

zur Rose

Pharmalogistik im Spannungsfeld von Service und Kosten

Dr. P. Hess | Zur Rose Suisse AG, Frauenfeld

zur Rose

Zur Rose | Wo alles begann



Agenda

Wer ist Zur Rose?

Marktumfeld Zur Rose

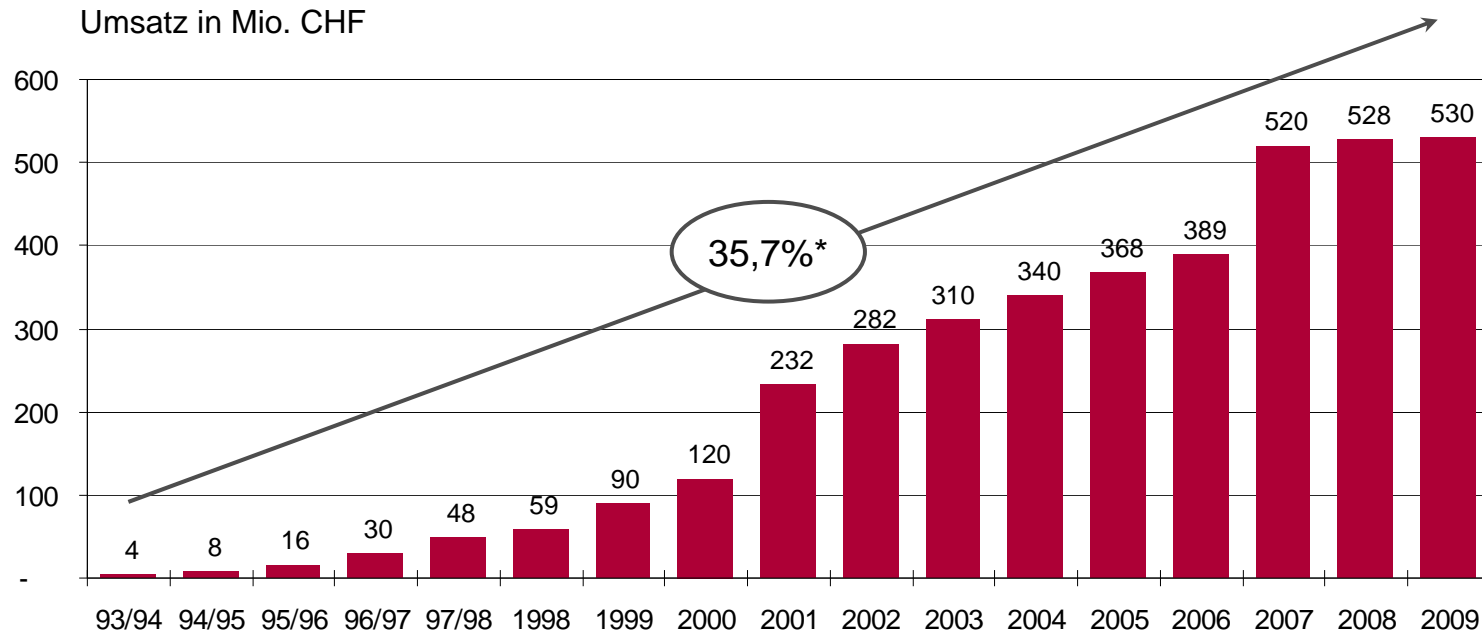
Logistische Dienstleistung Zur Rose

Logistikzentrum Frauenfeld

Produktivität und Kosten

Ausblick

Geschäftsmodell | Geschäftsentwicklung



* Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate

Überblick | Zur Rose Gruppe

Führendes Unternehmen im Markt der Medikamentendistribution in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich

- Zwei komplementäre Geschäftsfelder

Belieferung von Arztpraxen

- mit Medikamenten und Praxisbedarf in der CH
- rund 3'500 Kunden

Versand von Arzneimitteln und Gesundheitsprodukten

- an Endverbraucher in AT, CH, DE
- rund 1 Mio. Kunden

- Standorte in Frauenfeld (Hauptsitz), Halle (D), und Ceska Lipa (CZ)



Überblick | Zur Rose in der Schweiz

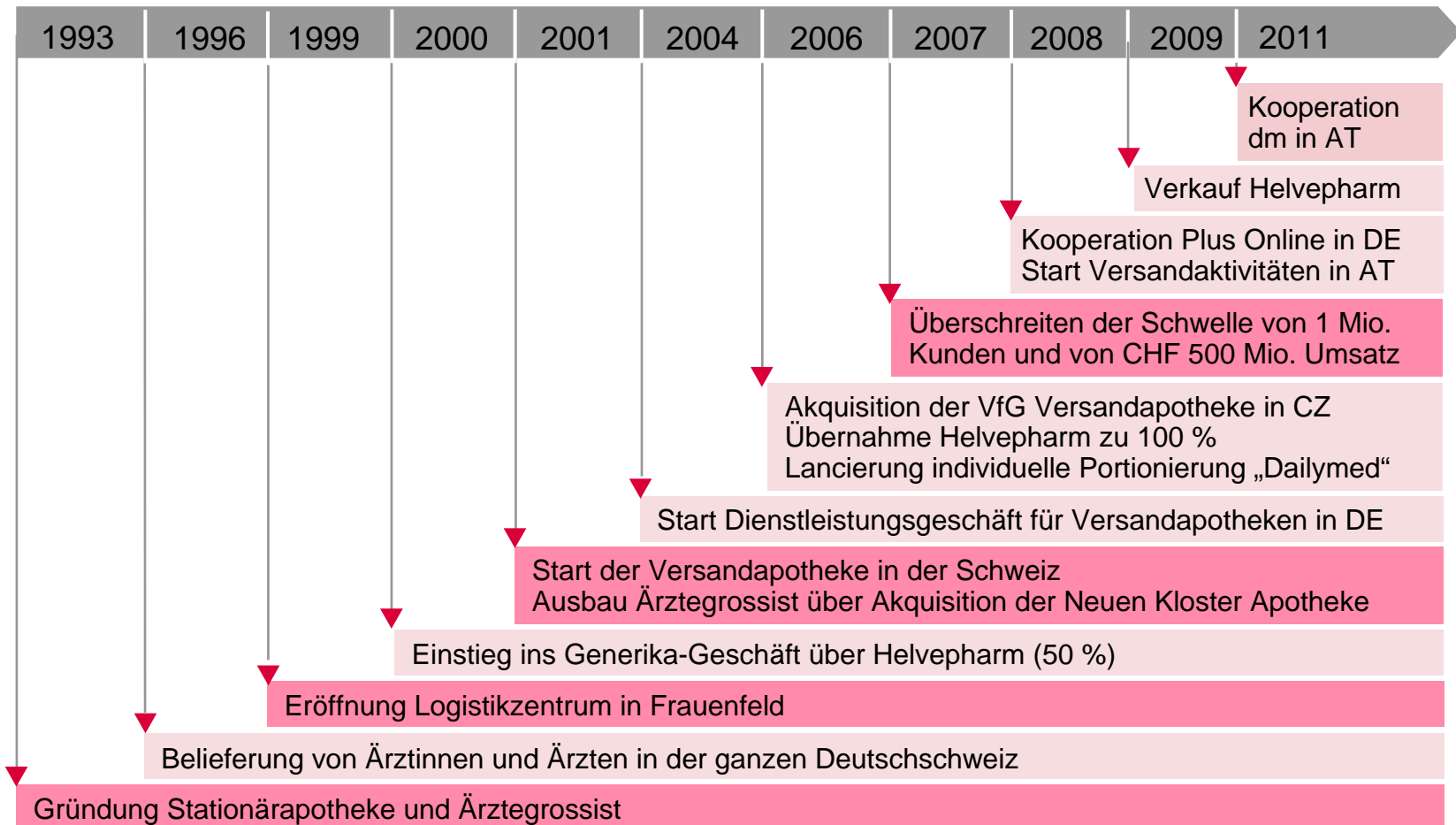
- **Ärztegrossist:**
 - Marktführer mit 24 % Marktanteil
 - Belieferung von Arztpraxen mit sämtlichen benötigten Produkten, davon 9'000 am Lager
 - 3.500 Kundinnen und Kunden
- **Versandapotheke:**
 - Marktführer in der Schweiz mit 59 % Marktanteil
 - 220'000 Kundinnen und Kunden
 - Zusammenarbeit mit über 40 Krankenversicherern



Überblick | Kennzahlen 2010

in Mio. CHF	2010
Umsatz	489.7
EBIT	7.1
Unternehmensergebnis	3.6
Eigenkapitalquote	56.5 %
Mitarbeitende (FTE)	321
Aktionäre	2'002

Überblick | Historie Zur Rose Gruppe



Agenda

Wer ist Zur Rose?

Marktumfeld Zur Rose

Logistische Dienstleistung Zur Rose

Logistikzentrum Frauenfeld

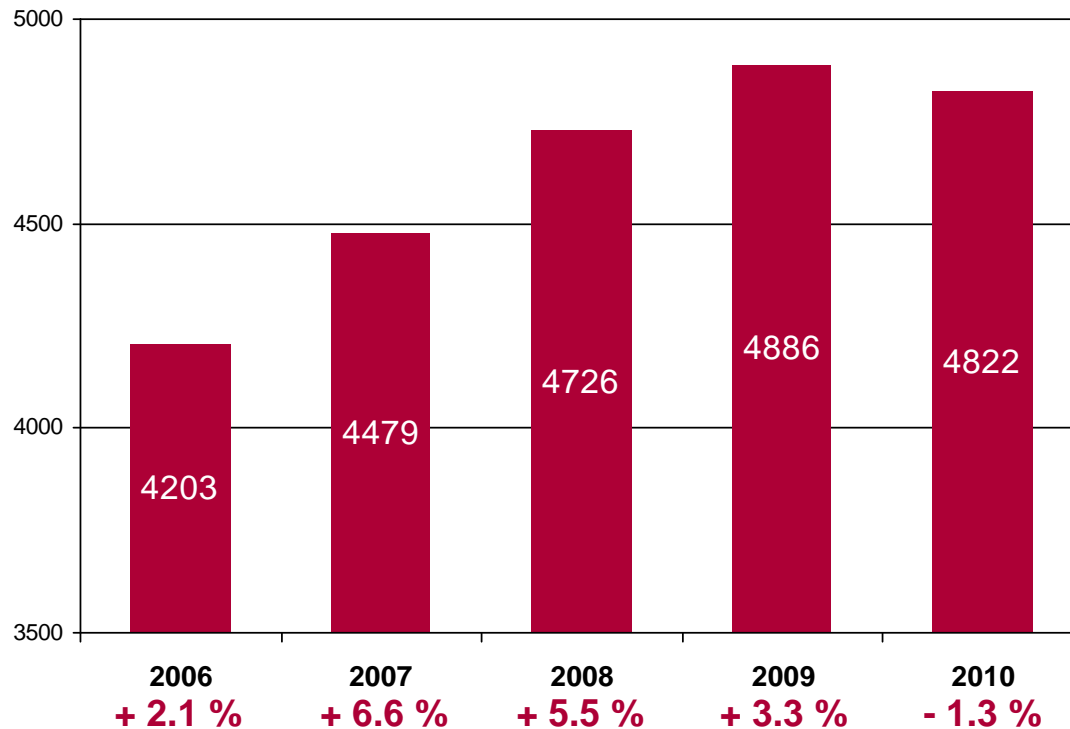
Produktivität und Kosten

Ausblick

Unser Marktumfeld | Medikamentenmarkt CH

in CHF Mio.
zu Fabrikabgabepreisen

Gesundheitskosten Schweiz 2010 CHF 63.3 Mrd.*; + 3.4 %
Medikamentenmarkt CHF 4'822 Mio.**; (7.6 %)



Medikamentenmarkt
geprägt durch Preis-
senkungen

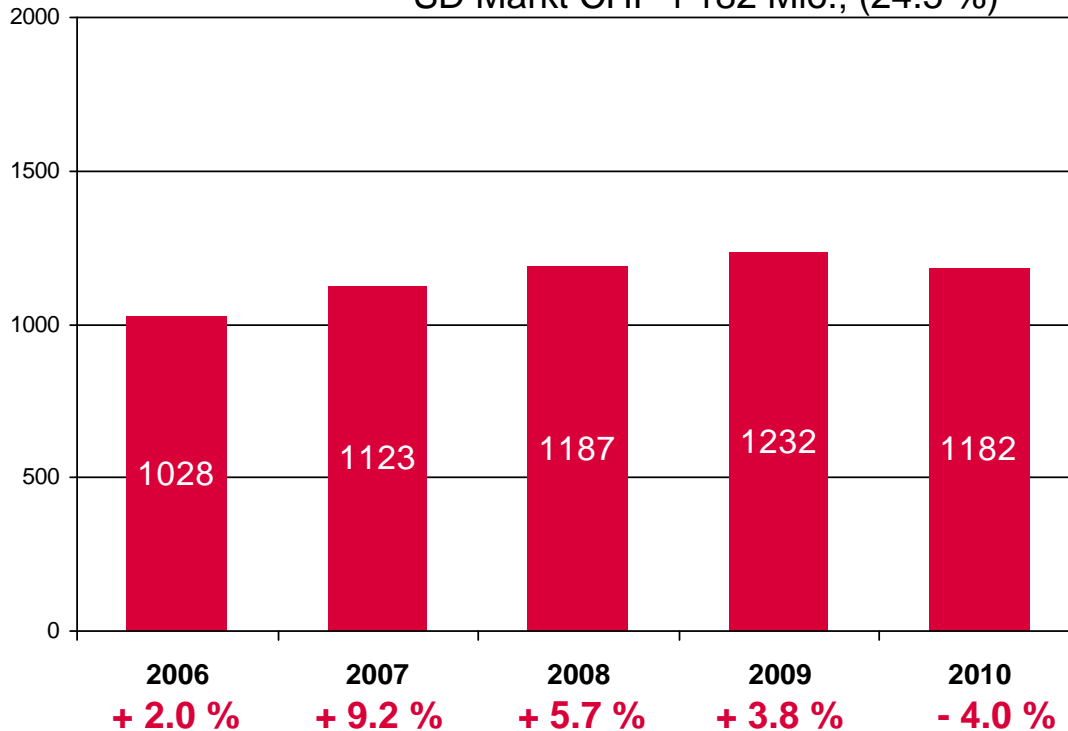
* Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF)

** Quelle: ims

Unser Marktumfeld | Markt CH – Selbstdispensation

in CHF Mio.
zu Fabrikabgabepreisen

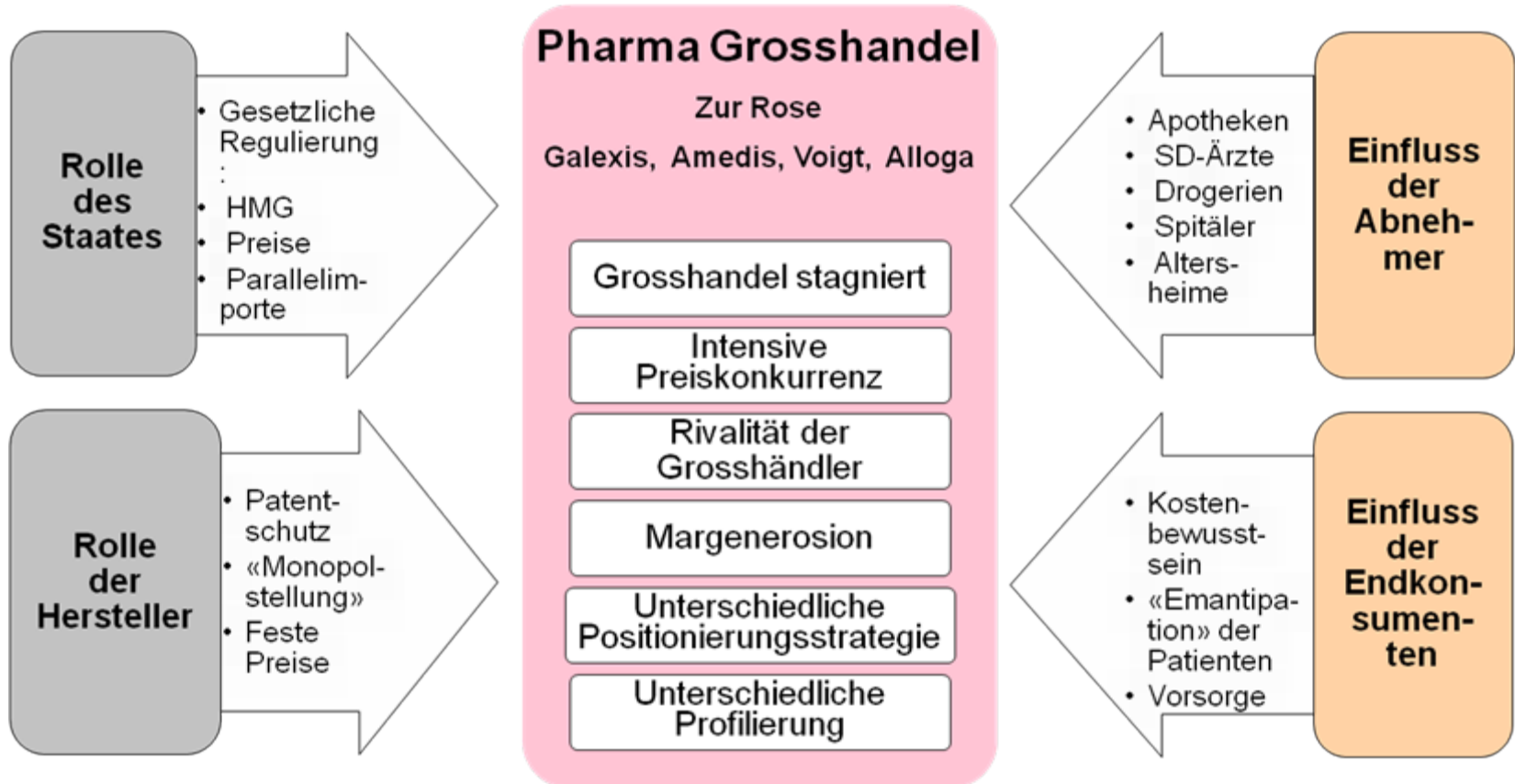
Gesundheitskosten Schweiz 2010 CHF 63.3 Mrd.
Pharmamarkt CHF 4'822 Mio.; (7.6 %)
SD Markt CHF 1'182 Mio.; (24.5 %)



Markt der Selbstdispensation geprägt durch Preissenkungen

Quelle: IMS Health

Einflussfaktoren im Pharma-Grosshandel



Positionierung Zur Rose | Problemlöser

- Zur Rose positioniert sich neben den Kostenführern (Amedis) und Produktführern (Galexis) unter den 5 Schweizer Pharma-Grossisten als Problemlöser*)
- Konzentration auf Bedürfnisse der SD-Ärzte als standeseigener Grossist
 - «Der Kunde ist König»
 - Einbinden der Kunden als Aktionäre (> 2000)
 - Hohe Kundenloyalität = höchste Stufe der Kundenbeziehung
- Das Kerngeschäft und die Marktführerschaft werden durch Erbringen qualitativ hochstehender und kostenoptimierter Dienstleistungen gesichert
- Die logistischen Anlagen sind zwecks Flexibilität und Spezialdienstleistungen modular aufgebaut

*) Dissertation Nr. 3196 der HSG, A.I. Björck

Agenda

Wer ist Zur Rose?

Marktumfeld Zur Rose

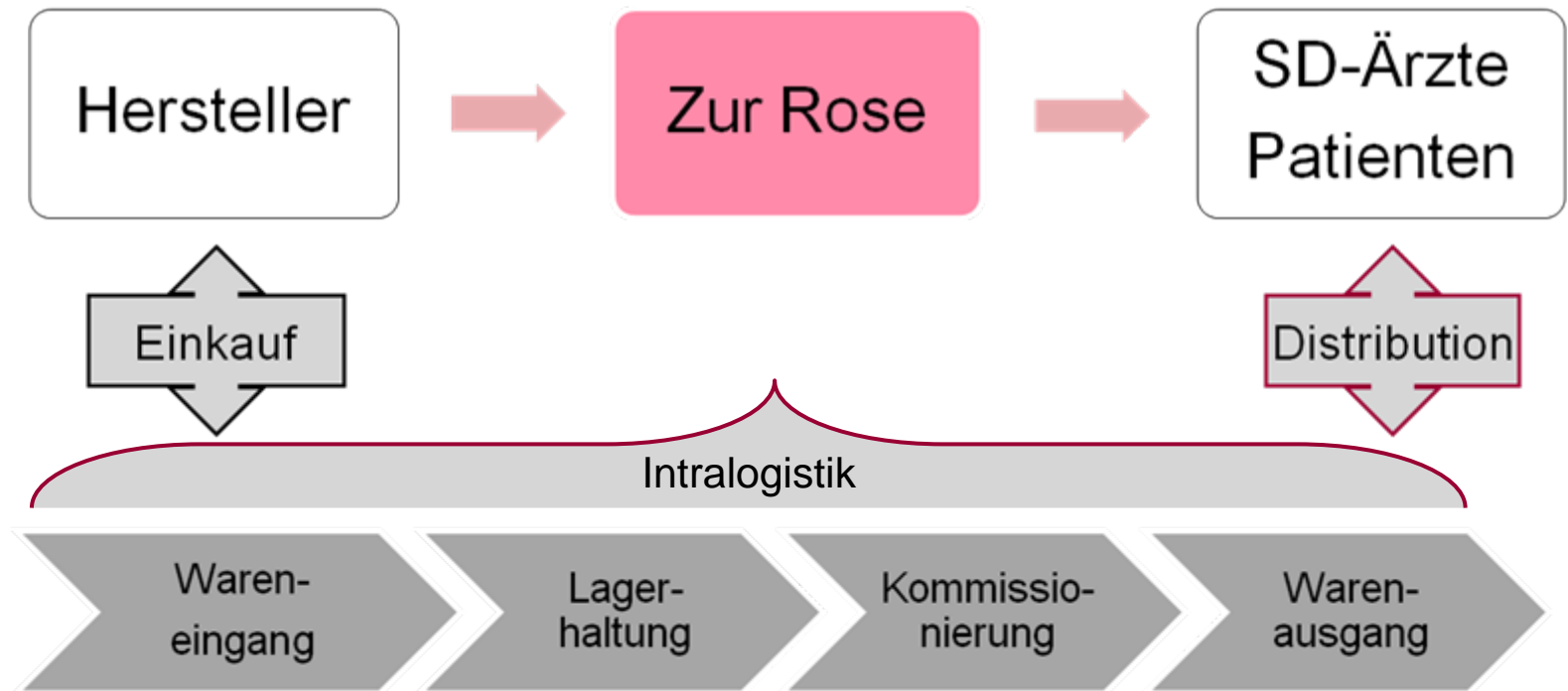
Logistische Dienstleistung Zur Rose

Logistikzentrum Frauenfeld

Produktivität und Kosten

Ausblick

Wertkette Grosshandel | Logistische Dienstleistung



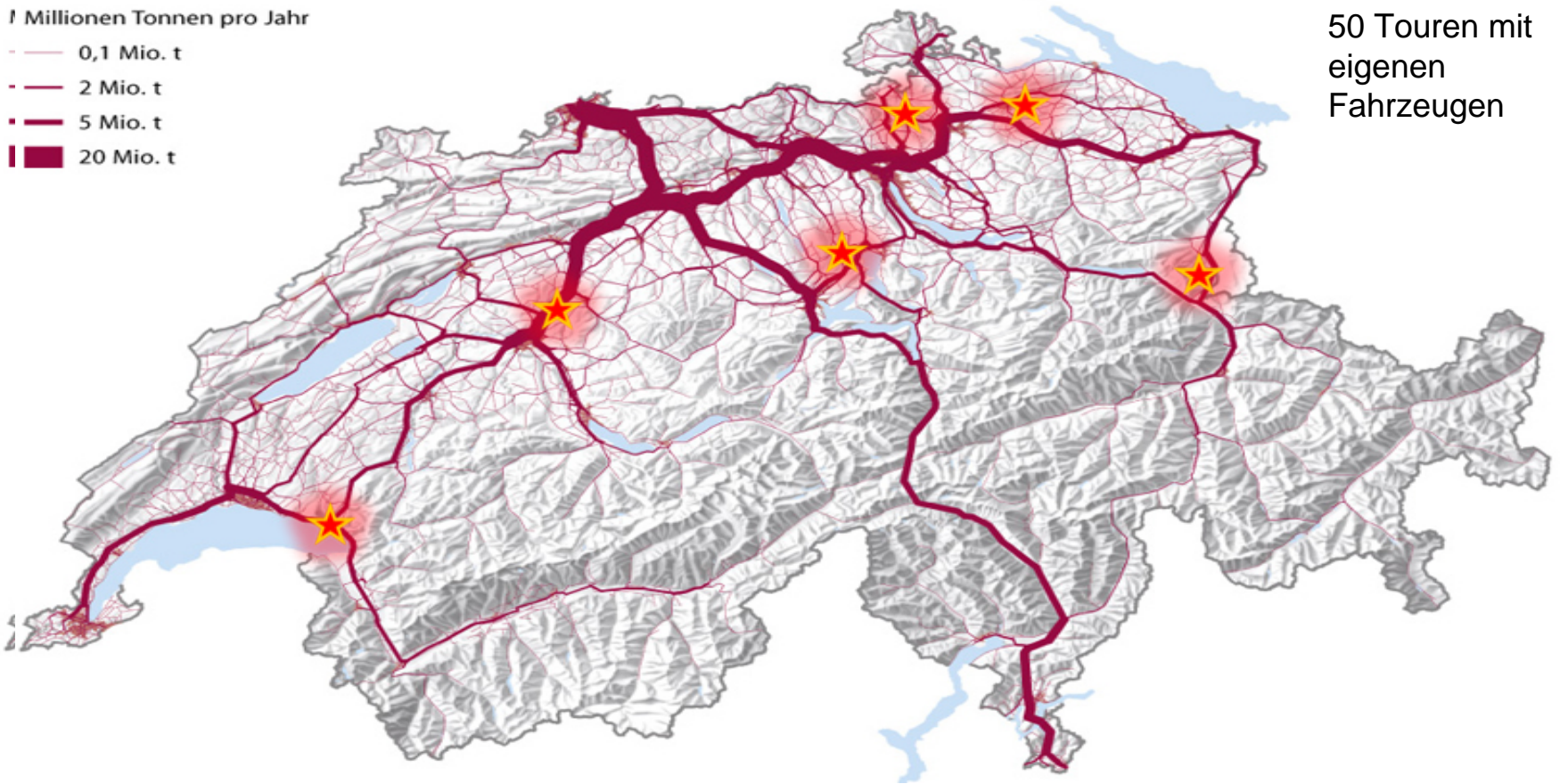
Einkauf | Eckdaten

- **Sicherstellung** einer langfristig optimalen **Versorgung** mit Produkten
- Erzielen von bestmöglichen **Konditionen** am Markt bei > **200** Lieferanten
- **Warenverfügbarkeit**
 - Lagerartikel: Verfügbarkeit > 99.8 % CH
- **Lagerumschlag**
 - 2009: 13 x / Jahr 2010: 16.1 x / Jahr
- **Lagerwert**
 - 2010: Lagerreduktion um 7.5 %

Medikamentendistribution SD-Ärzte | Polyrose

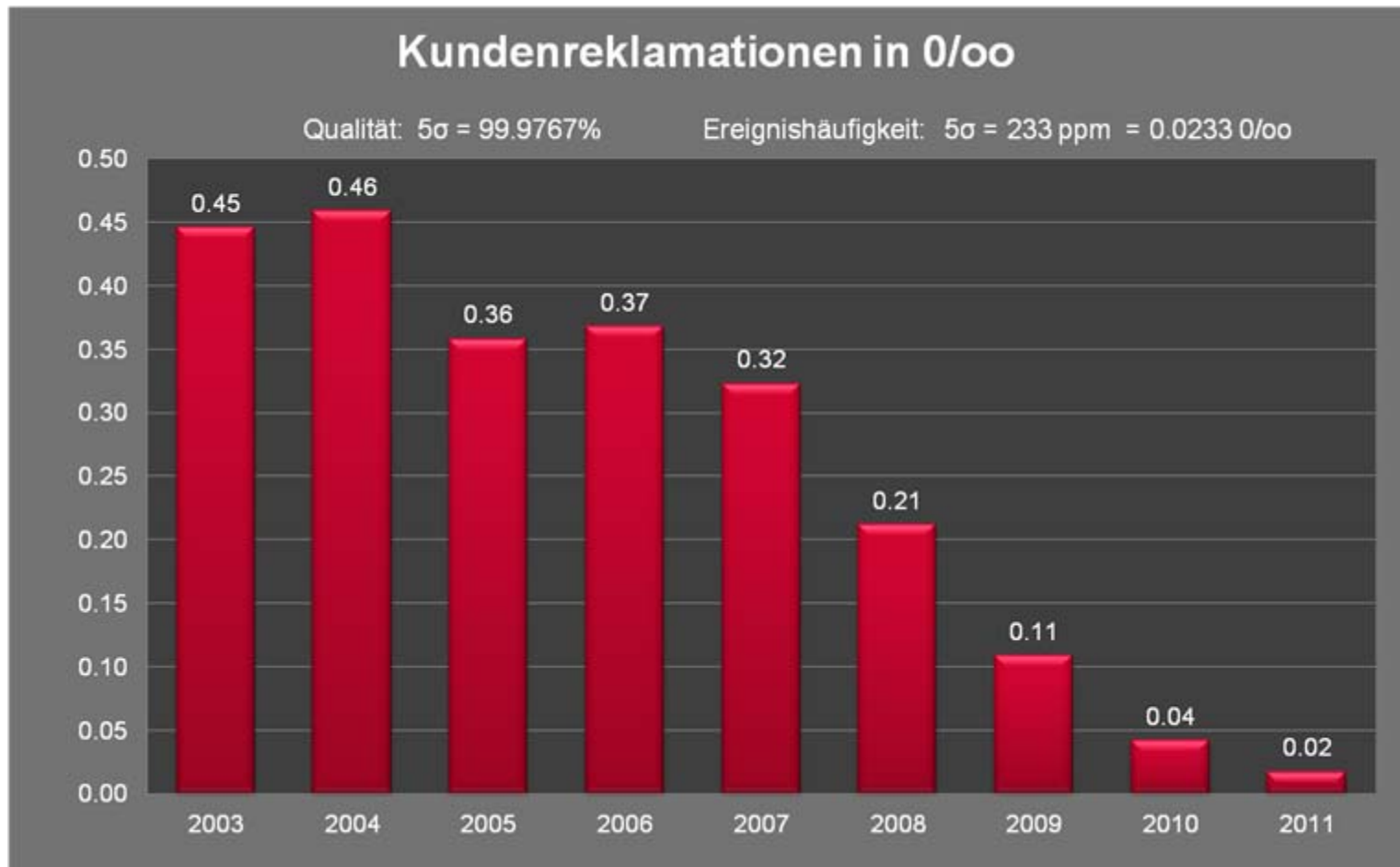
l Millionen Tonnen pro Jahr

- 0,1 Mio. t
- 2 Mio. t
- 5 Mio. t
- 20 Mio. t



50 Touren mit
eigenen
Fahrzeugen

Servicequalität | Reklamationen Endkunden



Agenda

Wer ist Zur Rose?

Marktumfeld Zur Rose

Logistische Dienstleistung Zur Rose

Logistikzentrum Frauenfeld

Produktivität und Kosten

Ausblick

Überblick | Logistik Eckdaten

- Modernes Logistikzentrum am Standort Frauenfeld mit hohem (85 %) Automationsgrad
- Elektronische Steuerung der Aufträge - vom Eingang der Bestellung bis zur Auslieferung

Medikamente an Lager	9'000
Gerüstete Artikel gesamt in 2010	11'430'872
Gerüstete Artikel pro Tag Ø / max.	39'957 / 75'000
SD-Behälter pro Tag	2'500
Rezepte pro Tag	2200 / 3'250
3 Kühlzellen 2°- 8°C	ca. 60 m ²
Länge Fördertechnik	1141 m
Anzahl Mitarbeiter	95



Auftragsabwicklung | Logistik

- Bestellungen SD-Ärzte (B2B-Aufträge)
 - Einstufige Kommissionierung (1 Auftrag pro Behälter; ca. 19 Linien/Auftrag); 85 % der Stückzahlen
 - Bestelleingang bis 18 Uhr (Ausnahmen bis 20:00), Verteilen der Touren an Hubs bis 05:00, Feindistribution mit eigenen 50 Fahrzeugen ab 07:00 am Folgetag
- Versandapotheke (B2C-Aufträge)
 - Zweistufige Kommissionierung (bis 7 Aufträge pro Behälter; ca. 2.7 Linie/Auftrag); 15 % der Stückzahlen
 - Bestelleingang bis 16 Uhr, Übergabe des Paketes um 18:30 Uhr an die Post und Auslieferung an den Kunden am Folgetag
- Flexible Arbeitszeit: 7:30 -19:00/23:00 (bis Erreichung der Tagesfertigkeit)

Logistikanlagen | PEEM Stationen

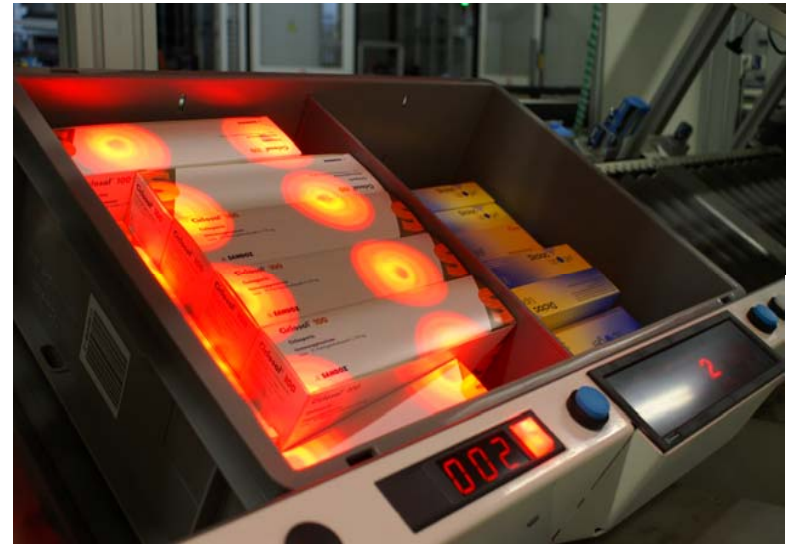


S-PEMAT
Vollautomatische
Kommissionierung
1000 Produkte
(Schnelldreher)
60 % Massenfluss



HANDKOMMISSIONIERUNG
1500 Produkte
(nicht automatenfähige Produkte)
15 % Massenfluss

Logistikanlagen | PEEM Stationen



SCS = Schäfer Karussell System
Halbautomatische Kommissionierung
Pick by light / Ware zu Mann/Frau
6500 Produkte (Mittel- und Langsamdreher)
25 % Massenfluss

Logistikanlagen | PEEM Stationen



POSTVERSAND
B2C
Ca. 2200 Aufträge / Tag
Distribution via Post



VERSANDBAHNHOF
B2B
Tourenzusammenstellung
Ca. 2500 Behälter / Tag
Distribution via Polyrose

Agenda

Wer ist Zur Rose?

Marktumfeld Zur Rose

Logistische Dienstleistung Zur Rose

Logistikzentrum Frauenfeld

Produktivität und Kosten

Ausblick

Kostendruck I kontinuierliche Herausforderung

- Margendegression setzt sich 2011 fort durch weitere Preissenkungen
- Geschäftsentwicklung 1. Halbjahr 2011
 - Umsatzsteigerung: + 1 %
 - Stückzahlerhöhung (bezahlter Artikel): + 5 %
- Konsequenz: Der Kostendruck ist eine kontinuierliche Herausforderung

Markt

- **Geschäft** im bestehenden SD-Markt als Marktleader festigen
- **Wachstumspotenziale** im Postversand und in neuen Geschäftsfeldern ausbauen (OTC)

Logistik

- **Effizienzreserven** in den Prozessen und Abläufen identifizieren und realisieren
- **Ergebnisorientierte Allokation** begrenzter Mittel

Logistik I Status Quo

- Die Logistikanlagen sind nach 11 Jahren teilweise im End-of-Life-Alder
- Die Anlagen und Prozesse sind stetig an starkes zweistelliges Geschäftswachstum angepasst und modular (Postversand) erweitert worden
 - Heute 4 Technologie-Generationen nebeneinander im Betrieb
- Teile der Infrastruktur wurden nicht für den heutigen (und zukünftigen!) Massenfluss konzipiert
- Status Quo: Die Anlagenleistung und die Produktivität werden durch viele Faktoren eingeschränkt
 - Technische Störungen verringern die Anlagenverfügbarkeit
 - Die Anlagenengpässe verursachen Staus in Spitzenzeiten
 - Die Prozesse und Massenfluss sind nicht optimiert
- Situation analysiert, „Road Map“ mit Massnahmen definiert

Massnahmen zur Produktivitätssteigerung

1. Erhöhung der **Anlagenverfügbarkeit**

- Insourcing vom technischen Unterhalt Ende 2010
- Aufbau präventive Instandhaltung zur Erhöhung der Anlagenverfügbarkeit gegen 100 %

2. Elimination der **Fördertechnik-Engpässe**

- Simulation der Fördertechnik in Zusammenarbeit mit ETH und Dr. Acél & Partner AG
- Mehrere Lösungsansätze zur Elimination der Fördertechnikengpässe und zur Erhöhung des Behälterdurchsatzes evaluiert
- Sofortmassnahmen beschlossen, in Umsetzung

3. Mittelfristige **Erhöhung der Anlagenleistung** (weitergehende Simulation der Anlage)

Kosten: Alle Anlagenoptimierungen und Prozessverbesserungen im Betrieb sind direkt kostenwirksam (kürzere Arbeitszeit / Reduktion Personalkosten)

Personalkosten: 65 % der Logistikkosten

Beispiel Engpassbereich I Knotenpunkt der Massenflüsse

Mehrere «Warenflüsse» werden auf den gleichen Fördertechnikstrecken geführt

- Verschiedene Szenarien der Streckenbelegung führen zu Staus
- Situation durch Ausbau historisch gewachsen
- Verschärft durch den Ausbau des B2C-Geschäfts
- Simulationsläufe am Knotenpunkt zeigten die Ursachen der Staubildung klar auf

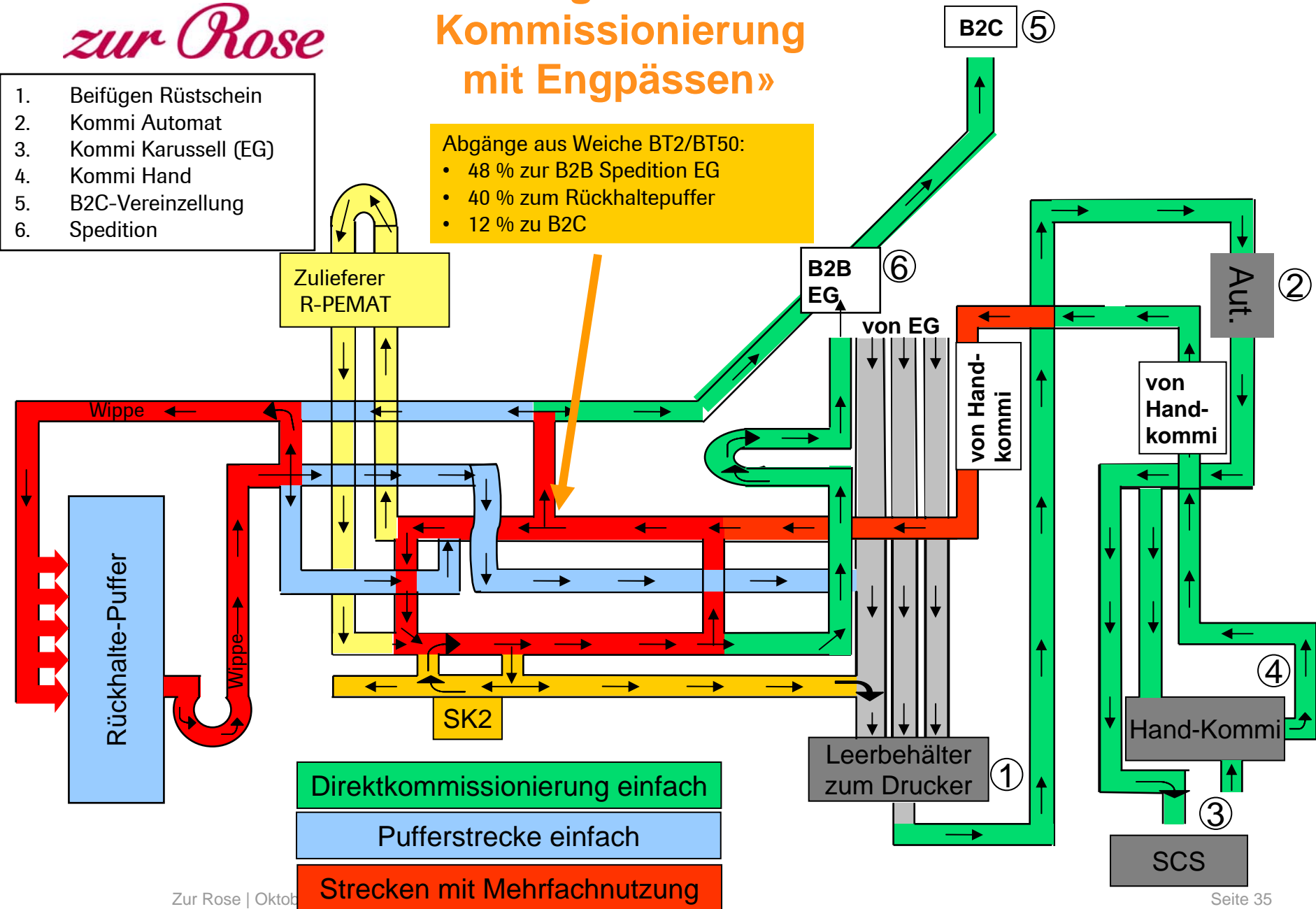


«Anlagenschema Kommissionierung mit Engpässen»

1. Beifügen Rüstschein
2. Kommi Automat
3. Kommi Karussell (EG)
4. Kommi Hand
5. B2C-Vereinzelung Spedition
6. Spedition

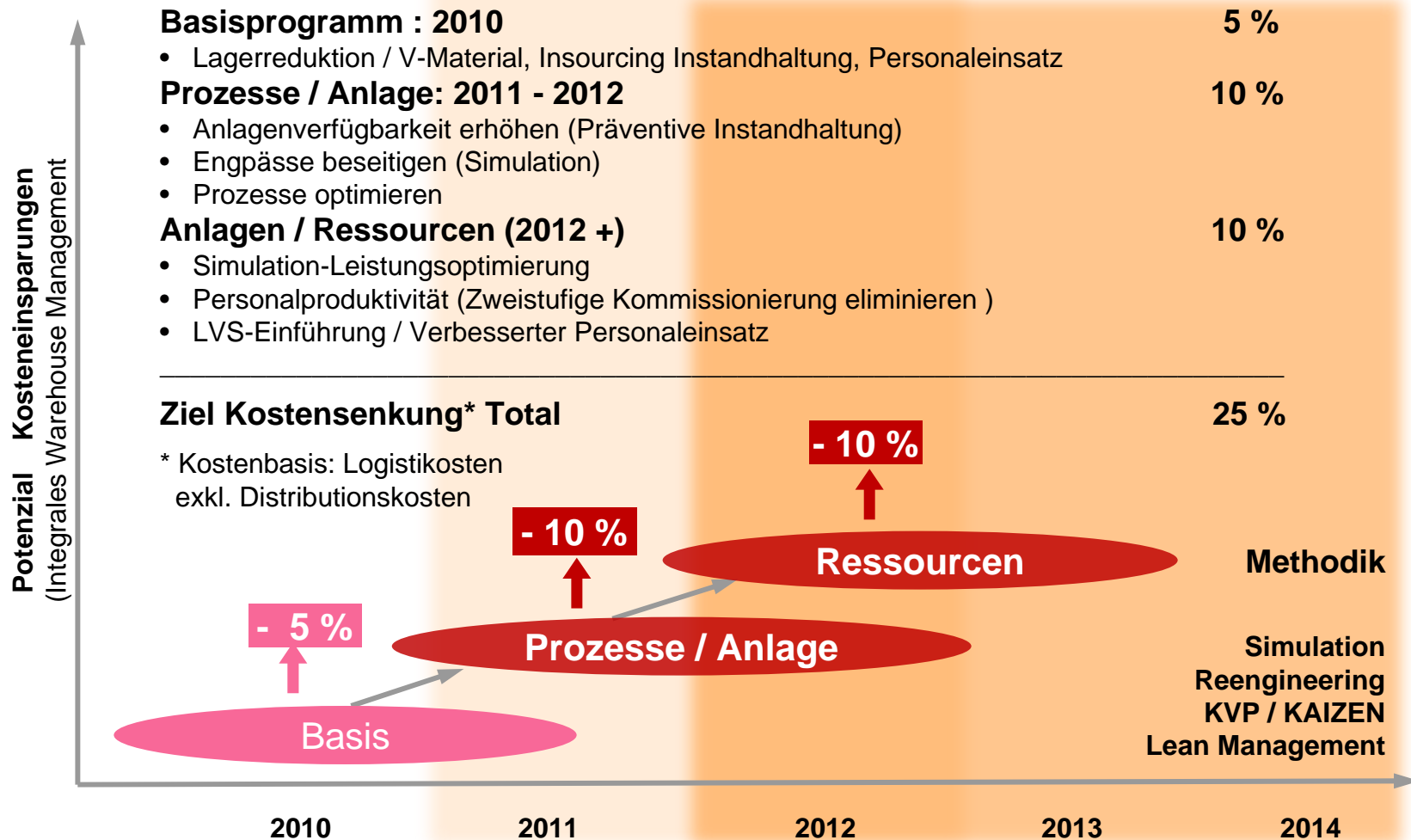
Abgänge aus Weiche BT2/BT50:

- 48 % zur B2B Spedition EG
- 40 % zum Rückhaltepuffer
- 12 % zu B2C



- Direktkommissionierung einfach
- Pufferstrecke einfach
- Strecken mit Mehrfachnutzung

Kostensenkung Logistik I Übersicht



Agenda

Wer ist Zur Rose?

Marktumfeld Zur Rose

Logistische Dienstleistung Zur Rose

Logistikzentrum Frauenfeld

Produktivität und Kosten

Ausblick

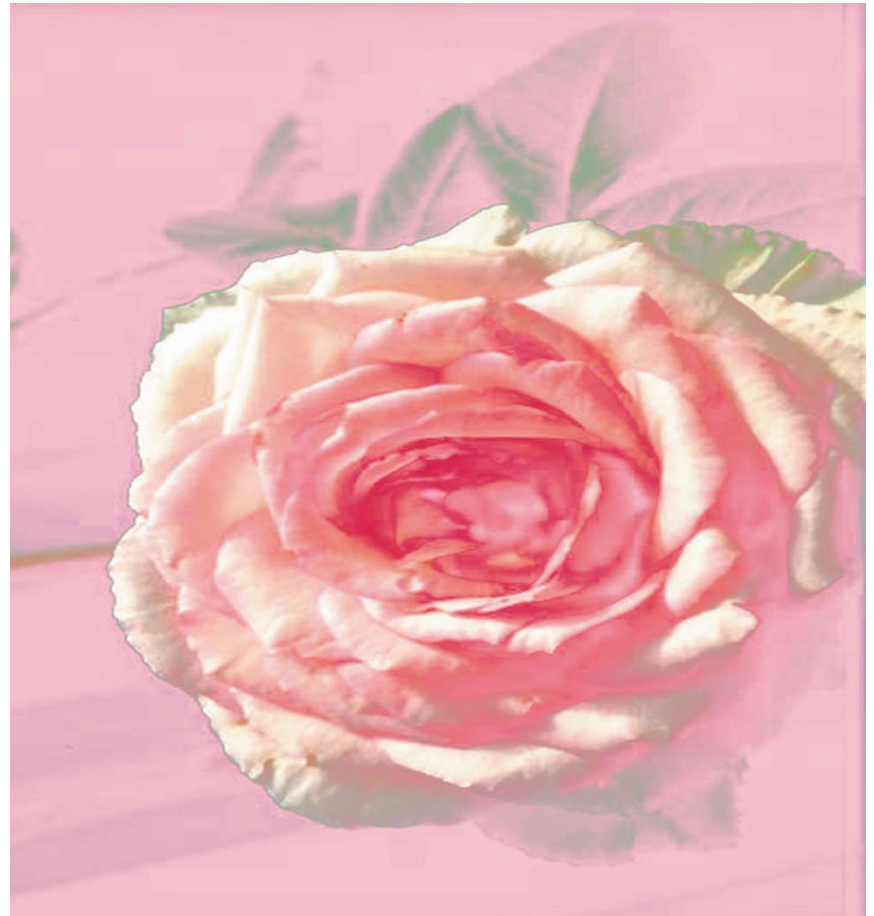
Ausblick

- Interne Logistik
 - Viel Potenzial
 - Grosse Herausforderung
 - Die alten Probleme bleiben: Optimierung beim laufenden Betrieb
- Pharmamarkt: Nationale und europäische Einflüsse
 - Die Kostenthematik bleibt ein Dauerbrenner bei der Gestaltung unseres Gesundheitswesens
 - Abgabe der Medikamente durch den Arzt bleibt umstritten
 - DTP-Entwicklung in Europa mischt den Pharma-Grosshandel neu auf
 - Langfristig kann sich der Schweizer Markt den Einflüssen nicht entziehen
- Fazit
 - Das Klima des Pharma-Grosshandels bleibt rau
 - Exzellenter Service, Kundenbindung und Kostenbeherrschung bleiben die Erfolgsfaktoren der Zukunft

zur Rose

Vielen Dank

Fragen?



zur Rose

Back Up

Unser Marktumfeld | Markt CH – Einspareffekte



Bezug direkt vom Arzt



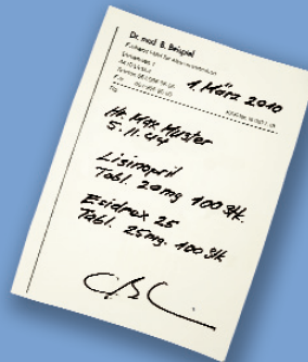
LISINOPRIL Helvepharm	
100 Tabl. 20 mg	Fr. 59.10
ESIDREX 25	
100 Tabl. 25 mg	Fr. 20.05
Total Medikamentenpreise	Fr. 79.15

Total Bezugspreis Fr. 79.15

Einsparung durch den Bezug beim Arzt: 13 %



Bezug in einer herkömmlichen Apotheke



Medikamentenpreise	Fr. 79.15
Medikamenten-Check*	
Rezeptzeile 1	Fr. 4.30
Rezeptzeile 2	Fr. 4.30
Bezugs-Check*	Fr. 3.25
Total	Fr. 91.00

Total Bezugspreis Fr. 91.00



Bezug über eine Versandapotheke (portofrei)



Medikamentenpreise	Fr. 79.15
minus Rabatt**	
LISINOPRIL (12%)	- Fr. 7.10
ESIDREX 25 (4.5%)	- Fr. 0.90
Total Rabatte	- Fr. 8.00

Total Bezugspreis Fr. 71.15

Einsparung durch den Bezug bei der Versandapotheke: 22 %