

## Apotheken-Markt

# Spezielle Wundversorgung wächst

von Michael Poersch, Key-Account-Manager Med Tech bei IQVIA (Frankfurt/Main)



**Der Markt für Wundversorgungsprodukte in der Apotheke wächst weiterhin, allerdings nicht mehr so stark wie im Vorjahr. Inzwischen werden Produkte für rund 600 Mio. Euro pro Jahr über die Apotheken abgegeben (Basis: Grosspreise). Dabei wächst der Anteil der speziellen Wundversorgungsprodukte. Dies ergibt eine Analyse des Marktforschungsunternehmens IQVIA für MTDialog.**

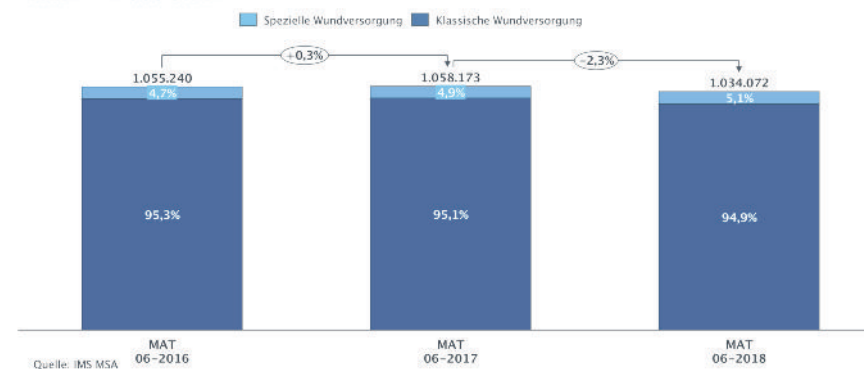
Etwas mehr als eine Milliarde Stück werden aktuell an Wundversorgungsprodukten pro Jahr in deutschen Apotheken abgegeben. 95 Prozent davon sind für die Behandlung akuter Wunden geeignet (Abb. 1). Betrachtet werden in der Analyse 12-Monatszeiträume (Moving Annual Total, MAT, Datenstand 06/2018). Gegenüber dem Vorjahreszeitraum ist dies ein leichter Rückgang von 2 Prozent.

Datenquelle ist die vollständige Erfassung der Apothekeneinkäufe vom vollsortierten pharmazeutischen Großhandel (PHAGRO) und die Hochrechnung der sonstigen Einkäufe der Apotheken (z. B. direkt vom Hersteller) aus dem IMS-Apothekenpanel mit über 4.000 repräsentativ ausgewählten Apotheken. Abbildung 2 unterstreicht die Bedeutung der Speziellen Wundversorgung in der Umsatzbetrachtung.

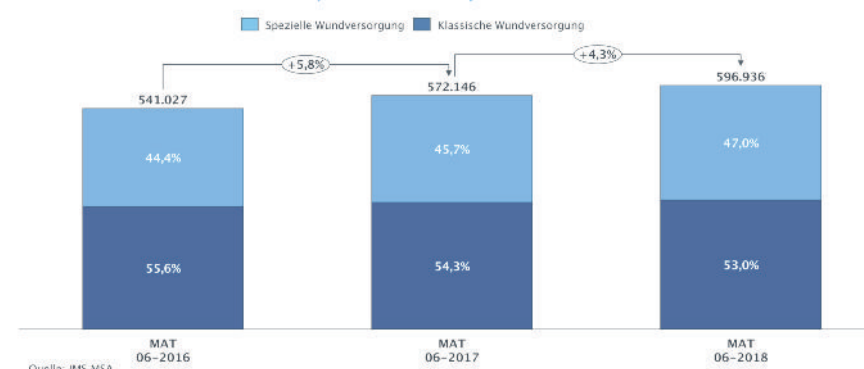
## Tops und Flops

In den einzelnen Produktgruppen gibt es große Unterschiede in der Veränderung gegenüber dem Vorjahr. Abbildung 3 zeigt die Tops und Flops. Während Kompressen mit Superabsorber beim Umsatz über 20 Prozent wachsen und auch Hautersatzprodukte noch mit knapp 15 Pro-

**Abb. 1: Leicht sinkende Abgabemengen in der Apotheke**  
Absatz in 1.000 Stück

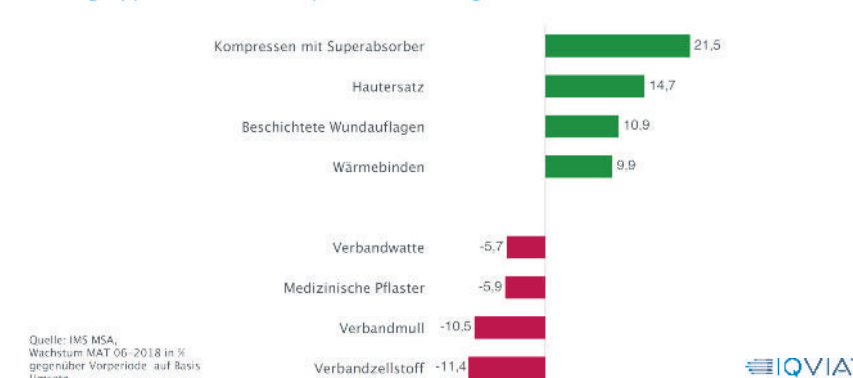


**Abb. 2: Wertmäßig wächst der Markt, mit steigendem Anteil der Speziellen Wundversorgung**  
Umsatz in 1.000 EUR zu Grosspreisen in der Apotheke

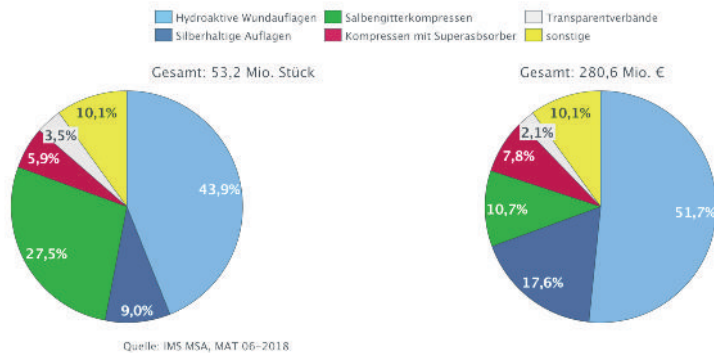


**Abb. 3: Tops und Flops**

Produktgruppen mit höchstem positiven und negativen Wachstum



**Abb. 4: Hydroaktive Wundauflagen haben an der Speziellen Wundversorgung den größten Anteil**



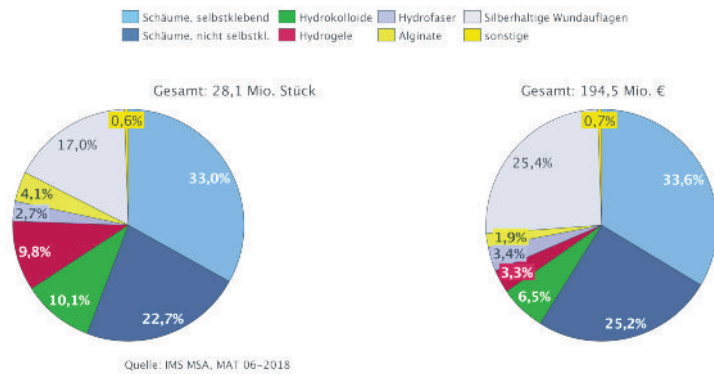
zent zulegen, verlieren vor allem Verbandmüll und Verbandzellstoff an Bedeutung.

Bei den Speziellen Wundauflagen spielen die hydroaktiven die wichtigste Rolle – sowohl nach Umsatz als auch nach Absatz (s. Abb. 4). Auf Platz 2 folgen Salbengitterkompressen nach Menge und silberhaltige Auflagen zur Keimbekämpfung bezogen auf den Umsatz.

### Gefragte Schaumverbände

Innerhalb der hydroaktiven Wundversorgung sind Schaumverbände nach wie vor die am häufigsten eingesetzte Kategorie (s. Abb. 5). Die fünf größten Hersteller sind (in alphabetischer Reihenfolge): Ausbüttel, BSN Medical, Mölnlycke, Smith & Nephew und Urgo. Sie stehen für die Hälfte des Marktes.

**Abb. 5: Schaumverbände prägen die hydroaktive Wundversorgung**



### Klassiker en masse

Das Segment der klassischen Wundversorgung wird quantitativ vom Verbandmaterial dominiert, wertmäßig von Pflastern (s. Abb. 6). Unter Verbandmaterial fällt das gesamte Arsenal an Kompressen, Tupfern, Tamponaden, Mull, Zellstoff und Verbandwatte, die zur Versorgung von Verletzungen eingesetzt werden – für die Apotheke ein Mengengeschäft. Das Segment Pflaster umfasst die üblichen Heftpflaster und Schnellverbände, die mit Kleberand ausgerüstet sind.

Die Konzentration der Hersteller ist hier etwas stärker ausgeprägt: Die Top 5 Ausbüttel, Beiersdorf, BSN Medical, Paul Hartmann und Lohmann & Rauscher machen gut 60 Prozent des Geschäfts.

**i** Weitere Infos: Michael Poersch, IQVIA, Tel. 0 69/66 04-44 02, E-Mail: Michael.Poersch@iqvia.com

**Abb. 6: In der klassischen Wundversorgung stellt Verbandmaterial die größte Absatzmenge – im Umsatz dominieren Pflaster und Binden/Verbände/Bandagen**

