

Unterstützung für Spezialisten

Von Sortimentsoptimierung bis Qualitätskontrolle

Seit Einführung der VITH (Verordnung über die Integrität und Transparenz im Heilmittelbereich) per 1. Januar 2020 haben sich die Bedingungen beim Einkauf von Medikamenten der SL (Spezialitätenliste) sowohl für die praktizierenden Ärzte wie auch für Galexis grundlegend geändert. Wir führten darüber ein Gespräch mit Herrn Urs Schneider, Kundenberater Spezialisten, Galexis AG.

Was für eine Rolle spielen Fachärzte wie z. B. Onkologen, Gastroenterologen, Dermatologen, Rheumatologen und andere als Kunden im Vergleich zur Zeit vor Einführung der VITH?

Urs Schneider: Die Einführung der VITH (Verordnung über die Integrität und Transparenz im Heilmittelbereich) verhindert Rabattierungen nicht nur bei den Hausärzten, sondern auch bei den logistisch oft sehr anspruchsvollen Produkten, mit denen Fachärzte arbeiten. Galexis ist aber trotzdem oder gerade deswegen in der Lage, auch den fachärztlich tätigen Kunden ein gesamtheitliches, attraktives Einkaufsmodell anzubieten.

Mit dem «Preisstufen-Einkaufsmodell» bietet Galexis eine transparente, kostengünstige Lösung an, die sich ganz an den Bedürfnissen der Kunden ausrichtet. Ziel ist dabei, einen Mehrwert für die gesamte Praxis zu erzielen. Das Preisstufen-Einkaufsmodell ermöglicht es den Kunden, das gesamte Sortiment inklusiv den Hochpreis-Produkten über Galexis zu beziehen. Die Kunden profitieren dabei sowohl von einer hohen Produkte-Verfügbarkeit als auch von einer zuverlässigen und schnellen Lieferung (das betrifft auch Kühlprodukte). Ein Vorteil unseres Modells ist die Reduktion des administrativen Aufwands. Die Praxismitarbeiterinnen und Praxismitarbeiter werden von der Bestellung, über die Lieferung, das Boxenhandling bis hin zur Rechnungsbearbeitung und -verbuchung spürbar entlastet. Für die Praxis bedeutet das eine Verminderung des Zeitaufwands und damit der Kosten.

Welche Dienstleistungen bieten Sie Spezialisten bei der Versorgung mit Medikamenten über die bloße Belieferung hinaus an?

Wir begleiten die Kunden schon bei der Sortimentsauswahl und -optimierung und sorgen für das bestmögliche

Preis-Leistungs-Verhältnis. Die praktizierenden Ärzte profitieren zudem von Qualitätsmanagement-Vorlagen und persönlicher Beratung – inklusive Inventur, Verfalldatenkontrolle und Inspektionsvorbereitung durch unser Praxisteam. Bei Bedarf bieten wir unseren Rat auch bei betriebswirtschaftlichen Fragen an – von der Praxiseröffnung bis zur Praxisübergabe – und unterstützen die Kunden bei der Optimierung der Warenbeschaffung und -lagerung. Ein wichtiges Ziel ist dabei die Reduktion der Lagerhaltungskosten.

«Mit dem Preisstufen-Einkaufsmodell bietet Galexis eine transparente, kostengünstige Lösung an, die sich ganz an den Bedürfnissen der Kunden ausrichtet.»

Wo besteht Ihrer Erfahrung nach der grösste Bedarf an Unterstützung für Fachärzte?

Eine spannende Frage: weil bereits die Fragestellung die Vielfalt der möglichen Situationen aufzeigt. In den vergangenen zwei Jahren beispielsweise durfte ich persönlich Praxen bei der Planung, der Einrichtung bis hin zur Eröffnung begleiten. Aber auch bestehende Praxen durften wir beraten und weiterentwickeln und bei Optimierung von Sortiment und Einkauf unterstützen. Speziell erwähnen möchte ich, dass die Anforderungen ans Qualitätsmanagement immer höher werden – und gerade hier haben Kunden eine erfahrene Partnerin!

Neben Medikamenten benötigt der Praktiker in der Regel auch Praxisbedarfsartikel, Laborzubehör u.ä.?

Im Bereich der Verbrauchsmaterialien haben wir uns den doch sehr unterschiedlichen Bedürfnissen unserer Spezialisten-Kunden angepasst. In der Regel wird mit den Kunden gleich vor Ort ein Sortimentsabgleich gemacht und danach kontinuierlich ausgebaut.

Können Sie auch Unterstützung anbieten bei der Evaluation, der Auswahl, der Beschaffung und der Wartung von Apparaten und Geräten?

Bei der Beschaffung der meisten Apparate und Geräte kann unsere MedTech-Abteilung selbstverständlich behilflich sein. Unsere Medical Beraterinnen und Berater sind dank ihrer Erfahrung in der Lage, genau auf die Bedürfnisse der Praxis einzugehen.

Was passiert, wenn ein Kunde spezielle Wünsche hat – bei Medikamenten, Geräten, Praxiseinrichtung u.a.?

In einem solchen Fall darf der Kunde gerne seinen Beraterin oder Berater, mich persönlich oder aber unseren erfahrenen Medical Support kontaktieren.

Stellt die Lagerhaltung gerade von hochpreisigen, selten angeforderten Präparaten nicht ein erhebliches Risiko dar?

Absolut. Produkte, die mehrere tausend Franken kosten, stellen für eine Praxis ein erhöhtes Risiko bei der Lagerbewirtschaftung dar. Verfalldaten-Kontrolle und gebundenes Kapital gehören sowohl aus ökonomischer Sicht wie aus Qualitätsgründen zu den wichtigsten Aufgaben und Herausforderungen. Es gilt, die Lagerkosten zu reduzieren und die Verfalldaten im Griff zu halten.

«Unser Ziel ist es, jede von uns betreute Praxis zu einer Erfolgsstory zu machen.»

Dank des professionellen Engagements unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gelingt es, zusammen mit dem Kunden bestmögliche Lösungen zu finden. Unser Ziel ist es, jede von uns betreute Praxis zu einer Erfolgsstory zu machen.

Das Interview in ausführlicher Version ist in der 3. Ausgabe Dezember 2021 im doXmedical erschienen.



Urs Schneider
Kundenberater Spezialisten

Industriestrasse 2
Postfach
4704 Niederbipp

urs.schneider@galexis.com

