

Eine neue Branche entdeckt die Logistikdienstleistung

Unternehmen aus der Gesundheitsindustrie erkennen Potenziale des Logistik-Outsourcings



Fotos: Movianto

Dynamische Marktveränderungen führen in der Gesundheitsindustrie dazu, dass die Unternehmen die Distribution ihrer Produkte strategisch überdenken. Vielfach identifizieren die Pharmaunternehmen dabei Logistikdienstleistungen, die sich bereits in anderen Industrien bewährt haben. So erfahren Zentrallagerhaltung, Verpackungs- oder Postponement-Dienste eine wachsende Bedeutung in der Healthcare-Logistik: Sie versprechen den Herstellern Flexibilität und Potenziale zur Kostenreduktion und unterstützen sie dabei, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.

Logistik – das ist längst mehr als produktgerechte Lagerung von Gütern und der Transport vom A nach B. Doch bislang waren Pharma- und Medizinproduktehersteller im Vergleich zu anderen Branchen eher zögerlich bei der Auslagerung von Logistikaufgaben an einen externen Partner. Dies mag damit zusammenhängen, dass Arzneien zu den sensiblen Transportgütern gehören. Erst seit der Kostendruck in der Pharmaindustrie stark zugenommen hat, erkennen die Hersteller die Vorteile, welche die Konzentration auf die eigenen Kernkompetenzen mit sich bringt.

So sind die Anforderungen an die Logistikpartner kontinuierlich gewachsen: Während zunächst der Wunsch an erster Stelle stand, das eigene – finanzielle und personelle – Engagement bei Distributionsaufgaben gering zu halten, ohne auf Qualität verzichten zu müssen, rücken aktuell Mehrwertdienste (Value Added Services) in den Mittelpunkt. Sie sollen die Kundenbindung stärken, die eigene Flexibilität erhöhen und wenn möglich – auch bei europaweiten Aktivitäten – aus einer Hand kommen. Deswegen hat die Movianto-Unternehmensgruppe mit ihrem Geschäftsmodell und dem Netzwerk aus europäischen Tochterunternehmen die infrastrukturellen Vorausset-

zungen geschaffen, um für ihre Kunden das jeweils passende Distributionsmodell aufzusetzen.

Mehr Flexibilität

Für zahlreiche Kunden ist das Movianto-Zentrallager im saarländischen Neunkirchen Ausgangspunkt für die Europalogistik des Sortiments. Von dem Standort aus werden Großhändler, Apotheken und Krankenhäuser beliefert oder andere europäische Lager bestückt, welche wiederum die Endkunden vor Ort bedienen. Für den Hersteller von Medizinprodukten Smith & Nephew, der sein Wundversorgungsprogramm über das Zentrallager europaweit an seine Kunden verteilt, hilft dieses Distributionsmodell, Kosten zu sparen. Für ganz Kontinentaleuropa ist nur ein Lager notwendig. „Vor allem beim europaweiten Vertrieb hat es keinen Sinn gemacht, in eigene Lager- und Transportinfrastrukturen zu investieren“, so Peter Heinemann, Customer Service & Logistics Manager Continental Europe von Smith & Nephew. „Wichtig ist uns, dass ein Partner alle Aufträge abwickelt – egal, welche Größenordnung sie haben.“

Für kleine Einheiten von Arzneimitteln oder Nischenprodukten bietet es sich an, diese direkt an Krankenhäuser und Apotheken zu liefern. Als das biopharmazeutische Unternehmen Celgene im vergangenen Jahr das Krebsmedikament Revlimid auf den Markt brachte, empfahl sich die Direktlieferung innerhalb einer 24-Stunden-Frist. „Wir waren auf der Suche nach einem Partner, der uns das komplette Handling rund um Bestellung, Lagerung und Transport abnimmt“, sagt Dr. Robert Schupp, Direktor für Marketing und Vertrieb bei Celgene Deutschland. „Revlimid kommt nicht in der Breite, sondern nur bei ausgewählten Patienten zum Einsatz – hier brauchen wir einen flexiblen und zugleich effizienten Ablauf bei der Belieferung der Ärzte und Apotheker.“

Dass sich das Konzept der Direktlieferung noch ausbauen lässt, zeigt sich in England, wo schwerkranke Patienten direkt zu Hause und in regelmäßigen Abständen beliefert werden.

Mehr Sicherheit

Insbesondere für sensible und hochempfindliche Arzneimittel ist der Aufbau der entsprechenden Logistikinfrastruktur ver-



Bild 1: Neben den klassischen Logistikaufgaben werden immer häufiger auch Services wie das länderspezifische Verpacken bzw. Etikettieren von Arzneimitteln nachgefragt



Bild 2: Beim Postponement wird die bestellte Menge der Arzneimittel oder Medizinprodukte erst nach Auftragseingang fertig gestellt. Dazu gehört u. a. auch das Hinzufügen von Packungsbeilagen in unterschiedlichen Sprachen

gleichsweise aufwändig und für die Pharmahersteller i. d. R. ein zu kostenintensives Unterfangen. Um z. B. Medikamente sachgerecht zu lagern und zu transportieren, die unter das Betäubungsmittelgesetz fallen, sind zahlreiche Vorkehrungen zu treffen: Dienstleister wie Movianto brauchen dafür eine Erlaubnis der Bundesopiumstelle und müssen geschultes Personal inklusive eines Betäubungsmittelbeauftragten nachweisen; darüber hinaus sind alle Dokumentations- und Meldepflichten sowie bauliche Sicherheitsvorkehrungen einzuhalten. Solche Anforderungen gehen weit über das hinaus, was für übliche Arzneien notwendig ist. An dieser Stelle auf einen spezialisierten Logistik-Partner zurückzugreifen, lohnt sich vor allem im Hinblick auf die verlässliche Abwicklung und die Kosteneffizienz.

Für eine wachsende Anzahl pharmazeutischer und biotechnologischer Produkte bestehen darüber hinaus strenge Vorgaben bezüglich der Einhaltung bestimmter Temperaturen während Lagerung und Transport. Für Impfstoffe und andere temperaturempfindliche Arzneimittel gilt nach den EU-Richtlinien eine Temperaturspanne von 2 bis 8 °C, die von der Fertigstellung beim Hersteller bis zur Übergabe an die Apotheke oder den Patienten einzuhalten ist. Auf diese Weise hat Movianto letzten Herbst für Solvay in Frankreich die Kühltlogistik von rund drei Millionen Einheiten des Grippeimpfstoffs Inluvac umgesetzt. „Die Logistik von Grippeimpfstoffen muss saisonbedingt eine große Anzahl an Einheiten in kurzer Zeit bewältigen“, erläutert Bertrand Regnaud, Leiter Supply Chain Process Development bei Solvay Pharmaceuticals die Anforderungen. „Wir brauchen eine Infrastruktur, die uns diese effiziente Verteilung unter Einhaltung aller Vorschriften erlaubt.“

Mehr Service

Zu den Dienstleistungen, die an den Logistik-Partner delegiert werden, gehören tradi-

tionell vor allem administrative Tätigkeiten wie das Auftrags- und Rechnungsmanagement oder die Bearbeitung von Retouren. Neben Aufgaben wie Lagerung, Kommissi-



Weitere Informationen www.vfv1.de/#2340140

onierung, „Pick & Pack“, Versandvorbereitung und produktgerechtem Transport sind jedoch immer häufiger auch Services wie das länderspezifische Verpacken bzw. Etikettieren von Arzneimitteln gefragt (**Bild 1**).



Als Effizienz steigernd erweisen sich dabei solche Dienstleistungen, die in der Endphase der Produktion ansetzen. Postponement z. B. bezeichnet die spätestmögliche Endfertigung eines Produkts, um länderspezifische Besonderheiten oder Kundenwünsche berücksichtigen zu können (**Bild 2**). Vor allem für Produkte, die europaweit vertrieben werden, ist Postponement eine sinnvolle Möglichkeit der flexiblen und zugleich Kosten sparenden Lagerhaltung und Distribution. Movianto lagert dafür die Basisprodukte seiner Kunden ein: Bis zu diesem Zeitpunkt sind die Produkte nicht fertig konfektioniert – die Verpackungen sind neutral und noch nicht gemäß der länderspezifischen Anforderungen bedruckt. Erst nach Auftragseingang wird die bestellte Menge der Arzneimittel oder Medizinprodukte fertig gestellt; dazu gehört neben dem Konfektionieren und Verpacken z. B. der Druck von Etiketten und das Hinzufügen von Packungsbeilagen und Gebrauchsanweisungen in unterschiedlichen Sprachen.

Große Hersteller greifen auf den Postponement-Service zu, weil sie auf diese Weise die Lagerhaltung bereits differenzierter Produkte limitieren und Fehlbestände vermeiden können. Die zentrale Endfertigung auf Anfrage ist vor allem von Vorteil, wenn so die Bereitstellung von Lagerplätzen in den einzelnen Ländern entfällt. Postponement erhöht die Flexibilität beim Handling weltweit eingehender Aufträge und die Kontrolle über die ganze Lieferkette. Für Medizinproduktehersteller wie Smith & Nephew spielt die Logistik außerdem eine immer größere Rolle als Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb. „Die Produkte im Wundmanagementbereich sind längst vergleichbar, sodass der Service drum herum den Ausschlag gibt“, bringt es Heinemann auf den Punkt. „Outsourcing von Logistik-Aufgaben ist für uns der rentable Weg, die Kunden mit einer Vielfalt an Dienstleistungen zu versorgen.“

www.movianto.com