

Interview mit Dr. Roland Schmidt, Gründer und Geschäftsführer der apolino® GmbH

Peter Lange: Herr Dr. Schmidt, was ist **apolino®**?

Roland Schmidt: **apolino®** ist ein unabhängiges online-Bestellportal für den Apothekenmarkt und somit der erste virtuelle-Marktplatz für den Apotheken-Direkteinkauf in Deutschland.

Bisher waren die Direktbestellungen über FAX, Telefon oder beim Außendienst oft recht zeitaufwändig. Hier wird **apolino®** wegen der effizienten Abläufe bald eine interessante Alternative sein.

Hervorzuheben ist die direkte Vergleichbarkeit der Produkte und der bequeme Bestellvorgang. Online-Portale sind den meisten Apothekerinnen und Apothekern durchaus bekannt und werden nicht zuletzt privat genutzt. Dort werden die Vorteile des online-Einkaufs ganz selbstverständlich mitgenommen. Wir haben dieses Konzept auf den Apothekeneinkauf übertragen und die Abläufe optimiert. Gleichzeitig ist damit auch eine umfassende Informationsplattform entstanden. Viele Hersteller hinterlegen auf **apolino®** neben ihren Bestellangeboten auch noch weitergehende Informationen zu den Produkten bis hin zu Schulungsvideos.

Darüber hinaus können die Apotheken auf **apolino®** kostenlos Kleinanzeigen aufgeben.

Peter Lange: Was kann ich auf **apolino®** bestellen?

Roland Schmidt: Wir verstehen uns als Vollanbieter und arbeiten mit Herstellern und Händlern aus allen relevanten Bereichen des Apothekenbetriebs zusammen. Als registrierte Apotheke können Sie Verkaufsware für die Frei- und Sichtwahl, aber auch Betriebsmittel für Labor und Rezeptur auf **apolino®** bestellen. Etliche Hersteller bieten auch ihre Retourenabwicklung über unsere Seite an und in einigen Fällen auch die Bestellmöglichkeit für produktspezifischen Werbe- und Dekomaterialien.

Peter Lange: Wie sind sie auf die Idee gekommen, ein solches Projekt zu starten?

Roland Schmidt: In der Apotheke entstehen immer wieder Situationen, in denen nach Produkten gefragt wird, die nicht im Computer-System der Apotheke gelistet oder die nur schwer zu finden sind.

Jede Apotheke kennt das, oft bleibt einem dann nur der Anruf beim Großhandel – ggf. Rückruf der Kundenpflege, oder der Gang zum Katalog-Regal mit mehr oder weniger aktuellem Bestand. Am Ende landet man heute mangels Alternativen und eher aus Verzweiflung immer häufiger im Internet, oft bei den einschlägigen Suchmaschinen. Dazu braucht der Kunde aber keine Apotheke, das kann er selbst.

Die Idee war daher zunächst, eine umfassende Informationsplattform zu schaffen, auf der alle relevanten Produktinformationen immer aktuell hinterlegt sind. Es wurde dann aber recht schnell klar, dass der nächste logische Schritt eine Bestellmöglichkeit für diese Produkte sein muss.

Peter Lange: *Warum soll ich mit meiner Apotheke bei **apolino®** Mitglied werden? Welche Vorteile habe ich davon?*

Roland Schmidt: Das Direktgeschäft bietet den Apotheken oft sehr günstige Konditionen. Betriebswirtschaftlich gilt die Direktbestellung aber u.a. aufgrund der höheren Prozesskosten bislang als weniger attraktiv als die Großhandelsbestellung. Das hat viel mit dem zeitlichen Aufwand für diese Art der Bestellung zu tun. Richtig teuer wird es für alle Beteiligten, wenn es dann noch zu Übermittlungsfehlern kommt, weil zum Beispiel ein Faxformular handschriftlich ausgefüllt wurde und nicht ausreichend gut leserlich ist, oder es am Telefon zu einem Missverständnis kommt. Hier bietet **apolino®** eine schnelle und sichere Lösung. Unser Slogan lautet, „Einfach. Alles. Online“. Eine klare Struktur der Webseite, ein umfangreiches Warengesamt, eine effiziente Suchfunktion und vollständig dokumentierte Abläufe sind die Merkmale von **apolino®**. Das macht den Direkteinkauf über **apolino®** betriebswirtschaftlich sehr sinnvoll. Die Wettbewerbssituation unter den Anbietern wird zudem wie bei allen online-Marktplätzen dieser Art rasch zu den günstigsten Angeboten führen. Im Einkauf liegt der Gewinn! Diese Weisheit ist so alt wie richtig. Mit **apolino®** kann die Apotheke ihren Direkteinkauf optimieren.

Peter Lange: *Gibt es außer dieser Vereinfachung des Direkteinkaufs und einer Kostenersparnis weitere Vorteile?*

Roland Schmidt: Auf **apolino®** werden Apotheker einerseits viele bekannte Produkte und Hersteller finden, aber auch viel Neues entdecken können. Und beides bietet den Apotheken interessante Möglichkeiten: Bekannte Produkte können teilweise von anderen neuen Anbietern günstiger eingekauft werden, und eine Erweiterung des bisherigen Sortiments eröffnet die Möglichkeit, sich von Mitbewerbern zu differenzieren und damit neue Kundengruppen anzusprechen.

Peter Lange: *...und wie reagieren Handelsagenturen und die Industrie*

Roland Schmidt: Die Industrie und der Handel stehen unter einem enormen Kostendruck. Da ist jede Maßnahme willkommen, die hilft die Vertriebskosten zu senken. Viele Firmen haben in den letzten Jahren den Außendienst stark reduziert oder ganz abgeschafft und suchen nach einem kostengünstigen Zugang zum Apothekenmarkt. **apolino®** ist eine Art „online-Aussendienst“ und deshalb aus vielerlei Gründen für die Industrie sehr interessant. Wir haben in den letzten Monaten **apolino®** den Herstellern und dem Handel vorgestellt und sind durchweg auf ein sehr großes Interesse gestoßen.

Peter Lange: *Herr Dr. Schmidt, ist Ihr **apolino®** nicht eine Bedrohung für den Außendienst?*

Roland Schmidt: Das Berufsbild des Außendienstes hat sich in den letzten Jahren stark gewandelt. Es geht nicht mehr nur darum, viel Ware in den Apotheken zu platzieren. Fast alle großen Hersteller kümmern sich inzwischen auch um den Abverkauf, den „sell-out“. Zusammen mit dem Außendienst werden in den Apotheken seit einigen Jahren Marketing-Aktionen geplant, Zielvereinbarungen geschlossen und das Category-Management umgesetzt. Das alles kostet viel Zeit – im übrigen auch in den Apotheken. **apolino®** schafft hier eine Entlastung. Bestellprozesse können über **apolino®** automatisiert und abgesichert werden. Bei unseren Gesprächen mit der Industrie wird oft auch der Außendienst mit einbezogen. Dort wird **apolino®** nicht als Bedrohung gesehen.

Peter Lange: *Können Sie schon Firmen nennen, die eine Teilnahme bei **apolino®** zugesagt haben.*

Roland Schmidt: In Abstimmung mit unseren Industrie- und Handelspartnern werden die Namen der Mitglieder erst zum Zeitpunkt der Freischaltung der Webseite bekanntgegeben. Neben vielen bekannten Anbietern aus dem Apothekenmarkt sind auch neue Anbieter bei **apolino®** vertreten. Das Direktgeschäft wird dadurch mehr Dynamik gewinnen. Bereits heute haben wir so viele verbindliche Kooperationszusagen, dass wir noch vor Jahresende mit unserem Portal online gehen können.

Peter Lange: *Ab wann können sich die Apotheken bei Ihnen registrieren?*

Roland Schmidt: Die Apotheken können sich bereits jetzt anmelden. Auf der Webseite wird man ganz einfach durch den Anmeldeprozess geführt.

Peter Lange: *Wie garantieren Sie den Datenschutz?*

Nur verifizierte Apotheken haben Zugang zu **apolino®**. Unsere Webseite ist über die derzeit sichersten Einstellung und Zertifikate geschützt. Wir arbeiten auch nicht mit sogenannten Cookies und schützen so unsere Mitglieder. Alle Daten werden auf einem sicheren Server gespeichert und nach einer Abmeldung vollständig gelöscht.

Peter Lange: *Was kostet mich als Apotheker die Mitgliedschaft bei **apolino®**, welche Verpflichtungen gehe ich ein?*

Roland Schmidt: Die Mitgliedschaft und Nutzung von **apolino®** ist für Apotheken kostenlos und kann jederzeit gekündigt werden.

06.09.2014

Das Interview führte Peter Lange, Apotheker in Berlin