

Apotheken-Markt

Wundheilung mit Schaumstoffen

Von der Absatzmenge dominieren klassische Produkte die Wundversorgung, vom Umsatz her ist die spezielle Wundversorgung immer wichtiger für den Apothekenmarkt. 2019 wuchs der Umsatz mit Wundprodukten in diesem Vertriebskanal um 5,1 Prozent auf über 666 Mio. Euro. Dies geht aus einer Analyse des Beratungsunternehmens IQVIA für MTD auf Basis der Studie IQVIA – IMS MSA (Medizinischer Sachbedarf) hervor.

IMS MSA ist eine repräsentative Marktstudie über die Einkäufe der öffentlichen Apotheken von Artikeln des medizinischen Sachbedarfs bei vollsortierten Großhändlern, Herstellern und Reimporteuren in Deutschland. Basis bildet eine Stichprobe von Apotheken, deren Einkäufe hochgerechnet werden. Des Weiteren übermittelt ein Teil der Reimporteure Direktgeschäftsinformationen.

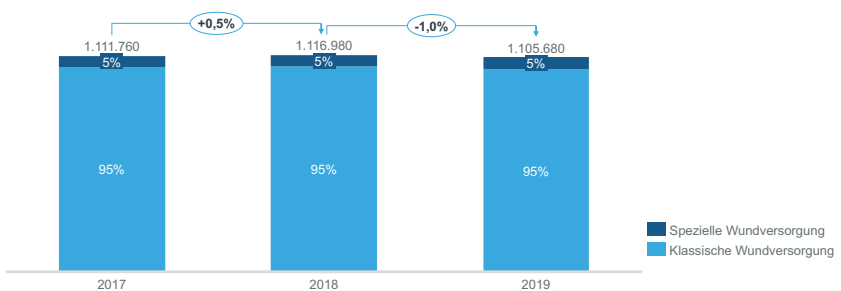
Der gesamte betrachtete Markt (Abb. 1 und 2) konnte innerhalb von zwei Jahren um ca. 73 Mio. Euro zulegen. Das Wachstum ging jedoch zum Großteil mit 55 Mio. Euro auf das Konto der speziellen Wundversorgung, während die klassischen Produkte lediglich um 18 Mio. zulegten. Nach Abgabemenge gab der Massenmarkt der klassischen Produkte leicht nach, während spezielle Produkte etwas gefragter waren.

Dynamik in der speziellen Wundversorgung

Den höchsten Umsatzzuwachs hatten 2019 bei der speziellen Wundversorgung (Abb. 4) die Kompressen mit Superabsorber mit +19,2 Prozent auf knapp 31 Mio. Euro. Sonstige beschichtete Wundauflagen kletterten um 11,7 Prozent auf 31,5 Mio.; die hydroaktiven Wundauflagen stellen mit einem Volumen von 175 Mio. Euro (+7,6 %) den größten Anteil. Es folgen silberhaltige Wundauflagen mit 54,6 Mio. (+1,4 %) und Salbengitter/-Kompressen mit gut 35 Mio. (+5,8 %).

Abbildung 1: Leicht rückläufige Abgabemenge im Gesamtsegment – stabile Anteile von Produkten spezieller und klassischer Wundversorgung

Absatz in 1.000 Stück*

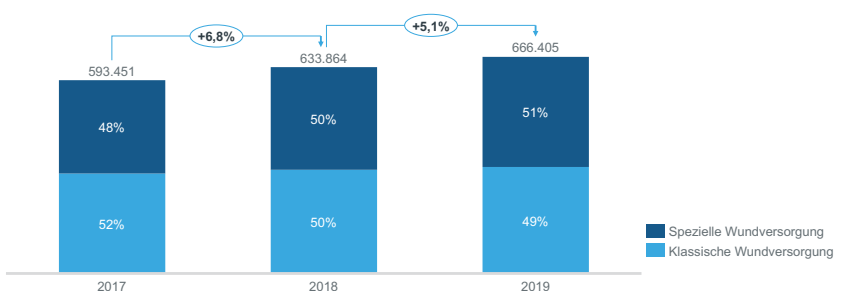


* Stück = Zählereinheiten (einzelne Pflaster, Binden, Drainagen usw.)
Klassische Wundversorgung umfasst: Pflaster, Binden/Verbände/Bandagen/Orthesen, Verbandmaterial, sterile Verbandsätze, Hämostyptika

Quelle: IQVIA – IMS MSA® (Medizinischer Sachbedarf)

Abbildung 2: Umsatz im Gesamtsegment wächst im mittleren einstelligen Bereich – leicht steigender Anteil der speziellen Wundversorgung

Umsatz in 1.000 Euro zu Grosspreisen in der Apotheke



Klassische Wundversorgung umfasst: Pflaster, Binden/Verbände/Bandagen/Orthesen, Verbandmaterial, sterile Verbandsätze, Hämostyptika

Quelle: IQVIA – IMS MSA® (Medizinischer Sachbedarf)

© 2020, IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG

IQVIA

Bei den hydroaktiven Wundauflagen (Abb. 5) stellen wiederum die selbstklebenden Schaumstoffe mit 81,4 Mio. (+9,1 %) und die nichtselbstklebenden Schaumstoffe mit 58 Mio. Euro (+7,1 %) die Hauptgruppen.

Die klassische Wundversorgung mit 326 Mio. Euro Umsatz (+2,7 %) ist unterteilt in zahlreiche Produktuntergruppen. Die größten drei sind Wundverbände mit 72 Mio. Euro Umsatz (+3,2 %), Kompressen mit 54,5 Mio. (+3,8 %) und Heftpflaster mit knapp 40 Mio. Euro (+4,2 %).

Führende Lieferanten

In der Wundversorgung haben die Kunden eine große Auswahl an Lieferanten. Die meisten sind mit über 510 in der klassischen Wundversorgung aktiv. Dabei dominieren die fünf größten Anbieter fast zwei Drittel des Marktvolumens in der Apotheke: Paul Hartmann, Lohmann & Rauscher, BSN Medical, Beiersdorf und Ausbüttel.

Bei den hydroaktiven Wundauflagen sind es mit knapp 130 Anbietern deutlich weniger; der Markt ist allerdings weniger von den fünf wichtigsten dominiert: Ausbüttel, Urgo, Mölnlycke, Coloplast sowie Smith & Nephew kommen auf ca. 54 Prozent Umsatzanteil.

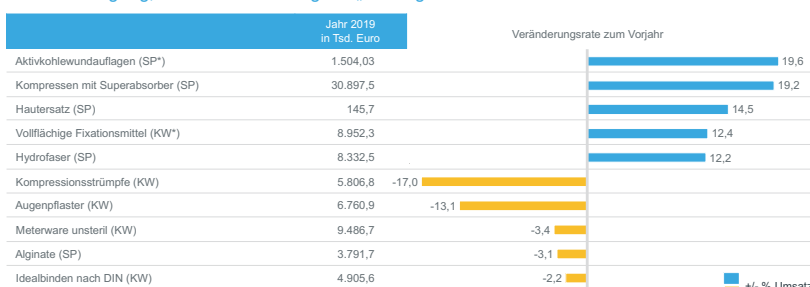
In der Rubrik spezielle Wundversorgung sind ca. 200 Lieferanten verzeichnet. Die großen 5 repräsentieren mit 47,8 Prozent weniger als die Hälfte des Marktes: Urgo, Mölnlycke, Smith & Nephew, BSN Medical und Ausbüttel.

ras

i Weitere Infos: Dr. Gisela Maag, IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG, Tel. 0 69/66 04-48 88, E-Mail: gisela.maag@iqvia.com

Abbildung 3: Wachstumsstärkste und rückläufige Produktgruppen in 2019

Auswahl unter Top 20 Gruppen nach Umsatz, jeweils bei spezieller und klassischer Wundversorgung, ohne Sammelkategorie „Sonstige“

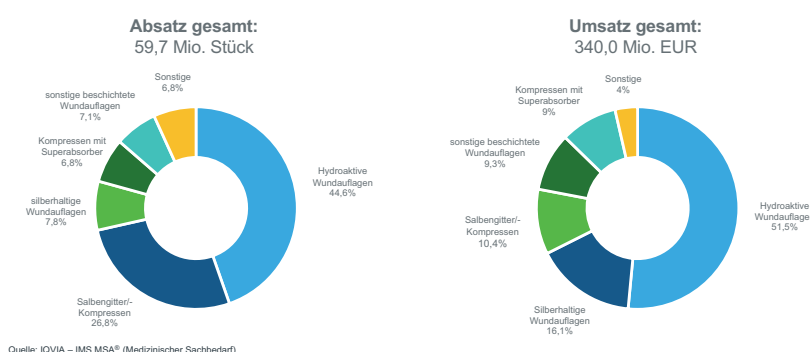


* SP: spezielle Wundversorgung, KW: klassische Wundversorgung

Quelle: IQVIA – IMS MSA® (Medizinischer Sachbedarf)

Abbildung 4: Hydroaktive Wundauflagen als Kategorie mit größtem Anteil an der speziellen Wundversorgung - Jahr 2019

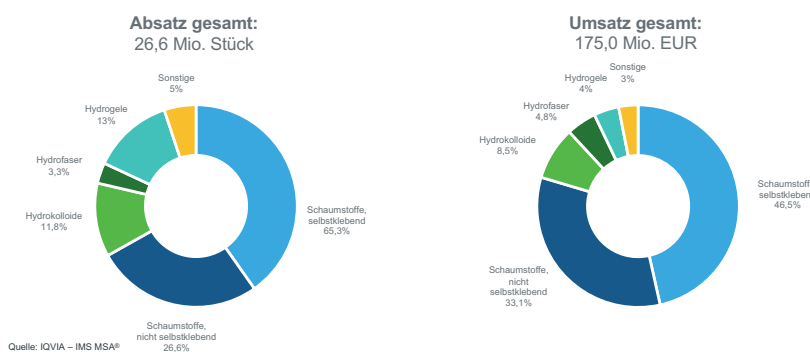
Jahr 2019, Absatz in Stück, Umsatz zu Grosspreisen in der Apotheke



Quelle: IQVIA – IMS MSA® (Medizinischer Sachbedarf)

Abbildung 5: Wundversorgung in der Apotheke: Schaumstoffe prägen die hydroaktive Wundversorgung - Jahr 2019

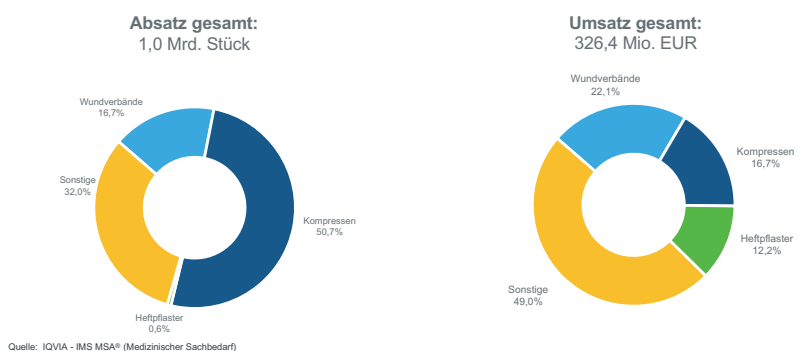
Jahr 2019, Absatz in Stück, Umsatz zu Grosspreisen in der Apotheke



Quelle: IQVIA – IMS MSA®

Abbildung 6: Klassische Wundversorgung: Auf Verbände und Kompressen entfallen zwei Drittel des Umsatzes - Jahr 2019

Jahr 2019, Absatz in Stück, Umsatz zu Grosspreisen in der Apotheke



Quelle: IQVIA – IMS MSA® (Medizinischer Sachbedarf)

© 2020, IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG.

