



APOTHEKENVERSANDHANDEL:

SIZE MATTERS!

Der europäische Apothekenversandhandel ist durch Übernahmen geprägt - Ziel ist es Marktpositionen auszubauen und sich gegenüber Rivalen einen Größenvorteil zu verschaffen. Ehemals deutsche Online Apotheken wie Apo-rot, Eurapon oder Medpex sind mittlerweile unter dem Dach der Schweizer Gruppe Zur Rose vereint - die Übernahmewelle rollt ungebremst über den Markt hinweg, die Konsolidierung schreitet voran.

DYNAMISCHES WACHSTUM IM EUROPÄISCHEN VERSAND-APOTHEKENMARKT

Blickt man zurück auf das letzte Jahrzehnt hat sich die Art unserer Kommunikation, sowie unser Einkaufs- und Konsumverhalten grundlegend verändert. Bestand die Erfolgsformel des Einzelhandels in der Vergangenheit aus einer gezielten Kombination aus Filialgröße und der strategischen Nutzung von Einkaufskonditionen sorgt die Digitalisierung in jüngster Vergangenheit für einen disruptiven Wandel. Dabei geht es nicht mehr nur darum, wie Menschen miteinander kommunizieren, sondern auch darum, wie über Online-Dienste digitale Warenkörbe gefüllt, Angebote verglichen und Produkte gekauft werden. Ein Paradigmenwechsel ist in vollem Gange.

Die rasanten Entwicklungen im Bereich des Online Shoppings zeigen, dass keine Branche von diesem Trend ausgeschlossen ist. So ist mittlerweile auch der Healthcare Markt endgültig im E-Commerce angekommen und hat sich mit zweistelligen Zuwachsraten zu einem wichtigen Absatzkanal für Medikamente in Europa entwickelt. Viele OTC-Produkte von namhaften Herstellern werden bereits zu 30% und mehr über virtuelle Handelslandschaften vertrieben. Mit weiteren Steigerungen im OTC-Versandhandelsgeschäft ist zu rechnen.

WACHSTUM UM 150% BIS 2020

Betrachtet man zunächst den Umsatz europäischer Versandapotheken mit Non-Rx Produkten, belief dieser sich im Jahr 2015 noch auf rund 3 Mrd. € - knapp 80% wurden 2015 in Deutschland und Großbritannien erzielt. Bis 2020 wird von SEMPORA Consulting ein Wachstum des europäischen Apothekenversandhandels um 150% auf 6,6 Mrd. € prognostiziert - dies entspräche einem jährlichen Wachstum von rund 15% und einem Umsatzanteil der Online-Apotheken von 11% am Gesamtmarkt. Während sich Deutschland und Großbritannien bereits in der Liga der „Mature Markets“ mit einem Versandhandels-Anteil von über 10% im Non-Rx Markt befinden, werden insbesondere Länder wie Österreich, Norwegen, Schweden und Polen bis 2020 deutlich an Bedeutung gewinnen. Auch Frankreich wird in Zukunft seine E-Commerce Aktivitäten im Apothekenmarkt ausbauen und substantiell wachsen: Für 2020 wird von einem Versandhandelsumsatz von rund 400 Mio. € im Non-Rx Markt ausgegangen, was einem Umsatzanteil von 6% entspräche.

EIN PARADIGMEN-WECHSEL IST IN VOLLEM GANGE.

Eine SEMPORA Hochrechnung hat ergeben, dass der Rx-Gesamtmarkt in Deutschland durchschnittlich um ca. 3% wachsen und eine Größe von 48,8 Mrd. € bis 2021 erreichen wird. Gründe dafür liegen unter anderem im demographischen Wandel und dem Anstieg der Medikamentenausgaben. Wesentliche Marktakteure sind Offizin-Apotheken, deutsche Versandapotheken sowie niederländische Versandapotheken, die deutsche Patienten versorgen. Trotz der steigenden Bedeutung des Online-Kanals wird erwartet, dass bis 2021 weiterhin mehr als 97% des Rx-Geschäftes in Deutschland über Offizin-Apotheken abgewickelt wird. Vor allem niederländische Versender können durch Boni, Werbung sowie gestiegene Trends im E-Commerce weiteres substantielles Wachstum generieren.

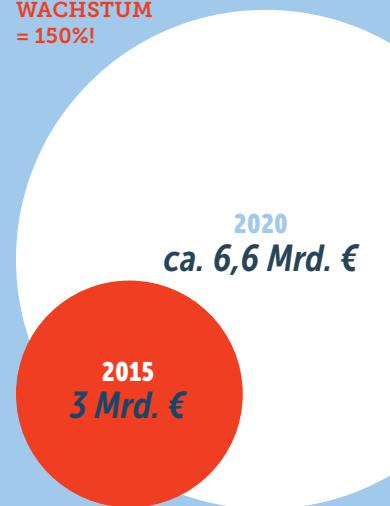
Die Hochrechnung zeigt, dass in 2021 der Rx-Versandapothekenumsatz für 2,4% (rund 1,2 Mrd. €) des Rx-Marktes steht. Sollte es außerdem in Zukunft zu einer Einführung des elektronischen Rezeptes im Rx-Markt kommen, wird die Bedeutung des Online-segments im Apothekenbereich weiter zunehmen, jedoch nicht disruptiv verändern.

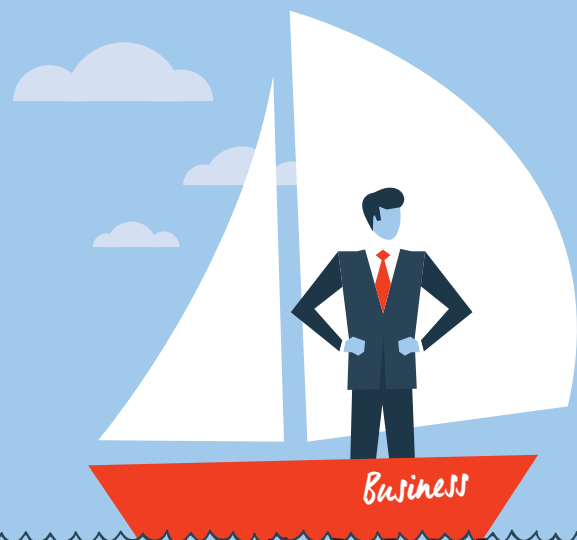
DIE DOMINANZ DER ONLINE-RIESEN

Hohe Marketingausgaben um neue Kunden und Märkte zu erobern, gezielte Akquisitionen zur Marktberreinigung und hohe Wachstumsziele für die Zukunft: Genau dieses Vorgehen beschreibt aktuelle Strategien führender Apothekenversandhändler. Mit zweistelligen Wachstumsraten unter anderem gefördert durch den Ausbau der Marktstellung ist der Markt gegenwärtig durch eine Konsolidierung geprägt, die auch in Zukunft nicht abklingen wird.

Mittlerweile vereint der börsennotierte Schweizer Pharmahandelskonzern Zur Rose die Versender Doc Morris, Vitalsana, Eurapon, Apo-rot und Medpex unter einem Dach. Mit einem Jahresumsatz von 490 Mio. € wird Marktführer Doc Morris auch in 2019 seine Marktmacht weiter ausbauen. Die aktuellste Übernahme von Zur Rose ist ein wichtiger Schritt gegen den Rivalen Shop Apotheke Europe: Medpex erzielte in 2018 einen Umsatz von 180 Mio. €, bearbeitete rund 3,5 Millionen Bestellungen und gewann 800.000 Neukunden hinzu. Für das Jahr 2019 wird mit weiterem Umsatzwachstum gerechnet. Damit dürften sich die Gewichte des deutschen Marktes deutlich zugunsten von Zur Rose verschieben.

Umsatz europäischer Versandapotheken mit Non-Rx Produkten
WACHSTUM = 150%!





| Gruppe | Versandapotheken | Außenumsatz inkl. MwSt. BRD in Mio € |
|------------------------------|----------------------------|--------------------------------------|
| Zur Rose Gruppe | Doc Morris | 490 |
| | Medpex | 180 |
| | Aporot | 100 |
| | Eurapon | 80 |
| | Zur Rose | 30 |
| | Vitalsana | 20 |
| | VfG | 20 |
| | | 920 |
| Shop Apotheke Gruppe | Shop Apotheke | 330 |
| | Europa Apotheke | 160 |
| | | 490 |
| Apo-Discounter Gruppe | Apo Discounter | 60 |
| | Juvalis | 45 |
| | Dt. Internet Apotheke | 22 |
| | Versandapo | 22 |
| | Apolux, Apo.de, Apo Online | 20 |
| | | 169 |
| Medikamente-per-Klick Gruppe | Medikamente-per-Klick | 150 |
| | Mediherz | 15 |
| | | 165 |
| Weitere Versandapotheken | Apotal | 125 |
| | Sanicare | 75 |
| | Volksversand | 60 |
| | MyCare | 60 |
| | Aponeo | 50 |
| | Besamex | 35 |
| | Easy Apotheke | 15 |
| | | 420 |

Quelle:SEMPORA Research

Auch das Credo der niederländischen Versandapotheke Shop Apotheke lautet Wachstum. So konnte laut Presseinformation des Unternehmens der Umsatz in den ersten neun Monaten 2018 um 103% auf über 330 Mio. € gesteigert werden. Mit der Übernahme der Europa Apotheek Venlo im November 2017 konnte Shop Apotheke Europe beispielsweise ihre Marktstellung im Rx-Geschäft ausbauen. Das Sortiment in den Bereichen OTC-, Schönheits- und Pflegeprodukte sowie rezeptpflichtige Medikamente wird zudem durch Naturkosmetik und Ernährungsprodukten der seit Juli 2018 zur Unternehmensgruppe gehörenden nu3 GmbH ergänzt. Bereits heute werden mit diesem Portfolio Online-Apotheken aus Deutschland, Österreich, Frankreich, Belgien, Italien, Spanien und Niederlande betrieben.

Das rasante Wachstum von Zur Rose und Shop Apotheke wird durch deren Börsengänge und zusätzlich generiertem Kapital ermöglicht. Anders als in Deutschland in dem das Fremdbesitzverbot noch Bestand hat, ist es in den Ländern Schweiz und Niederlande möglich, als Kapitalgesellschaft Apotheken zu betreiben. Mit ihrem IPO oder dem Erlös aus Anleihen konnten in der Vergangenheit gezielte Zukäufe realisiert werden. Zusammenfassend stehen die Versandapotheken in den Niederlanden für 1,4 Mrd. € Außenumsatz und ca. 65% des Versandapothekenmarktes in Deutschland.

NICHT NUR DIE GIGANTEN WACHSEN

Neben den beiden Schwergewichten Zur Rose und Shop Apotheke erzielen weitere mittelgroße Konkurrenten wie etwa Medikamente-per-Klick oder Apotal Jahresumsätze von etwa 120 Mio. € und mehr. Der Leipziger Arzneimittel-Versender Apo-Discounter verzeichnet in den letzten Jahren ebenfalls interessante Zukäufe. Nachdem das Unternehmen 2017 das Versandgeschäft von Medipolis übernommen hatte, folgten in 2018 Übernahmen von Versandapo.de, Juvalis und der Deutschen Internet Apotheke.

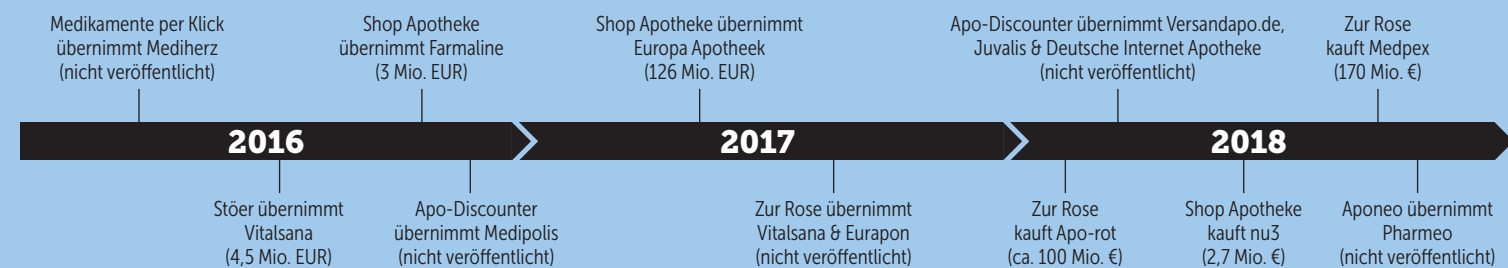
Im Apothekenversandhandel kann seit einiger Zeit beobachtet werden, dass Branchengrenzen mehr und mehr verschwimmen. Zum Beispiel umfasst das Angebot der Parfümeriekette Douglas seit Ende 2018 neben dem bekannten Sortiment mittlerweile auch Apothekenkosmetik, Schönheitsbehandlungen sowie dermatologische Nahrungsergänzungsmittel. Nach Angaben des Unternehmens wolle man somit Schönheit und Gesundheit verbinden. Auch der Versandhandel setzt nicht mehr nur auf den Kauf von Wettbewerbern mit ähnlichem Produktportfolio, wie die Akquisition von nu3 durch Shop Apotheke zeigt.

AMAZONS VORGEHEN WEITER UNGEWISS

Eine ganz besondere Dynamik ist aktuell aus den USA zu beobachten, die den europäischen Healthcare-Markt maßgeblich verändern könnte. Es ist anzunehmen, dass Amazon den Arznei- und Gesundheitsmarkt mit dem im Mai 2017 gegründeten Dienst Prime Now intensiver bearbeiten wird. Generierte der Online-Riese seine Umsätze im Arzneimittelbereich bisher hauptsächlich über seinen Marketplace (Umsatz ca. 120 Mio. €), ist durch den Kauf der US-amerikanischen Online-Apotheke Pillpack eine neue Dynamik entstanden. Auch in Deutschland sollte man in Zukunft mit Übernahmen von Versandapotheken durch Amazon rechnen. Was den deutschen Pharmamarkt besonders attraktiv macht: Mit einem Umsatz von rund 38 Mrd. € ist er der größte Markt im europäischen Vergleich.

Als Folge der anhaltenden Dynamik im Markt stehen die Zeichen auch in Zukunft auf Konsolidierung. Ziel der Versandapotheken wird es weiterhin sein, zusätzliche Wachstumspotentiale zu generieren sowie das internationale Geschäft zu stärken. Folgen weitere Übernahmen, könnte der Markt in den nächsten Jahren von wenigen sehr starken Versandapotheken dominiert werden. Attraktive Kandidaten für weitere Akquisitionen könnten Sanicare, Apotal, Medikamente-per-Klick oder Volksversand sein. Sollte es zu keinem Verkauf der genannten Versender kommen, ist die Chance für diese Akteure am Markt Schritt zu halten sehr gering. Der Markt wird also auch in Zukunft aufgrund des starken Wachstums, guter Prognosen und möglicher Transaktionen hoch dynamisch sein.

Auch aus Herstellersicht gilt es schnell zu verstehen, wie sich die Handelsstrukturen in Europa entwickeln und inwiefern man schneller als seine Wettbewerber von einem dynamischen Wachstum im Versandhandel partizipieren kann. Andererseits bedeutet die Konsolidierung des Marktes eine stärkere Verhandlungsposition für den Handel. Dies kann die Erträge der Hersteller schmelzen lassen.



FOLGEN WEITERE ÜBERNAHMEN, KÖNNTE DER MARKT IN DEN NÄCHSTEN JAHREN VON WENIGEN SEHR STARKEN VERSANDAPOTHEKEN DOMINIERT WERDEN.