NÄHER DRAN.

Hintergründe erfahren. Einblicke gewinnen. | 04/2020

PHARMA PRIVAT

Digitale Gesundheit

Das E-Rezept in der Vor-Ort-Apotheke | S. 4

Die Apotheke von morgen | S. 2

Impressionen – WAVE Roadshow 2020 | S. 11

Lieferengpässe – Ursachen und Maßnahmen | S. 12

Auf der digitalen Welle in die Zukunft

Über die modernen Möglichkeiten für die Apotheke von morgen

Liebe Apothekerinnen, liebe Apotheker,
liebes Apothekenteam,

die bereits angekündigten und die noch zu erwartenden Veränderungen im Bereich der Digitalisierung unseres Marktes werfen bereits ihre Schatten in der Fachpresse voraus. Wir als Apothekenkooperation wollen und werden uns weder an Untergangsszenarien der Apotheke vor Ort noch an wachsender Panikmache in den Medien beteiligen.

» Jede Apotheke sollte die digitalen und analogen Komponenten ihres Marktauftritts aufeinander abstimmen und vor allem in Richtung Endkunde bzw. Patient professionalisieren. «

» Ihre Kunden lernen schon heute bei Amazon, booking.com oder der Bahn, wie einfach und benutzerfreundlich diese Services funktionieren und übertragen diesen Standard auch auf Ihre Apotheke. «

Unsere Aufgabe ist es, die Situation zu analysieren, Chancen und Risiken für unsere Mitgliedsapotheken zu bewerten und eindeutige Handlungsempfehlungen zu geben. Im Rahmen unserer diesjährigen Roadshow unter dem Motto **#wirklärenauf** begrüßten wir Anfang 2020 knapp 450 Inhaberinnen und Inhaber und zeigten auf, wie wir als Apothekenkooperation WAVE die aktuelle Situation einschätzen und welche konkreten Schritte aktuell angebracht sind.

Neben dem übergeordneten Thema des E-Rezeptes und den sich deshalb wahrscheinlich verändernden Prozessen, sind vor allem die neue Qualität der internationalen Wettbewerber wie Doc Morris und Shop-Apotheke sowie gesetzliche Liberalisierungen im Bereich der Telemedizin, maßgebliche Einflussfaktoren auf unserem Markt. Die richtige Antwort für die Apotheke vor Ort ist dabei aus unserer Sicht klar: Jede Apotheke sollte die digitalen und analogen Komponenten ihres Marktauftritts aufeinander abstimmen und vor allem in Richtung Endkunde bzw. Patient professionalisieren.

Den Maßstab hierbei legen Branchen, die ihre Abläufe, Bestell- und Informationsprozesse bereits weitestgehend digitalisiert haben. Ihre Kunden lernen schon heute bei Amazon, booking.com oder der Bahn, wie einfach und benutzerfreundlich diese Services funktionieren und übertragen diesen Standard auch auf Ihre Apotheke.

WAVE hat dies frühzeitig erkannt und bietet Ihnen hierfür die passenden und erprobten digitalen Leistungspakete. Strategisch steht für WAVE die URL der einzelnen Apotheke – und damit die Auffindbarkeit im Web – im Fokus des Handelns. Ergänzt und damit einzigartig abgerundet, wird das Angebot an alle Apotheken durch den **Zukunftspakt Apotheke**, der jeder einzelnen Apotheke die notwendige digitale Reichweite verschafft.

Begegnen wir mit Optimismus den zu erwartenden Veränderungen und meistern gemeinsam die kommenden Herausforderungen!

Ihr Oliver Prönnecke
Geschäftsführer
A-plus Service GmbH

Das E-Rezept in der Vor-Ort-Apotheke

Vor 35 Jahren gründete sich mit PHARMA PRIVAT eine beständig wachsende Kooperation inhabergeführter Pharma-Großhandlungen in Deutschland, die seitdem gemeinsam nach dem Leitspruch „Näher dran. Weiter vorn." agiert. Dazu gehört auch, auf aktuelle Entwicklungen im Gesundheitswesen zu reagieren und innovative Lösungsansätze, wie z. B. für das E-Rezept, von denen Kunden, Lieferanten und Branchenpartner gleichermaßen profitieren, anzubieten.

Warum E-Rezept?

Die Zukunft ist digital. Um den neuen Anforderungen gerecht zu werden, müssen sich auch selbstständige Apotheken diesem Trend anpassen. Es gibt die unterschiedlichsten Gründe, warum die Kundschaft auf die für sie bequeme Lösung des E-Rezepts umsteigen wird. Der offensichtlichste ist jedoch, dass man sich Wartezeiten und doppelte Wege erspart. Statt das Papierrezept der Apotheke per Post oder persönlich zukommen lassen zu müssen, schickt man lediglich ein digitales Foto des Rezepts. Die Apotheke kann so die jeweiligen Medikamente schneller vorbereiten und ihre Kunden über den Termin der Abholung tagesaktuell informieren. Langfristig sollen die elektronischen Rezepte das Einlösen von Arzneimittelverschreibungen mit dem Smartphone in der Apotheke der Wahl ermöglichen – unabhängig von Öffnungszeiten und zugunsten von schnelleren Bestell- und Liefervorgängen.

Chancen für die Apotheke vor Ort

Das E-Rezept ist vor allem eine Chance für die heimatnahe Versorgung durch die Vor-Ort-Apotheke. Schon heute nutzen mehr und mehr Patienten digitale Angebote, verbinden diese aber (noch) nicht direkt mit ihrer Apotheke um die Ecke. Mit der Einführung des E-Rezepts werden sie ihre Verordnungen künftig digital einlösen können, weshalb es umso wichtiger ist, dass Apotheken ihren Kunden rechtzeitig die Vorteile einer digitalen, einfachen und schnellen Lösung aufzeigen. Das sichert die Vorabübermittlung von Rezepten an die Vor-Ort-Apotheke.

PHARMA PRIVAT bietet mit Anwendungen wie dem WAVE eShop inklusive Chatfunktion hier den perfekten Weg für die moderne Kundenbindung: Heute können Patienten ihre Rezepte bereits als Foto an ihre Apotheke senden, morgen erfolgt die Übermittlung dann direkt über das E-Rezept. Und wer seine Kunden schon jetzt an die digitale Lösung heranführt, beschleunigt und vereinfacht den Prozess hin zum E-Rezept deutlich für alle Beteiligten.

Plakate aus der E-Rezept-Werbekampagne für WAVE comfort/basic Kunden (oben) und WAVE plus Kunden (unten). Die Kampagne umfasst u. a. Banner, Plakate, Buttons, Ratgeber für Apothekenkunden und digitalen Content zur Einbindung auf der Website.

Drei Fragen an Apotheker Stefan Frank, Vorsitzender des WAVE Apothekenbeirats

Stefan Frank ist seit 1992 selbstständiger Apotheker aus Leidenschaft. Neben der Ronneburg-Apotheke in Langenselbold leitet er noch zwei weitere Apotheken und ist Sprecher des WAVE Apothekenbeirats. Was ihn an seinem Beruf besonders begeistert, ist die Vielseitigkeit seiner Aufgaben und der tägliche Kundenkontakt.

Die digitalen Medien nutzt der 60-Jährige permanent – privat sowie in seinen drei Apotheken. In seinen Augen optimieren sie alle Geschäftsprozesse und sorgen für einen schnelleren Ablauf ohne langwierige Absprachen. Um die selbstständigen inhabergeführten Apotheken zu erhalten und aufzurüsten, ist er seit 2013 Kooperationsmitglied bei PHARMA PRIVAT WAVE. Rezepte können seine Kunden schon heute einfach und bequem per Smartphone einlösen.

Herr Frank, welchen Aufwand müssen Sie in der Apotheke betreiben, um das E-Rezept empfangen zu können?
Neben der Hard- und Softwareaufrüstung wird das E-Rezept die Prozesse in der Apotheke verändern. Rezepte werden nicht mehr am HV-Tresen abgegeben, sondern landen primär im Backoffice. Das bedeutet mehr Arbeitsplätze in Büro und Verwaltung, mehr Lagerflächen für Abholer bzw. direkte Reservierung in Kommissionierautomaten. Vielleicht kommen auch vermehrt Botenlieferungen auf uns zu.

Welche Vorteile und Möglichkeiten sehen Sie beim E-Rezept für die Vor-Ort-Apotheke und die Patienten?
Eine Folge wird das deutlich leichtere Rezepthandling von der Annahme über die Abgabe bis zur Kontrolle sein. Durch die elektronische Direktübertragung herrscht zudem eine höhere Arzneimittel- und Abrechnungssicherheit, unklare Verordnungen reduzieren sich, die Vorabbestellung wird erleichtert und Kunden müssen nicht mehrfach persönlich in die Apotheke kommen. Für die Apotheke vor Ort bedeutet das, dass wir die Möglichkeit des E-Rezepts künftig besser präsentieren und kommunizieren und den Versendern auch mal Paroli bieten müssen!

Stehen Ihre Kunden dem E-Rezept offen gegenüber oder besteht großer Erklärungsbedarf?
Hier sehen wir Unterschiede zwischen den Digital-Natives, die dem E-Rezept positiv gegenüberstehen, und der älteren Kundengeneration mit ihren Sorgen bezüglich Funktionalität und Datensicherheit. Gerade bei letzteren besteht noch großer Erklärungsbedarf, um Hemmschwellen abzubauen.

+++ NEUES +++

AUS DEN PHARMA PRIVAT-HÄUSERN

Fiebig goes Webinar!

Ab 2020 bietet der Pharma-Großhandel aus Rheinstetten seinen Kunden eine große Auswahl an Webinaren an. „Wir haben gesehen, wie gut der Weg des Blended-Learnings, das heißt, dem Mix aus Präsenzseminaren, Webinaren und E-Learnings bei unserer Fortbildung zum Fachberater/in Mikronährstoffe angekommen ist. Es war deshalb naheliegend, uns auch bei unserem allgemeinen Seminarangebot mehr auf digitale Formate zu fokussieren“ so Claudia Wolff, Seminarleiterin von Fiebig. „Bei der Planung von Fortbildungsangeboten für Apotheken müssen wir heute viele Parameter berücksichtigen. Nicht nur der Personalmangel und die erhöhte Arbeitsbelastung in Apotheken müssen einkalkuliert werden, sondern auch das veränderte Lernverhalten mit dem Wunsch nach mehr Flexibilität. Natürlich ist man als Seminarverantwortliche erst einmal enttäuscht, wenn man spannende Präsenzseminare plant und die Teilnehmerzahlen nehmen aus den genannten Gründen ständig ab. Gemäß dem Motto: Wenn der Berg nicht zum Propheten kommt, muss der Prophet zum Berg kommen, haben wir darauf reagiert und uns erfahrene Kooperationspartner für ein breitgefächertes Webinarangebot für unsere Kunden gesucht. Wir sind sehr stolz, Partner wie die Thomae-Akademie und die PRO Academy für unser Projekt gefunden zu haben. Beide Akademien bieten unseren Kunden hochqualifizierte Webinare, von denen Apotheker und PTA ortsungebunden profitieren können. Die Wissensbereiche erstrecken sich bei den Webinaren von Betriebswirtschaft über soziale Medien und Digitalisierung bis zu den vielfältigsten pharmazeutischen Themen. Das zahlreiche und positive Feedback auf unser neues Angebot ist uns ein Ansporn, unser Webinarangebot permanent weiter auszubauen“, freut sich die Fiebig-Seminarleiterin.

Elektrofahrzeug im Einsatz

Erstes Elektrofahrzeug in der Apothekenbelieferung – C. Krieger in Koblenz erklärt Klimaneutralität zum Unternehmensziel. Als erster deutscher Pharma-Großhandel beliefert C. Krieger Apotheken mit einem vollständig elektrisch betriebenen Fahrzeug. Der Kleintransporter hat eine maximale Reichweite von 270 km. Er wird von Koblenz Rauental aus in einem Radius von 30 km eingesetzt. Neben dem Umweltschutz steht die Arzneimittelsicherheit weiter an erster Stelle. Der Transporter erfüllt alle GDP-Anforderungen für die temperaturgeführte Arzneimitteldistribution.

„Die Klimaneutralität bis 2030 steht bei uns nicht nur auf dem Papier. Wir haben die Meilensteine klar definiert und ich bin stolz, dass wir den ersten bereits erreicht haben“, sagt Jochen Meyer-Dönselmann, geschäftsführender Gesellschafter der Krieger Gruppe. Der nächste Meilenstein ist in Planung. Die zunehmende Automatisierung in der Auftragsabwicklung macht eine Reduzierung des Stromverbrauchs für die Zukunft nahezu unmöglich. Darum soll eine Photovoltaikanlage auf dem Firmengebäude eine eigenständige und umweltschonende Stromversorgung ermöglichen. Die Pläne sind fertig, die Umsetzung wird derzeit terminiert.

Pharma-Großhandel „live“! – Tag der offenen Tür bei Otto Geilenkirchen in Mönchengladbach

Im Rahmen der Zukunftssicherung hat Otto Geilenkirchen nochmals erheblich in das Haus Mönchengladbach investiert. Mit der Installation eines hochmodernen Knappstore-Automatensystems werden nun auch in Mönchengladbach mit zwei Automaten insgesamt rund 50 % der Auftragszeilen vollautomatisch kommissioniert.

Bei einem Tag der offenen Tür im Oktober letzten Jahres bekamen rund 200 Teilnehmer spannende Einblicke und erlebten „live“ das moderne hochkomplexe Logistiksystem, das bis zu 120.000 Packungen automatisch ein- und auslagert.

Selbstverständlich war auch für das leibliche Wohl und für Unterhaltung der „kleinen“ Gäste gesorgt. Während der Besichtigungen des Automaten durch die Mitarbeiter aus dem Haus Knapp und Otto Geilenkirchen, konnten die jungen Besucher sich auf der Hüpfburg und am Popcornstand austoben. Gebastelt und gemalt wurde am Stand von action medeor. Hier ließ es sich der geschäftsführende Gesellschafter Lutz Geilenkirchen auch nicht nehmen, sich persönlich bei action medeor zu bedanken und überreichte bei seiner Eröffnungsrede einen Scheck für deren Einsatz und gute Arbeit.

Es war rundum ein sehr informativer und gelungener Nachmittag und bot viele Möglichkeiten auch mal abseits des normalen Tagesgeschäfts ins Gespräch zu kommen.

Unser Karnevalsevent: „Et Hätz schleiht em Veedel“!

Die Karnevalssitzung der Kölner Karnevalsgesellschaft stand unter dem Motto „Et Hätz schleiht em Veedel“. Und so war es! Nicht nur aus Köln, sondern aus allen Ecken kamen insgesamt rund 1.300 Gäste in den traditionsreichen Gürzenich-Saal und saßen nur selten auf ihren Stühlen. Die Stimmung war locker und ausgelassen. Und mittendrin feierten wir mit unseren Kunden und erlebten „Karneval in Köln“ wieder live und hautnah!

Zur fröhlichen Einstimmung trafen wir uns alle bunt kostümiert im extra abgetrennten Bereich im Foyer bei Kölsch, Sekt und herzhaftem Imbiss. Anschließend ging es in den festlich dekorierten Saal. Hier wurde bis weit nach Mitternacht durch das spektakuläre Programm fröhlich geschunkelt, gesungen und gelacht.

Nervennahrung für die Kunden

Der Pharma-Großhandel Otto Geilenkirchen hat sich zur Aufheiterung des Apothekenteams eine kleine Überraschung für seine Kunden überlegt: Jede Apotheke erhielt mit ihrer Bestellung eine große Tüte Gummibärchen als „CORONA-Nervennahrung“. Kam richtig gut an!

Homöopathie Premium-Seminar

Max Jenne
Näher dran. Weiter vorn.

Bereits zum elften Mal fand 2019 unser Homöopathie Premium-Seminar statt. Der Schwerpunkt lag in diesem Jahr auf dem Thema „Homöopathie für die ganze Familie“. Veranstaltungsort war zum wiederholten Male das malerische Ostseebad Boltenhagen. Knapp 60 TeilnehmerInnen folgten unserer Einladung und konnten so ihr Homöopathie-Fachwissen vertiefen und erweitern. Im Speziellen wurde auf die Themen „Homöopathie für Silver-Ager“, „Superfood oder Superhype“ und „Das Kind in der Apotheke. Alle Arzneien, die man kennen sollte“ eingegangen. **Vom 11. bis 13. September werden wir auch 2020 wieder in Boltenhagen vor Ort sein** und allen Interessierten ein einmaliges Seminarerlebnis bieten.

Unter www.max-jenne.de können Sie sich zu unserem Homöopathie Premium-Seminar, mit dem diesjährigen Seminarschwerpunkt „Der Darm und vieles mehr“, schon jetzt anmelden.

Anzeige

So macht die Jobsuche Spaß!

Mit apothekenjobs.de schnell erstklassige MitarbeiterInnen finden

Apotheken jobs

Gut ausgebildete Pharmazeuten sind rar und heiß begehrt. Zugleich werden Fachkräfte angesichts der derzeitigen Situation auf dem Arbeitsmarkt immer wählerischer. Das digitale Stellenportal von Apothekenjobs unterstützt Apotheken deshalb bei der Suche nach qualifiziertem Personal. Das deutschlandweite Online-Angebot an Anzeigen für Apothekerinnen und Apotheker, PTA, PKA, Auszubildende und Praktikanten erreicht die Zielgruppe schnell und effizient. Interessenten finden dort übersichtlich und tagesaktuell alle offenen Stellen auf einer Plattform.

Unsere Stellenanzeigen sind technisch und optisch optimiert für die automatische Listung bei Google for Jobs.

Detaillierte Stellenangebote bringen mehr Bewerber

Um herauszustechen reicht es nicht mehr, ein Apothekenporträt und Anforderungen in Ihrer Stellenanzeige zu veröffentlichen. Bewerberinnen und Bewerber möchten gewonnen werden, z. B. mit ausgeglichener Work-Life-Balance, einem Firmenwagen oder flexiblen Arbeitszeiten. Auf apothekenjobs.de haben Sie die Möglichkeit, in einem kostenfreien Basic-Inserat Informationen wie Ihre Kontaktdaten sowie einen kurzen Vorstellungstext zu streuen. Mehr Reichweite bieten Premium-Inserate. Für 99 Euro pro Monat und Anzeige (Laufzeit: 3 Monate) darf diese einen beliebigen Textumfang haben, sie wird prominent auf dem Portal platziert, und man kann sich direkt darauf bewerben. Premium-Inserate werden zudem technisch und optisch für die automatische Listung bei Google for Jobs aufbereitet. Rund 80 Prozent der Jobsuchen beginnen heute auf Google, und die digitale Jobbörse speist sich aus sämtlichen Stellenangeboten im Internet. Dank passgenauer Algorithmen führt das Recruiting-Tool Jobsuchende gezielt zu Ihnen.

Anbindung an WAVE und Instagram

Für Apotheken in der WAVE plus-Stufe sind Premium-Inserate inklusive und können direkt über das WAVE Cockpit eingepflegt werden. Zu sehen sind sie über Ihre Apotheken-Website, als auch auf dem Stellenportal von Apothekenjobs. Auch auf Instagram ist apothekenjobs.de mit Aktionen und Neuigkeiten rund um den pharmazeutischen Markt aktiv.

Gemeinsam gegen den Klimawandel

Klimaschutzinitiative forstet den „Apothekenwald im Harz“ wieder auf

Kehr
Näher dran. Weiter vorn.

„Der Klimawandel betrifft uns alle und erfordert ein sofortiges Handeln.“ Hanns-Heinrich Kehr, geschäftsführender Gesellschafter der Richard Kehr GmbH & Co. KG, spricht aus, was längst spürbar ist: Steigende Emissionswerte und weltweite klimatische Veränderungen sind eine ernstzunehmende Bedrohung für Mensch und Natur. Kehr sieht die gesellschaftliche Verantwortung auch bei seinem Unternehmen und möchte gegensteuern. „Wir beliefern mehrmals täglich über 1.000 Apotheken, damit diese ihrem Versorgungsauftrag für den Patienten gerecht werden können. Dazu unterhalten wir einen großen Fuhrpark und verursachen einen entsprechenden Co^2-Ausstoß. Aus diesem Grund ist es uns wichtig, den von uns belieferten Apotheken und deren Kunden zu ermöglichen, sich durch die Initiative ‚Apothekenwald im Harz‘ regional und nachvollziehbar für den Wald und dessen Wiederaufforstung zu engagieren.“

Mitmachen für eine nachhaltige Zukunft

Die Klimaschutzinitiative „Apothekenwald im Harz“ ist eine Kooperation der Firma Kehr und den Niedersächsischen Landesforsten (NLF), die als größte Waldeigentümer Niedersachsens rund 335.000 Hektar Landeswald bewirtschaften. Apotheken aus dem Liefergebiet des Pharma-Großhändlers in Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Berlin und Brandenburg sowie deren Kunden sind aufgerufen, sich mit einer finanziellen Unterstützung an der Wiederaufforstung des stark geschädigten Harzes zu beteiligen. Diesen hat der Klimawandel besonders hart getroffen: lange Trockenperioden, Stürme, Starkregen und massiver Borkenkäferbefall haben ihre Spuren hinterlassen. Kehr geht mit gutem Beispiel voran und spendet zum Auftakt 10.000 Euro. Damit können 2.000 Bäume gepflanzt werden. Für einen artenreichen Mischwald, der künftigen Klimabedingungen gewachsen ist, sind jedoch fünfmal so viele Bäume nötig. Zeit also, die Werbetrommel zu rühren!

10.000 Bäume für den Harz

Seit Anfang März dieses Jahres informieren Plakate in Apotheken über die Aktion und rufen zu Spenden an die Stiftung Zukunft Wald auf, mit denen die NLF das gemeinsame Aufforstungsprojekt realisieren will. „In den Jahren 2018 und 2019 sind allein in den Wäldern der Landesforsten als Folge des Klimawandels rund 10.000 Hektar Kahlflächen entstanden“, erzählt Landesforstpräsident Dr. Klaus Merker und diagnostiziert: „Es wird uns noch Jahre beschäftigen, diese Wälder mit vereinten Kräften wieder aufzuforsten.“ Der erste Schritt zum „Apothekenwald im Harz“ soll nun die Bepflanzung einer Freifläche mit 10.000 Bäumen sein. **Apotheken können hierzu Startersets für 150 Euro erwerben, mit dem sie Paten von 20 Bäumen werden. Neben ausführlichem Marketingmaterial und einer Spendenbox für die Offizin erhält man damit auch einen Nachweis über den protegierten Baumbestand und die damit gebundene CO^2-Menge.**

„Wir begrüßen diese Initiative, weil sie zum Ausdruck bringt, was viele Menschen bewegt – und in aktives verantwortliches Handeln umsetzt“, so Dr. Klaus Merker. Der „Apothekenwald im Harz“ ermöglicht eine gemeinsame Vorarbeit für die nächste Generation und die Erfüllung des Grundsatzes, die Gesundheit und das Wohlbefinden der Bevölkerung zu fördern, den alle Apotheken in Deutschland vertreten. Die Kooperation ist zunächst auf ein Jahr befristet. Die Partner wollen aber langfristig zusammenarbeiten. Bis Ende März wurden bereits insgesamt 5.266 Bäume gespendet.

Weitere Informationen finden Interessenten unter www.apothekenwald.de und www.kehr.de.

Anzeige

PTA des Jahres 2020
Präsentiert von PHARMA PRIVAT

»Du bist PTA mit Leidenschaft? Dann bewirb Dich bis zum 31. Mai zur PTA des Jahres 2020!«

Weitere Informationen und die Bewerbungsunterlagen findest Du unter
www.pta-des-jahres.de/bewerbung.html

News zum Wettbewerb und rund um die PTA
www.facebook.com/PTAdesJahres

Besuch uns auf Instagram
ptadesjahres

PTA des Jahres stiftet pro Bewerbung bis zum 31.05.2020 **einen Baum für die Initiative „Apothekenwald im Harz“.**

Weitere Informationen im Artikel „Gemeinsam gegen den Klimawandel“ auf Seite 9.

Carolin Kiesewetter
„PTA des Jahres 2019“

Premium-Partner

Klassik-Partner

Fach-Partner

Medien-Partner

Impressionen

WAVE Roadshow Februar 2020

Unter dem Motto #wirklärenauf konnten wir bereits über 450 Kunden in 8 Städten über die digitale Versorgung von morgen aufklären und aufzeigen, wie Apotheken bereits heute mit ihrer Power Kunden vor Ort abholen können, sowohl offline als auch online.

Gruppenbild in der Mitte v. l.: Manuel Wolf, Stefanie Kehr, Oliver Prönnecke, Thomas Linsenmaier, Hanns-Heinrich Kehr und Stefan Holdermann.

Mehr Informationen zur Roadshow unter
www.roadshow-wave.de

LIEFERENGPÄSSE

Fünf Fragen an den Einkaufsleiter

Der Umgang mit Lieferengpässen ist für Frank Adam und sein Team in den vergangenen Jahren zur Routinetätigkeit geworden. In Zeiten des Coronavirus steigen die Lieferschwierigkeiten wie z. B. von Atemschutzmasken und Desinfektionsmitteln. Aber auch einige Generika werden nicht mehr produziert. Wir haben Frank Adam, Supply Chain Manager aus dem Pharma-Großhandel KEHR einige Fragen zu den derzeitigen Lieferschwierigkeiten und deren Gründe gestellt.

Frank Adam
Supply Chain Manager

Wie viel beschäftigen Sie sich mit dem Thema Lieferengpässe und seit wann gibt es Lieferengpässe?

Momentan beschäftige ich mich, sowie die gesamte Dispositionsabteilung, quasi den ganzen Tag damit. Das liegt aktuell insbesondere an der Corona-Problematik. Durch täglich neue Anordnungen von Ländern und Behörden wird die Verfügbarkeit von Schutz- und Desinfektionsmitteln immer unberechenbarer. Gerade heute wurde uns wieder eine schon auf dem Transport befindliche Bestellung von Atemschutzmasken storniert, da die Ware an einer Landesgrenze nicht durch den Zoll gelassen wurde.

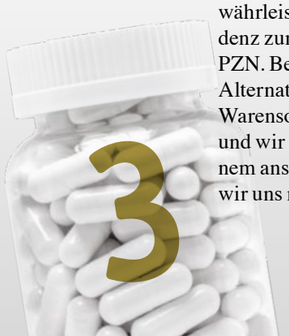
Bis vor kurzem mussten wir uns in Bezug auf Lieferengpässen mehr oder weniger nur um Produkte kümmern, die vom Hersteller bewusst kontingentiert werden. Das sind begrenzt verfügbare Produkte, die die Hersteller im Export zu besseren Konditionen anbieten können. Mittlerweile gibt es auch bei den Herstellern Lieferengpässe, die Generika-Präparate vertreiben. Generika-Produkte werden aufgrund des Kostendrucks in Billiglohnländern, oder mangels Zuschlag für einen Rabattvertrag, gar nicht mehr produziert. Das schränkt die Verfügbarkeit zunehmend ein. Viele dieser Produkte und auch viele Ausgangsstoffe, die zur Herstellung dieser Produkte nötig sind, werden in China hergestellt. Bedingt durch Corona müssen wir uns auf einen zusätzlichen Engpass einstellen.

Wie viele Produkte sind aktuell betroffen?

PHARMA PRIVAT bietet etwa 150.000 Artikel an. Wir haben in unserem Lager etwa 90.000 Artikel gelistet. Davon haben derzeit über 15.000 Artikel nach unseren Kriterien zumindest ein „Herstellerdefekt-Kennzeichen“. Das bedeutet, dass die Ware nicht innerhalb der durchschnittlichen Lieferzeit geliefert wurde. Vor einem Jahr waren es etwa 9.000 Artikel.

Welche Maßnahmen treffen Sie bei Lieferengpässen?

Sofern wir von Lieferengpässen erfahren, beschränken wir die maximale Abnahmemenge pro Kunde pro Tag, um eine möglichst breite Versorgung zu gewährleisten. Aktuell sind das etwa 3.000 PZN, Tendenz zunehmend. Vor einem Jahr waren es noch 500 PZN. Bei substituierbaren Produkten versuchen wir Alternativen zu finden und nehmen diese in unser Warensortiment auf. Wenn die Möglichkeit besteht und wir zufällig frühzeitig eine Information zu einem anstehenden Lieferengpass erhalten, versuchen wir uns natürlich zu bevorraten.



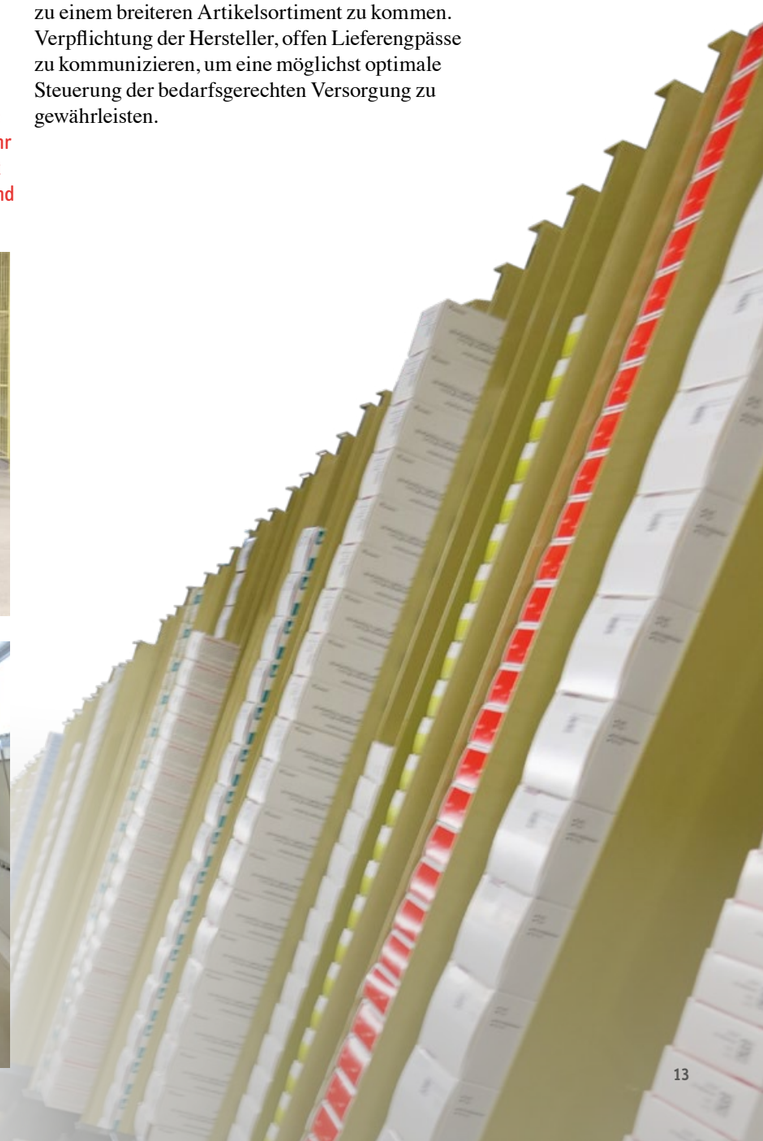
Wie stehen Sie zu den politischen Maßnahmen, die die Lagerintensität von 2 auf 6 Wochen erhöhen wollen?

Was nützt eine Bevorratung von Ware, die nicht verfügbar ist? Noch weniger Großhändler erhalten dann etwas mehr Ware? Das macht meiner Meinung nach keinen Sinn und ist nicht bedarfsgerecht. Artikel mit hoher Nachfrage und hoher Lieferwahrscheinlichkeit seitens des Herstellers, werden von den Großhandlungen ohnehin für mehrere Wochen bevorratet, um eine kontinuierliche Versorgung zu gewährleisten.

Gibt es aus Ihrer Sicht andere Maßnahmen die ergriffen werden sollten?

Was den Engpass bei den Generika-Herstellern angeht: ein politischer Neuanfang, Entwicklung und Umsetzung einer Strategie europaweit die Versorgung mit Arzneimitteln sicher zu stellen. **Weg von der Abhängigkeit anderer Kontinente. Entwicklung und Aufbau von Produktionsstätten, zur Herstellung aller Arzneimittel und der dafür notwendigen Ausgangsstoffe.** Abschaffung der Rabattverträge, um wieder zurück zu einem breiteren Artikelsortiment zu kommen. Verpflichtung der Hersteller, offen Lieferengpässe zu kommunizieren, um eine möglichst optimale Steuerung der bedarfsgerechten Versorgung zu gewährleisten.

Die Deutsche Welle hat für ihren Beitrag zum Thema Lieferengpässe auch beim Pharma-Großhandel Kehr in Braunschweig gedreht. Unten ist Redakteur Miltates Schmidt während der Aufnahmen im Lager zusehen.



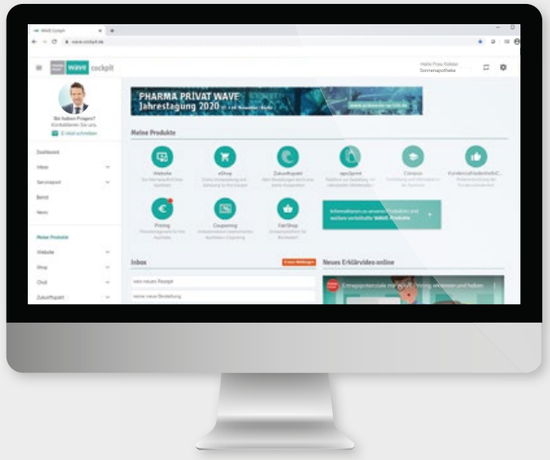
Wir freuen uns sehr

und sagen Danke, an Sie, liebe ApothekerInnen, für den ersten Platz bei der COOP-Study 2020 - ***Höchste Zufriedenheit***.

WAVE Cockpit

Unsere Leistungen aus einem System steuerbar:

- → **Digitale Services**
- → **Business-Tools**
- → **Schulungsangebote**
- → **Druck Shop**



**„Wir haben das Komplettpaket.
Wir sind Digitalspezialisten.
Sie haben die Kontrolle.“**

Oliver Prönnecke, Geschäftsführer A-plus Service GmbH

Telefon 0931 780115-0
info@erfolg-fuer-apotheken.de
erfolg-für-apotheken.de

PHARMA PRIVAT wave
Erfolg für Apotheken.

Anzeige

WAVE Jahrestagung Save the Date!

07. + 08. NOV 2020

Vorfreude

Liebe Apothekerinnen und Apotheker,
liebes Apothekenteam,

Sie suchen Vertrauen und Sicherheit für die digitale Zukunft Ihrer Apotheke? Dann besuchen Sie unsere Jahrestagung, denn bei uns gibt es kein #blabladigital, sondern eindeutige Handlungsempfehlungen für den Erfolg Ihrer Apotheke.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Oliver Prönnecke,
Geschäftsführer A-plus Service GmbH

www.prönnecke-spricht.de

Partner

L'ORÉAL Cosmétique Active
LA ROCHE POSAY LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE
CeraVe
APOSTORE
VICHY LABORATOIRES
kohlpharma Einfach MehrWert
PHARMATECHNIK Das Beste für Ihre Apotheke!

Fragen?

TELEFON 0931 780115-11
MAIL christina.elflein@erfolg-fuer-apotheken.de

Anzeige

PHARMA PRIVAT sagt DANKE an alle Vor-Ort-Apotheken, Apothekerinnen, Apotheker und PTA!

Sie sind täglich für unsere Gesundheit im Einsatz und geben alles dafür, dass wir weiterhin vor Ort mit Medikamenten versorgt sind. Sie schenken uns ein Lächeln und stehen uns mit Menschlichkeit, Beratung und Antworten zur Seite.

DANKE, dass Sie für uns da sind!

Impressum

PHARMA PRIVAT GmbH

Geschäftsführer:
Hanns-Heinrich Kehr
hkehr@pharma-privat.de
Sudetenstraße 8
38114 Braunschweig
Telefon (0531) 5902-100

Redaktionsleitung:
Fiona Nordt
f.nordt@pharma-privat.de

Juliana Costantini
j.costantini@pharma-privat.de

Download der PDF-Version:

Gestaltung: www.zudem.de

PHARMA PRIVAT

Näher dran. Weiter vorn.