



## «Auch Einzelpraxen sind wertvoll und bedeutsam»

Roberto Fistarol ist Leiter Verkauf Ärzte bei Galexis. Im zweiten Teil unseres Interviews erklärt der Experte, wie Galexis Einzelpraxen unterstützt, welche Angebote bei der Nachfolgeregelung bestehen und welche Rolle die Digitalisierung beim Produkte-Vertrieb spielt.

**Herr Fistarol, Sie haben es im ersten Teil unseres Interviews betont: Galexis ist Partnerin für alle, unabhängig davon, ob es Einzel- oder Gruppenpraxen sind, Ärztezentren oder Walk-in-Praxen. Wie sieht die Unterstützung seitens Galexis für Einzelpraxen aus?**

Auch eine kleine Praxis benötigt eine umfassende Betreuung, manchmal fast mehr als eine Grosspraxis (lacht). Denn kleine Praxen haben die gleichen Bedürfnisse wie die grossen Praxen. Somit muss die Kundenberaterin oder Kundenberater die geeignete Mischung finden. Unsere Kunden sollen wissen, dass sie auch als Einzelpraxis wertvoll und bedeutsam sind.

**«Die Kommunikation ist dabei das A und O. Man muss offen über die Unterschiede sprechen.»**

So werden zum Beispiel Einzelpraxen nicht von unseren eigenen Chauffeurinnen und Chauffeuren beliefert, sondern von unserem Logistikpartner Planzer. Die Auslieferungszeiten sind nicht fix und die Rücknahmen sind umsatzgebunden. Das ist für unsere Kundenberaterinnen und Kundenberater eine Herausforderung.

**Einzelpraxen resp. die Ärztinnen und Ärzte sehen sich bei der Nachfolgeregelung grossen Herausforderungen gegenüber. Mit welchen Angeboten steht Galexis hier mit Rat und Tat zur Seite?**

Dank unserem grossen Netzwerk im Bereich Praxisvermittlung (GAX Kontakte) und Praxisschätzungen (Academix) sowie unserer langjährigen Erfahrung können wir Ärztinnen und Ärzte bei der Nachfolgeregelung unterstützen. Wir können beispielsweise mit anderen Ärztinnen und Ärzten schauen, dass sie Patientinnen und Patienten übernehmen. Oder wir vermitteln junge interessierte Hausärztinnen und Hausärzte weiter. Sind diese interessiert an einer Praxisübernahme, stehen wir mit Rat und Tat zur Seite – u. a. bei finanziellen Überbrückungshilfen, der Logistik und Investitionsgütern.

**Die Verfügbarkeit der Produkte, ob Arzneimittel, Medtech oder Verbrauchsmaterial, ist elementar. Wie sichert Galexis diese durchgehende Verfügbarkeit?**

Unsere Einkaufsabteilung stützt sich auf Erfahrungswerte und kann dementsprechend die Verfügbarkeit gewährleisten.

**«Wir sind am Puls der Zeit und wissen exakt, was der Markt benötigt und was nicht.»**

Ausserdem planen und agieren wir mit Weitsicht. Fälle wie während der Pandemie – die uns alle getroffen hat – mit Lieferschwierigkeiten bei Desinfektionsmitteln oder Schutzmasken, sind eine absolute Ausnahme. Wir haben dadurch auch dazugelernt, sind nun Besitzerin des Desinfektionsmittels «Bichsel» und haben ein Pandemie-lager mit Know-how und den Bedürfnissen entsprechend, z.B. mit ausreichend Masken, aufgebaut.

**Welche Rolle spielt die Geschwindigkeit im Vertrieb der Produkte und insofern auch die Digitalisierung in Ihrem Bereich?**

Klassische Hausärztinnen und Hausärzte auf dem Lande sind noch bei weitem nicht so digitalisiert wie Ärztinnen und Ärzte in den Städten, die mit dem iPad arbeiten und jedes Produkt von uns lieber heute als morgen beziehen möchten. Wir sind generell im Wandel der Zeit und der Digitalisierung. Alles muss schneller gehen und sofort verfügbar sein. Das merken wir auch und können dies bei den Produkten auch gewährleisten.

Die Anbindungen vom Praxissoftware-Systemen an Galexis werden immer komplexer und mehr Daten sind gewünscht – wie zum Beispiel der Verfall oder die Chargennummer. Hierbei kann und muss Galexis mit dem Puls der Zeit gehen und sich noch weiterentwickeln.

Gleichzeitig sind wir technisch auf dem absolut aktuellsten Stand, wie auch das modernste Medikamentenverteilungssystem in Europa zeigt. Unsere Betriebsanlagen in Niederbipp und neu auch in Lausanne-Ecublens sind hochkomplex! Wir arbeiten manuell und maschinell, um den hohen Bedarf zu decken und die schnelle Verfügbarkeit zu gewährleisten. Um es klar zu sagen: Galexis ist die Marktführerin und möchte dies auch bleiben.

**Herr Fistarol, wir bedanken uns für das Interview.**



Roberto Fistarol  
Leiter Verkauf Ärzte