



M&A-Transaktionen am Beispiel deutscher Versandapotheken

► In den vergangenen Wochen gab es eine Reihe interessanter Nachrichten aus der deutschen Apothekenbranche, insbesondere die Diskussionen rund um Versandapotheken, hervorgerufen durch die Meldung Celesios, sich von ihrer Versandapotheke DocMorris trennen zu wollen.

DocMorris wurde 2000, trotz der später vorwiegend deutschen Kunden, in den Niederlanden gegründet. Es sollte an dieser Stelle erwähnt werden, dass weitere deutsche Versandapotheken wie Europa Apotheek Venlo oder Vitalsana einem ähnlichen Weg gefolgt sind. Die Wahl des Firmensitzes spielt(e) aus verschiedenen Gründen eine Rolle. Ein Hauptgrund der geografischen Wahl war sicherlich das bis 2004 in Deutschland geltende Arzneimittelversandhandelsverbot, welches, vereinfacht ausgedrückt, gemäß EU-Recht jedoch ausländischen Apotheken einen Versand nach Deutschland ermöglichte. Weitere Gründe, die die Wahl des Apothekensitzes außerhalb Deutschlands auch nach der Aufhebung des Arzneimittelversandhandelsverbots rechtfertigen, sind unter anderem, dass deutsche Apotheken für verschreibungspflichtige Arzneimittel einer Preisbindung unterliegen und keine Herstellerrabatte annehmen dürfen, für ausländische Apotheken gilt dies nicht. Des Weiteren gilt in Deutschland auf Arzneimittel der volle Mehrwertsteuersatz, zum Vergleich sind es in den Niederlanden 6%. Zuletzt ist es ausländischen Versandapotheken gegenüber deutschen erlaubt, Arzneimittel zu bewerben.

Der wahrscheinlich jedoch maßgebendste Aspekt, eine solche Versand-

apotheke in den Niederlanden und nicht in Deutschland anzusiedeln, ist auch aus einer „M&A-getriebenen“ Perspektive das in Deutschland immer noch vorherrschende Apotheken-Fremd- und Mehrbesitzverbot. Obwohl 2004 das Mehrbesitzverbot mit der Erlaubnis, bis zu drei Filialapotheken zu besitzen, gelockert wurde, bleibt das Fremdbesitzverbot in Deutschland, wonach nur approbierte Pharmazeuten, jedoch keine Kapitalgesellschaften, Apotheken besitzen dürfen, weiterhin bestehen. Zur Zeit der Gründung von DocMorris ermöglichte die liberalere niederländische Apothekengesetzesverordnung den Gesellschaftern weitere finanzstarke, „apothekenfremde“ Partner für einen erfolgreichen Aufbau zu gewinnen. Darüber hinaus war es einer Kapitalgesellschaft wie Celesio erst aufgrund der beschriebenen Strukturen möglich, in einem von den Altgesellschaftern angestoßenen Verkaufsprozess DocMorris 2007 zu erwerben. Gleiches gilt auch für den mehrheitlichen Erwerb Medcos an Europa Apotheek Venlo 2008.

Es ist anzunehmen, dass Celesio mit dem Erwerb von DocMorris nicht nur Potenzial im wachsenden Arzneimittelversandhandel gesehen hat, sondern auch eine zukünftige Lockerung des Fremd- und Mehrbesitzverbots in Deutschland erwartete und in diesem Zusammenhang einen Aufbau einer eigenen deutschen Apothekenkette unter einer starken Marke. Obwohl DocMorris zwischenzeitlich der Betrieb einer Filiale in Saarbrücken erlaubt wurde, hat der EuGH 2009 schlussendlich das Fremdbesitzverbot für Apotheken in Deutschland bestätigt. Dies führte dazu, dass Celesio darauf verzichten musste, eine eigene Apothekenkette in Deutschland aufzubauen, und stattdessen lediglich ein Franchisemodell unter den Na-

mensrechten DocMorris mit heute circa 160 Apotheken betreibt.

Mit dem Ausbleiben der weiteren Liberalisierung des deutschen Apothekenmarktes war es wahrscheinlich nur eine Frage der Zeit, bis sich Celesio von DocMorris zu trennen versucht, um sich stärker ihrer Kernkompetenz als Partner der Apotheker und weniger auf den Endverbrauchermarkt zu fokussieren. Ein solcher Verkaufsprozess scheint, im Vergleich zu den ambitionierten Jahren vor 2009, wahrscheinlich nicht zum Selbstläufer zu werden. Es hat augenblicklich sogar den Anschein, als mache der Liberalisierungsgedanke dieser Branche aus den Vorjahren eine Rolle rückwärts. So wurde aus politischen Kreisen zur gleichen Zeit berichtet, dass ausländischen Versandapotheken zukünftig verboten werden soll, ihren Kunden Boni auf rezeptpflichtige Arzneimittel zu gewähren. Im Bundesrat forderte eine Mehrheit der Länder sogar jüngst das generelle Verbot des Versandhandels mit rezeptpflichtigen Arzneimitteln. Es bedarf keines weiteren Kommentars um zu erkennen, dass ein solcher politischer Kurs diese Branche auf den Kopf stellen dürfte.

Es ist nicht meine Intention, im Rahmen des oben Beschriebenen eine wertende Meinung abzugeben. Vielmehr wollte ich anhand einer Nische aus transaktionsbegleitender Sicht vermitteln, dass für einen nachhaltig erfolgreichen Kauf- oder Verkaufsprozess natürlich viele entscheidende Faktoren berücksichtigt und antizipiert werden müssen, auch und insbesondere solche, die man nicht oder nur bedingt selbst beeinflussen kann. Wie so oft stehen sich hierbei gerade wirtschaftliche und politische Motivationen gegenüber.

Manfred C. Ferber