

# Sanicare wächst kräftig

*PZ / Die Sanicare-Versandapotheke ist nach eigenen Angaben weiterhin auf Erfolgskurs. Mit einem Umsatz von 220 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2004/2005 habe man die eigene Prognose um 10 Prozent übertroffen.*

Der Pressemitteilung zufolge stieg die Anzahl der Versandapothekenkunden auf 136 000 und die der täglichen Arzneimittel-aussendungen innerhalb von vier Monaten um 50 Prozent auf 3000. Laut Apothekeninhaber Johannes Mönter sei dieser Erfolg hauptsächlich zwei Faktoren zu verdanken: »Die Bestnote 1,9, mit der uns Stiftung Warentest im März auszeichnete, hat zu einem riesigen Kundenansturm geführt.« Zudem sei man beim generell portofreien Versand und dem »Zuzahlungskredit« konkurrenzlos.

Mehr als 45 000 Anrufe gehen demnach monatlich im rund um die Uhr besetzten Kundenservicecenter der Versandapotheke ein. 30 Prozent der Patienten, die rezeptpflichtige Arzneimittel bestellen, nutzen den Kredit. Sie zahlen ihre Zuzahlungen erst am Ende des Quartals, Halbjahres oder Jahres. Mönter meint, der »hohe Servicegrad« überzeuge die Kostenträger. Man habe mit der Hälfte der deutschen Kostenträger zusätzliche Arzneimittellieferverträge für insgesamt 36 253 957 Patienten abgeschlossen. Hauptgründe der bundesweiten Marktführerschaft seien laut Mönter außerdem das Renomé und die jahrzehnte-

lange Präsenz auf dem Gesundheitsmarkt. Als eine der größten Apotheken Deutschlands versorge Sanicare seit 22 Jahren Kliniken und Pflegeeinrichtungen mit Arzneimitteln, Produkten des medizinischen Bedarfs und allgemeinen Verbrauchsgütern. Mittlerweile machen 45 Krankenhäuser und gut 500 Pflegeeinrichtungen von diesem Service Gebrauch. Mehr als 7000 Patienten nutzen außerdem die Home-Care-Versorgung. Mehr als 6000 Aufträge mit insgesamt rund 45 000 Positionen wickelt die Sanicare-Gruppe täglich ab.

## **Täglich 5000 Lieferungen**

Die nächsten Ziele sind hoch gesteckt: Mönter und seine insgesamt 450 Mitarbeiter setzen weiterhin auf Wachstum. Bis Ende 2005 sollen allein im Versandgeschäft täglich 5000 Lieferungen auf den Weg gehen und der Umsatz um weitere 25 Prozent steigen. Diesen weiteren Erfolgsschub will Mönter laut Presstext »mit neuen Marketingmaßnahmen erreichen«. In Arbeit sei »ein ausgeklügeltes neues Gutschein-System«, mit dem man zusätzliche Kunden gewinnen möchte. /