



Eisenhut Apothekenbedarf, seit 1885

Die Apotheken haben im vergangenen Jahr bewiesen, wie bedeutend ihre Rolle als Vertrauensgeber und ganzheitlicher Gesundheitsversorger ist. Persönliche Kundenberatung und Servicequalität sind gerade in Zeiten großer Veränderung gefragt. Um die Apotheken in ihrer Funktion bestmöglich zu unterstützen, leistet der verlässliche Zulieferer Eisenhut einen wichtigen Beitrag.

Als Teil der PHOENIX group versorgt Eisenhut mit insgesamt neun Mitarbeitern vom Standort Wien Apotheken in ganz Österreich. Die umfassende Produktpalette hält sowohl technische Ausstattung als auch Sortiment für die pharmazeutische Zubereitung bereit. Ein Großteil davon stammt von lokalen österreichischen Lieferanten.

Um ein hohes Qualitätsniveau zu sichern, ist das Team täglich im Einsatz und steht dabei in enger Zusammenarbeit mit Kunden und Zulieferern. Einer von ihnen ist Peter Ullmann. Er ist seit beinahe 27 Jahren für Eisenhut im Vertrieb tätig und begleitet das Unternehmen bereits seit es noch ein kleiner Familienbetrieb war. „Ich habe einige Entwicklungsschritte miterlebt – zum

Beispiel auch, als sich das 1885 gegründete Traditionsunternehmen mit der Übernahme durch PHOENIX im Jahr 2018 zu einem Full-Service-Dienstleister für Apothekenbedarf entwickelt hat.“ In den fast drei Jahrzehnten im Außendienst hat der Vertriebsexperte eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung zu den Apothekenpartnern aufgebaut.

Langjährige Kundenbeziehungen sind unbezahlbar

Auf diese beständigen Partnerschaften und auf das dahinterstehende engagierte Team ist auch Mag. Björn Blasl stolz, der im letzten November die Teamleitung bei

Eisenhut übernommen hat und innerhalb der PHOENIX noch weitere Aufgabenfelder innehat. „Unser Fokus liegt stets auf Beratung und Qualität – auch oder vor allem in Zeiten von großer Veränderung kann so das Vertrauen noch weiter ausgebaut werden.“

Und dass Vertrauen ein wichtiger Schlüssel ist, haben die vergangenen Monate gezeigt. „Die Pandemie war und ist nach wie vor ein Stresstest für Apotheken, Kunden und Lieferanten. Unser breites Sortiment und gut bestückter Lagerbestand sowie die Lieferung zu Kleinstmengen ab einem Stück sind für uns wichtige Parameter, um rasch und effizient auf Kundenanforderungen reagieren zu können. Das Wissen, dass man sich auf Partner auch in schwierigen Zeiten verlassen kann, stärkt unsere Kundenbeziehungen nachhaltig.“

Eisenhut – der Fels in der Brandung

Die fortschreitende Digitalisierung sowie zunehmender Sortiments- und Preisdruck haben bereits in den Jahren davor zu Veränderungen in den Apotheken geführt. „Im aktuellen Marktumfeld wird die Beratungsqualität vor Ort noch stärker in den Vordergrund gerückt. Sich als Apotheke durch einen eigenen USP zu differenzieren und sich mit Beratungs- sowie pharmazeutischer Fachkompetenz hervorzuheben, wird sich auch in Zukunft als erfolgreiche Veränderungsstrategie erweisen“, schildert Björn Blasl. Und Eisenhut liefert die Unterstützung dafür, weil Sortiment und Service darauf ausgerichtet sind.



Mag. Björn Blasl

Mag. Björn Blasl studierte Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien mit Schwerpunkt Handel und Marketing und ist seit über 14 Jahren innerhalb der nationalen und internationalen Gesundheitsbranche tätig. Seit 2017 ist er Area Manager bei der PHOENIX zugehörigen AESCULAP Pharma Beteiligungs GmbH und unterstützt die apothekenexklusive PHOENIX-Eigenmarke LIVSANE als Projektmanager. Mit November 2020 übernahm er die Teamleitung bei Eisenhut und ist im Zuge dessen neben allen wirtschaftlichen Belangen auch für das strategische Business-Development zuständig.

Gutes bewahren und für Neues offen sein

Für die Zukunft haben beide Branchenkenner ein klares Bild vor Augen. Klassische Print-Werbemittel werden durch Newsletter oder Apothekenradio verstärkt sowie durch themenaktuelle Homepages erweitert, um die Kunden der Zukunft zu erreichen. Neben der äußerst wichtigen persönlichen Beratung wird der Kundenkontakt über möglichst viele unterschiedliche Kommunikationskanäle stattfinden. Um auch einen wirtschaftlichen Nutzen zu ziehen, spielt die richtige Positionierung eine entscheidende Rolle.

„In der digitalisierten Welt wird persönlicher Kundenkontakt immer wichtiger. Der Kunde möchte nach wie vor persönlich beraten werden und die Apothekenmitarbeiter brauchen die entsprechende Zeit dafür. Demgemäß ist Eisenhut ein wichtiger Partner, um die Apotheken in ihren Arbeitsabläufen zu unterstützen und das Labor sowie das Backoffice effizient zu gestalten“, erklärt Peter Ullmann. „Die Apotheken der Zukunft werden neue Wege und Lösungen finden, um Herausforderungen wie Preis-, Sortiments- sowie Kostendruck am Markt weiterhin zu meistern“, so Björn Blasl. „Ob es sich um pharmazeutische Bedarfsartikel, individuell gestaltete Drucksorten von Etiketten bis hin zu Visitenkarten, Ersteinrichtungen oder um einen Visitationscheck für das Labor handelt, Eisenhut unterstützt dabei mit einem Rundumservice“, ergänzt Peter Ullmann.

Redakteurin: Kathrin Ruckenstuhl, MA



Peter Ullmann

Peter Ullmann hatte 1994 seinen Arbeitseintritt bei Eisenhut (ehemals Eisenhut & Jarolim, Fritsch & Jacobi) und ist heute für alle Vertriebsangelegenheiten des Unternehmens zuständig. Vor fast drei Jahrzehnten hat ihn als technisch interessierter Mensch der Gedanke überzeugt, in einem Traditionsbetrieb im Dienste der Gesundheit unterwegs zu sein. Und noch heute treibt ihn diese Vision an.