

## "Vorteil 24" wird zum Nachteil für Werbenden

**Arzneimittel sind bekanntlich in Deutschland meist teurer als im benachbarten Ausland. Ein findiger Apotheker versuchte nun rezeptpflichtige Medikamente im Ausland bei einer Apotheke zu beschaffen und den Kostenvorteil mittels Rabatt an seine Kunden weiterzugeben. Darf man das? Das Oberlandesgericht Celle hat diese Frage beantwortet.**

Ein Apotheker nahm in seiner Apotheke in Deutschland Rezepte von Kunden entgegen, leitete diese weiter an eine Apotheke in Holland, welche wiederum die Medikamente an die Apotheke in Deutschland zurückschickte, wo sie der Kunde abholen konnte. Die holländische Apotheke gewährte dem deutschen Apotheker einen Rabatt von 3% mindestens EUR 2,50 maximal EUR 15,-. Der deutsche Apotheker zog den Kaufpreis bzw. Zuzahlungsbetrag für die holländische Apotheke ein und gewährte seinen Kunden den Rabatt in Form der Verrechnung mit der Zuzahlung oder - bei Zuzahlungsfreiheit oder übersteigen des Zuzahlungsbetrags - in Form eines in seiner Apotheke einzulösenden Gutscheins.

Dieses Modell bewarb der Apotheker in Deutschland unter der Bezeichnung „Vorteil 24“ im regionalen Anzeigenblatt unter der Überschrift „Rezept einreichen und Holland-Vorteil sichern!“ und dem hervorgehobenen Hinweis „Bis zu 15 Euro Maximal-Bonus sichern“.

Ein Konkurrent sah hierin ein Verstoß gegen die gesetzlich normierte Preisbindung bei verschreibungspflichtigen Medikamenten und forderte Unterlassung.

### Entscheidung des Gerichts

Das OLG Celle ([Beschluss vom 15.10.2012 - Az. 13 U 60/12](#)) teilte die Auffassung des Konkurrenten und sah in der Werbung einen Wettbewerbsverstoß.

Ein Verstoß gegen die arzneimittelrechtliche Preisbindung liege vor, wenn der Apotheker ein preisgebundenes Arzneimittel zu einem anderen als dem nach der Arzneimittelpreisverordnung zu berechnenden Preis abgibt, oder wenn für das preisgebundene Arzneimittel zwar der korrekte Preis verlangt werde, dem Kunden aber gekoppelt mit dem Erwerb des Arzneimittels Vorteile gewährt würden, die den Erwerb für ihn wirtschaftlich günstiger erscheinen lassen.

Bei dem gewährten Bonus von bis zu EUR 15,- handele es sich auch nicht um eine eventuell noch zulässige geringwertige Kleinigkeit

Die Preisbindung für Arzneimittel sei europarechtlich und verfassungsrechtlich auch grundsätzlich zulässig.

Die Frage ob die Arzneimittelpreisverordnung auf die im Wege des Versandhandels nach Deutschland eingeführten und direkt an den Kunden versandten Medikamente Anwendung finde, ist Gegenstand einer Vorlage des Bundesgerichtshofs an den Gemeinsamen Senat der obersten Gerichtshöfe des Bundes. Auf diese Frage komme es vorliegend jedoch nicht an, da vorliegend die Medikamente ja nicht direkt an den Kunden versandt worden seien, sondern



durch den deutschen Apotheker abgegeben worden seien.

## **Fazit**

Nach Auffassung der Celler Oberlandesrichter darf die Preisbindung durch das durchaus findige Geschäftsmodell des Apothekers nicht unterlaufen werden. Ob die Preisbindung überhaupt aufrecht erhalten bleiben kann, wird sich nach der Entscheidung des Gemeinsamen Senats der obersten Gerichtshöfe zeigen. Denn sollte für ausländische Apothekern beim Versand nach Deutschland die Preisbindung nicht gelten, wird sich diese für deutsche Apotheker nicht aufrechterhalten lassen.