

Automatisierung

Mit einem „Exoten“ die Beratungsqualität gesteigert

Lohnt sich die Automatisierung für die Apotheke? Welche Vorteile bringen Kommissionierautomaten wirklich? Ein Interview zum Thema mit dem Inhaber der Erfurter Schwan Apotheke, Axel Hock, der sich im Zuge eines Umbaus seiner Apotheke für den DreamTec der Firma Apoforma entschieden hat.

Die Apothekenwelt: Herr Hock, warum haben Sie sich gerade jetzt für die Anschaffung eines Kommissionierers entschieden?

Axel Hock: Unsere Apotheke ist eine Traditionsapotheke. Wir laufen bewusst nicht jedem Trend hinterher, aber als nun der Umbau unserer Offizin anstandt haben wir uns mit dem Einbau eines Kommissionierautomaten für die Zukunft fit gemacht. Alle unsere Anstrengungen gelten primär dem Wohle unserer Patienten. Daher haben wir als beratungsaktive Apotheke nach Mitteln und Wegen gesucht, wie wir die Beratung optimieren können. Eine gute Beratung ist sehr zeitaufwändig. Also brauchten wir ein Konzept, das uns dabei hilft, an anderer Stelle Zeit einzusparen.

Die Apothekenwelt: „Geiz ist geil“ lautet ein heutzutage oft gehörtes Motto für Verbraucherverhalten. Gab es für Sie neben dem möglichst geringen Anschaffungspreis des Automaten noch weitere Entscheidungskriterien?

Axel Hock: (Betriebs-)Folgekosten sollten immer Teil der Gesamtkalkulation sein, um den dann wirklich „preiswertesten“ Anbieter mit dem besten



Der DreamTec von apoforma: „Überzeugendes technologisches Konzept mit höchster Funktionalität und Sicherheit.“

Gesamtpaket zu ermitteln. Insofern ist der Anschaffungspreis nur ein einzelner Baustein in der Kosten-Kalkulation. Viel wichtiger ist ein stimmiges Gesamtkonzept aus technologischer Lösung, Kundenservice, geringem Wartungsaufwand und modularen Erweiterungsmöglichkeiten, wenn sich der Bedarf einmal ändert.

Die Apothekenwelt: Wie handhabt der Automat so genannte Ladenhüter?

Axel Hock: Meinen Laden hüte ich lieber selbst. Nein, aber mal im Ernst: Packungen, von denen ich weiß, dass sie sich nicht verkaufen, kommen von vornherein nicht in den Automaten. Auf diesen grundsätzlichen Denkfehler haben mich die Berater von Apoforma in den Vorbereitungsgesprächen hingewiesen.

Die Apothekenwelt: Gab es Probleme bei der praktischen Umsetzung in Ihrer Apotheke? Wie lange mussten Sie Ihre Apotheke für den Einbau des Kommissionierautomaten geschlossen halten?

Axel Hock: Durch die gute Planung seitens Apoforma und vor allem durch

meinen Architekten brauchte ich die Apotheke nicht eine Minute zu schließen. Insgesamt verlief der gesamte Umbau sehr reibungsarm.

Die Apothekenwelt: Mittlerweile gibt es die verschiedensten Kommissioniersysteme auf dem Markt die mit unterschiedlichen Funktionen auch immer weiter in die Warenwirtschaft eingreifen können. Sind diese Zusatzfunktionen für Sie interessant?

Axel Hock: Aus meiner Sicht handelt es sich dabei um ein grundlegendes Missverständnis bezüglich der Automatisierung. Ich möchte keinesfalls, dass mir ein Automat Entscheidungen abnimmt, die ich hinsichtlich der Warenwirtschaft zu treffen habe. Der Kommissionierautomat soll uns beim Verkauf entlasten, damit wir Zeit für die Beratung unserer Kunden gewinnen. Dazu muss der Automat vor allem schnell sein und zuverlässig arbeiten, wie es zum Beispiel der DreamTec von Apoforma leistet.

Die Apothekenwelt: Herr Hock, in Branchenkreisen macht das Wort von den „Exoten der Automatisierung“ die Runde. Warum haben Sie sich gerade für den „Exoten“ von APOFORMA entschieden.

Axel Hock: Was heißt hier Exot? Der Automat vereinheitlicht ein überzeugendes technologisches Konzept mit höchster Funktionalität und Sicherheit für die Apotheke und das von Anfang an. Wenn sich meine Kollegen mehr mit dem Thema Automatisierung auseinandersetzen würden, dann kämen sie zu dem gleichen Resultat.