie es in den USA oder Grossbritannien üblich ist. Oder eine spezielle Liste von Medikamenten, die in der Apotheke abgegeben werden dürfen – wie es heute schon mit der «Pille danach» möglich ist.

Voraussetzung für ein Rezept ist aber eine Diagnose – und die ist Sache der Ärzte. Sind die Apotheker überhaupt dafür ausgebildet, Diagnosen zu stellen?

Tatsache ist doch, dass wir jeden Tag eine Vielzahl von Leuten mit Beschwerden in der Apotheke haben. Da müssen und können wir handeln. Ein Beispiel: Am Samstagnachmittag kommt jemand mit starken Zahnschmerzen ins Geschäft – die Diagnose ist rasch gemacht. Jetzt muss ich ihm aber etwas «Richtiges» geben können, sonst geht er in den Notfall des Spitals – was viel teurer ist als ein rezeptpflichtiges Medikament aus der Apotheke. Wenn wir vom Diagnostizieren und Rezeptieren reden, meinen wir jene Bereiche, die wir heute schon abdecken, nicht Krebserkrankungen. Wir kennen unsere Grenzen, aber auch unsere Möglichkeiten.

Trotzdem: Sie wollen den Ärzten Arbeit «abnehmen».

Nein, das Rezeptieren in der Apotheke erfolgt komplementär zum Arzt, nicht zusätzlich. Aber es braucht klare Richtlinien für die Zusammenarbeit mit den Ärzten – was in Gebieten, in denen sie selber Medikamente abgeben dürfen, nicht ganz einfach ist.

Thema Versandapotheken

Die Ärzte sind die eine grosse Konkurrenz bei der Medikamentenabgabe, die andere sind die Versand-

apotheken. Noch liegt ihr Marktanteil unter zehn Prozent. Doch die jährlichen Zuwachsraten der Versandapotheken sind zweistellig. Und ihre Verkaufsmethoden den herkömmlichen Apotheken ein Dorn im Auge: «Wir berechnen keine Taxen und gewähren Rabatte», sagt Walter Oberhänkli, VR-Präsident der Versandapotheke Zur Rose («Tages-Anzeiger», 24. Mai 2007).

Beobachter: Versandapotheken sind das erklärte Feinbild der klassischen Apotheken. Weshalb eigentlich?

Dominique Jordan: Nein, kein Feinbild, sondern eine Realität. Vor der KVG-Revision 1996 wurde der Apothekerverband angefragt, ob wir am Versandhandel interessiert seien. Wir lehnten ab, weil er nicht unserem Selbstverständnis entspricht: Wir setzen auf Qualität, nicht auf Rabatte. Versandapotheken sind Grossisten, keine Apotheker.

Es gibt aber auch herkömmliche Apotheken, die Hauslieferdienste haben und telefonische Beratungen für Chronischkranke machen. Schläft die grosse Mehrheit Ihrer Mitglieder?

Nein, viele bieten solche Dienste an, tagtäglich. Der grosse Unterschied aber: Wir kennen die Menschen, haben eine Beziehung, ein Vertrauensverhältnis. Versandhändler verschicken die Medikamente anonym. Wir haben Patienten als Kunden, nicht Rabattjäger.

Die Versandapotheken holen aber auf, was den persönlichen Kontakt anbelangt: Mediservice will mit Pflegepersonal zusammenarbeiten, das die Kunden zu Hause betreut. Weshalb machen das nicht auch Apotheker?

Hier besteht tatsächlich Potential zur Vernetzung und damit zur Effizienz- und Qualitätsverbesserung. Selbstverständlich denken wir auch darüber nach, wie wir solche Leistungen – zum Beispiel mit der SpiteX zusammen – erbringen könnten.

Thema Abgeltung

Es ist den Apothekern seit langem ein Anliegen, als kompetente Berater und Dienstleister wahrgenommen zu werden und nicht einfach als Medikamentenverkäufer. Die leistungsorientierte Abgeltung (LOA), die 2001 eingeführt wurde, war ein erster Schritt dahin. Seither können die Apotheker ihre Beratungen und Kontrollen beim Verkauf von rezeptpflichtigen Medikamenten separat verrechnen. Im Gegenzug wurde ihre Marge am Verkaufspreis deutlich gesenkt.

Doch es gibt auch Kritik: Die Leistungen könnten selbst dann verrechnet werden, wenn die Kunden gar nicht danach verlangen. Jacqueline Bachmann, Geschäftsführerin der Stiftung für Konsumentenschutz, rief sogar dazu auf, die Zahlung «zu verweigern» («Sonntags-Blick», 3. Dezember 2006).

Beobachter: Weshalb muss man in der Apotheke auch dann für etwas bezahlen, wenn man es gar nicht will?

Dominique Jordan: Die LOA wurde entwickelt, um die Beratungen und Kontrollen der Apotheker vom Medikamentenpreis zu trennen. Damit stellten wir uns gegen den Vorwurf, wir würden zu viel am Verkauf von Arzneimitteln verdienen. Die Leistungen, die wir jetzt verrechnen können, ersetzen die frühere Marge und sind kein Zusatzeinkommen – sie sind der Lohn für unsere Arbeit.

Ich erhalte aber nur Lohn, wenn ich arbeite. Sie erhalten auch dann Lohn, wenn Sie nicht arbeiten.

Die Beratung des Kunden ist nur ein Teil unserer Leistung. Im Hintergrund läuft noch viel mehr: Ich mache fünf bis zehn Telefonate pro Tag mit Ärzten, die ein Rezept ausgestellt haben, um Unklarheiten zu beseitigen.

Beraten, informieren, anleiten: Im Prinzip macht der Apotheker doch das, was der Arzt schon gemacht hat?

Nein. Der Arzt hat weniger Zeit als der Apotheker. Zudem ist der Patient in der Praxis mit der Diagnose beschäftigt und versteht sehr oft nicht, was er genau zu tun hat oder was bei der Einnahme eines Medikaments zu beachten ist. Auch gibt es viele Patienten, die mehrere Medikamente nebeneinander einnehmen. Entsprechend hoch ist der Informations- und Kontrollbedarf. Das Vier-Augen-Prinzip ist unerlässlich, um Qualität und Patientensicherheit zu gewährleisten.

Es gibt Apotheken, die verzichten auf die Verrechnung der LOA-Tarife: Offenbar lässt sich auch ohne ganz gut leben?

Ich kenne ausser den Sun-Store-Apotheken und den Versandapotheken keine Apotheke, die die Tarife nicht verrechnet – allenfalls bei Barzahlern. Was die ändern machen, ist reines Marketing. Im Wissen, dass es tatsächlich Kunden gibt, die einzig auf den Preis achten und nicht auf die Qualität der Betreuung.

Interview: Urs Zanoni



Dominique Jordan, 47, ist seit 2003 geschäftsführender Präsident von Pharmasuisse, dem schweizerischen Apothekerverband. Er führt zusammen mit Partnern und seiner Frau in Sitten eine Apotheke.

Bewährtes Heilwissen

Rezeptfrei gesund mit Schweizer Hausmitteln



NEU: Erhältlich ab Anfang September!

336 Seiten, gebunden, mit Farbfotos, Fr. 38.- (Fr. 45.-)

Dieser neue Beobachter-Ratgeber bringt erstmals das reiche Wissen der Schweizer Volksmedizin mit modernen Methoden der Komplementärmedizin zusammen.

AUS DEM INHALT

- Sich selbst kurieren und gesund bleiben dank moderner Alternativmethoden
- Welche Behandlung sich empfiehlt und wie die Mittel angewendet werden
- Mit genauen Anleitungen, Rezepten und praktischem Register für über 100 Beschwerden



Wettbewerb: Gewinnen Sie ein Wochenende für 2 Personen im Wert von Fr. 900.- im Hotel Castell in Zuoz

Im Preis inbegriffen sind zwei Übernachtungen, Frühstück, Abendessen Castell-Auswahlmenu sowie Zutritt zum Haman und zur Felsenquellsauna.



Ja, ich bestelle und nehme automatisch am Wettbewerb teil

Bitte senden Sie mir gegen Rechnung zuzüglich Versandkosten (Preise für Nichtabonnenten in Klammern)

Ex. «**Rezeptfrei gesund mit Schweizer Hausmitteln**»
 336 Seiten, gebunden, Fr. 38.- (Fr. 45.-)
 Ich nehme automatisch am Wettbewerb teil.

Ich nehme nur am Wettbewerb teil.

Einsendeschluss ist der 31. Dezember 2007. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Keine Korrespondenz. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Name	Vorname
Strasse, Nr.	PLZ, Ort
Beobachter-Mitgliedsnummer	Datum, Unterschrift

353

Bestellung: Beobachter-Buchverlag, Postfach, 8021 Zürich
 Telefon 043 444 53 07, Fax 043 444 53 09, E-Mail: buchverlag@beobachter.ch
Oder nutzen Sie den 24-h-Bestellservice unter www.beobachter.ch/buchshop

Beobachter
 Buchverlag

www.beobachter.ch