

Die Einkaufsgemeinschaft
von Ärzten für Ärztinnen
und Ärzte mit Patientenapotheke



a k t u e l l

Erfahrungen eines Do-X-Mart-Kollegen der ersten Stunde

Kürzlich haben wir ein Gespräch mit dem 600. Teilnehmer von Do-X-Mart geführt. In der Zwischenzeit hat sich unser Kreis auf über 700 Kolleginnen und Kollegen erweitert. Wir wollten wissen, was unsere Idee so attraktiv macht und haben mit Dr. med. Urs Ackermann in Thalwil einen Teilnehmer der ersten Stunde befragt, der seit der Gründung im Sommer 2001 bei Do-X-Mart mitmacht.



Do-X-Mart: Wenn ich richtig orientiert bin, führen Sie hier in Thalwil seit 25 Jahren eine internistische Hausarztpraxis. In einem guten Vierteljahrhundert sammelt sich so einiges an Erfahrung an. Wie beurteilen Sie vor diesem Hintergrund den Stellenwert der direkten Medikamentenabgabe in der Praxis?

Dr. Ackermann: Hier gibt es nur eine klare Antwort: Die direkte Abgabe von Medikamenten in der Praxis ist unverzichtbar. Nur so ist eine optimale medikamentöse Therapie im Interesse der Patienten möglich. Einerseits ist die Einnahmedisziplin (Compliance) besser, andererseits kennt der Arzt die von ihm regelmässig abgegebenen Medikamente sehr gut und hat Erfahrung mit ihren Nebenwirkungen. Als Hausarzt versuche ich auch immer, die Medikamentenverordnungen auf das absolut Notwendige zu beschränken. Ich habe immer noch die Worte von Stadtarzt Dr. Wettstein im Ohr: Wenn ältere Patienten mehr als fünf Präparate einnehmen sollten, wird die Therapie unsicher.

Verstehe ich Sie richtig: Ihr Ziel als Hausarzt ist die möglichst sparsame medikamentöse Behandlung?

Dr. Ackermann: Richtig – und zwar auf die Anzahl der Me-

dikamente wie auch auf die Preise bezogen. Wenn immer möglich bevorzuge ich aus Kostengründen Generika, und hier finde ich das Angebot der Do-X-Mart-Partnerfirma Spirig sehr gut. Die Palette ist breit gefächert, ich würde mir nur noch wünschen, dass auch die Dermatika von Spirig dabei wären.

Wir wissen das und hoffen, hier bald weiterzukommen. In diesem Zusammenhang noch eine Frage: Wie halten Sie es

mit Direktlieferungen von Pharmafirmen?

Dr. Ackermann: Vereinzelt bestelle ich noch direkt bei ausgesuchten Firmen, die ich von früher her kenne. Nachbestellungen, vor allem von kleineren Mengen, laufen aber immer über Galaxis. Das Zusammenstellen von grösseren Bestellungen ist oft mühsam und zeitraubend. Wenn ich alles zu Do-X-Mart-Konditionen, das heisst zu Ex-factory-Preisen über den Logistikpartner Galaxis beziehen könnte, wäre das schon ein Fortschritt.

Das ist ja die Idee, die hinter Do-X-Mart steckt: Wir möchten unseren Teilnehmern für die tägliche Praxis möglichst viele Medikamente von Partnerfirmen zu Vorzugskonditionen anbieten: Fabrikabgabepreis und Übernahme der zeilenabhängigen Logistikkosten ist unser Ziel.

Dr. Ackermann: Warum nicht gerade die gesamten Logistikkosten?

Hier bremst das neue Heilmittelgesetz: Wir halten uns streng an die gesetzlichen Vorgaben, die besagen, dass der Transport vom Hersteller beziehungsweise Grossisten in die Praxis nicht von Dritten bezahlt werden darf. Anderenfalls müsste der Arzt diesen Vorteil den Versicherern weitergeben. Den relativ geringen Beitrag auf das einzelne Medikament pro Lieferung aufzuschlüsseln, ist praktisch unmöglich. Do-X-Mart leistet aber auch hier einen Beitrag zum Sparen: Dank der Grösse unserer Gruppierung können wir unseren Teilnehmern einen Anteil von derzeit 12,5 Prozent an den Logistikkosten unseres Partners Galaxis gutschreiben lassen. Mit anderen Worten: Jeder achte Franken der Ausgaben

Erfahrungen eines Do-X-Mart-Kollegen der ersten Stunde

für Logistikleistungen rollt bei Do-X-Mart wieder in die Praxiskasse zurück.

Dr. Ackermann: Sie haben mehrfach das Wort Galexis gebraucht, eine Firma, die zum Hause Galenica gehört und damit den Apothekern nahe steht. Ich muss zugeben, ich war anfänglich auch skeptisch bezüglich dieses Logistikpartners. Meine Erfahrung hat aber gezeigt, dass Galexis sich neutral gegenüber allen Kunden verhält und die Interessen der Ärzte respektiert.

Ich bin sehr froh, dass Sie dieses Thema angesprochen haben. Do-X-Mart hat Galexis als Logistikpartner gewählt, weil sie allen Marktteilnehmern gleiche Konditionen gewährt und ein transparentes Fakturierungssystem bietet. Sie bezahlen nur für die Leistungen, die für Ihre Praxis notwendig sind. Es ist wie bei einem Hotelaufenthalt: Wenn man ein Zimmer zum Übernachten braucht, will man nicht auch mitbezahlen für Hallenbad und Wellnessbereich mit türkischem Dampfbad, Alpentherme und Kräutersprudel! Und nur am Rande: Galenica ist längst eine Aktiengesellschaft, die allen offen steht und an der Börse kotiert ist. Die Apotheker sind als Aktionäre wie auch im Verwaltungsrat heute in der Minderheit und können den liberalen Kurs der Firma nicht beeinflussen. Diese Information erscheint mir äusserst wichtig – und weil wir gerade bei diesem Punkt sind: Wie beurteilen Sie die Informationen, die Sie als Do-X-Mart-Kollege von uns bekommen?

Dr. Ackermann: Die regelmässige Orientierung über das aktuelle Angebot durch die Do-X-Fax-Mitteilungen ist in Ordnung. Periodische Zusammenfassungen, ganz konventionell als Brief verschickt, wären auch hilfreich. Was ich nicht möchte, sind diesbezüglich E-Mails mit Attachments zum Öffnen. Ich bin ein gebranntes Kind: Neulich hat mir ein befreundeter Kollege nichts ahnend eine Mitteilung geschickt, die mir beim Öffnen prompt einen Computerwurm beschert hat. Neben dem Riesenärger hat mich die Sache noch einige Tausend Franken Supportspesen gekostet.

Ich bin dankbar für diesen Hinweis. Einerseits möchten wir alle Kolleginnen und Kollegen gut orientieren, sie aber andererseits auch nicht mit einer Fax- oder Papierflut verärgern. Wir haben aus diesem Grund neu eine Homepage, die unseren Teilnehmern bei Bedarf offen steht und umfassend über das aktuelle Angebot orientiert.

Dr. Ackermann: Hat Do-X-Mart neben Medikamenten auch sonst Hilfe für den ärztlichen Praxisbetrieb anzubieten?

Ja, hier die erfreuliche Mitteilung: Noch in diesem Sommer vermitteln wir für das Labor den meistgebrauchten Verbrauchsartikel, nämlich Reflotron-Streifen, in einer praxisgerechten Auswahl zu einem konkurrenzlosen Preis. Auch dem zweitgrössten Kostenpunkt in der Praxis wollen wir zu Leibe rücken. Ein «Generi-

kum-Röntgenfilm» (der einem bekannten Markenprodukt entspricht) wird in Kürze erhältlich sein.

Dr. Ackermann: Darüber kann man nur froh sein. Die Wirtschaftlichkeit der ärztlichen Praxis stagniert seit 15 Jahren auf dem Buckel der Ärzteschaft. Es ist zunehmend schwieriger, als Unternehmer erfolgreich über die Runden zu kommen (man denke nur schon an den Aufbau einer angemessenen Altersvorsorge). Als Arzt fühle ich mich zunehmend wie ein Funktionär, der immer mehr Auflagen von oben zu erfüllen hat. Nehmen wir den Tarmed: Anfänglich war ich ihm gegenüber durchaus positiv eingestellt. Das Versprechen, ärztliche Leistung stärker und Technik weniger zu gewichten, tönnte gut. Heute sehe ich das Ganze als Mogelpackung. Der Zeitaufwand des Grundversorgers wird schlecht vergütet, trotz gegenteiliger Behauptung. Auch die Notfallregelung (-definition) entspricht der Realität bei weitem nicht. Ärzte sollen am Wochenende und nachts zu den normalen Ansätzen arbeiten, wenn sie nicht sofort alles stehen und liegen lassen und die Notfallbesuche unverzüglich antreten. Das gibts in keinem anderen Beruf.

Befriedigt Sie denn Ihre tägliche Praxistätigkeit auch noch nach 25 Jahren?

Dr. Ackermann: Ich habe meine Praxis mit Herzblut eröffnet, und auch heute noch ist ein zufriedener Patient immer wieder ein Aufsteller. Ich fühle mich persönlich aber zunehmend unwohl in der Zwangsjacke der so genannten Wirtschaftlichkeit. Die ärztliche Tätigkeit in der Sprechstunde reduziert sich zunehmend auf eine «problemorientierte Kurzanalyse» (gemäss Tarmed in zwei bis vier 5-Minuten-Blöcken), und nur mit Mühe liegt noch menschliches Mitgefühl und ein warmer Händedruck im Kampf gegen die Stoppuhr drin.

Wie sehen Sie aus Ihrer langjährigen Erfahrung die Zukunft der freien Arztpraxis?

Dr. Ackermann: Wer überleben will, muss einen gehörigen Verlust von persönlicher Freiheit in Kauf nehmen. In den nächsten zehn Jahren sehe ich nur noch mehr oder weniger lockere Netzwerke, die einen gewissen Schutz der Ärzte sowohl gegen die Versicherer (Kontrahierungszwang) als auch gegen steigende Praxiskosten (ökonomisch) bieten. In diesem Sinn ist Do-X-Mart eine gute Sache.

Herr Kollege Ackermann, ganz herzlichen Dank für Ihre freimütigen und ehrlichen Aussagen, die ich selbst als Arzt mit langjähriger Praxiserfahrung vollumfänglich teile.

Interview: Dr. med. Peter H. Müller

**Die Einkaufsgemeinschaft
von Ärzten für Ärztinnen
und Ärzte mit Patientenapotheke**



a k t u e l l

- Gemeinsam Medikamente günstiger beziehen!
- Von exklusiven Angeboten profitieren!
- Logistikkosten minimieren!
- Die Dienstleistungen eines grossen Lieferanten nutzen!

Und was sonst noch wichtig ist:

- Kein finanzielles Risiko
- Keine Genossenschaftsanteile

- Kein Aktionariat
- Keine Clubmitgliedschaft
- Keine Verpflichtungen
- Jederzeitiges formloses Aufkündigen der Teilnahme
- Konditionen wie beim Direkteinkauf
- Dennoch nur eine einzige Rechnungsstelle

Und alle Vorteile eines grossen und effizienten Lieferanten

Sie möchten mehr über Do-X-Mart erfahren?

www.doxmart.ch

Oder fordern Sie unverbindlich unsere Informationen an!



- Ja, ich würde gerne noch mehr über Do-X-Mart erfahren. Bitte schicken Sie mir alle notwendigen Informationen und die entsprechenden Vereinbarungformulare.
- Ich wünsche einen unverbindlichen Kostenvergleich. Bitte kontaktieren Sie mich.

Name Vorname

Strasse

PLZ/Ort

Tel. Fax E-Mail

Senden Sie bitte den Talon an: **Do-X-Mart, Schaffhauserstrasse 13, 8212 Neuhausen a/Rhf.**
oder faxen an: **052-672 23 89**

Gerne erwarten wir Ihre Anmeldung auch per E-Mail: **doxmart@rosenfluh.ch**