

»Meine Apotheke« – Von Anfang an eine Erfolgsgeschichte

Der (weite) Weg in die Selbstständigkeit, Teil II

Der VAAÖ veranstaltete im Oktober und November ein zweiteiliges Seminar zum Weg in die Selbstständigkeit. Dabei informierten sich die angestellten Apotheker am ersten Tag über das Konzessionsverfahren, finanzielle und wirtschaftliche Aspekte sowie Arbeitsrecht (siehe ÖAZ 23/13, S. 18). Auch der zweite Teil des Seminars am 23. November war ein voller Erfolg. Hier erhielten die Teilnehmer Input zu Buchhaltung, wichtigen Versicherungen, dem Einsatzgebiet der EDV und Benchmarking.

Vom Beleg zur Bilanz

Wie man aus einem vermeintlichen Zahlenfriedhof wertvolle Steuerungsinformationen bekommt, darum ging es am Vormittag des zweiten Semintages für Apotheker, die sich über den Weg in die Selbstständigkeit informieren wollten. Wirtschaftsprüfer und Steuerberater *Mag. Peter Kollermann* und Steuerberaterin *Mag. Edith Kollermann* luden die Teilnehmer zu einem Ausflug in die Welt der Zahlen ein. Die Anwesenden erfuhren, wie eine Bilanz und eine Gewinn- und Verlustrechnung aufgebaut sind, welche Erkenntnisse man aus diesem verdichteten Zahlenwerk gewinnen kann und wo die wesentlichen Fragen liegen, die es zu stellen gibt.

Zahlen, zu denen man einen Bezug herstellen kann, sind wie freundliche Helfer, die auch frühzeitig wichtige Signale geben.

Apotheker bleiben weiterhin vorrangig Fachexperten, die Führung eines Unternehmens verlangt darüber hinaus aber auch die Beschäftigung mit der wirtschaftlichen Lage – von der Planung bis zur endgültigen Bilanz. Und je besser der Blick auf die eigenen Zahlen, desto mehr steigt auch das Interesse am unternehmerischen Tun und das Gefühl dafür, ob man am richtigen Weg ist. Zahlen, zu denen man einen Bezug herstellen kann, sind wie freundliche Helfer, die auch frühzeitig wichtige Signale geben. So lernte das aufmerksame Publikum die wesentlichen Eckpunkte eines ordnungsmäßigen Rechnungswesens kennen, das sie auch im Prüfungsfall die Nerven be-

wahren lässt. Die strengen Vorschriften der neuen Kassenrichtlinie wurden ebenso angesprochen wie Konsequenzen fehlender Ordnungsmäßigkeit. Die größtmögliche Verdichtung von Zahlenmaterial stellen Kennzahlen dar. Diese geben in absoluten oder relativen Größen(-verhältnissen) überblicksmäßig das Bild eines Unternehmens wieder. *Edith Kollermann* hob hervor, dass Kennzahlen isoliert betrachtet nicht aussage-

kräftig sind und erst durch Vergleiche an Kraft gewinnen. Diese Vergleiche können Zeitvergleiche oder auch Benchmarking mit anderen Apotheken bzw. mit der Median-Apotheke sein. Besonders wertvolle Informationen können Kennzahlen zu den Themenfeldern Kunde und Umsatz, Personal und Warenwirtschaft liefern. Wie *Peter Kollermann* abschließend betonte, sind übersichtlich aufbereitete Steuerungsinformationen für den Apo-



Mag. Edith Kollermann, Mag. Peter Kollermann, PFK+Partner



Roman Löhlein, Mittner & Löhlein OG



Wolfgang Nagy, Österreichischer Apotheker-Verlag

theker das Kernstück der betriebswirtschaftlichen Unternehmensführung und als solche besonders wertvoll.

Gewerbliche Versicherungen

Der Vortrag von *Roman Löhlein* hat sich mit kaufmännischen Risiken der Selbstständigkeit und deren Möglichkeit der Übertragung auf betriebliche Versicherungen befasst.

Als weitere Aspekte wurden die soziale Verantwortung des Dienstgebers gegenüber seinen Mitarbeitern und die unterschiedlichen Sparten der Betriebsversicherung inklusive Betriebsunterbrechung besprochen. Dabei wurden die speziellen Bedürfnisse einer Apotheke, z.B. bei deren Waren und Vorräten, aufgezeigt.

Löhlein erklärte den Nutzen sowie die Funktionen zur Durchsetzung bzw. Abwehr von ungerechtfertigten Ansprüchen mit Hilfe einer gewerblichen Rechtsschutzversicherung. Dies führte zum



Mag.(FH) Alexander Till, IMS Health



Mag. Martina Hawlik, Apotheke
»Spinnerin am Kreuz«

nächsten bedeutenden Thema: der Abgeltung gerechtfertigter Ansprüche aufgrund schuldhaftem Verhalten, der betrieblichen Haftpflichtversicherung. Hier wurde eindringlich auf die Notwendigkeit einer betrieblichen Haftpflichtversicherung hingewiesen und kurz auch der Bedarf für angestellte Pharmazeuten erklärt.

Zum Abschluss ging *Löhlein* auf die Themen Abfertigung Neu und die damit verbundenen Dienstgeberverpflichtungen sowie Zukunftssicherung für Dienstnehmer und Selbstständigenvorsorge ein.

Freude an der Arbeit – trotz Computer

Wolfgang Nagy, IT-Leiter des Österreichischen Apotheker-Verlages, begann seine kurzweilige Reise mit einem Rückblick auf die (Apotheken-)EDV vor 25 Jahren. Da durften auch ein alter IBM-Rechner aus 1987 (der übrigens immer noch funktioniert) und Lochkarten nicht fehlen. So einfach die Technik damals noch war, so vielfältig waren schon damals die Wünsche an die EDV.

Zwischenzeitlich hat die EDV in nahezu jede Apotheke Einzug gehalten. Umfassend kann diese nicht nur in Hard- und Software, sondern auch in Humanware gegliedert werden. Die tägliche Arbeit in der Apotheke erfordert ein perfektes Zusammenspiel der gesamten EDV-Anlage. Dafür braucht es eine nach Möglichkeit von Hardwarepartnern betreute EDV-Anlage, eine verlässliche Software, zu der neben dem Apothekenprogramm auch Büro-Programme, Internet & Co gehören und schlussendlich der wichtigste Teil: geschulte Mitarbeiter. Diese machen nun einmal weniger Fehler.

„Der Umfang eines Apotheken-Systems in kurzen Worten: eierlegende Wollmilchsau mit automatischer Speicherung“, scherzte *Nagy*, der täglich mit verschiedensten Wünschen aus der Praxis zu tun hat. Grundlegend sind klassische Kassen- und Informationsfunktionen, die einwandfrei funktionieren. Besonders wichtig ist auch die Wartungssicherheit und dass der Hersteller Apothekenwünsche berücksichtigt, die die Bedienung für die Mitarbeiter möglichst einfach und intuitiv machen.

Wurden vor Jahrzehnten höchstens Bestelldaten und Rezeptsummen gespeichert, ist heute im Apothekenalltag eine

Es wurde eindringlich auf die Notwendigkeit einer betrieblichen Haftpflichtversicherung hingewiesen und kurz auch der Bedarf für angestellte Pharmazeuten erklärt.

wahre Datenflut erkennbar. Für die Datensicherung in der Apotheke und deren sichere Verwahrung ist neben dem apothekeninternen Kontrollsystem (IKS) vor allem der Faktor Mensch gefordert. Die Verpflichtungen zur ordnungsgemäßen und lückenlosen Aufzeichnungen wie sie in der BAO bzw. in der Kassenrichtlinie angeführt sind, verlangen vom gesamten Apothekenteam neben einer nachvollziehbaren Dokumentation auch die bei Betriebsprüfungen notwendige Beschreibung nach E131 und das Datenerfassungsprotokoll.

Übrigens: Wussten Sie, dass man nur für die pharmazeutischen Datenbanken wie Warenverzeichnis, Austria-Codex und Co über 10 Millionen Lochkarten bräuchte?

Benchmarking

Unter dem Titel Benchmarking wurde dem Publikum von *Mag. Alexander Till* ein Überblick über den Österreichischen OTC-Markt gegeben. Alle wichtigen Indikationen, Produkte und Hersteller wurden sowohl national als auch auf Apothekenebene beleuchtet. Die Benchmarks in diesen Bereichen unterstützen den Apo-

„Der Umfang eines Apotheken-Systems in kurzen Worten: eierlegende Wollmilchsau mit automatischer Speicherung.“

theker in seiner strategischen Ausrichtung, seiner optimalen Potenzialausschöpfung, ermöglichen hard facts basierte Entscheidungen bis hin zu einer professionellen

Freiwahl- und Sichtwahlgestaltung, sowie einer strukturierten Aktionsplanung. Die Top 5 Indikationen, so *Till*, die fast 70 % des wertmäßigen OTC-Marktes darstellen sind Husten/Erkältung, Vitamine/Mineralstoffe, Schmerz/Rheumamittel, Magen/Darm und Haut/Schleimhautmittel (OTC Offtake 2012 bewertet zu AVP). Der Wachstumstreiber des vergangenen Jahres waren die Mittel gegen Hautpilze

Benchmarks unterstützen den Apotheker in seiner strategischen Ausrichtung, seiner Potenzialausschöpfung, ermöglichen hard facts basierte Entscheidung bis hin zu einer professionellen Freiwahl- und Sichtwahlgestaltung, sowie einer strukturierten Aktionsplanung.

mit einer Zunahme von 65,8 % zur Vergleichsperiode (2011) (OTC Offtake 2012 bewertet zu AVP). Das IMS Softwaretool Pharmacy Focus ermöglicht einen permanenten Überblick über die eigene Perfor-

mance im Vergleich zu ähnlichen Apotheken (Region und Umsatz) und ist dadurch eine gute Entscheidungshilfe für die Schwerpunktsetzung. Ein Blick in die Zukunft erfolgte über die aktuellen Wachstumstrends im Markt und einen Exkurs in den Versandhandel mit Daten und Fakten aus dem deutschen Apothekenmarkt, wo der Versandhandelsanteil des OTC-Marktes derzeit bei ca. 12 % liegt (IMS OTC Report GesundheitsMittelStudie).

**Jetzt geht's los!
Vom Angestellten zur
Selbstständigkeit –
Tipps aus der Praxis**

Beendet wurde das Seminar von *Mag. Martina Hawlik*, die aus ihrer Erfahrung als selbstständige Apothekerin erzählte. Sie zeigte nicht nur die Vorteile auf, sondern berichtete direkt aus der Praxis auch von den Nachteilen einer eigenen Apotheke. Begonnen bei ihren ersten Schritten in die Selbstständigkeit, über ihre Motivation bis hin zu äußerer Gestaltung, Werbung und Motto erklärte *Hawlik* sehr realitätsnahe von ihren Anfängen als selbstständige Apothekerin. Besonders

betont hat sie die Bedeutung der Mitarbeiter und stellte dar, wie diese gefördert werden können, um so für ein positives

Besonders betont hat Mag. Hawlik die Bedeutung der Mitarbeiter und stellte dar, wie diese gefördert werden können, um so für ein positives Klima sowohl in der Apotheke als auch nach außen zu sorgen.

Klima sowohl in der Apotheke als auch nach außen zu sorgen. Abschließend wies sie darauf hin, dass durch die Beratung in der Apotheke ein Mehrwert für den Kunden gegenüber anderen Vertriebskanälen, die uns in Zukunft blühen können, entsteht. Glückliche, gesunde Kunden kommen wieder.

Aufgrund der hohen Nachfrage veranstaltet der VAAÖ das Seminar im Frühjahr 2014 noch einmal.

Für alle Interessierten, hier schon einmal die Daten:

SAVE THE DATE

**„DER (WEITE) WEG IN DIE
SELBSTSTÄNDIGKEIT“**

GANZTAGS

SAMSTAG, 05.04.2014 UND SAMSTAG, 17.05.2014

**APOTHEKERHAUS
SPITALGASSE 31, 1090 WIEN**

DIE TEILNEHMERZAHL IST AUF 30 PERSONEN BEGRENZT!