

Deutsche ApothekerZeitung

DAZ Unabhängige pharmazeutische Zeitschrift für Wissenschaft und Praxis

Interpharm Berlin 2014

Neue DAZ-Serie
Pharmakotherapie
Kranke Kinderhaut



Deutscher
Apotheker Verlag

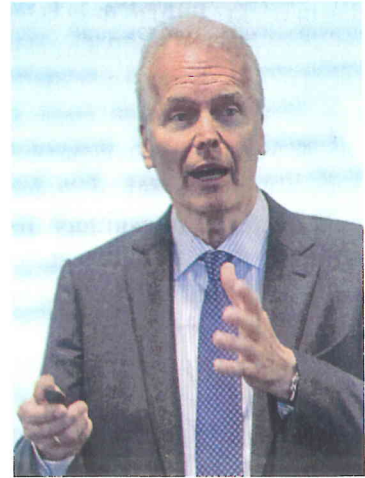
Post: Deutsche Post AG
Beleg bezahlt: 214
Deutscher Apotheker Verlag
Postfach 10 10 61 • 70009 Stuttgart

Welcher Typ hat welche Zukunft?

Seminar erläutert Perspektiven der verschiedenen Apotheken-Typen

wes | Seit dem Inkrafttreten des GMG im Jahr 2004 hat sich die bis dato sehr homogene Apothekenlandschaft stark ausdifferenziert. **Doris zur Mühlen** und **Axel Witte** von der **RST Beratungsgruppe Essen** teilten in ihrem Seminar auf der Wirtschafts-Interpharm die Apotheken in fünf Typen – versorgungspolitische Klassen – ein: Ärztehausapotheken, Land- und Stadtteilapotheken, Centerapotheken, Apotheken in Laufwegen sowie die (eher fiktive) Durchschnittsapotheke. Diese Apothekentypen unterscheiden sich signifikant in vielen Kennzahlen – Personal- und Raumkosten, Wareneinsatz, Pro-Kopf-Umsatz, OTC-Anteil, um nur einige zu nennen. Genauso unterschiedlich wie die Apotheken-Klassen sind natürlich auch die Gefahren und die daraus abzuleitenden Maßnahmen, die laut **Witte und Zur Mühlen** zu ergreifen sind.

Für Land- und Stadtteil-Apotheken sieht **Zur Mühlen** die größte Abhängigkeit von politischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen. Daher empfiehlt sie, unbedingt in Lieferfähigkeit zu investieren und möglichst individuelle Kundenbeziehungen aufzubauen. Außerdem muss versucht werden, die Abhängigkeit vom Standort zu reduzieren. Center- und Laufwegen-Apotheken sind sehr abhängig von ihrer Umge-



Axel Witte, RST Beratungsgesellschaft

bung bzw. dem Lebenszyklus des Centers. Hier kann vor allem der Mietvertrag ein Risiko beinhalten – er kann zu einem ungünstigen Zeitpunkt auslaufen oder auch eine zu lange Laufzeit haben. Die relativ umsatzstarken Center- und Laufwegenstandorte erfordern viel Management, Controlling und Strategie. Eine Apotheke in einem Ärztehaus dagegen ist natürlich ganz überwiegend abhängig von den ansässigen Ärzten. Deshalb ist die Kontaktpflege und Zusammenarbeit hier besonders wichtig. Trotzdem sollte versucht werden, durch Zusammenarbeit mit anderen Leitungserbringern – beispielsweise auch Pflegediensten – die Abhängigkeit zu verringern. Ganz generell empfahl **Witte** den Apothekern, sich viel mehr der Strategie ihrer Apotheke zu widmen. Statt jeden Tag von acht Uhr morgens bis halb acht abends am HV zu schuften, sollten sie lieber einen halben oder ganzen Tag in der Woche über ihre Apotheke nachdenken. Dabei seien der Standort, seine Zukunft und Maßnahmen, die Abhängigkeit von ihm zu reduzieren ein wichtiges Thema. Außerdem riet er den Apothekern, über eine Profilierung nachzudenken: Viele sehr erfolgreiche Apotheken hätten ein ganz klares Profil und eine unternehmerische Vision. |



Doris Zur Mühlen, RST Beratungsgesellschaft