



UTE MEYER

ist Medizin-Ökonomin und Ratinganalytikerin (HealthCare Consulting). Sie hat langjährige Erfahrungen als Finanzierungsspezialistin, u.a. Prokuristin bei einer international tätigen Bank. Seit 2003 ist sie freiberuflich tätig als Unternehmensberaterin sowie Fachanalytikerin für den Gesundheitsbereich bei einer externen Ratingagentur. Sie ist spezialisiert auf die Beratung, Analyse und Durchführung von Ratings und Restrukturierungen sowie Kauf- und Verkaufstransaktionen von Apotheken und Arztpraxen.

GESUNDHEITSMARKT

DIE ZUKUNFT UNSERER APOTHEKEN

Der Gesundheitsmarkt ist in Bewegung. Die Zukunft der Apotheken hängt aber nicht nur von den politischen Rahmenbedingungen, sondern auch von dem wirtschaftlichen Umfeld sowie den Führungsqualitäten des Apothekers selbst ab. Unternehmerisches Handeln und pharmazeutische Fachkompetenz sichern langfristig die Überlebensfähigkeit der inhabergeführten Apotheke.

Viele Apotheker stehen dem Jahr 2009 mit gemischten Gefühlen gegenüber, denn Politik und Gerichte befassen sich aktuell mit diversen Gesetzesänderungen und Neuregelungen, die die selbstständigen Apotheker unmittelbar betreffen. Doch wer glaubt, die Zukunft der Apotheken liegt alleine in der Hand des Gesetzgebers, der irrt: Auch innerbetrieblich müssen die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung stimmen. Im Folgenden sollen die Faktoren, die die Zukunft der selbstständigen Apotheken wesentlich beeinflussen, aufgezeigt werden.

1. EINGRIFFE DES GESETZGEBERS

Im Jahr 2009 blickt die Gesundheitsbranche kurz vor der Bundestagswahl gespannt auf die Konzepte der Parteien und fragt sich: Wohin geht die Reise: Wird im Arzneimittelmarkt das freie Spiel der Kräfte gelten, oder schützen Mindestregeln gemeinschaftliche Infrastrukturen? Auch die ökonomischen Rahmenbedingungen sind großen Veränderungen unterworfen. Die wichtigsten politischen und ökonomischen Faktoren, die derzeit auf den Apothekenmarkt wirken, sind:

- Zulassung des Versandhandels für rezeptpflichtige Medikamente
- Freigabe der Preisbindung für OTC-Medikamente
- Rabattverträge zwischen Krankenkassen und Herstellern
- neue Honorarreform bei den Haus- und Fachärzten

Darüber hinaus wirkt sich auch die Finanzmarktkrise auf die Situation der Apotheker aus: Durch die zurückhaltende Kreditvergabe der Banken werden betriebsnotwendige Investitionen zum

Teil erschwert bzw. verhindert. Dadurch nimmt der Druck auf die Erträge in der Offizin weiter zu.

Um diesen neuen Herausforderungen gerecht zu werden, ist neben Effektivität und hoher Leistungsbereitschaft vor allem das persönliche Vertrauen zwischen Apothekerin bzw. Apotheker und dem Kunden gefragt. Eine aktuelle repräsentative Umfrage des „European Trusted Brands“ des Magazins „Reader’s Digest“ ergab, dass Apothekerinnen und Apotheker großes Vertrauen bei Ihren Kunden genießen. Persönliche Verantwortung und Vertrauen sind auch künftig eine entscheidende Größe in der Gesundheitsversorgung und wird auch von den politisch Verantwortlichen entsprechend gewürdigt.

Dieser Stärke sollte sich jeder Apotheker bewusst werden: Denn mittlerweile nimmt er nicht nur die Rolle des zentralen Ansprechpartners gegenüber den Patienten und Verbrauchern ein, sondern ist gleichzeitig auch Verkäufer, Aufklärer und Koordinator für eine optimierte Arzneimittelversorgung.

2. ÖKONOMISCHE FAKTOREN

Auch ökonomische und betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen sind für den Wert einer Apotheke wesentlich. Eine professionelle Unternehmensführung konzentriert sich dabei auf die Kernaufgaben:

- Geschäftsführung und Personalpolitik
- Finanzmanagement und Controlling
- Unternehmensplanung mit Festlegung langfristiger Strategien und ggf. Neuausrichtung der Apotheke

Eine solide Führungsqualität in diesen Bereichen hilft, auch künftig die eigene Position zu behaupten, ja sogar noch weiter auszubauen, um im hart umkämpften Wettbewerb bestehen zu können. Dazu

gehört auch die permanente Überprüfung der Einkaufs- und Absatzmärkte sowie die Entwicklung neuer strategischer Ansätze zur Optimierung des Kundenpotenzials. So wird die Ertragskraft zusätzlich gesteigert und die Überlebensfähigkeit der Apotheke nachhaltig gesichert.

Weitere signifikante Parameter für die Entwicklung einer Apotheke sind:

a) Das ökonomische Umfeld:

- Lage der Apotheke, insbesondere deren öffentliche Anbindungen
- Entwicklung der Bevölkerungsstruktur im Einzugsgebiet
- Kaufkraft der Patienten bzw. Verbraucher
- Markt- und Konkurrenzverhältnisse vor Ort

b) Indikatoren aus der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung, die maßgeblich die Ertragskraft der Apotheke beeinflussen:

- Der langfristig nachhaltig erzielte Umsatz
- Das Verhältnis RX zu OTC
- Der Personalaufwand
- Die Höhe der Mietzahlungen und ggf. die Höhe der Pacht aufwendungen
- Die Einkaufskonditionen
- Die Preis- und Sortimentspolitik
- Das Service-Angebot

3. DIE ROLLE DES APOTHEKERS

Neben den politischen und ökonomischen Faktoren wird zukünftig insbesondere auch die Rolle des Apothekers selbst an Bedeutung gewinnen. Aufgrund der demografischen Entwicklung wird er künftig im Gesundheitswesen eine maßgebliche und unverzichtbare Rolle als Kontrollinstanz vor der Arzneimittelanwendung einnehmen, auch im Hinblick auf die Erhöhung der Compliance bei den Patienten.

In einer älter werdenden Gesellschaft fordern die Verbraucher und Patienten darüber hinaus vermehrt Serviceleistungen wie z. B. Arzneimittel-Lieferdienste oder patientenindividuelle Bereitstellungen von Arzneimitteln und Darreichungsformen (z. B. das unit dose System).

Der Apotheker wird vom Arzneimittelexperten zum Medikationsmanager. Gerade vor dem Hintergrund drastisch zurückgehender Konsultationszeiten bei Ärzten wird auch der Bedarf nach einer fundierten Beratung in der Apotheke weiterhin zunehmen. Das bedeutet für die Apotheke nicht nur höhere Anforderungen durch die Patienten – für die inhabergeführte, wohnortnahe Apotheke ergeben sich dadurch neue Chancen, sich als einzigartige Anlaufstelle im Gesundheitswesen für seine Kunden zu positionieren und diese noch enger an die eigene Apotheke zu binden.

+ **DETAILINFORMATIONEN**

UTE MEYER HEALTHCARE CONSULTING
 Business Tower Nürnberg
 Ostendstraße 100, 90482 Nürnberg
 E-Mail: ute@meyer-hcc.de
 Internet: www.meyer-hcc.de

VERANSTALTER:
 GSO Management-Institut der Hochschule Nürnberg, unterstützt durch die Andreae-Noris Zahn AG

THEMA DER VERANSTALTUNG:
 „Unternehmerisches Handeln mit pharmazeutischer Fachkompetenz sichert langfristig die Überlebensfähigkeit der inhabergeführten Apotheke“.

Der Text ist ein Auszug aus einem Vortrag für das Apotheker-Symposium „Die Zukunft unserer Apotheken“ vom 20. März 2009 in Nürnberg