

GROSSHANDEL

## Fiebig Ebert+Jacobi: Gemeinsam eigenständig

Patrick Hollstein, 07.08.2014 15:44 Uhr



Partner statt Konkurrenten: Ralph-D. Schüller (Ebert+Jacobi) und Andreas Sauer (Leopold Fiebig) arbeiten künftig zusammen.

Foto: Pharma Privat

**Berlin - Ab 1. November wird am Standort von Ebert+Jacobi Holdermann in Baden-Baden nicht mehr kommissioniert, sondern nur noch verblistert. Die 300 Großhandelskunden werden künftig von Leopold Fiebig aus Rheinstetten betreut. Der Standort in Ludwigshafen mit rund 300 Kunden wird in ein neues Gemeinschaftsunternehmen von Ebert+Jacobi und Fiebig eingebracht. Im Interview erklären die Firmenchefs Ralph-D. Schüller und Andreas Sauer die Hintergründe für diesen Schritt.**

ADHOC: Warum werden die Karten im privaten Pharmagroßhandel in Baden-Württemberg neu gemischt?

SCHÜLLER: Auslöser für uns als Ebert+Jacobi beziehungsweise Ebert+Jacobi Holdermann waren notwendige Investitionen bei unserem Vertriebszentrum in Baden-Baden – auch für das Blistergeschäft, um dieses weiter voranbringen zu können. Für beide Geschäftsbereiche war unter den bestehenden Voraussetzungen auf Dauer nicht genug Platz.

SAUER: Außerdem müssen Sie als Unternehmen Ihre Prozesse und Strukturen permanent auf den Prüfstand stellen. Der Kostendruck im Großhandel ist wegen des Rabattwettbewerbs noch einmal deutlich gestiegen.

ADHOC: Die Antwort darauf ist die Schließung eines Lagers?

SCHÜLLER: Wir haben wir uns zum Jahreswechsel hingesetzt und gemeinsam mit externer Beratung die Situation analysiert. Alle Bereiche wurden geprüft – von der Logistik über den Personaleinsatz bis hin zu kaufmännischen Themen. Dann ging alles sehr zügig, die Entscheidungen sind innerhalb weniger Monate gefallen.

ADHOC: Was waren die entscheidenden Kriterien?

SCHÜLLER: Unser Standort in Baden-Baden stammt aus den 1950er-Jahren und ist mit seinen drei Etagen für den Großhandel weniger geeignet als für die Verblisterung. Da fiel der Blick schnell auf das hochmoderne Vertriebszentrum von Fiebig im 35 Kilometer entfernten Rheinstetten.

ADHOC: So schnell werden aus Wettbewerbern Partner?

SAUER: Wir sind ja nicht nur Konkurrenten, sondern seit jeher auch freundschaftlich verbunden. Wir arbeiten auch heute schon eng zusammen, beispielsweise beim Thema Transport und sehr intensiv im Rahmen von Pharma Privat.

SCHÜLLER: Aber es ist schon richtig, dass das dauerhafte Wettbewerbsverhältnis mit den gleichen Argumenten herausfordernd war. Als inhabergeführte Unternehmen verfolgen wir dieselbe Strategie: Wir sind und bleiben regional verwurzelt und wollen auch unser Geschäftsmodell nicht komplett verändern, nur weil das gerade herbeigeredet wird. Das ist vertrieblich eine Herausforderung.

ADHOC: 250 neue Kunden, das ist ein Plus von 50 Prozent: Wie wird der Bedarf in Rheinstetten künftig abgedeckt?

SAUER: Das Gebäude wurde 2006 neu gebaut und mit großer Weitsicht geplant: Die Anlage lässt sich modular erweitern, außerdem gibt es auf dem Grundstück Expansionsfläche. Wir haben Kapazitäten, die wir jetzt nutzen können, zusätzlich werden wir aufrüsten. Aber hier sind wir noch mitten in den Planungen.

ADHOC: Warum bringen Sie Ludwigshafen in ein Gemeinschaftsunternehmen ein?

SCHÜLLER: Weil wir dadurch mehr Flexibilität erreichen. Wir können den Standort gemeinsam entwickeln.

SAUER: Im Tagesgeschäft ändert sich aber nichts. Die Kunden haben weiter die bekannten Ansprechpartner und profitieren von optimierten Prozessen und Leistungen. Insofern glauben wir, dass wir genau den richtigen Weg gefunden haben, auch im Interesse der Apotheker.

ADHOC: Ist der Zusammenschluss die Vorstufe zur Fusion?

SAUER: Nein, Fiebig und Ebert+Jacobi werden eigenständig bleiben.

ADHOC: Wie werden die Kunden auf den Zusammenschluss reagieren?

SCHÜLLER: Wir haben die Voraussetzungen geschaffen, um auch in Zukunft an unserem Geschäftsmodell festhalten zu können. Das nützt auch den Kunden. Der Großhandel in seiner heutigen Form hat aus unserer Sicht eine absolute Daseinsberechtigung.

SAUER: Die Zusammenarbeit stärkt den privaten Pharmagrosßhandel als Alternative zu Konzernen und Genossenschaften. Unsere Kunden kennen die Vorteile. Bis jetzt haben wir sehr positive Resonanz unserer Kunden in verschiedenster Form erhalten.

---

Quellen-URL (abgerufen am 12.08.2014 - 09:53):

<http://www.apotheke-adhoc.de/nachrichten/nachricht-detail/pharma-grosshandel-apotheke-ebert-jacobi-phagro-fiebig-arzneimittel/?L=0&cHash=d7e43603ac4b3f782527a92a68bbad27>

Copyright © 2007 - 2014, APOTHEKE ADHOC ist ein Dienst von EL PATO Ltd. - Agentur für Kommunikation. Skalitzer Straße 68 / 10997 Berlin Geschäftsführer: Patrick Hollstein, Elke Hinkelbein / Amtsgericht Berlin Charlottenburg / HRB 100 205 B / USt-IdNr.: DE246500697.

Drucken