

# Wenn Generika an erster Stelle stehen

## Generika Apotheke Bern

Was macht ein Apotheker, der sich mit den Forderungen von Politik, Bevölkerung, Konsumentenschutz und Preisüberwacher nach tieferen Preisen konfrontiert sieht? Er geht einen neuen Weg und setzt ein Zeichen – so wie Dieter Blattner von der Generika Apotheke in der Berner Innenstadt.

Nach vierwöchiger Umbauphase präsentiert sich die einstige Apotheke Dr. Wasserfallen AG an der Neugasse 41 in Bern in neuem Kleid: als Generika Apotheke Bern DB AG. Die Eröffnung fand am 6. Februar 2006 statt – nur gut einen Monat nachdem die neue Selbstbehalt-Regelung in Kraft getreten war. Das Logo mit dem angeschnittenen weissen «A» im einfarbigen Kreis kennzeichnet die Apotheke als eines der 32 Geschäfte der «Apotheken Drogerien Dr. Bähler AG». Dass als Farbe statt des üblichen Apotheken-Grüns ein leuchtendes Rot gewählt wurde, passt ausgezeichnet zum Slogan «Spart und wirkt.» Dr. Dieter Blattner, Mitglied der Geschäftsleitung, erläuterte der «OTX World», was hinter dem neuen Konzept alles steckt.



GENERIKA  
APOTHEKE BERN

Dr. Dieter Blattner,  
GL-Mitglied der  
Apotheken Drogerien  
Dr. Bähler AG

**Dr. Dieter Blattner:** Der Entscheid für unser Konzept fiel lange bevor die neue Selbstbehalt-Regelung in Kraft getreten ist. Wir befinden uns in einem engen Wettbewerbsumfeld. Wir wollten aber nicht in die «Rabattitis» unserer Mitbewerber einstimmen, sondern mit der Generika Apotheke einen anderen, einen fachtechnischen Weg beschreiten. Unser Grundanliegen ist, den Kunden, wenn immer möglich, die Alternative «Generikum» vorstellen zu können. Wir sprechen den Patienten in jedem Falle auf Generika an, wenn diese zur Verfügung stehen. Im OTC-Bereich gehen wir so weit, dass wir ihm eine preisgünstige Alternative anbieten, weil dort die Auswahl echter Generika relativ klein ist.

### Warum wandelt sich eine gute «normale» Apotheke zu einer Generika-Apotheke?

Wir verkaufen nicht nur Generika; nach wie vor führen wir ein komplettes Apotheken-Sortiment. Doch erst der Umbau – mit Erweiterung des Lagers und Installation eines Rüstautomaten – hat uns in die Lage versetzt, ein grosses Generika-Sortiment – das grösste im Kanton Bern – anbieten zu können. Dazu

kommt, dass wir im Markt ein Zeichen setzen wollten, auch gegenüber der Bevölkerung, den politischen Instanzen usw. Wir wollten zeigen, dass die Apotheker bereit sind, ihren Beitrag zur Reduktion der Gesundheitskosten zu leisten.

### Bedingt das grosse Generika-Sortiment nicht auch eine erhöhte Personalschulung?

Dies ist korrekt. Wir haben die entsprechenden Firmen gebeten, uns bei diesem Prozess zu unterstützen, führten Abendschulungen mit unserem Team durch und begleiteten es in der letzten Zeit sehr eng.

Wir haben auch anhand gewisser Kriterien interne Generika-Selektionslisten erstellt, vor allem im Rx-Bereich. In der Praxis funktioniert der Ablauf beim Verkauf wie folgt: Verlangt ein Kunde für eine Indikation ein spezielles Markenprodukt, zeigen wir ihm dieses und weisen ihn gleichzeitig auf die kostengünstigeren Alternativen hin. Das Originalpräparat, das der Kunde gewünscht hat, wird dabei in den Computer eingegeben, dann das Generikum ausgewählt, das wir dem Kunden empfohlen haben; der Rüstautomat fördert dieses umgehend per Druckluft direkt in den Verkaufsraum.

Wenn ein Kunde beispielsweise etwas gegen Halsweh verlangt, bieten wir spontan nicht ein teures OTC-Markenprodukt an, sondern ein preisgünstiges Mittel eines anderen Anbieters.

### Welche Reaktion gab es nach der Eröffnung?

Mitbewerber reagierten nur sehr vereinzelt – denn unsere Neupositionierung war ja kein «Angriff» auf unsere Kollegen. Grundsätzlich kann jeder das Gleiche machen.

Bei der Kundschaft stellten wir einen markanten Wandel fest: Wir erhielten sehr viel mehr positive Rückmeldungen; dies ist auch für das Team spürbar. Wir bieten ja bewusst die Wahlmöglichkeit zu Generika und «verknurren» keinen Patienten dazu. Wir respektieren es, wenn ein Kunde sagt, er hätte sehr lange gebraucht, um sich mit Originalpräparaten richtig einzustellen und wolle daher kein Generikum.

### Wie hat sich der Umsatz seit der Eröffnung entwickelt?

Dies ist schwierig zu beurteilen, da sich in der Berner Innenstadt im Moment viele Effekte überlagern. Unser Projekt ist mittel- bis langfristig ausgelegt; wir sind bereit, auch eine gewisse Aufbauarbeit zu leisten.

### Werden andere «Dr. Bähler»-Apotheken Ihrem Beispiel folgen?

Wir verfolgen zurzeit das Projekt intensiv und prüfen die Resonanz; Entscheide werden wir erst zu einem späteren Zeitpunkt fällen.

Frischer Wind weht auch aus dem neuen Internet-Auftritt ([www.generika-apotheke.ch](http://www.generika-apotheke.ch)). Die archetypische Farbgebung unterstützt das Bestreben, sich zu differenzieren. «Es ging uns auch um die Apotheke als Institution», sagt Blattner. «Wir Apotheker sind bereit, die Herausforderung im Markt anzunehmen; drum galt es ein Zeichen zu setzen!»

Besser hätte das Timing kaum ausfallen können. ■

Jürg Lendenmann