
Die Einkaufsgemeinschaft
von Ärzten für Ärztinnen
und Ärzte mit Patientenapotheke



Froh um eine optimale Lösung

Im Gespräch mit dem 600. Do-X-Mart-Kollegen

Do-X-Mart wächst und wächst: Ende 2003 hat die Teilnehmerzahl 600 überschritten. Anlass genug, den 600. Neuteilnehmer Dr. med. Peter Züst in Mollis zu besuchen und mit ihm ein Gespräch zu führen.

Seit April vergangenen Jahres führen Sie hier in Mollis eine Praxis für Innere Medizin, wobei ein Schwerpunkt auf Sportmedizin liegt. Warum gerade Sportmedizin?

Sport ist für mich das wichtigste Hobby und der Ausgleich zur Praxistätigkeit. Seit der Schule bin ich begeisterter Orientierungsläufer, auch heute noch in der Kategorie Senioren (das ist man hier schon ab 35 Jahren!). Die Verbindung zur Medizin ist heute meine Tätigkeit als Teamarzt der OL-Nationalmannschaft.

Finden Sie denn neben der Praxistätigkeit überhaupt noch die Zeit dazu?

Man muss sich die Zeit einfach nehmen. Besonders am Anfang – ich habe die Praxis von meinem Vorgänger übernommen – gab es wahnsinnig viel zu tun: Praxisumbau, neues Personal, moderne Laborapparate und Totalersatz der Röntgenanlage haben mich ganz schön gefordert.

Bei der Praxisapotheke hatte ich zum Glück eine wertvolle Hilfe durch meinen Lieferanten, den mir übrigens ein guter Kollege empfohlen hat und mit dem ich sehr zufrieden bin. Er hat mich von Anfang an bei der Einrichtung meiner Praxisapotheke über die Sortimentsauswahl bis zur wirtschaftlichen Bestellung kompetent persönlich beraten.

Sie haben sich im Dezember 2003 entschlossen, bei Do-X-Mart mitzumachen. Was hat Sie dazu bewogen?



Dr. med. Peter Züst

Von meinem Ärztelieferanten wurde ich darauf hingewiesen, dass die Teilnahme bei Do-X-Mart zusätzliche Vorteile bietet.

Das ist richtig. Welche Vorteile von Do-X-Mart sind denn für Sie ausschlaggebend?

Bei einer Praxiseröffnung gibt es so viele Herausforderungen zu meistern, dass man froh ist, wenn man nur schon in einem Sektor eine optimale Lösung hat. Es hat mich überzeugt, dass ich als DoX-Mart-Teilnehmer nicht zusätzlich zum Alltagsstress mit allen möglichen Pharmafirmen Einzelkonditionen aushandeln und bei Sammelbestellungen, um gute Konditionen zu erhalten – grosse Mengen von Medikamenten einkaufen muss – obschon ich eigentlich weniger brauche.



Froh um eine optimale Lösung

Hier kocht auch Do-X-Mart nur mit Wasser: Alle Marktteilnehmer sind heute durch das Heilmittelgesetz in der Preisgestaltung stark gebunden. Das Ziel von Do-X-Mart ist es aber, der einzelnen Ärztin und dem einzelnen Arzt den Medikamenteneinkauf zu einem fairen, möglichst nahe beim Fabrikabgabepreis liegenden Basispreis zu ermöglichen und die Logistikkosten transparent zu gestalten. Mein Ärztelieferant hat mir mitgeteilt, dass gerade bei den Logistikkosten durch die Teilnahme bei Do-X-Mart eine Einsparung möglich ist.

Das ist richtig: Durch die Grösse der Gruppierung Do-X-Mart ist diese in der Lage, bei ihrem Logistikpartner Galexis Gruppenkonditionen auszuhandeln. Von den fakturierten Logistikkosten erhalten Sie deshalb periodisch einen Anteil gutgeschrieben. Gegenwärtig sind das rund 12,5 Prozent, oder anders ausgedrückt: jeder achte Franken für Logistikkosten rollt bei Do-X-Mart an den Teilnehmer zurück.

Das ist sehr erfreulich. Wichtig sind für mich aber auch die weiteren Vorteile beim Einkauf.

Um die wir uns besonders bemühen! Aktuell ist in diesen Monaten sicher die Grippeimpfstoffaktion, die es bei Frühbestellung ermöglicht, als Do-X-Mart-Teilnehmer zu einem konkurrenzlos tiefen Preis einzukaufen. Eine ganze Reihe von Partnerfirmen bietet zudem eine breite Palette von Medikamenten an, die – ungeachtet der Menge – zum Ex-Factory-Preis und ohne zeilenabhängige Logistikkosten erhältlich sind.

Das habe ich sehr positiv vermerkt. Beispielsweise mache ich meine Generika-Einkäufe deshalb bei der Firma Spirig, weil ich keine Mindestmengen zusammenstellen muss und trotzdem den besten Preis habe. Andere Partnerfirmen von Do-X-Mart bieten ja ähnliche Konditionen, die ich soweit möglich berücksichtige. Ich hoffe sehr, dass es gelingt, noch weitere Firmen ins Do-X-Mart-Boot zu holen.

Da sind wir immer am Ball. Aber zurück zur Praxis: Welche Probleme beschäftigen Sie hier am meisten?

In der freien Praxis haben wir heute immer mehr Auflagen und Einschränkungen. Dabei soll alles noch weniger kosten. Man fühlt sich in einem «Dauerclinch». Auch bei der Fortbildung! Grundsätzlich bin ich ja mit dem System der Credits einverstanden. Wenn man aber wie ich zum Grundtitel noch eine Spezialisierung pflegen will (bei mir die Sportmedizin), dann muss man ganz schön Gas geben, um die nötigen Punkte zu sammeln.

Was waren für Sie im ersten Praxisjahr die positivsten Erfahrungen?

Bereichernd finde ich vor allem die Patientenkontakte, die zwischenmenschlich sehr viel intensiver sind, als man das vom Spital her gewohnt ist. Daneben war im vergangenen Herbst für mich der Einsatz als Arzt bei der Weltmeisterschaft im Orientierungslauf in Rapperswil zweifellos der sportliche Höhepunkt.

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Gespräch genommen haben. Ich wünsche Ihnen, lieber Herr Kollege, für die Praxis und Ihr Privatleben alles Gute.

Interview: Dr. med. Peter H. Müller

**Medikamenten-Einkauf mit Do-X-Mart –
die clevere Alternative!**