

# Apothekenmarkt im Wandel

**Mehr Arbeit bei geringerem Umsatz: So lassen sich die Folgen des Wandels im Apothekenmarkt zusammenfassen. An den traditionellen Galexis Regionalforen zeigte der Vollgrossist, welche Veränderungen den Markt prägen und wie man sich dafür rüsten kann.**

Apothekerinnen und Apotheker stehen vor grossen Herausforderungen, darin waren sich die Referenten am Galexis Regionalforum\* einig. Denn zum einen würden sich demografische Veränderungen stark auf das Schweizer Gesundheitswesen auswirken, zum anderen sei der Gesundheitsmarkt sehr komplex.

## Der Gesundheitsmarkt im Wandel

Der staatliche Druck auf die Medikamentenpreise werde weiter anhalten. Aufgrund von Patentabläufen komme es zu markanten Verschiebungen, sodass nur noch im Bereich der Biologicals ein markantes Umsatzwachstum erfolgen werde. Darüber hinaus würden sich neue Marktteilnehmer in den Wachstumsmarkt drängen sowie neue Vertriebskanäle erschlossen werden.

Analysen hätten gezeigt, dass die Umsätze im Apothekenbereich stagnieren, obgleich mehr Packungen verkauft werden. Das heisst bzw. das hiesse: mehr Arbeit bei geringerem Umsatz.

Um allen diesen Herausforderungen entgegenzutreten zu können, seien die Apotheken auf neue Absatzpotenziale angewiesen; zudem müssten sie zusätzliche Frequenzen generieren sowie sich auch gegenüber der Konkurrenz klar und kompetent differenzieren können.

## Effizienzsteigerung bei Geschäftsprozessen

«Die unabhängigen Apotheken sind ein wichtiger Baustein für Galexis», so Marcel Bosson, Leiter Verkauf Schweiz Apotheken. «Sie machen rund zwei Drittel unserer Kundschaft aus. Deshalb werden wir als Partner und Vollgrossist dieses Segment auch in Zukunft prioritär weiterentwickeln, damit unsere Kunden die anstehenden Herausforderungen bewältigen können.»

Die Marktentwicklung zeige, dass Effizienz und optimierte Prozesse zukünftig die Konkurrenzfähigkeit bestimmen würden. Galexis sei bestrebt, bei möglichst vielen Prozessen Unterstützung zu bieten. Bosson: «Ab Frühjahr 2015 werden wir die Chargen- und Verfalldaten elektronisch übermitteln, was den Zeitaufwand beim Wareneingang reduziert – Zeit, die den Kunden zugutekommt.»

## Mehr Kunden dank besseren Sortimenten und Margen

Alle Sortimente würden laufend ausgebaut und optimiert – insbesondere jene, die den Kunden Mehrumsatz oder eine verbesserte Marge einbringen sollen. Auch in Erweiterungen der eigenen Infrastruktur werde laufend investiert.

Seit 2001 seien jährlich innovative Dienstleistungen und Angebote eingeführt worden, beispielsweise das bewährte Fakturierungssystem, der Frühbestelltarif, die kundenspezifischen Konditionen und die assortierten Konditionen. Das neueste Angebot sei der Galexis Deal, bei dem Apotheken von den besten Preisen, die im Markt geboten werden, profitieren können. Galexis sei überzeugt, die richtigen Instrumente für eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft zu haben. Zudem würden zusätzlich laufend neue Programme und Dienstleistungen initiiert mit dem erklärten Ziel, die Kundenfrequenz zu steigern.

## Kennen Sie Ihr Gefässalter?

Apotheker Max Gächter konnte auf dem Regionalforum in Bern bereits die erste Dienstleistung aus der geplanten Palette vorstellen: den Gefäss-Check. Diese Messung liefert den Kunden innert weniger Minuten Informationen über das Gefässalter und die Gefässsteifigkeit. Der Gefäss-Check ist sehr einfach auszuführen: Vergleichbar mit einer Blutdruckmessung erfolgt die Messung über eine Manschette am Oberarm und dauert fünf Minuten.

Um Aussagen über Gefässalter und die Gefässsteifigkeit machen zu können, wird bei der Messung die Pulswellengeschwindigkeit ermittelt. Bei der Pulswellengeschwindigkeit handelt es sich um einen prädiktiven Wert, also um einen Parameter, der eine hohe Aussagekraft für die Diagnose von Krankheiten besitzt.

Ein Beispiel aus einer medizinischen Studie: Bei der Blutdruckmessung werden alle Werte des Patienten als «normal» angezeigt. Beim Gefäss-Check jedoch wird festgestellt, dass der gleiche Patient eine massiv erhöhte Pulswellengeschwindigkeit aufweist. Er liegt damit weit über dem Normwert, was ein erhöhtes Risiko für Herz-Kreislauf-Beschwerden bedeuten kann.

Durch ein Risiko-Screening in der Apotheke können solche Patienten identifiziert werden. Obwohl ein gesunder Lebenswandel zu einem gesunden Altern beitragen kann, sollten regelmässige Kontrollen wie der neue Gefäss-Check nicht fehlen. Aufgrund von Messwerten, die im Grenzbereich oder auffällig sind, soll/kann empfohlen werden, dass die Person einen Arzt für weitere Abklärungen aufsuchen sollte.

Die heutige Technik macht es möglich, die Pulswellenmessung mit medizinisch validierten Geräten zu einem vernünftigen Preis auch in Apotheken anzubieten. Das neue Risiko-Screening in der Apotheke wird von führenden Kardiologen und der Gesellschaft für Arterielle Gefässsteifigkeit DeGAG unterstützt. Die Gefässaltermessung ist für alle Personen geeignet – sowohl für gesunde zur rechtzeitigen Risikoerkennung als auch für Personen mit bereits bekannten Beschwerden.

## Gefäss-Check: durchwegs positive Feedbacks

In einer Pilotphase hatte Apotheker Max Gächter zwei der einfach zu bedienenden Pulswellen-Messgeräte vier Wochen lang an verschiedenen Standorten in seinen Apotheken getestet. «Die Feedbacks sowohl von den Kunden wie auch den Mitarbeitenden sind sehr positiv», sagte Gächter abschliessend. «Der Gefäss-Check weckt Emotionen und ermöglicht ein Beratungsgespräch.»

**Mehr Informationen zum Gefäss-Check finden Sie unter [www.galexis.com/gefaesscheck](http://www.galexis.com/gefaesscheck).**

\* Galexis Regionalforum, 22. Mai 2014 in Bern, Hotel Schweizerhof. Referenten: Jean-Claude Clémenton (Leiter Geschäftsbereich Logistics und Verantwortlicher HealthCare Information), André Bolliger (Verkaufsleiter Apotheken, Drogerien, Spitäler und Heime Deutschschweiz), Marcel Bosson (Leiter Verkauf Schweiz Apotheken, Drogerien, Spitex und Heime), Christoph Metzler (Leiter Marketing), alle Galexis. Max Gächter (TopPharm Apotheke).



Dr. Beat Wittwer, Offizin-  
apotheker FPH, Inhaber der  
SchlossApotheke Laupen.

#### Was nehmen Sie aus dem heutigen Galexis Regionalforum mit?

Erstens kamen wichtige Informationen, die bestätigten, was man aus anderen Quellen erfahren hatte. Zweitens ist die angekündigte Einführung der elektronischen Übermittlung der Chargen- und Verfalldaten etwas, worauf ich schon seit langem warte. Drittens finde ich die Pulswellenmessung etwas Hochinteressantes.

#### Wo sehen Sie die grössten zukünftigen Herausforderungen im Schweizer Gesundheitsmarkt?

Dass wir das Gesundheitssystem bekommen, in dem der Mensch und nicht der Kommerz im Mittelpunkt steht.

#### Mit dem neuen Angebot «Galexis Deal – wir bieten mehr!» können Sie wöchentlich von den besten Preisen im Markt profitieren. Nützen Sie die Deal-Angebote?

Auch für Apotheker sind Aktivitäten mit guter Marge wichtig. In diesem Bereich fühle ich mich von Galexis gestützt, kann viele attraktive Angebote präsentieren und so auch neue Kunden generieren.

#### Galexis wird als erster Grossist in der Schweiz die elektronische Übermittlung der Chargen- und Verfalldaten einführen. Was bedeutet dies für Ihre Apotheke?

Ich sehe eine ganze Reihe von Erleichterungen im ganzen Warenkreislauf, auf die ich, wie anfangs gesagt, schon lange gewartet habe. Man kann nur sagen: endlich und bravo!

#### Was ist Ihr erster Eindruck von der neuen Dienstleistung «Gefäss-Check»? Ist sie ein potenzieller Frequenzbringer?

Den «Gefäss-Check» schaue ich absolut als Frequenzbringer an. Denn damit kann ich aktiv jene Kunden ansprechen, die um ihre Gesundheit besorgt sind.

#### Wie lange arbeiten Sie bereits mit Galenica/Galexis zusammen?

Mit Galexis arbeite ich seit 1982, als ich die SchlossApotheke übernommen hatte. Besonders schätze ich den persönlichen Kontakt mit den betreuenden Personen, aber auch den Dienst, den ich in speziellen Situationen noch kurz vor Ladenschluss in Anspruch nehmen kann. Oder dass ich eine Meinung oder Lösungsvorschläge zu unternehmerischen Fragen abholen kann. Kurz: Es ist eine hervorragende Leistung, die sich durchzieht bis hin zum Chauffeur.



- 1 Der Gefäss-Check wird mit dem Kunden vorbesprochen.
- 2 Das Messsystem wird konfiguriert.
- 3 Nach der Erklärung des Messgeräts wird die Manschette am Oberarm befestigt.
- 4 Das Regionalforum ist auch ein Ort zum Diskutieren und Netzwerken.
- 5 Die Veranstaltungen von Galexis stossen stets auf reges Interesse.