

Praktische Konsequenzen aus dem Skonto-Urteil des BGH

In der Apothekerschaft löste das BGH-Urteil vom 08.02.2024 zum Skonto ein mächtiges Beben aus. Nach dem Urteil gehören unübliche (das scheint Urteilsvoraussetzung gewesen zu sein) Skonti zu den Preisnachlässen und sind dadurch auf den Festzuschlag von der Höhe durch AMG und AMPreisVO begrenzt (§ 2 Abs. 1 Satz 1: Großhändler und Hersteller im Direktgeschäft dürfen nur aus dem variablen Teil der Marge von 3,15% Rabatte gewähren). Wird das Urteil die Apotheker in existenzielle Bedrängnis bringen? Hier eine erste Situationsanalyse:

1. Gilt das BGH-Urteil auch für den vollsortierten Großhandel?

Das ist eine spannende Frage, die man heute noch nicht abschließend beantworten kann. Beim BGH war Verlierer die Haemato Pharm GmbH, definitiv kein vollsortierter Pharmagroßhandel, laut seiner Homepage aber „pharmazeutischer Hersteller und Großhändler“. Da sollte man also die Urteilsbegründung des BGH, für die es eine Frist von fünf Monaten ab Verkündung gibt, abwarten, zumal der PHAGRO angekündigt hat, aus dem jetzigen Urteil keine Konsequenzen zu ziehen, bis die Urteilsbegründung vorliege. Es ist auch nicht davon auszugehen, dass die Mitglieder des PHAGRO wegen der vorübergehenden Beibehaltung der Konditionen abgemahnt werden. Deshalb macht auch wenig Sinn, aktuell in Nachverhandlungen mit dem Großhandel quasi prophylaktisch hineinzugehen, weil die heute erzielbaren Verhandlungsergebnisse unter Umständen gar nicht sinnvoll sind.

2. Wie hoch fällt im schlechtesten Fall die Kastration der Einkaufsvorteile durch den BGH für eine Standardapotheke aus?

Die Antwort lässt sich gar nicht über den Kamm scheren. Es geistern Zahlen um Einbußen in einer Größenordnung von rund 20.000,00 € bis 25.000 € pro Jahr für eine Durchschnittsapotheke durch die Publikationen. Rund ein Drittel des Monatseinkaufs sei skontiert, so die Treuhand Hannover. Da ist allerdings mit Schnittwerten gerechnet. Die Spreizung ist aber heute im Markt so groß, dass man mit den Schnittwerten relativ wenig anfangen kann. So fallen OTC-Artikel nicht unter das BGH-Urteil, Hochpreiser sind nicht betroffen.

Von elementarer Bedeutung ist, wie hoch der Anteil der Hochpreiser und OTC-Artikel am Gesamteinkauf beim Großhandel ist. Dieser Anteil reduziert nicht nur die Skontover-schlechterung, sondern ist gleichzeitig Kompensationsmasse für anderweitige Konditi-onsverbesserungen.

3. Situation des Großhandels

Bevor man sich der Frage widmet, was der Großhandel an den Konditionen anderweitig verbessern kann, sollte man sich die Frage stellen, was das Urteil des BGH dem Großhandel außerhalb der Skontokastration bringt. Das wird aktuell noch gar nicht diskutiert.

Der PHAGRO, der letztlich das Urteil des BGH mit angestrebt und ausgelöst hat, strebte eine Belieferungsverlagerung von der Herstellerseite und Direktbezug zum Großhandel hin an.

Die günstigeren Konditionen, die die Hersteller beim Direktbezug den Apothekern geben konnten, waren dem Großhandel stets ein Dorn im Auge, weil ihn das Umsatz und damit Rohertrag kostete. Der Stücknutzen pro Packung Hochpreiser ist für den Großhandel durchaus ansehnlich. Jetzt nivellieren sich für die Apotheken die Einkaufsvorteile zwischen Direktbezug und Großhandels-Bezug. Natürlich erwartet hier der Großhandel einen zusätzlichen Rohertrag aus dieser Bezugsverlagerung. Das dabei erwirtschaftete Plus des Großhandels muss Kompensationsmasse im Verhältnis Großhandel zu Apotheken sein, vorausgesetzt, die Apotheken switchen den Bezug vom Hersteller zum Großhandel.

Der Großhandel hat also zwei Bausteine bei Verhandlungen zu seinen Gunsten im Topf, nämlich die Kappung der Einkaufskonditionen zu Lasten der Apotheken und das Zusatzgeschäft aus dem Bezugs-Switch.

Dabei wäre durchaus denkbar, dass die Apotheken eine Vollkompensation vom Großhandel für die Skontoreduzierung auf anderen Feldern erhalten und der Großhandel im Gegenzug vom Bezugsswitch von den Herstellern profitiert. Das wäre für alle Beteiligten zumutbar. Im Ergebnis werden deshalb die eigentlichen Leidtragenden des BGH-Urteils die Hersteller/Importeure sein, weil sie Einbußen im Direktgeschäft werden hinnehmen müssen.

4. Wo kann der Großhandel den Apotheken entgegenkommen?

Das Hauptaugenmerk der Apotheken wird darauf liegen, das Unterholz der Rabatt- und Skontoausschlüsse des Großhandels zu roden. Auf dieser „Speisekarte“ wird nicht nur der *Handelsspannenausgleich* stehen, für den es bei einer Skontoreduzierung keinen stichhaltigen Grund mehr gäbe. Bei einer von uns analysierten Durchschnittsapotheke entsprach allein der Handelsspannenausgleich rund 42% des Skontowegfalls.

Auch die *Rabattausschlüsse* und *Sonderartikel mit gekürzten Rabatten* werden zu diskutieren sein.

Den Rechenweg bei den Vorteilen aus dem *Überweisergeschäft* wird man nachkalkulieren müssen.

Wenn kompensiert werden soll, werden auch die *Beiträge für die Kooperationsmitgliedschaft*, die über den Großhandel gesteuert werden, auf den Prüfstand geraten.

Dynamischer Energiebeitrag und *zusätzlicher Tourengebühren* machten bei der von uns analysierten Durchschnittsapotheke 8,5% des Skontowegfalls aus.

Packungswertausgleich und Umkonditionierung der Einkaufsvorteile werden empfindlich die Nachteile bei den Apotheken eindampfen.

Werbekostenzuschüsse fallen nicht unter das BGH-Urteil, könnten also aufgestockt werden.

Auch die *Servicegebühren* werden als Kompensationsmasse in die Diskussion kommen.

Eine *verzinsten Vorkasse* wird ebenfalls als Kompensationsmedium anzudenken sein. Sie fällt nicht unter das BGH-Urteil, weil sie weder stückbezogen noch RX-gebunden ist. Denkbar wäre auch eine *Vergütung für die Duldung des Lastschriftinzugs*. Auch *Boni, die an Mindestumsätze in der Geschäftsbeziehung gebunden werden*, dürften nicht unter das BGH-Urteil fallen.

In der Praxis sollte es auf Folgendes hinauslaufen: Die Einkaufsvorteile sollte man saldiert rechnen: also Summe der gewährten Vorteile abzüglich Zuschläge und Gebühren des Großhandels, mit denen er die Einkaufsvorteile faktisch aushöhlt. Dieser Saldo muss den Apotheken durch Umschichten erhalten bleiben – und das ist dem Großhandel durchaus zuzumuten, weil er durch das BGH-Urteil keine zusätzlichen Kosten hat, aber neben der Skontokürzung zusätzliche Umsätze generieren wird.

Was durch Umschichten im RX-Bereich nicht ausreicht, um die Skontokappung zu kompensieren, wird im NON-RX-Bereich auf diesen Wert aufgestockt werden müssen. Dort gibt es keine gesetzlichen Beschränkungen

In der Summe wird das BGH-Urteil dazu führen, dass das Gestrüpp der Einkaufsvorteile, das außer dem Großhandel eigentlich nur noch auf Abrechnungskontrolle spezialisierte Fachfirmen durchschauen, neu geordnet wird. Lassen sich die Apotheker dabei von Spezialisten professionell begleiten, müssten sie mit einer roten oder schwarzen Null bei der Wirkung des BGH-Urteils herauskommen.

5. Kompensation durch die Dividenden der Genossenschaften

Rein rechnerisch müsste der größte Profiteur des Skonto-Urteils des BGH der vollsortierte Großhandel sein. Da die Skonto-Entscheidung den Großhandel nicht mit zusätzlichen Kosten belastet, käme die Skontokastration eigentlich nur dem Großhandel zugute. Da sich der Großhandel sicher nicht vorwerfen lassen wird, er hätte bei dem auch von ihm ausgelösten BGH-Urteil ausschließlich die Schädigung der Apotheken im Blick gehabt, wird er die bei ihm kumuliert auflaufenden Vorteile letztlich mit den Apotheken teilen müssen.

So oder so wird der Großhandel vom Kuchen ein zusätzliches Stück für sich bekommen, was sein Betriebsergebnis steigert und damit auch die Dividenden auf die Genossenschaftsanteile, sofern der Großhandel genossenschaftlich organisiert ist. Deshalb sollten die Apotheken direkt überlegen, ob es nicht sinnvoll ist, prophylaktisch die Genossenschaftsanteile aufzustocken auf den Maximalbetrag. Die Dividendensteigerung ist nämlich auch eine Form der Kompensation der Skontonachteile.

6. Absenkung des Kassenabschlags nicht zu erwarten

Der Ruf der Apothekerschaft nach einer Absenkung des Kassenrabatts ist ebenso nachvollziehbar wie – leider – kaum erfolgsversprechend. Die Rechtsquellen sind unterschiedlich und haben auch nicht kommunizierende Zielrichtungen. Eine politische Mehrheit für diese Forderung ist unwahrscheinlich.

Düsseldorf, den 23.02.2024



Dr. Bernhard Bellinger

Rechtsanwalt / Steuerberater
vereidigter Buchprüfer
Fachanwalt für Steuerrecht

ETL
DR. BELLINGER
& **KOLLEGEN**
GMBH STEUER
BERATUNGS
GESELLSCHAFT

Königsallee 60c
40212 Düsseldorf
Tel: 0211/86686-10
Fax: 0211/86686-19
bellinger@bellinger.de
<https://www.etl-bellinger-kollegen.de/>