

Galexis in Bewegung

Planen Sie ein Ärztezentrum?

Galexis ist Ihre kompetente Ansprechpartnerin!

Galexis berät und unterstützt Ärztezentren bei der Neugründung mit ihrem umfangreichen eigenen Netzwerk sowie zahlreichen externen Partnerfirmen. Sandra Guberinic-Jampen, Leiterin Entwicklung Ärztezentren bei Galexis AG, erklärt wie es geht.

doXmedical: Frau Guberinic-Jampen, warum unterstützt Galexis die Neugründung von Ärztezentren?

Sandra Guberinic-Jampen: Der Ärztemarkt befindet sich zurzeit im Umbruch. Es gibt genügend Spezialisten, aber bereits heute zu wenig Grundversorger, wobei gerade bei den Hausärzten eine zunehmende Überalterung auffällt. Die Unterversorgung ist demnach unausweichlich. Bei der jüngeren Ärztegengeneration lässt sich ein Wandel beobachten – nebst der «Feminisierung der Medizin», wünscht sich die neue Generation eine ausgeglichene «Work-Life-Balance», attraktive und moderne Anstellungsbedingungen, vom Arbeitsplatz bis hin zu Teilzeit- und/oder Beteiligungsmodellen. Die klassische Art des Einzel-Unternehmens ist «passé» – eine Kooperation mit Gleichgesinnten, welche den Austausch, die Kollegialität und die Interprofessionalität fördert wird gesucht. Das führt zu strukturellen Veränderungen der ambulanten Grundversorgung, also zur Abkehr von den bisher üblichen Einzelpraxen hin zu Gruppenpraxen und vermehrt auch Ärztehäusern und Ärztezentren.

Welche Dienstleistungen bietet Galexis beim Aufbau neuer Ärztezentren?

Galexis unterstützt den Auftraggeber von der Praxisplanung und Einrichtung bis hin zur Lieferung des Vollsortiments zu günstigen Preisen. Ein Vollsortiment bedeutet nicht nur Pharma, sondern auch Medizintechnik, Investitionsgüter, Nischenartikel sowie ein funktionierendes Praxis- und Apothekenmanagement und – last, but not least – eine GDP-konforme Qualitätslogistik. Ein weiterer zentraler Punkt ist, dass Galexis eine faire, transparente und kundenorientierte Zusammenarbeit anbietet. Darüber hinaus unterstützt Galexis die Ärztezentren auch mit

attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten. Eines unserer Ziele ist die Förderung und Unterstützung der medizinischen Versorgung in der Schweiz, sowohl in der Selbstdispensation wie auch in den Rezeptur-Regionen. Dabei steht der Kunde stets im Mittelpunkt unseres Tuns. Unser Ziel ist es, die Kunden persönlich und kompetent zu beraten und mit passenden Produkten und Dienstleistungen zu beliefern. Daraus resultieren partnerschaftliche und langfristige Geschäftsbeziehungen – mit neuen sowie bestehenden Kunden. Der Mehrwert für den Kunden in der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Galexis ist die Planungssicherheit, mehr Freiraum und Flexibilität sowie langfristige zukunftsorientierte Lösungen.

Gibt es eine Voraussetzung, die ein Interessent bieten muss?

Jede Anfrage und jedes Projekt werden individuell geprüft. Es gibt eine Bedingung: Das geplante Ärztezentrum soll den Ärzten gehören und durch diese geführt werden.

Wie findet ein interessiertes Ärzteteam die passende Beratung?

Einerseits durch Weiterempfehlung von Kunden, die bereits Projekte mit uns realisiert haben und durch die Kundenberater. Andererseits bei Gesprächen an Fortbildungen, Symposien und Anlässen, an denen wir mit Gründern in Kontakt treten. Zudem mit Ärzten, welche Nachfolge-Regelungen suchen. Networking ist das «A und O» – sowohl intern als auch extern!

Auf Seite 16 dieser Ausgabe stellen wir das Gesundheitszentrum «docstation» ausführlich vor.

Mit welchen Leistungen hat sich Galexis bei der Realisierung eingebracht?

Galexis hat sich bei diesem Projekt stark engagiert. Wir haben ein Baukasten-System entwickelt, bei welchem der Kunde die Möglichkeit hat, das zu wählen, was seinen Bedürfnissen ent-



Sandra
Guberinic-Jampen

spricht. Neben intensiver Beratungstätigkeit bieten wir dem Kunden die Möglichkeit, unser Netzwerk von externen und internen Fachpartnern zu nutzen.

Des Weiteren profitiert das Ärztezentrum von attraktiven Einkaufsmodellen für alle Segmente, vom Einkauf, Pharma, Medizintechnik/Investitionsgüter über Praxis- und Laborbedarf.

Weiter stehen Kunden in diesem Segment auch Finanzierungsangebote zur Verfügung, welche individuell auf das Ärztezentrum angepasst werden.

Welche Vorteile bietet dieses erwähnte Fachpartner-Netzwerk bei der Neugründung eines Ärztezentrums?

Wir unterscheiden zwischen unserem eigenen internen und einem externen Fachpartner-Netzwerk. Die interne Struktur baut auf der Diversität unseres Konzerns auf. Zahlreiche Geschäftsbereiche stehen beim Aufbau eines Ärztezentrums zur Verfügung. Sei es im Apothekenbereich, bei der Herstellung von Arzneimitteln, in der Verblisterung von Medikamenten, im Bereich Homecare oder beim Versandhandel. Bei der Beratung von Ärztezentren lege ich auf das interne Netzwerk, dem Zusammenspiel der Divisionen und der Nutzung von Synergien den Fokus. Zusätzlich verfügen wir über ein externes Fachpartner-Netzwerk. Dieses leistet in den Bereichen Labor- und Medizintechnik sowie Robotik, bei Praxissoftware oder Consulting sowie bei Fragen der Architektur und Praxiseinrichtung wertvolle und kompetente Aufbauunterstützung. Dieses Netzwerk setzen wir beim Aufbau eines Ärztezentrums jederzeit ein. **X**

Für weitere Auskünfte:

Galexis AG
Sandra Guberinic-Jampen
Leiterin Entwicklung Ärztezentren
Industriestrasse 2
4704 Niederbipp
Tel. 058-851 71 11
www.galexis.com