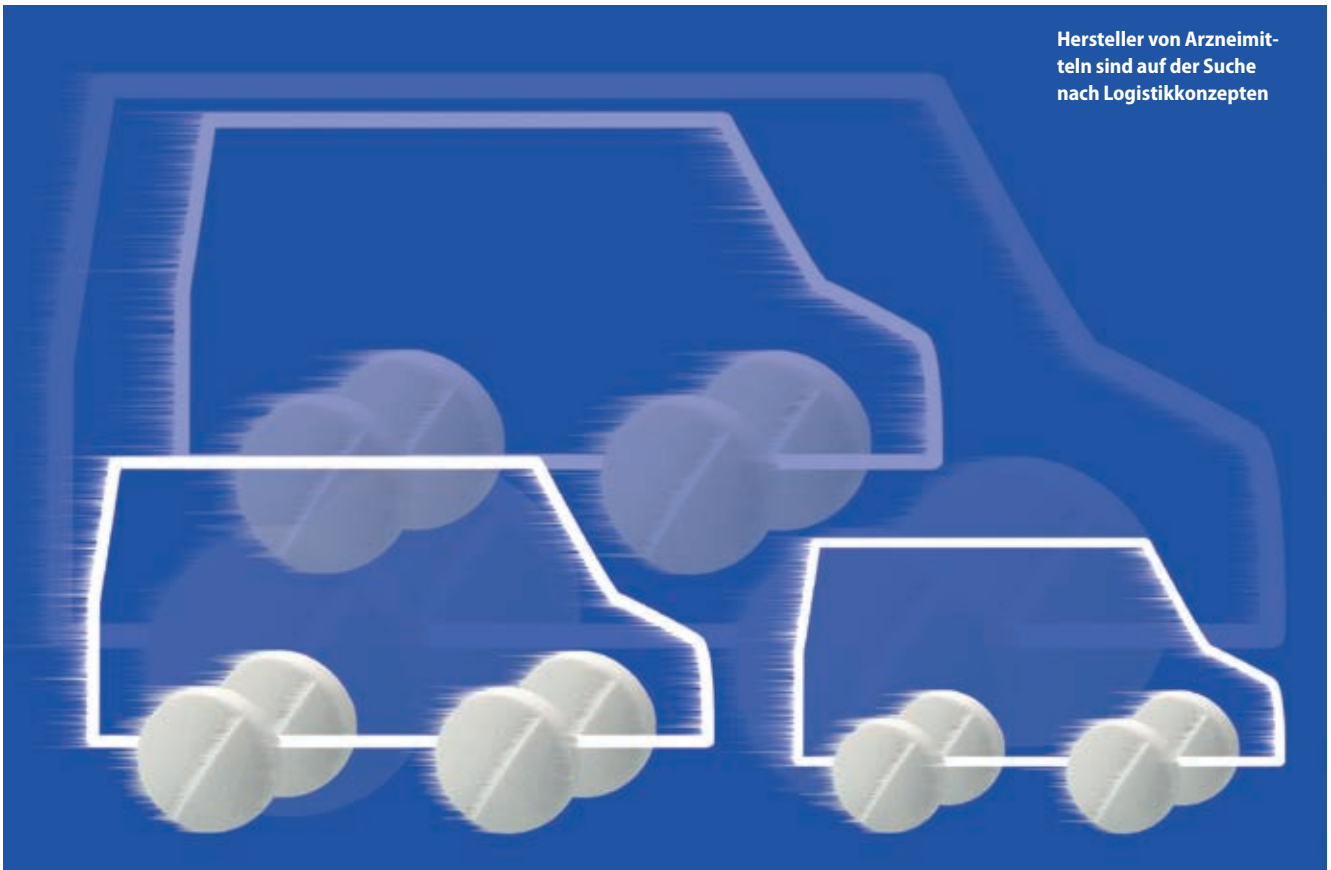


Hersteller von Arzneimitteln sind auf der Suche nach Logistikkonzepten



Fotolia.de, Montage: Bartl

# Wirksames Mittel bei Sparzwang

Der Markt für **Pharmalogistik** bietet Dienstleistern noch viel Potenzial. Allerdings sind die Einstiegshürden hoch – ebenso die exklusiven Ansprüche der Auftraggeber.

**D**ie Pharma- und Gesundheitslogistik ist in jeder Beziehung ein besonderer Markt. Auch Dienstleister, die seit Jahren für Arzneimittelhersteller, Krankenhäuser oder den Großhandel tätig sind, stöhnen über einen überdurchschnittlich hohen bürokratischen Aufwand. „Für jedes Kleinlager muss die Erlaubnis der lokalen Gesundheitsbehörde eingeholt werden“, klagt der Pharma & Healthcare-Manager eines internationalen Logistikonzerns. „Außerdem bestehen Hersteller und Großhändler auf einer Zertifizierung

wenigstens nach den Kriterien der Good Distribution Practice (GDP).“ Im Ausland sieht es nicht anders aus. In manchen Ländern fordern Städte und Regionen sogar von Distributionsunternehmen, die lediglich Verteilerverkehre fahren, besondere Lizenzen.

## In der Logistik liegt noch Sparpotenzial

Andererseits ist gerade die Pharma- und Gesundheitsbranche ein vielversprechender Wachstumsmarkt für die Logistik. Weil der Gesetzgeber unter dem Druck der leeren Krankenversicherungskassen den Markt laufend reformiert und mit zusätzlichen Restriktionen belegt, suchen viele Unternehmen händeringend nach Einsparmöglichkeiten und werden in der Logistik fündig. Vor allem Pharmahersteller haben mit einem wachsenden Kostendruck zu kämp-

fen, zumal immer mehr Nachahmerpräparate in den Markt drängen und Patente auslaufen. Ähnlich ist die Situation bei Pflegeheimen und Krankenhäusern: Viele Produkte müssen den Vorgaben der Auftraggeber zufolge direkt zum Einsatzort in OP-Sälen oder an Klinik- und Heimbetten gebracht werden, was die Kosten ebenfalls in die Höhe treibt. „Die Nachfrage nach anspruchsvollen Logistikkdienstleistungen steigt“, prognostiziert deshalb John A. Eke, Partner der Münchner Unternehmensberatung Exxent Management Team. Seinen Berechnungen zufolge haben die Pharmahersteller nicht einmal zehn Prozent ihrer Logistik an Drittunternehmen vergeben. Mit vergleichbar niedrigen Quoten fallen nur Maschinenbauer und Getränkehersteller auf. Auf wenigstens vier bis fünf Prozent Umsatzanteil veranschlagt Eke die Logis-

tikkosten, wovon das Gros auf die Lagerhaltung entfällt. „In vielen Supply Chains existiert kein logistischer Leitstand“, hat der Unternehmensberater herausgefunden. „Außerdem sind die Prozesse nur unzureichend standardisiert und fallen durch einen hohen Konsolidierungsbedarf auf.“ Auch die wenigen Dienstleister mit Branchenerfahrung sprechen von „signifikanten Kosten- und Synergiepotenzialen, welche durch Outsourcing erzeugt werden können“ – so Jörn Herrmann, Kontraktlogistik-Spezialist bei Kühne + Nagel. Vor allem mit Mengenbündelungen sowie Systemstandardisierungen können seinen Erfahrungen zufolge Kosten reduziert werden.

### Kundenspezifische Services gefragt

Rund 15 bis 25 Prozent weniger Ausgaben sind möglich, wie bisherige Auslagerungen zeigen. Allerdings reagieren gerade die Pharmahersteller sehr unterschiedlich auf das wachsende Interesse der Logistikdienstleister. Manche große Arzneimittelhersteller wie Beiersdorf oder Böhlinger-Ingelheim haben deren Kostensenkungspotenzial längst erkannt und bis zu 40 Prozent der Lagerbestände ausgelagert. „Outsourcing spart Investitionen“, sagt Stefan Schmidt, Logistikleiter von Böhlinger-Ingelheim, knapp. Im Gegensatz zu anderen Branchen sind Pharmaunternehmen nicht unbedingt davon überzeugt, dass Dienstleister die besseren Logistiker sind. Wohl auch deshalb investiert mancher Hersteller unverdrossen in eigene Lagerkapazitäten. Ein Beispiel ist der Spezialpräparate Hersteller Medac, der gegenwärtig nahe Pinneberg ein neues Logistikzentrum mit automatischem Kleinteilelager und separaten Kühlbereich inklusive eigenem Kommissionierbereich und Wareneinbeziehungsweise -ausgang hochzieht. Allenfalls Transporte überlässt Medac Dienstleistern: Das Pharmaunternehmen, das 70 Prozent seiner Produkte exportiert, begründet seine millionenschwere Investition mit den hohen Sicherheitsstandards vor allem in Amerika.

Allerdings sind auch die Anforderungen an Transportdienstleistungen zuletzt erheblich gestiegen. Mit Lieferungen innerhalb sehr kurzer Zeitfenster oder Anlieferungen zu festen Zeitpunkten allein kann ein Unternehmen nicht mehr punkten. „Vor allem die Nachfrage nach kundenspezifischen Services wächst“, resümiert Carsten Glos, Geschäftsführer von Trans-o-Flex Thermomed. So wünscht mancher Pharmagroßhändler Vorsortierungen von Pro-

## „Die breite Produktpalette der Pharmaindustrie ruft geradezu nach Outsourcing“

HOLGER EBERHARD,  
Vertriebsleiter Trans-o-Flex Logistik Service GmbH

dukten unterschiedlicher Hersteller bereits vor dem Wareneingang. Zeit ist nicht nur bei Endkunden- oder Apothekenlieferungen Geld. Solche Dienstleistungen bildet das Weinheimer KEP-Unternehmen, das über viel Erfahrung im Markt verfügt, ebenso ab wie Kombifrachtmodelle aus Paket- und Palettenwaren. Außerdem ist – als Folge verschärfter Gesetze – Temperaturführung auf dem Weg zum Standard. So müssen raumtemperierte Produkte bei konstanten Temperaturen von 15 bis 25 Grad Celsius umgeschlagen werden, was wie bei Kühlprodukten nur mit ganzjährig betriebenen Aggregaten möglich ist. Entsprechende Geräte müssen vor ihrem Einsatz bei unterschiedlichen Außentemperaturen getestet werden.

Mehrkosten, welche durch das aufwändige Transport- und Lagerequipment anfallen, müssen an anderer Stelle wieder eingespart werden – etwa mit entsprechenden Logistikkonzepten: So wünschen manche Hersteller Konsignationslager für ihre Verpackungen, welche der Dienstleister jeden Tag in der gewünschten Menge bereitstel-

len muss. Solche Objekte müssen nicht nur direkt ans Netzwerk angebunden sein, sondern auch in Nähe des Kundenstandorts liegen. Viele Lagersortimente decken ein breites Portfolio ab: Unproblematische Messe- und Werbeartikel finden sich dort ebenso wie als radioaktiv gekennzeichnete Gefahrgüter der Klasse sieben oder Betäubungsmittel, die nur in Abstimmung mit Bundesbehörden umgeschlagen werden dürfen.

### Logistiktöchter des Großhandels

„So breite Produktpaletten rufen geradezu nach Outsourcing, weil besondere Fachkenntnisse und Flexibilität nötig sind“, urteilt Holger Eberhard, Vertriebsleiter der Trans-o-Flex Logistik Service GmbH. Allerdings rechnen sich entsprechende Investitionen für Logistikdienstleister nur dann, wenn sie für mehrere Auftraggeber arbeiten. Gut möglich, dass sie bei Ausschreibungen gegen Dienstleister antreten müssen, die der Pharmamarkt einst selbst hervorgebracht hat: Beispiele sind der Expressdienstleister Transmed, ein Tochterunternehmen des Großhändlers Phoenix, oder das Logistikunternehmen Santrans, das von zwei bekannten Medizinproduktherstellern gegründet wurde. Beide Unternehmen wollen ihr Serviceportfolio ebenfalls ausbauen. ■■■

Stefan Bottler, freier Journalist

## INTERVIEW

### Lagerprozesse auf dem Prüfstand

Lagerhaltung und Distribution sind für Dienstleister besonders interessant, rät **John A. Eke**, Vorstand Exxent Management Team.

#### Wie schafft ein Transport- und Logistikunternehmen den Einstieg in den Pharma- und Gesundheitsmarkt?

Am schnellsten klappt der Einstieg über ein Referenzprojekt, beispielsweise im mehrstufigen Lagerprozess. Hier investieren Pharma- und andere Gesundheitsunternehmen das meiste Geld. In diesem Bereich wird kritisch hinterfragt, welche Prozesse die eigenen Mitarbeiter tatsächlich gut beherrschen und damit zur Kernkompetenz gehören. Logistiker können ihre Stärken durch Bündelung und Standardisierung ausspielen.

#### Welches Potenzial bietet die Distribution?

Wer in der Logistik Fuß gefasst hat, kommt leichter an die Distribution. Weil die Krankenkassen die Pharmahersteller zu Rabatten drängen, müssen diese Kosten durch Direktlieferungen an Apotheken einsparen. Das allerdings klappt

nur, wenn die Logistik entsprechend effizient konzipiert ist.

#### Ist auch ein Einstieg in die Lieferlogistik der Pharmaindustrie sinnvoll?

Ich rate hiervon ab, weil diese eine Domäne der Bulk Dienstleister ist. Eine Ausnahme bleiben Verpackungen, weil diese auch mit konventionellem Equipment angeliefert werden können. *bot*

John  
A. Eke

