

Erfolgreich durch Innovation

Neue Wege in der Transportwirtschaft und Logistik

SmartOrder&Delivery

07.06.2021

zoom

✓ Gefördert im Rahmen der 10. Ausschreibung MdZ des BMK (BMVIT)

✓ 08/2018 – 05/2020

✓ Partner:

- Herry Consult GmbH (Projektleitung, Ist-Abläufe, Effekte)
- FH OÖ-Logistikum (Produktgruppen, neue Logistikprodukte)
- tbwr (Marke & Zertifikat, Upscaling & Verwertung)
- Triesting Apotheke (Unterstützung apothekeninterner Prozesse)
- MobiLab (Workshops, Integration Apotheken in Steyr, KundInnen-Befragungen)

✓ LOI-Partner

- Kwizda
- Richter Pharma
- Löwenapotheke Steyr
- Resthof Apotheke Steyr

✓ Beirat

- PHAGO
- Apothekerverband
- Kwizda
- Richter Pharma
- Herba Chemosan

✓ Projektveranlassung

- Hohe Lieferfrequenz pro Apotheke, Tag und Großhandel
- Mehrere Unternehmen des Pharmagroßhandels pro Apotheke
- Logistik- und transportintensive Belieferung
- Steigende Logistikkosten für Großhandel (und indirekt für Apotheken und deren KundInnen)
- Hoher Ausstoß von Luft- und Klimaschadstoffen durch Pharmalogistik
- Zu hinterfragender Mehrwert für Apotheken und deren KundInnen

✓ Ziele

- redundanten Güterverkehr durch intelligente Bestellstrategien minimieren
- Zusammenhang zwischen Logistikservice, KundInnennutzen und Logistikkosten aufzeigen
- Interessensausgleich aller Beteiligten in den Lieferketten innerhalb einer Branche herstellen
- Entwicklung eines zwischen allen Beteiligten abgestimmten Preissystems für unterschiedliche Lieferoptionen
- Entwicklung eines Standards um das System sichtbar machen und bewerben zu können (zusätzlichen Nutzen schaffen)

- ✓ **Sie wollen um 15:30 ein (medizinisch nicht sofort benötigtes) Produkt in Ihrer Apotheke einkaufen. Das Produkt ist nicht lagernd, kann aber bestellt und entweder noch vor 18:00 oder am nächsten Tag um 8:00 bereitgestellt werden. Wie viel sind Sie bereit zu zahlen, um das Produkt noch vor 18:00 zu bekommen?**
 - ✓ 0 EUR (Ich hole das Produkt am nächsten Tag um 8:00 ohne Aufschlag oder versuche es bei einer anderen Apotheke)
 - ✓ 1 EUR (bei höherem Preis hole ich das Produkt am nächsten Tag um 8:00 ohne Aufschlag oder versuche es bei einer anderen Apotheke)
 - ✓ 3 EUR



Online Panel
(Respondi)



Repräsentativ für
Österreich
(Alter & Geschlecht)



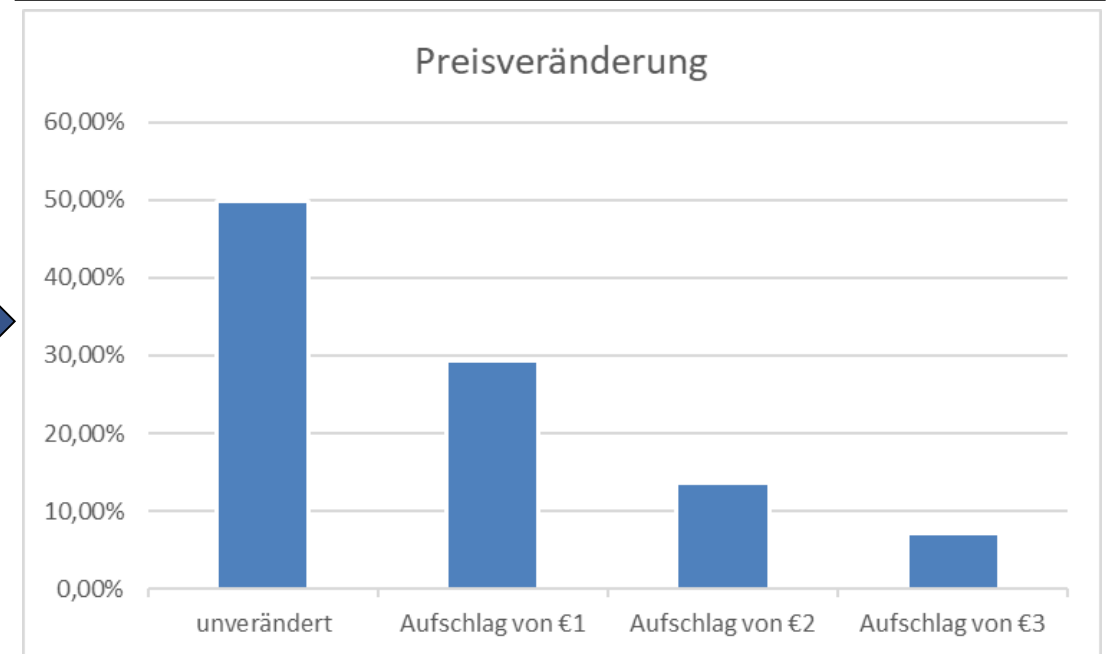
1.000 befragte
EndkundInnen

✓ Choice Based Conjoint Analyse

- ✓ 3 Tage Wartezeit unerwünscht
- ✓ Keine Zahlungsbereitschaft für schnellere Lieferung
- ✓ Stammapotheke bevorzugt



Dauer bis zur Verfügbarkeit	Preisveränderung	Anbieter
14 Uhr	Unverändert	Stammapotheke
Vor 18 Uhr	+ 1€	Andere stationäre Apotheke
Nächster Tag 8 Uhr	+ 2€	Online Apotheke
In 3 Tagen	+ 3€	



- ✓ Liefervorgaben (Basis für SmartOrder-Standard), abgeleitet aus:
 - Bestehenden Prozessen
 - Minimierung Wirkung für KundInnen (Wartezeit) → Minimierung Nachfrageänderung bei Apotheken
 - Kostenreduktion in Großhandel
 - Reduktion Personalaufwand Bestellvorgänge Apotheke
 - Reduktion Fahrleistung → Reduktion Emissionen

	Stufe 1 <i>bis 500 Artikel/Tag vom Hauptlieferanten</i>	Stufe 2 <i>über 500 Artikel/Tag vom Hauptlieferanten</i>
Lieferungen Hauptlieferant	2 Lieferungen/Tag	3 Lieferungen/Tag
Lieferungen Nebelieferanten	12 Lieferungen/Woche	12 Lieferungen/Woche

✓ Maßnahmenwirkung für Großhandel

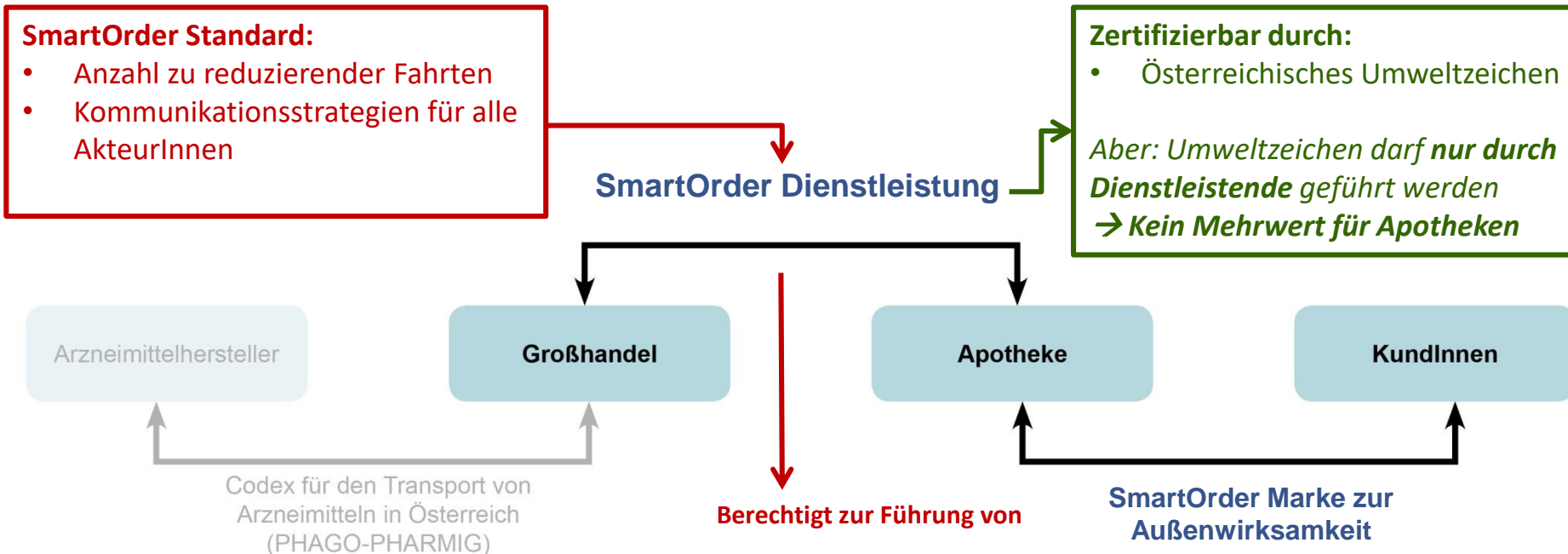
- Mögliche Transportkosten-Einsparung zwischen ca. 25% und 30%
- Umstieg auf dynamische Tourenplanungssoftware erleichtert flexible Gestaltung der neuen Situation
- Historisch gewachsene Touren können nicht mehr einfach aufrecht erhalten werden oder einfach angepasst werden, da ein solches Vorgehen die Vorteile der Reduktion der Lieferfrequenzen nicht voll ausschöpfen würde

✓ Maßnahmenwirkung für Apotheken

- Reduktion um eine Lieferung pro Tag (durch Hauptlieferant) bedeutet ca. 30 min weniger Personalaufwand für Bestell- und Liefervorgang pro Tag
- Reduktion der Produkteinkaufspreise für Apotheke abhängig von Vereinbarungen mit dem Großhändler
- Maximal 3% der KundInnen werden ihr Kaufverhalten bei nicht lagernden Produkten ändern, wenn sich die Wartezeit um bis zu 2 Stunden erhöht
- Reduktion der Produkteinkaufspreise für Apotheke abh. von Vereinbarungen mit dem GH

✓ Offene Vernetzung und Kommunikation zwischen GH und Apotheken erforderlich

- ✓ SmartOrder Standard: Dienstleistung und Marke



- ✓ Vorteile für Herry Consult durch Mitwirkung an SmartOrder&Delivery:
 - Vernetzung mit Logistik (Pharma-Großhandel)
 - Know-how-Aufbau bezüglich Bestell- und Lieferprozessen in Spezialbereichen → potenziell neue Beratungsfelder
 - KundInnenwünsche und -verhalten bei spezifischen Angebotsveränderungen → Elastizitäten für zukünftige Nachfrageanalysen
 - KundInnen-Zahlungsbereitschaft für (spezifische) Logistikdienstleistungen → Elastizitäten für zukünftige Pricing-konzepte

- ✓ Herry Consult steht für (Logistik-)Projekte, die insb. organisatorische Innovationen adressieren und dazu **begleitende Unterstützungen bei Projektkoordination, Prozessanalysen, (KundInnen- und Akteurs-) Befragungen, Evaluierung von Effekten** benötigen, zur Verfügung

Danke!

Norbert Sedlacek
HERRY Consult GmbH
Argentinierstraße 21
1040 Wien
T +43 1 5041258 – 17
F +43 1 5043536
E office@herry.at
W www.herry.at