

## **apolino®: Aufwand bei Bestellungen minimieren und Top-Konditionen für die Apotheke**

Dr. Roland Schmidt, Gründer und Geschäftsführer der apolino® GmbH antwortet auf die wichtigsten Fragen zur Einkaufsplattform für die Apotheke.

*Was ist **apolino®**?*

**Roland Schmidt:** **apolino®** ist ein unabhängiges Bestellportal für den Apothekenmarkt, sozusagen ein Online-Marktplatz für den Apotheken-Direkteinkauf.

*Wie funktioniert dieser Marktplatz?*

**Roland Schmidt:** Im Einkauf liegt der Gewinn! Diese Weisheit ist so alt wie richtig. Mit **apolino®** kann die Apotheke ihren Direkteinkauf optimieren. **apolino®** kanalisiert die Direktbestellungen in der Apotheke mit dem Ziel, den Arbeitsaufwand zu minimieren und gleichzeitig Top-Konditionen für die Apotheke zu erzielen. Die Direktbestellungen über Fax, Telefon oder beim Außendienst sind häufig zeitaufwändig. **apolino®** ist wegen der effizienten Abläufe eine interessante Alternative.

*Warum ist **apolino** erfolgreich?*

**Roland Schmidt:** Für die Apotheke sind die direkte Vergleichbarkeit der Produkte und der bequeme Bestellvorgang entscheidend. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Apotheke kennen und nutzen Online-Portale meist bereits privat. **apolino®** macht dieses Wissen nun auch für den Apothekeneinkauf nutzbar und optimiert „nebenbei“ die Abläufe. Gleichzeitig entsteht dabei auch eine dynamische Informationsplattform. Hersteller hinterlegen auf **apolino®** neben ihren Bestellangeboten weitergehende Informationen zu den Produkten bis hin zu Schulungsvideos. Darüber hinaus können die Apotheken auf **apolino®** kostenlos Kleinanzeigen aufgeben.

*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. Die registrierte Apotheke kann Verkaufsware für die Frei- und Sichtwahl, aber auch Betriebsmittel für Labor und Rezeptur auf **apolino**® bestellen. Hersteller bieten auch ihre Retourenabwicklung über unsere Seite an und in einigen Fällen auch die Bestellung produktspezifischer Werbe- und Dekomaterialien.

*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, der 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.

*Welche Vorteile genieße ich mit meiner Apotheke bei **apolino**®?*

**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.

Eine klare Struktur der Webseite, ein umfangreiches Warengesbot, eine effiziente Suchfunktion und vollständig dokumentierte Abläufe sind die Merkmale von **apolino**®. Das macht den Direkteinkauf betriebswirtschaftlich noch sinnvoller.

*Wie reagieren Handelsagenturen und Hersteller?*

**Roland Schmidt:** Die Reaktionen sind positiv, auch wenn manches Unternehmen zunächst prüft oder gar abwartet. Wir haben in den letzten Monaten **apolino®** den Herstellern und dem Handel vorgestellt und sind durchweg auf ein sehr großes Interesse gestoßen. Die Industrie und der Handel stehen – ebenso wie wir Apotheker – unter einem enormen Kostendruck. Da ist jede Maßnahme willkommen, die dabei 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 – und da kommt **apolino®** ins Spiel.

*Wie profitieren die Anbieter, also zum Beispiel die Hersteller?*

**Roland Schmidt:** Zusammen mit dem Außendienst werden in den Apotheken seit Jahren Marketing-Aktionen geplant, Zielvereinbarungen geschlossen und Category Management umgesetzt. Das alles kostet viel Zeit und bindet Personal – auch in den Apotheken. **apolino®** schafft hier eine Entlastung. Bestellprozesse können über **apolino®** automatisiert und abgesichert werden.

*Wie garantieren Sie den Datenschutz?*

**Roland Schmidt:** Nur verifizierte Apotheken haben Zugang zu **apolino®**. Unsere Webseite ist über die derzeit sichersten Einstellungen 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.

*Was kostet mich als Apotheker die Mitgliedschaft bei apolino® und welche Verpflichtungen gehe ich ein?*

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