

Vier Fragen an...

Konstantin Primbas, Gründer der Versandapotheke APONEO

Bedeutet der Aufstieg der Versandapotheke nicht das Ende der Präsenz-Apotheke? Wieso haben Sie sich als Apotheker für den Versandhandel entschieden?

Nein, aber der Markt wandelt sich schnell und wer hier bestehen möchte, muss sich mit verändern und handeln. Für mich war der Schritt zur Versandapotheke daher nur eine logische und konsequente Weiterentwicklung. Ein negativer Testbericht von Stiftung Warentest 2005 war der entscheidende Auslöser zur Gründung von APONEO. Die Versandapotheken zeichneten sich damals vor allem durch lange Wartezeiten, verschlammte Rezepte und fehlende Auskünfte zu Wechsel- und Nebenwirkungen aus. Ich war mir sicher, dass das auch besser geht.

Es gibt mittlerweile rund 3.000 Versandapotheken. Was unterscheidet APONEO von den anderen Onlineapotheken?

APONEO steht vor allem für hervorragende Qualität. Wir bieten einen sehr guten Service, beste und kostenfreie Beratung sowie ein breites und ausgesuchtes Sortiment von verschreibungspflichtigen und rezeptfreien Medikamenten, über Nahrungsergänzungsmittel bis hin zu Naturkosmetik und Wellnessprodukten. Gute Preise bieten wir natürlich auch, betreiben aber kein Preisdumping.

Fehlende Beratung und gefälschte Arzneimittel sind die Schlagworte, die häufig mit Versandapotheken verknüpft werden. Haben Sie mit diesem Image zu kämpfen?

Nein, mittlerweile wissen die Kunden, dass sie deutschen Versandapotheken vertrauen können. Ich hafte als Inhaber von APONEO persönlich für jeden Fehler, also kann ich mir keine Fehler erlauben. Überzeugendes Qualitätsmanagement ist daher bei uns das A & O. APONEO bietet Vorteile gegenüber der stationären Apotheke. Warum? Die Kunden können sich unter der kostenfreien Hotline von unseren Apotheken diskret und umfassend pharmazeutisch beraten lassen, ohne dass hinter ihnen bereits andere Kunden warten und mithören können. Keine Bestellung verlässt unser Haus, bevor nicht Apotheker und pharmazeutische Mitarbeiter unabhängig voneinander diese auf Unverträglichkeit und mögliche Nebenwirkungen der Medikamente untereinander kontrolliert haben. In der Bestellhistorie des Kunden sehen wir, welches Medikament wann in welcher Menge bestellt

wurde. So genau kennt wohl kaum eine Präsenz-Apotheke ihre Kunden.

Dennoch ist die Präsenz-Apotheke nur ein paar Straßen entfernt, wenn ich plötzlich krank werde. Wie will Ihre Versandapotheke da mithalten?

Wir bieten seit Herbst 2013 als erste Versandapotheke Deutschlands in Berlin die taggleiche Zustellung an. Rund 50.000 Artikel liefern wir noch am gleichen Tag, wenn die Bestellung bis 12.00 Uhr werktags erfolgt. Der Kunde kann dabei zwischen zwei Zeitfenstern wählen: von 18 bis 20 Uhr oder 20 bis 22 Uhr. Das ungewisse Warten, wann eine Lieferung kommt, fällt damit weg. Und schnell geht es damit auch.

Der Großteil der Bestellungen der Kunden außerhalb Berlins verlässt bereits jetzt innerhalb von 24 Stunden unser Haus. Vor allem profitiert der Geldbeutel unserer Patienten – insbesondere bei planbarem Bedarf an Medikamenten, aber auch bei Gesundheits- und Wellnessprodukten. Neben der Apotheke im eigentlichen Sinne verstehen wir uns als Gesundheitskaufhaus und Gesundheitsportal.

Pressekontakt

APONEO Deutsche Versand-Apotheke
Traute Sternberg
PR und Eventmanagement
Plauener Straße 163-165
13053 Berlin
Tel.: 030 31 98 61 – 548, Fax: 030 31 98 61 – 541
E-Mail: t.sternberg@aponeo.de