von **Mag. iur Christoph Engel**

OLG Celle zur Arzneimittel-Preisbindung: Kein „Holland-Vorteil“ in Deutschland!

Ein findiger Apotheker scheiterte kürzlich vor dem Oberlandesgericht Celle mit seinem Versuch, die Preisbindung für verschreibungspflichtige Medikamente auszuhebeln: Er suchte sich kurzerhand eine niederländische Apotheke, für die er quasi „stellvertretend“ Rezepte in Deutschland entgegennahm – das OLG Celle stellte jedoch klar, dass nicht der Vertragspartner entscheidend ist, sondern der tatsächliche Abgabeort (vgl. aktuell OLG Celle, Beschl. v. 15.10.2012, Az. 13 U 60/12).

Eine mehr oder weniger geniale Idee zur Aushebelung der Preisbindung bei Medikamenten glaubte wohl ein Apotheker zu haben, als er in der Regionalpresse mit dem „Holland-Vorteil“ warb: Kunden konnten bei ihm Rezepte abgeben, die er sodann an eine Partnerapotheke in den Niederlanden weiterleitete. Diese lieferte die verschreibungspflichtigen Medikamente daraufhin an den deutschen Kollegen, der die Arzneien sodann an die Kunden ausgab und auch den Kaufpreis einhob. Dabei gewährte die niederländische Apotheke einen Rabatt von bis zu € 15, den der Apotheker in Deutschland auf die Zuzahlung oder in Form von Gutscheinen anrechnete.

Das Oberlandesgericht Celle vertrat allerdings die Ansicht, dass dieses Modell nicht zulässig ist: Anders als im grenzüberschreitenden Versandhandel erhalten die Patienten ihre Medikation nicht per Versanddienstleister zugestellt, sondern nehmen sie in einer nationalen Apotheke entgegen, in der sie gleichzeitig weitere Leistungen und insbesondere auch pharmazeutische Beratung in Anspruch nehmen können. Hierdurch verschaffe sich der Apotheker einen unerlaubten Wettbewerbsvorteil.

Das Gericht führt dazu aus (vgl. OLG Celle, Beschl. v. 15.10.2012, Az. 13 U 60/12; mit weiteren Nachweisen):

> *"Die Abgabe der Arzneimittel im Sinne von § 78 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 AMG erfolgt nicht im Direktversand aus dem Ausland an die Endverbraucher, sondern durch den Verfügungsbeklagten in seiner Apotheke. Nach dem Gesetzeszweck (vgl. § 1 AMG) ist mit Abgabe die körperliche Überlassung der Arzneimittel unmittelbar an denjenigen gemeint, der sie für sich verbrauchen will, durch denjenigen, der vor Übergabe an den Verbraucher letztmals Qualität, Wirksamkeit und Unbedenklichkeit der Arzneimittel zu prüfen hat; gleich, ob die Arzneimittel nicht in eigenem Namen in Rechnung gestellt und ggf. Zahlungen nur für Dritte vereinnahmt werden [...]. Dabei handelt es sich auch um eine Abgabe im Wiederverkauf i. S. v. § 1 Abs. 1 Nr. 2 AMPreisV durch den [deutschen Apotheker]; der Kunde hat bis zur Aushändigung der Medikamente in der Filiale des [Apothekers] zu keiner Zeit die Verfügungsgewalt über das Medikament [...].*
> *Dass der [deutsche Apotheker] die Arzneimittel in dem hier zu entscheidenden Fall im Sinne von § 78 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 AMG abgibt, ergibt sich daraus, dass der [Apotheker] mit eigenen Leistungen maßgeblich in die Beschaffung und Aushändigung der Arzneimittel*

Copyright © | **IT-Recht Kanzlei München** | Alter Messeplatz 2 | 80339 München | **Tel.** + 49 (0)89 13014330 | **Fax** +49 (0)89 130143360

> eingebunden ist. Nach den Feststellungen des Landgerichts findet auf Wunsch des Kunden in der Apotheke des Verfügungsbeklagten eine Beratung statt. Der [Apotheker] prüft die Verschreibung und kassiert die Bezahlung. Zudem wirbt [er] als Apotheker für seine Beratung. Damit unterscheidet sich die Bestellung bei der [niederländischen Apotheke] nicht wesentlich von dem Fall, dass der Kunde die Arzneimittel von dem [Apotheker] erwirbt. Dem Kunden steht in der Filiale fachkundiges Personal gegenüber, auf dessen Rat er zurückgreifen kann und den er eher nutzen wird, als fernmündlich Rat bei der niederländischen Verkäuferin einzuholen."

Dieses und auch ähnliche Modelle dürften also nicht dazu führen, dass der „Holland-Vorteil“ – neben den Verbrauchern – auch deutschen Apothekern zugutekommt: Wenn ein Medikament hierzulande über den Tresen einer Apotheke wandert, muss der gebundene Arzneimittelpreis eingehoben werden, egal wo letztlich das Rezept eingelöst wird. Das hier skizzierte Stellvertreter-Modell ist letztlich ein arg durchsichtiger Versuch, die Preisbindung durch ein Kooperationsmodell auszuhebeln. Der Beschluss des OLG Celle war somit nur konsequent.



Autor:
Mag. iur Christoph Engel
(freier jur. Mitarbeiter der IT-Recht Kanzlei)