

# «Alles aus einer Hand»

## Galexis unterstützt Fachärzte – 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.

**doXmedical:** Was für eine Rolle spielen Fachärzte wie zB Onkologen, Gastroenterologen, Dermatologen, Rheumatologen und andere als Kunden heute für eine Rolle im Vergleich zur Zeit vor Einführung der VITH? Was hat sich gegenüber früher geändert?

**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

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

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 nach dem Motto «alles aus einer Hand» 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 Praxismitarbeiter/innen werden von der Bestellung, über die Lieferung, das Boxenhandling bis hin zur



Urs Schneider

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.

**Wo besteht Ihrer Erfahrung nach der grösste Bedarf an Unterstützung für Fachärzte? Schon bei der Praxisplanung? Bei der Praxiseinrichtung und -eröffnung? Bei der Sortimentoptimierung? Beim Qualitätsmanagement oder betriebswirtschaftlichen Fragen? Bei anderem?**

Eine spannende Frage, weil bereits die Fragestellung die Vielfalt der möglichen Situationen aufzeigt, in denen Galexis mit Rat und Tat beiseite steht. 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 unsere Kunden mit Galexis den optimalen, weil erfahrenen Partner!

***Neben Medikamenten benötigt der Praktiker in der Regel auch Praxisbedarfsartikel, Laborzubehör u.ä.? Können Sie alles liefern, was nötig ist? Und zu welchen Konditionen?***

Im Bereich der Verbrauchsmaterialien haben wir uns den doch sehr unterschiedlichen Bedürfnissen unserer Spezia-

**«Dank des professionellen Engagements der Galexis-Mitarbeiter und -Mitarbeiterinnen gelingt es aber eigentlich immer, zusammen mit dem Kunden Lösungen zu finden, die Ärger oder gar Verluste vermeiden.»**

listen-Kunden angepasst. In der Regel wird mit den Kunden gleich vor Ort ein Sortimentsabgleich gemacht und danach kontinuierlich ausgebaut. Unsere Konditionen sind absolut konkurrenzfähig. Ein interessanter Vorteil ist auf jeden Fall, alles aus einer Hand geliefert zu erhalten. Das optimiert die Abläufe und spart Zeit.

***Wie unterstützen Sie praktizierende Ärzte mit Selbstdisposition, also mit einer Praxisapotheke, bei der Qualitätskontrolle und beim Apothekenmanagement?***

Galexis stellt den Kunden einen Qualitätsmanagement-Ordner inklusive Register und auf e-Galexis hilfreiche Dokumentenvorlagen mit Beispielen zur Verfügung. Der Qualitätsmanagement-Leitfaden inklusive Checkliste führt die Kunden Schritt für Schritt zum praxiseigenen Qualitätsmanagementsystem. Der zuständige Kundenberater schaut sich das Qualitätsmanagementsystem gerne mit einem kritischen Auge an und berät die Kunden bei allfälligen Verbesserungsmassnahmen. Wenn sich die kantonalen Behörden zu einer Inspektion in der Arztpraxis angemeldet haben, unterstützt das Galexis-Team Arzt und Praxisassistentin bei der Vorbe-

ereitung. Wichtig ist nur, dass der Arzt rechtzeitig und unverbindlich Kontakt mit uns aufnimmt. Galexis steht im Übrigen in stetigem Austausch mit den Kantonsapothekern, weshalb wir auch bei Veränderungen stets «den Puls spüren» und auf alle Anforderungen eingehen können.

***Können Sie auch Unterstützung anbieten bei der Evaluation, der Auswahl, der Beschaffung und der Wartung von Apparaten und Geräten? Wie sieht diese Unterstützung aus?***

Bei der Beschaffung der meisten Apparate und Geräte kann unsere Med-Tech-Abteilung selbstverständlich behilflich sein. Unsere Medical Berater klären individuell ab; sie 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 Berater, mich persönlich oder aber unseren erfahrenen Medical Support kontaktieren. Wir werden zusammen eine Lösung finden.

***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 Problemen. Es gilt, die Lagerkosten zu reduzieren und die Verfalldaten im Griff zu halten. Produkte, die zum Teil mehrere zehntausende Franken kosten, stellen natürlich auch für einen Grosshändler einen Risikofaktor dar. Dank des professionellen Engagements der Galexis-Mitarbeiter und -Mitarbeiterinnen gelingt es aber eigentlich immer, zusammen mit dem Kunden Lösungen zu finden, die Ärger oder gar Verluste vermeiden. Schliesslich ist es unser Ziel, jede von uns begleitete Praxis zu einer Erfolgsstory zu machen. **X**

**Kontakt:**

Urs Schneider, Kundenberater Spezialisten  
Industriestrasse 2  
Postfach  
4704 Niederbipp  
E-Mail: urs.schneider@galexis.com

Das Interview führte Dr. med. Richard Altorf.