



www.klug-is.de

Ausgabe 1 | 2005

Pharma-Handel im Wandel

Kostenübel wie steigende Personalkosten, wachsende Konkurrenz, Gesetzesänderungen sowie sinkende Handels-spannen stellen große Herausforderungen für die Zukunft des Pharmagroßhandels dar.



iwacs.hsp - High Speed Picking - Bestands- und Chargenverfolgung integriert.

Die Gesundheitsministerin hätte wohl die Handelsspanne des Pharmagroßhandels mit dem Gewinn der Branche verwechselt, machte Dr. Bernd Scheifele, Vorstandsvorsitzender des größten deutschen Pharmagroßhändlers Phoenix AG, seinem Unmut über das Beitragssicherungsgesetz in der FAZ Luft. Zu jener Zeit, Anfang 2003, summierten sich die Vorsteuerergebnisse der Branche noch auf 237 Millionen Euro, von denen nach den Vorstellungen der Politiker 600 Millionen Euro eingespart werden

sollten - ein Ding der Unmöglichkeit.

In der Zwischenzeit hat sich die Lage der Branche weiter verschlechtert. So meldete der Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels - PHAGRO - e.V. Mitte 2004 einen "dramatischen Einbruch der Spanne des Pharma-Großhandels". Ganze 6,21 Prozent des Umsatzes standen damals den Grossisten zur Verfügung, um ihre Kosten zu decken - einschließlich der Logistikkosten um jährlich rund 1,3 Milliarden Arzneimittelpackungen blitzschnell den

21.300 Apotheken zu liefern.

Zu diesen dramatischen Botschaften gesellte sich Ende 2004 eine weitere hinzu: Die Ausgaben für Arzneimittel fielen pro Kassenmitglied um 10,5 Prozent. Und daneben drängen Internetapotheken in den Markt, in dem der angestammte Pharmagroßhandel realistisch betrachtet ums Überleben kämpft.

Ein Ende der misslichen Lage ist derzeit nicht in Sicht, im Gegenteil: Über der Branche schwebt ein weiteres Damoklesschwert: die für Tierpräparate und Krankenhausprodukte bereits gesetzlich vorgeschriebene Chargenverfolgung könnte vom Gesetzgeber auf alle Arzneimittel ausgedehnt werden, worauf die Logistiksysteme der Pharma-Großhandels nicht eingerichtet sind - mit Ausnahme einer Innovation, die im 1. Quartal 2005 der Fachöffentlichkeit präsentiert wird.

Zurück zur Handelsspanne: Vom Gesetzgeber von 15 auf 7,5 Prozent gekappt und real bei rund sechs Prozent gelandet, müssen aus ihr alle Fixkosten sowie alle variablen Kosten gedeckt werden. Zum größten Kostenblock zählen dabei die Kommissionierkosten, die so mancher Pharmagroßhändler kaum noch für nennenswert beeinflussbar hält. Und allem Anschein nach suchen auch die Hersteller von Kommissionierautomaten eine Lösung des Problems in der graduellen Verbesserung ihrer konventionellen Technik, ein wenig erfolgversprechender Ansatz.

Kontakt: Klug GmbH - Integrierte Systeme
Lindenweg 13 · D-92552 Teunz
Telefon +49 9671 9216-0
Telefax +49 9671 921612
dklug@klug-is.de · www.klug-is.de

Klug
Integrierte Systeme

TW
conveys productivity

Pharma-Großhandel leidet unter Insellösungen

Am Pharmagroßhandel sind - durch die Schaffung kommissioniertechnischer Insellösungen für die Branche - die Vorteile aus rund einem Vierteljahrhundert an technischen Innovationen im Bereich der Datenverarbeitung und Fördertechnik vorüber gezogen. Ein Stück weit mag das auch mit der Wettbewerbssituation der schon beinahe monopolistisch, zumindest aber oligopolistisch ausgeprägten Anbieter pharmaspezifischer Logistiksysteme zu tun haben.

Der Beweis für diese These wurde bei der grundlegenden Neustrukturie-

ternehmer und Hersteller eines der mächtigsten Logistik-IT/ET-Systeme (iWACS) momentan kräftig in Zusammenarbeit mit dem marktführenden Hersteller von Förder- und Regalbediengerätetechnik TGW.

Herausgekommen sind Lösungen, die nicht eine (vorab präferierte) Automatentechnik in den Vordergrund stellen, sondern einzig und allein die Frage, wie mit möglichst niedrigen Investitionen folgende Ziele erreicht werden können: die erhebliche Senkung der Kommissionierkosten, die leitstandsgesteuerte und dadurch hoch flexible Nut-



Automaten-orientierte Insel-Konzepte vermeiden, sondern die besten Systeme durchgängig vernetzen.

zung der Logistik eines süddeutschen PGH deutlich, bei der überwiegend 'diskrete' Kommissioniertechnik zum Einsatz kommt, also nicht die klassischen pharmaspezifischen Insellösungen. Dabei steht die ganzheitliche Neuorientierung der Logistik des Pharmagroßhandels im Zentrum der Maßnahmen. Die Kommissioniersysteme der Pharmabranche werden vielfach nicht mehr dem Label 'State of the Art' gerecht. An der Schraube, dem Pharma-GH drastische Kostensenkungen im Bereich der Kommissionierung aufzuzeigen, dreht der Logistiksystemintegrator, Generalun-

zung der Manpower, die Voll-Integration der Retourenabwicklung ohne überproportionalen Personalaufwand, ein durchgängiges DV-Konzept (ohne Hersteller-Abhängigkeiten), die Höchstverfügbarkeit der Logistiksystemtechnik durch Redundanz und Service. Die lückenlose Chargenverfolgung in allen Bereichen und eine durchgängige DV-Struktur mit optimaler Datentransparenz runden die Betrachtung ab. Fragt der Pharmamarkt nach Kostensenkung in der Logistik, dann findet er die Antworten in den neuen Lösungen von Klug und TGW.



Dieter Klug

Logistikberater der Klug integrierte Systeme, sammelte 15 Jahre internationale Logistik-Erfahrung unter anderem bei Rolex, Triumph, Sony, Ingram Micro, BASF, Salutas, Merck, Cilag, Biotest, Pfizer und Fiebig.

„Fragt der Pharmamarkt nach Kostensenkung in der Logistik, dann findet er die Antworten in den neuen Lösungen von Klug und TGW.“

Es geht um

- ◆ **Die erhebliche Senkung der Kommissionierkosten**
- ◆ **Die leistungsgesteuerte und dadurch hochflexible Nutzung der Manpower**
- ◆ **Die Vollintegration der Retourenabwicklung ohne überproportionalen Personalaufwand**
- ◆ **Ein durchgängiges DV-Konzept ohne Herstellerabhängigkeiten**
- ◆ **Höchstverfügbarkeit durch Redundanz und Service**