

Aspirin vom Briefträger

In der Kleinstadt Bad Laer hat Johannes Mönter gegen den Widerstand der Zunft das größte deutsche Apotheken-Unternehmen aufgebaut / Von Andreas Mihm

BAD LAER, 7. August. Der Weg zu Deutschlands größter Apotheke führt über einen Parkplatz, vorbei an einem Aldi-Markt, einem Kik-Textildiscounter und einem Combi-Verbrauchermarkt. Hier draußen, am Rand des 9200-Einwohner-Ortens Bad Laer in der Nähe von Onabrück, das für die Heilkraft seiner Solewendungen auch überregional eine gewisse Bekanntheit erlangt hat, liegt das Reich des Johannes Mönter, das Gesundheitszentrum Bad Laer.

Das ist eine eher schmucklose Angelegenheit auf drei Geschossen. Apotheke, Reformhaus und Kosmetikpraxis auf der einen Seite der Ladenseite, Optiker und „Junior-Treff“, in dem Eltern ihre Kinder für die Dauer eines Arztbesuchs oder Einkaufs parken können, auf der anderen. Dazwischen das „Café Medicus“. In den Arztpraxen im oberen Geschoss hat Mönter zehn Fachärzte einquartiert, darunter einen Chirurgen, Orthopäden, Hautarzt, Psychotherapeuten und eine Hebamme.

Im Trakt gegenüber sitzen ein paar Dutzend Menschen mit Kopfhörern und Sprechmuschel vor Bildschirmen und beantworten, was Kunden an der Hotline wissen, vielleicht bestellen wollen.

Das Herz von Mönters Gesundheitsimperium schlägt im Keller: Auf 15 000 Quadratmetern, der Fläche von zweieinhalb Fußballfeldern, werden Arzneimittel gelagert, verpackt und versandt. 70 000 Präparate in mannsohen Regalen, durch die sich ein anderthalb Kilometer langes Transportband schlängelt. Darauf ruckeln farbige Plastikcontainer Richtung Versandtheke. Zuvor werden alle Bestellungen erfasst, auf Unverträglichkeiten geprüft und die Daten gespeichert. Pillen für Altenheime auf Wunsch auch einzeln abgepackt, verschweißt und mit der Gebrauchsanweisung beschriftet.

Morgens um drei Uhr bringt die Post den ersten Schub mit Tausenden Rezepten und Bestellungen, abends um sechs verlassen die letzten Päckchen die Rampe. Binnen zwei Werktagen muss die Ware beim Privatkunden sein, in Kliniken meist schneller. Fast 11 000 Lieferungen sind es am Tag, Montag bis Samstag. Gerade überlegt Mönter, ob die erste Schicht der Woche künftig schon Samstagabend beginnt. Anders seien die immer öfter auch elektronisch eingehenden Aufträge kaum noch zu bewältigen.

Mönter ist von Haus aus Apotheker. Bald wird er die vierte Apotheke sein ei-

gen nennen. Aber er hat sich immer schon mehr als Kaufmann denn als Heilberufler verstanden. Man muss ihn wohl als Gesundheitsunternehmer bezeichnen. Das örtliche Kurmittelhaus betreibt er auch.

Das das Geschäft mit der Gesundheit eine Wachstumsbranche ist, lässt sich in seinem Zahlenwerk ablesen: Mönter beschäftigt 622 Mitarbeiter, ein Drittel mehr als vor Jahresfrist, darunter Apotheker, Pharmazeutische Assistenten, Arzthelferinnen. Von Juli 2006 bis Ende Juni dieses Jahres setzte er 356 Millionen Euro um. Das waren 76 Millionen mehr als im Vorjahr. Ende Dezember sollen es 400 Millionen Euro sein. Über die Rendite schweigt er, sagt nur, dass er „keine roten Zahlen“ schreibe. Man darf davon ausgehen, dass das Geschäft mehr als auskömmlich ist.

Damit das so bleibt, wird der Werbeetat auf mehr als 4 Millionen Euro verdoppelt. Mönters Marketingaufwand entspricht damit dem Drei- bis Vierfachen dessen, was eine nach Angaben der Apothekerverbände „durchschnittliche“ Apotheke im Jahr umsetzt.

Mönter, Sohn einer örtlichen Landwirtschaftsfamilie, hat Pharmazie studiert, 1975 seine erste, die „Elch“-Apotheke in Bad Laer übernommen, aber von Anfang an Wege gesucht, sein Geschäft zu vergrößern. „Ich habe immer versucht, neue Chancen zu nutzen.“ 1983 nahm er die Versorgung von zwölf Krankenhäusern mit Arzneimitteln auf. Heute beliefert er 45 Kliniken, mehr als 500 Pflegeheime, 79 Gefängnisse und ein paar hundert Arztpraxen. Das ist der Kern seines Geschäfts.

Im streng regulierten Apothekenmarkt hat er dafür Lücken gesucht und gefunden. Nicht zur Freude anderer Apotheker oder deren Kammer. Denn war so viel Geschäftssinn und Wettbewerb oft skeptisch. Immer wieder mussten Gerichte den Weg frei machen. Gerade, berichtet er, blockierte die Apothekerkammer die Gründung eines medizinischen Versorgungszentrums, das er seinem Gesundheitszentrum hinzufügen will.

Auch die Idee, Kunden die Zuzahlung von 5 bis 10 Euro je rezeptpflichtiges Medikament bei Vorlage eines Gutscheins der Krankenkasse zu erlassen, hat er vor Gericht durchboxen müssen. Die Gutscheine gibt es bei den meisten Krankenkassen. Die Kunden fliegen darauf: Fast 96 000 Stück wurden seit 2006 eingelöst. Das habe 150 000 Euro gekostet. Sein Mehrumsatz aber geht in die Millionen.



11 000 Medikamentenlieferungen gehen täglich von Bad Laer aus in die ganze Republik.

Foto: Christian Hübner

Kaum hatte der Gesetzgeber 2004 den Versandhandel mit Arzneimitteln zugelassen, hatte Mönter seine Sanicare-Apotheke darauf ausgerichtet. Erfahrungen aus der jahrelangen Belieferung von Kliniken und Diabetikern halfen. 125 Millionen Euro setzte Mönter im vergangenen Jahr mit dem Versandhandel um. Im Vorjahr waren es erst 80 Millionen Euro. Die Zahl der Kunden stieg zuletzt auf 463 000.

Seit einem Monat betreibt er eine zweite Versandapotheke: Aliva heißt sie in Anlehnung an den bereits eingeführten Aliva-Versandhandel von Gesundheits- und Wellnessprodukten. An dem hat sich Privatmann Mönter gleich mit beteiligt. Mehr als 1000 Aliva-Neukunden am Tag und zusätzliche Millionen-Umsätze registriert man seither in Bad Laer und kann den Erfolg so recht nicht fassen.

Die beiden Versandapotheken, Sanicare und Aliva, werden wie Krankenhäuser und Altenheime zwar aus dem gleichen Lager bedient, aber nach unterschiedlichen Konzepten geführt. So können die Preise für die nicht von der Kasse erstatteten Arzneien voneinander abweichen. Auch die Stellgrößen wie Mindestbestellwert, portofreier Versand, kosten-

freier Anruf oder beigelegte kleine Geschenke werden unterschiedlich gehandhabt. Mit zwei Marken kann das Kundenpotential beim Arzneimittelversand besser abgeschöpft werden.

Mönter optimiert die Kosten in Vertrieb und Einkauf. Gut zwei Drittel seines



Johannes MÖNTER ist mehr Kaufmann als Heilberufler.

Umsatzes macht er mit Arzneien, die freiverkäuflich sind. Hier kauft er große Mengen direkt beim Produzenten. Die meisten rezeptpflichtigen Präparate liefert der Großhandel. Es werden immer mehr.

Um den wachsenden Bedürfnissen gerecht zu werden, erweitert er den Logistikbereich um weitere knapp 6000 Quadrat-

meter. Bei der Finanzierung setzt er unter anderem auf private Geldgeber. Denen zahlt er 15 Prozent Zinsen. „Da muss ich nicht jede Woche bei der Bank antreten.“ Einer seiner Finanziers, ein Apotheker, mache mit ihm mehr Gewinn als mit seiner eigenen Apotheke.

Im Versandhandel sieht Mönter noch viel Spielraum für Wachstum. Bis Dezember soll allein der Umsatz im Versandhandel nochmals um die Hälfte auf dann 180 Millionen Euro steigen. Weitere 50 Stellen will er schaffen. Aktionen wie der kürzlich mit Tehibo organisierte Verkauf von Reiseapotheken vergrößern den Bekanntheitsgrad. Kunden zahlen beim Kaffeeöster, Mönter liefert per Post.

Binnen „drei bis fünf Jahren“ werde sich der Anteil des Versandhandels auf acht Prozent am Apothekenmarkt von zuletzt 35 Milliarden Euro verdoppeln, prognostiziert Mönter, der auch dem Bundesverband Deutscher Versandapotheker (BVDVA) vorsteht. Voraussetzung sei allerdings, dass der Gesetzgeber keine neuen Hürden errichte. Mit Sorge sehe er deshalb Pläne wie die in Nordrhein-Westfalen, den Versandhandel mit rezeptpflichtigen Arzneimitteln zu untersagen.

Von einer Apothekenkette, wie sie der Pharmagroßhändler Celesio gründen will, hält Mönter nichts. Wie Celesio-Chef Fritz Oesterle setzt aber auch er auf den Europäischen Gerichtshof. Oesterle hofft darauf, dass die Europarichter das deutsche Fremd- und Mehrbesitzverbot für Apotheken kippen. Mönter darauf, dass er Kliniken und Altenheime bundesweit beliefern kann. Dafür will er mit Apothekern kooperieren. Das würden vor OGI beraten, er würde die Arzneimittel schicken.

Der zweiten als dickköpfig beschriebene Sanicare-Chef, der im Gemeinderat seiner Heimatstadt seit vielen Jahren für die oppositionelle SPD fight, ist im Februar 60 Jahre alt geworden. Auf Aliventil will er noch nicht. Wohl aber denkt er darüber nach, wer das Unternehmen einmal führen könnte. Erste Gespräche mit potentiellen Partnern habe er bereits geführt. Denn sein Sohn sei für die Führung noch zu jung. Der beginnt gerade ein Studium der Gesundheitsökonomie. „Meinem Sohn hab ich gesagt, er soll nicht Pharmazie studieren.“ Dem klassischen Apotheker räumt der Apotheker Mönter nämlich keine große Zukunft mehr ein.