

**Stellungnahme des  
PHAGRO | Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels e. V.  
zum Gesetzentwurf eines Gesetzes für schnellere Termine und  
bessere Versorgung (Terminservice- und Versorgungsgesetz - TSVG)  
(BT-Drs. 19/6337, BR-Drs. 504/18)**

Der Bundesverband PHAGRO e. V. (PHAGRO) begrüßt den Willen des Bundesministeriums für Gesundheit, mit dem Gesetzentwurf eines Terminservice- und Versorgungsgesetzes (TSVG-E) eine angemessene und flächendeckende Belieferung der Apotheken durch den pharmazeutischen Großhandel sicherzustellen. Dafür ist es unerlässlich, den vollversorgenden pharmazeutischen Großhandel durch verlässliche Rahmenbedingungen auf der Grundlage einer ausreichenden Vergütung bei der Erfüllung seines gesetzlichen Bereitstellungs- und Sicherstellungsauftrages zu unterstützen.

### **Zu Artikel 12 (Änderung der Arzneimittelpreisverordnung)**

Mit Artikel 12 des TSVG-E soll durch eine Änderung von § 2 Abs. 1 S. 1 Arzneimittelpreisverordnung (AMPreisV) klargestellt werden, dass der Festzuschlag der Großhandelsspanne als Mindestvergütung beim pharmazeutischen Großhandel verbleibt, damit dieser seinen öffentlich-rechtlichen Sicherstellungsauftrag einer angemessenen und flächendeckenden Belieferung der Apotheken mit apothekenpflichtigen Arzneimitteln erfüllen kann. Diese Klarstellung war im Zuge eines Urteils des Bundesgerichtshofes vom 05. Oktober 2017 notwendig geworden, da nach dessen Auffassung der bisherige Wortlaut der AMPreisV das Ziel einer erforderlichen Mindestvergütung für den pharmazeutischen Großhandel nicht wiedergibt.

Die Zielsetzung des Gesetzgebers einer unmissverständlichen Festschreibung des Festzuschlages, also des zwingenden Aufschlags des Festzuschlags von 70 Cent, wird jedoch durch die jetzige Gesetzesbegründung im TSVG-E konterkariert, wonach nur die Gewährung von Rabatten, nicht aber von handelsüblichen Skonti, auf den Rahmen des prozentualen Zuschlags begrenzt wird. Dadurch wird die bisherige Rechtsunsicherheit weiter fortbestehen. Notwendig ist daher eine eindeutige Klarstellung, dass die Summe aus Rabatten und Skonti den Rahmen des prozentualen Zuschlags nicht überschreiten darf.

Der vollversorgende pharmazeutische Großhandel benötigt diese Rechtssicherheit dringend, damit er seinem gesetzlichen Sicherstellungsauftrag einer flächendeckenden Versorgung aller ca. 19.500 öffentlichen Apotheken mit allen nachgefragten Arzneimitteln – ob in Ballungsräumen oder dünnbesiedelten ländlichen Regionen – schnell und effizient nachkommen kann.

Dafür hält er nicht nur ein Vollsortiment an apothekenpflichtigen Arzneimitteln und anderen apothekenüblichen Waren vor. Er organisiert darüber hinaus, wie jüngst im Fall Valsartan, Arzneimittelrückrufe zum Schutz der Patienten, sichert zu Gunsten der GKV die Versorgung mit allen 16.500 Rabattvertragsarzneimitteln, übernimmt durch lange Zahlungsziele für Apotheken eine wichtige Vorfinanzierungsleistung oder gewährleistet durch seine Herstellerneutralität den Marktzugang kleinerer und mittlerer Arzneimittelhersteller.

Auf der anderen Seite musste der pharmazeutische Großhandel in den letzten Jahren in Folge neuer gesetzlicher Vorgaben wie der EU-Arzneimittelfälschungsschutzrichtlinie oder der europäischen Leitlinien für die Gute Vertriebspraxis (GDP) erhebliche Investitionen tätigen, ohne dass in dieser Zeit eine Erhöhung der gesetzlichen Honorierung erfolgt ist.

Um verlässliche Rahmenbedingungen für eine auskömmliche Vergütung des pharmazeutischen Großhandels zu schaffen, bedarf es einer unmissverständlichen Klarstellung der

Begründung zu § 2 Abs. 1 S. 1 AMPPreisV im TSVG dahingehend, dass der Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmers zuzüglich des Festzuschlages von 70 Cent und der Umsatzsteuer eine Preisuntergrenze darstellt, die weder durch Rabatte noch durch Skonti, sei es einzeln oder zusammen, unterschritten werden darf.

Aus diesen Gründen schlagen wir vor, § 2 Absatz 1 Satz 1 der Arzneimittelpreisverordnung vom 14. November 1980 (BGBl. I S. 2147), klarstellend wie folgt zu fassen:

„Bei der Abgabe von Fertigarzneimitteln, die zur Anwendung bei Menschen bestimmt sind, durch den Großhandel an Apotheken oder Tierärzte sind **der** Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmers, **zuzüglich** eines Festzuschlages von 70 Cent sowie die Umsatzsteuer **zwingend** zu erheben; zusätzlich darf auf den Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmers ohne die Umsatzsteuer höchstens ein Zuschlag von 3,15 Prozent, höchstens jedoch 37,80 Euro **sowie die Umsatzsteuer** erhoben werden.“

Begründung:

Durch die Änderung wird klargestellt, dass der Großhandel nicht nur den Festzuschlag in Höhe von 70 Cent auf den Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmers zwingend aufschlagen muss, sondern auch den Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmers selbst und die Umsatzsteuer zwingend erheben muss. Dieser Mindestpreis, bestehend aus Abgabepreis des pharmazeutischen Unternehmers, Festzuschlag und Umsatzsteuer, darf nicht unterschritten werden. Nur so kann das mit dem Festzuschlag bezweckte Ziel erreicht werden.

Der Großhandel kann im Rahmen des prozentualen Zuschlags Rabatte und Skonti an Apotheken gewähren oder den prozentualen Zuschlag zusätzlich zum Festzuschlag selbst vereinnahmen. Rabatte sind somit als Preisnachlässe in der Höhe auf den Rahmen des prozentualen Zuschlags begrenzt, weitergehende Preisnachlässe sind ausgeschlossen und verletzen § 7 Abs. 1 HWG. Skonti als Vergütungen für vorfristige Zahlungen dürfen nur im Rahmen des prozentualen Zuschlags und nur in handelsüblicher Höhe gewährt werden. Die Summe aus Rabatten und Skonti darf den Rahmen des prozentualen Zuschlags nicht überschreiten.

Der PHAGRO begrüßt im Übrigen, dass der Gesetzgeber ausdrücklich feststellt, dass der gesetzliche Bereitstellungs- und Sicherstellungsauftrag des pharmazeutischen Großhandels nach § 52b Abs. 1 und 3 des Arzneimittelgesetzes unabhängig vom Preis eines Arzneimittels zu erfüllen ist und der Großhandel im Gegenzug eine Vergütung erhalten sollte, die ausreichend ist, eine angemessene und flächendeckende Belieferung der Apotheken zu gewährleisten.

Die Frage, ob die vorgesehene Vergütung ausreichend ist, kann aber nur auf einer hinreichend sicheren Preisbasis diskutiert werden. Diese Sicherstellung der Berechnungsbasis für die Vergütungsstruktur des pharmazeutischen Großhandels ist Grundvoraussetzung für die Diskussion über die Auskömmlichkeit der Großhandelsspanne.

**Der PHAGRO | Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels e. V. vertritt alle 11 in Deutschland ansässigen vollversorgenden pharmazeutischen Großhandlungen, die sämtliche öffentlichen Apotheken in Deutschland herstellerneutral mit allen von Patienten nachgefragten Arzneimitteln schnell, sicher und flächendeckend versorgen.**

Berlin, den 09. Januar 2019