

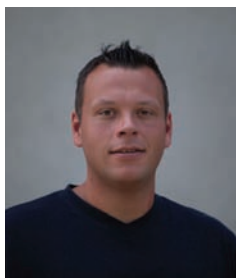


Liebe Leserinnen, liebe Leser,

AEP *direkt* nutzt eines der größten und modernsten Pharma-Zentrallager. Was bedeutet das genau? Und welche Vorteile hat das für AEP *direkt*-Kunden? Wir haben nachgefragt bei dem, der es wissen muss. Steve Eichberger ist Leiter Operations und managt die ausgeklügelte Lagerlogistik bei AEP *direkt*.

Herr Eichberger, erklären Sie uns doch bitte, was das Besondere am Zentrallager von AEP *direkt* ist.

„Eichberger: Das Wichtigste ist natürlich, dass die Ware an einem Ort optimal verfügbar ist. Zudem erfüllt dieses Zentrallager alle Ansprüche, die das AEP-Konzept erfordert: allerhöchste Kommissionierqualität gepaart mit einer hohen Effizienz. Nur so ist es möglich, dass wir unseren Kunden dauerhaft Top-Konditionen bieten können. Gemeinsam mit einem der weltweit erfahrensten Hersteller von Kommissionierungs- und Lagertechnik haben wir ein Lager geplant und umgesetzt, das mit modernster Technologie und Automation sicherstellt, dass die Ware kostengünstig gelagert, kommissioniert und zuverlässig ausgeliefert wird. In die Konzeption sind der BTM-Bunker und das Kühlhaus optimal mit eingebunden, um die Laufwege im Lager zu minimieren. Und: Unser Lager wird mit einer hochmodernen Software gesteuert, die „nahtlos“ mit unserem Warenwirtschaftssystem verbunden ist.



Können Sie uns etwas mehr zur Lagertechnik sagen?

„Wir nutzen die neueste RF-Technologie – mit maschinell geführten Kommissionierungsvorgängen und mit Fingerscannern. Das heißt, jeder Artikel wird gescannt und kontrolliert, bevor er in die Kiste kommt. Und wir setzen durchweg auf höchste Sicherheit. Dazu gehören mehrere Fotostationen, automatische Belegbeigabe und die direkte Trailerbeladung für trans-o-flex. Unser Lieferant der Kommissioniertechnik ist Marktführer in diesem Bereich – er hat auch schon viele Projekte mit der Österreichischen Post realisiert, die ja unsere Muttergesellschaft ist.

Und welche Vorteile hat das nun für die Kunden von AEP *direkt*?

„Wir bieten unseren Kunden absolute Zuverlässigkeit, höchste Prozesssicherheit, optimale Lieferfähigkeit und natürlich das volle Apotheken-Sortiment. Also all das, was sie von einem großen Pharmahändler erwarten. Darüber hinaus profitieren sie von unserer Effizienz – und das ist vielleicht der größte Vorteil. Denn dadurch können wir ihnen letztendlich die günstigen Preise dauerhaft garantieren. Im Prinzip arbeiten wir so schlank wie im Direktgeschäft. Ich freu mich insbesondere, dass wir durch perfekte Abläufe und modernstes Equipment bestmögliche Leistungen bringen können – und das mit einer Fehlerquote, die gegen Null geht! Der Hersteller der Kommissionsanlage spricht hier von der „Null-Defekt-Philosophie“. Ich lade jede Apothekerin und jeden Apotheker ein, sich unsere Anlage mal anzuschauen.



Bei all der Energie, die Sie in das Projekt gesteckt haben, wurde denn dabei auch an die Umwelt gedacht?

„Für ein Unternehmen wie AEP *direkt*, das nachhaltig denkt, ist Ökologie natürlich ein fester Bestandteil der Planung. Dadurch, dass wir die Fahrzeugflotte von trans-o-flex nutzen, die schon heute eine Vielzahl an Apotheken beliefert, schonen wir die Umwelt. Zudem sparen wir unnötige Wege, denn die unmittelbare Nachbarschaft zu trans-o-flex ermöglicht eine direkte Beladung der Lieferfahrzeuge. Und besonders umweltfreundlich sind nicht zuletzt die Photovoltaik-Anlage zur Stromversorgung auf unserem Hallendach sowie die vorbildlich Energiebilanz des Lagers.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Eichberger

**Weitere Informationen über AEP *direkt* finden Sie im Internet unter www.aep-direkt.de.
Vereinbaren Sie am besten einen Besuchstermin, wenn Sie von Beginn an bei AEP *direkt* dabei sein wollen.
Sie erreichen Frau Thorwest und ihr Team unter der Telefonnummer **0 61 88 – 99 37 37 0**.
Und seien Sie gespannt auf den nächsten Newsletter zum Thema „transparente Rechnungen.“**

Mit herzlichen Grüßen

Ihre AEP *direkt* Newsletter-Redaktion

Das Neueste über AEP *direkt* in der Presse:

„AEP *direkt* schreibt sich nun besondere Transparenz auf ihre Fahnen – ‚Unsere Rechnung wird für Rx-Produkte drei Zeilen haben. Unter 70 Euro, über 70 Euro und Hochpreiser. Das war´s.“

Apotheke aktuell, 05.09.2013

www.apotheke-aktuell.com/apotheke-aktuell/apothekenmarkt-intern/news/artikel/aep-antrag-auf-phagro-aufnahme-gestellt/

Die Pharmazeutische Zeitung schrieb am 29.08.2013: „AEP *direkt* bietet seinen Kunden ab Oktober für verschreibungspflichtige Arzneimittel nach Preisen gestaffelte Rabatte. Auf Arzneimittel mit einem Apothekeneinkaufspreis bis 70 Euro gibt es 3 Prozent Rabatt plus weitere 2,5 Prozent Skonto, wenn das Zahlungsziel eingehalten wird. Bei Arzneimitteln zwischen 70 und 1.270 Euro liegt der Nachlass bei 2 Prozent, der Skonto bei 2,5 Prozent.“

Pharmazeutische Zeitung (PZ), „Ware ohne Schnickschnack“,
35. Ausg., 29.08.2013
