

## APOTHEKENBETRIEBSWIRT/IN (FH)



FERNSTUDIUM

### STUDIENINFORMATION

## Mit Motivation zum Ziel

Sie möchten Ihre unternehmerischen Chancen und Risiken sicher beurteilen, im Wettbewerb kreativ die Einzigartigkeit ihrer Leistungen herausarbeiten und wirkungsvoll in die Tat umsetzen? Sie wollen Mängel in der wirtschaftlichen Unternehmensführung vermeiden, die heutzutage selbst gut laufende Apotheken in ernste Schwierigkeiten bringen können? Sie möchten Personal und Organisation optimieren und Ihre Apotheke durch das richtige Marketing positionieren? Wenn Sie die meisten dieser Fragen mit „Ja“ beantworten, dann ist ein wichtiges Ziel: Sie möchten Ihre Apotheke managen!

Dann bietet Ihnen das Studium zum/zur Apothekenbetriebswirt/in (FH) das fundierte Handwerkszeug

- um die eigene/fremde Apotheke zum betriebswirtschaftlichen Erfolg zu führen,
- um eine Apotheke strukturiert zu managen,
- um in das pharmazeutische Management in der Industrie oder bei einer Krankenkasse einzusteigen,
- und: Sie sind Kolleg/innen einen Schritt voraus.

Denn die Rahmenbedingungen für öffentliche Apotheken haben sich in den letzten Jahren nicht zuletzt durch etliche Reformen im Gesundheitswesen stark verändert. Pharmazeutische Kenntnisse und Erfahrungen allein reichen nicht mehr aus, um eine Apotheke erfolgreich führen zu können. Zunehmend sind zusätzlich solide kaufmännische und organisatorische Fähigkeiten gefragt.

Das Studium, das Sie dorthin führt, umfasst zwei Semester. Es ist mit Selbststudien- und Präsenzphasen so konzipiert, dass sich Berufstätigkeit und Studium optimal vereinbaren lassen. Die Prüfungen sind in den Studienablauf integriert und finden während der mehrtägigen Präsenzphasen statt.

Kleine Jahrgangsguppen und eine individuelle Betreuung jedes Studierenden in fachlichen und organisatorischen Angelegenheiten sorgen für hervorragende Studienbedingungen. Neben dem Fachlichen, sind auch die Erfahrungen wichtig, die durch den lebendigen Austausch und das Kennenlernen Gleichgesinnter entstehen. Dieser „Netzwerk-Aspekt“ ist nicht zu unterschätzen.

# Studieninhalte

Das Studienprogramm „Apothekenbetriebswirt/in (FH)“ gliedert sich in neun Module.

**Allgemeine Betriebswirtschaft:** Das Modul macht mit der betriebswirtschaftlichen Betrachtungsweise vertraut und vermittelt grundlegende Kenntnisse in Management und zahlenorientierter Führung.

**Beschaffung und Warenwirtschaft:** Nach dem Modul können Teilnehmer/innen optimierte Entscheidungen zum Direkt- versus Großhandelsbezug treffen. Das Warenwirtschaftssystem und seine Möglichkeiten zum Managementreporting sind besprochen worden.

**Marketing I + II:** Diesen Modulen kommt vor dem Hintergrund des harten Wettbewerbs eine ganz besondere Bedeutung zu. Sie vermitteln, wie Marketingkonzepte und ein erfolgversprechendes Category Management – also eine strukturierte Warenpräsentation unter Kundenaspekten – aufgebaut werden. Außerdem erfahren Teilnehmer/innen, wie ein guter Marketing-Mix aus Produkt, Preis, Distribution und Kommunikation aussieht.

**Betriebswirtschaftliches Finanzwesen I + II:** Mit Hilfe dieser Module können Studierende einen Jahresabschluss interpretieren und den Apothekenwert bestimmen. Außerdem sind die Kriterien der Kapitalgeber bekannt und wird das wichtigste Know-how für das Gespräch mit dem Steuerberater besprochen.

**Recht und Gesundheitsökonomie:** Diese beiden Module vermitteln wiederum die juristischen, politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen für ein solides Management von Apotheken.

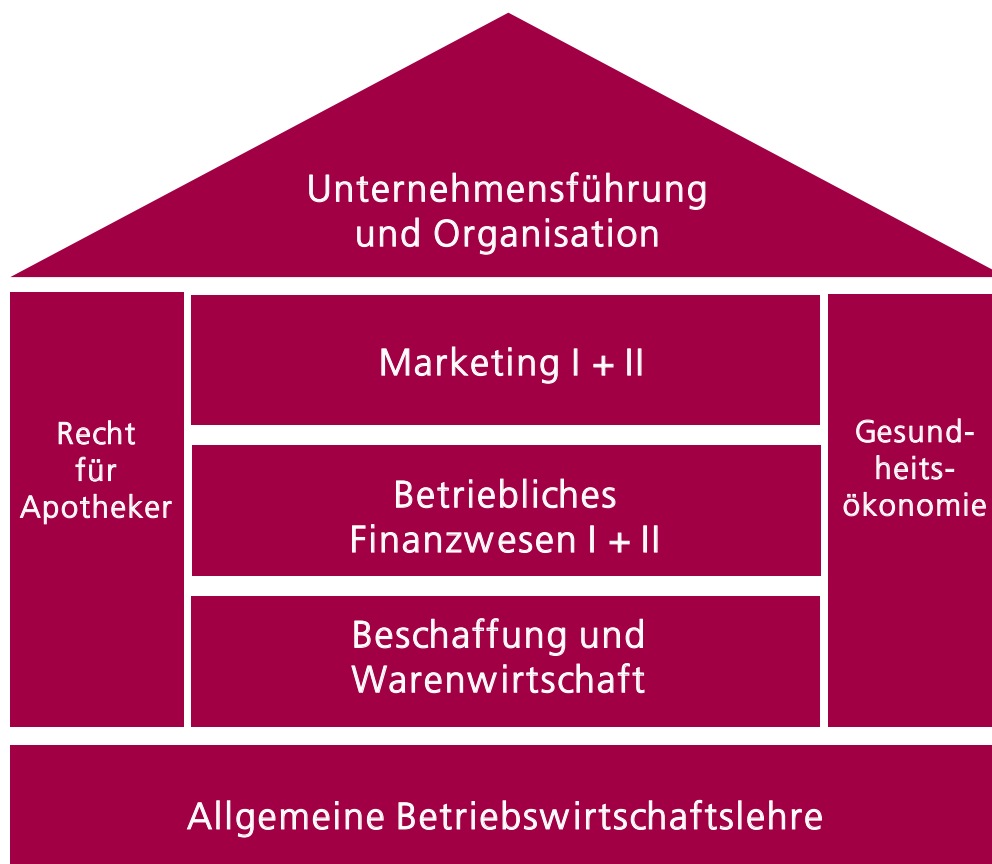
**Unternehmensführung und Organisation:** So wie betriebswirtschaftliches Wissen die Basis für den Erfolg einer Apotheke legt, bildet dieses Modul das übergreifende Dach. Denn eine Apotheke kann nur im Team erfolgreich funktionieren. Daher widmet sich dieses Modul schwerpunktmäßig der Personalführung, Persönlichkeitsentwicklung und Optimierungen im Arbeitsablauf. Aber auch aktuelle Themen wie Versandhandel und Kooperationen sind ein Bestandteil dieses Moduls.

Der Inhalt aller Module wird in Seminarform während der Präsenzphasen grundlegend erarbeitet.

Dazu wird je nach Thema mit realistischen Fallbeispielen, Berechnungen, Plan- und Rollenspielen sowie praktischen Übungsaufgaben, wie dem Erstellen von Werbemailings oder dem Aufbau eines Category-Managements gearbeitet.

Zur Verfestigung und Vertiefung des Wissens während des Selbststudiums erhalten alle Studierenden zudem umfangreiche Lehrunterlagen. Zudem müssen in einigen Modulen praxisbezogene Aufgaben gelöst werden.

## Module im Überblick...



# Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

(1. Modul, 1. Semester)

## Beschreibung...

Ziel ist es, die Apotheke aus der betriebswirtschaftlichen Perspektive zu verstehen und die Grundlagen zur zahlenorientierten Führung einer Apotheke zu vermitteln. Denn Kenntnisse in Betriebswirtschaft bilden die Grundlage für unternehmerische Entscheidungen und sie schaffen das nötige Verständnis für die Verzahnung der einzelnen Studienmodule.

Das Modul beschäftigt sich mit folgenden Hauptfragestellungen:

- Welche Bedeutung haben Vision, Ziele, Strategie, Unternehmenskultur und Corporate Identity für das betriebswirtschaftliche Führen von Apotheken?
- Was hat ein Managementprozess mit Apothekenführung zu tun?
- Wie können moderne Managementansätze das Führen einer Apotheke erleichtern?
- Welche Methoden gibt es, um zu berechnen, ob sich Investitionen (z.B. ein Kommissionierautomat) lohnen?
- Wie kann man den internen und externen Betriebsvergleich für die eigene Apotheke nutzbringend anwenden?
- Wie ist die Umsatz- und Kostenstruktur von Landapotheken, Stadtteilapotheken, Center- oder Ärztehausapotheken?
- Wie kann man das Markt- und Umsatzvolumen der verschiedenen Apothekentypen bestimmen?
- Wie sehen sinnvolle Kostenstrukturen und ein Kostensenkungsmanagement aus?
- Wie kalkuliert man Preise auf betriebswirtschaftlich sinnvolle Weise?
- Wie kann man ein Kennzahlen gestütztes Controlling zur Steuerung der Apotheke aufbauen?
- Wie kann man Kennzahlenbäume zur zahlenorientieren Führung einer Apotheke nutzen?

## Stundenumfang...

Präsenzzeit (32 Stunden), Selbststudium (88 Stunden), Gesamt (120 Stunden)

## **Modulaufbau...**

### **1 Einführung und konstitutive Entscheidungen**

- 1.1 Ökonomische Betrachtungsweise
- 1.2 Wahl des Standorts, der Rechtsform und der Unternehmensverbindung

### **2 Management und funktionale Betriebswirtschaftslehre**

- 1.1 Umfeld des Managementprozesses
- 1.2 Managementprozess
- 1.3 Ausgewählte moderne Managementansätze
- 1.4 Funktionale Betriebswirtschaftslehre

### **3 Analysen und Auswertungen**

- 3.1 Interne und externe Betriebsvergleiche
- 3.2 Umsätze
- 3.2 Roherträge
- 3.3 Kosten
- 3.4 Kennzahlen

### **4 Betriebswirtschaftliches Ergebnis**

- 4.1 Einkommensermittlung
- 4.2 Wichtige Kennzahlen

### **5 Kalkulation von Preisen**

- 5.1 Aufschlags- und Spannenkalkulation
- 5.2 Intelligente Preismodelle
- 5.3 Wirkung von Preisänderungen
- 5.4 Nutzenkennziffer

# Marketing I + II

(3. Modul, 1. Semester / 2. Modul, 2. Semester)

## Beschreibung...

Die Dynamik der Unternehmensumwelt nimmt ständig zu. Das erhöht zusammen mit den Veränderungen in Gesundheitspolitik und -ökonomie den Druck auch im Apothekenmarkt. Für Apotheken kommt es zunehmend darauf an, dass sie ein eigenes Profil aufbauen und schärfen. An den Kundenbedürfnissen ausgerichtete Dienstleistungen und deren erfolgreiche Vermarktung werden daher zum Dreh- und Angelpunkt für Erfolg. Nur den wenigsten gelingt es zudem, ein gutes Category Management – also eine verkaufsstarke Warenpräsentation aus Kundensicht – aufzubauen. Dabei steckt hier enormes wirtschaftliches Potenzial.

Das Modul beschäftigt sich daher mit folgenden Hauptfragestellungen:

- Wie analysiert man seine Zielgruppen?
- Wie erstellt man Umwelt- und Unternehmensanalysen?
- Was macht gute Marketingkonzepte aus?
- Wie setze ich die Marketing-Instrumente in einem sinnvollen Marketing-Mix für die Apotheke ein?
- Auf was muss ich bei Vergabe eines Werbeauftrages achten?
- Welche Marketingaktivitäten lassen sich mit einem definierten Budget umsetzen?
- Was ist wichtig für ein funktionierendes Beziehungsmarketing?
- Wie baue ich ein erfolgversprechendes Category-Management auf?
- Wie soll der Verkauf organisiert sein?
- Welches Personal brauche ich für die gewählte Marktnische und die Zielgruppe meines Unternehmens und wie kann das Personal vorbereitet und motiviert werden?

## Stundenumfang...

Präsenzzeit (56 Stunden), Selbststudium (124 Stunden), Gesamt (180 Stunden)

## **Modulaufbau...**

### **1 Strategisches Marketing**

- 1.1 Umweltanalyse und -prognose
- 1.2 Unternehmensanalyse
- 1.3 Kombinierte Analysen

### **2 Marketingkonzept**

- 2.1 Strategisches Marketing
- 2.2 Marketingziele
- 2.3 Marketingstrategie
- 2.4 Marketing-Mix

### **3 Marketing-Mix-Politik**

- 3.1 Produktpolitik
- 3.2 Kontrahierungspolitik
- 3.3 Distributionspolitik
- 3.4 Kommunikationspolitik

### **4 Category Management**

- 4.1 Efficient Consumer Response
- 4.2 Category Management Prozess
- 4.3 Aufbau und Umsetzung

### **5 Verkauf**

- 5.1 Organisation des Verkaufs
- 5.2 Grundlagen des persönlichen Verkaufs
- 5.3 Schulung und Motivation des Verkaufspersonals



# Beschaffung und Warenwirtschaft

(3. Modul, 2. Semester)

## Beschreibung...

Der Einkauf macht in der Apotheke über 70% des Umsatzes aus. Er legt damit im Wesentlichen die Rohgewinnspanne fest. Daraus ergibt sich die große Bedeutung dieses Aufgabenfelds für die Apotheke. Das Modul beleuchtet deshalb den Prozess des Wareneinkaufs über die Lagerhaltung bis zum Abverkauf unter der Zielvorgabe, dass Lieferfähigkeit und Kapitalbindung austariert sind. Die Auswahl eines den apothekenspezifischen Bedürfnissen angepassten Warenwirtschaftssystems und die Kenntnis der EDV-gestützten Möglichkeiten zur effizienten Kontrolle des Warenlagers ist nicht nur bei einer Filialisierung ein großes Thema.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist das geschickte Verhandeln mit dem Großhandel und die Analyse der Großhandelsrechnungen.

Das Modul beschäftigt sich mit folgenden Hauptfragestellungen:

- Wie generiere ich eine saubere Datenbasis im Warenwirtschaftssystem?
- Setze ich aus dem Warenwirtschaftssystem generierbare Reports auch als Managementinstrument ein?
- Wie kommen unterschiedliche Einkaufspreise und Rabatte zustande?
- Wann rechnet sich der Direktbezug gegenüber Großhandelsbezug?
- Was kann ich mit dem Großhandel auf geschickte Art und Weise verhandeln?
- Wie lässt sich die Großhandelsrechnung analysieren und transparenter gestalten?
- Wie erstellt man ein Anforderungsprofil für das Warenwirtschaftssystem?
- Was leisten die unterschiedlichen Warenwirtschaftssysteme?
- Welche Entscheidungshilfen für die Auswahl des passenden Systems gibt es?

## Stundenumfang...

Präsenzzeit (24 Stunden), Selbststudium (66 Stunden), Gesamt (90 Stunden)

## **Modulaufbau...**

### **1 Einkauf**

- 1.1 Konditionen
- 1.2 Prozesskosten
- 1.3 Verhandlungsführung
- 1.4 Wirtschaftlichkeitsanalyse Direktbezug versus Großhandelsbezug

### **2 Report aus dem Warenwirtschaftssystem**

- 2.1 Beschaffungs- und Lagerhaltungsprozess
- 2.2 Kennzahlen in der Warenwirtschaft
- 2.3 Report als Managementinstrument

### **3 POS-Warenwirtschaftssystem**

- 3.1 Erstellung eines Anforderungsprofils für die Apotheke
- 3.2 Leistungsprofile unterschiedlicher Warenwirtschaftssysteme
- 3.3 Entscheidungshilfen bei der Auswahl des passenden Systems

# Recht für Apotheker

(1. Modul, 2. Semester)

## Beschreibung...

Ein/e Apotheker/in muss sich nicht nur an das Berufsrecht halten, sondern wird auch bei einem Apothekenkauf als eingetragene Kauffrau bzw. als eingetragener Kaufmann mit einem ganz speziellen Rechtsrahmen konfrontiert. Verstöße oder Fehler können weitreichende Unannehmlichkeiten nach sich ziehen. So haben Fehler im Mietvertrag unter Umständen existenzbedrohende Auswirkungen. Im Wesentlichen müssen Apotheker/innen sich auseinandersetzen mit dem Arbeitsrecht, dem Handelsrecht mit Miet- und Pachtverträgen sowie dem Wettbewerbsrecht (v.a. Heilmittelwerbegesetz) und dem Berufsrecht.

Das Modul beschäftigt sich mit folgenden Hauptfragestellungen:

- Was sind die wichtigsten Regelungen im Bundesrahmentarifvertrag?
- Was ist bei Mutterschutz, Elternzeit und Kündigung von Arbeitsverhältnissen zu beachten?
- Welche Regelungen sind beim Betriebsübergang zu befolgen?
- Wie lassen sich Fehler bei Miet- und Pachtverträgen vermeiden?
- Auf was ist bei der Heimversorgung durch die Apotheke zu achten?
- Welche datenschutzrechtlichen Bestimmungen sind einzuhalten?
- Welche Grenzen und Spielräume setzt das Heilmittelwerbegesetz?
- Was ist juristisch bei Werbung, Rabatten und Talern zu beachten?
- Wann ist gemeinsame Werbung erlaubt?
- Was gebieten die Preisangabenverordnung und die Berufsordnungen für Apotheken?

## Stundenumfang...

Präsenzzeit (24 Stunden), Selbststudium (66 Stunden), Gesamt (90 Stunden)

## **Modulaufbau...**

### **1 Arbeitsrecht**

- 1.1 Bundesrahmentarifvertrag und Inhalt des Arbeitsverhältnisses
- 1.2 Regelungen beim Betriebsübergang
- 1.3 Mutterschutz, Elternzeit und Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz
- 1.4 Kündigung von Arbeitsverhältnissen

### **2 Handels- und Vertragsrecht**

- 2.1 Handelsrecht
- 2.2 Miet- und Pachtverträge
- 2.3 Regelungen bei Apothekenübertragung

### **3 Apothekenrechtliche Schwerpunktthemen**

- 3.1 Rechtsvorgaben nach Arzneimittelgesetz, Apothekengesetz, Apothekenbetriebsordnung und Berufsordnungen
- 3.2 Apothekenübliche Waren und Dienstleistungen
- 3.3 Filialisierung
- 3.4 Heimversorgung
- 3.5 Datenschutz

### **4 Werbung der Apotheke**

- 4.1 Produktwerbung nach dem Heilmittelwerbegesetz
- 4.2 Allgemeines Wettbewerbsrecht
- 4.3 Preisangabenverordnung und Berufsordnung

# Gesundheitsökonomie

(5. Modul, 2. Semester)

## Beschreibung...

Das Gesundheitswesen ist einer der wichtigsten – und weiter wachsenden – Wirtschaftszweige in Deutschland. Gesellschaftlich steht es im Spannungsfeld zwischen medizinischen Ansprüchen, verschiedenen Lobbygruppen und zunehmend begrenzter Finanzkraft.

Das Modul bietet eine informative Übersicht zum großen Gebiet der Gesundheitsökonomie und aktuellen Gesundheitspolitik. Dabei werden auch die sich verändernden Rahmenbedingungen der öffentlichen Apotheke beleuchtet. So werden das nationale Gesundheitssystem (Aufbau, Strukturierung, Funktion und Finanzierung), Struktur- und Vergütungssysteme der ambulanten und der Krankenhausversorgung sowie die Verteilung und Wertschöpfung von Gesundheitsleistungen in diesen Bereichen erläutert. Und wie steht es um die künftige Leistungsfähigkeit unseres Gesundheitssystems? Denkanstöße für Veränderungen und Herausforderungen wie den demographischen Wandel und die Finanzierung des teuren medizinischen Fortschritts schärfen den Blick für die Ausgabenentwicklung im Gesundheitssektor – auch im internationalen Vergleich.

Das Modul beschäftigt sich mit folgenden Hauptfragestellungen:

- Wie beeinflussen die einzelnen Akteure im Gesundheitswesen das Gesundheitssystem?
- Welche Krankheiten kosten wie viel und welche Zukunftsthemen lassen sich daraus ableiten?
- Wie funktioniert der Gesundheitsfond?
- Welche Auswirkungen werden von dem demografischen Wandel ausgehen?
- Wie sieht das Gesundheitssystem in anderen Ländern im Überblick aus und welche zukünftige Tendenzen lassen sich daraus ableiten?

## Stundenumfang...

Präsenzzeit (16 Stunden), Selbststudium (44 Stunden), Gesamt (60 Stunden)

## **Modulaufbau...**

### **1 Gesundheit national und global**

- 1.1 Ausgaben
- 1.2 Systeme
- 1.3 Krankheiten

### **2 Krankheitskostenrechnung und Pharmaökonomie**

- 2.1 Direkte Krankheitskosten
- 2.2 Volkswirtschaftliche Kosten
- 2.3 Einfluss der High-Tech-Medizin
- 2.4 Pharmaökonomie

### **3 Krankenversicherungen**

- 3.1 Struktur
- 3.2 Finanzierung
- 3.3 Managed Care

### **4 Ärzte**

- 4.1 Entwicklung der Ärztezahlen
- 4.2 Honorarverteilung
- 4.3 Einnahmenstruktur

### **5 Krankenhäuser**

- 5.1 Allgemeine Daten
- 5.2 Finanzierung

### **6 Arzneimittelausgaben und Apotheken**

- 6.1 Struktur
- 6.2 Ausgaben

### **7 Veränderungen durch den demografischen Wandel**

# Betriebliches Finanzwesen I + II

(4. Modul, 1. Semester / 4. Modul, 2. Semester)

## Beschreibung...

Das betriebliche Rechnungs- und Finanzwesen bildet die kaufmännische Seite einer Apotheke in aggregierter Form ab. Der Jahresabschluss ist Dreh- und Angelpunkt bei Kreditgesprächen, Steueroptimierungen und Apothekenbewertungen. Auch wenn dieses Modul zunächst bürokratisch trocken wirken mag, so ist es dennoch für Apotheker/innen von sehr großer praktischer Bedeutung. Studierende können nach diesem Abschnitt mit Kreditgebern auf Augenhöhe diskutieren, können die Aussagen des Steuerberaters beim Jahresabschlussgespräch nachvollziehen und können Apotheken überschlägig (zu Kauf-/Verkaufszwecken) bewerten.

Das Modul beschäftigt sich mit folgenden Hauptfragestellungen:

- Welche Kennzahlen spielen für Kreditvergabeentscheidungen eine ganz besondere Rolle?
- Wie bewerten Kreditgeber eine Apotheke?
- Wie interpretiert man den Jahresabschluss?
- Was ist dem Steuerberater wichtig und wie kann man eine Steuergestaltung vornehmen?
- Was muss bei Verträgen unter nahen Angehörigen beachtet werden und wie organisiert man die Apothekenübergabe?
- Welche Standortfaktoren beeinflussen den Apothekenwert?
- Wie bewertet man eine Apotheke und wie kann eine saubere Datenbasis dafür generieren?
- Wie lässt sich die betriebswirtschaftliche Auswertung als Führungsinstrument einsetzen?
- Mit welchen Kennzahlen führt man eine Apotheke zahlenorientiert?

## Stundenumfang...

Präsenzzeit (16 Stunden), Selbststudium (44 Stunden), Gesamt (60 Stunden)

## **Modulaufbau...**

### **1 Jahresabschluss**

- 1.1 Erstellung
- 1.2 Interpretation
- 1.3 Bilanzpolitik

### **2 Besteuerung**

- 2.1 Steuern im Überblick
- 2.2 Steuerrechtliche Gestaltungsspielräume
- 2.3 Steueroptimierte Verträge
- 2.4 Steueroptimierte Apothekenübergabe

### **3 Apothekenbewertung**

- 3.1 Bewertungsansätze
- 3.2 Erweiterung der Datenbasis
- 3.3 Wertfindung

### **4 Vertiefung Finanzwesen**

- 4.1 Standortplanspiel
- 4.2 Arbeiten mit Kennzahlen
- 4.3 Das Kennzahlenmosaik
- 4.4 Zahlenorientierte Apothekenführung



# Unternehmensführung und Organisation

(2. Modul, 1. Semester)

## Beschreibung...

75% der Führungskräfte sind überzeugt, dass sie eine gute Führungskraft sind (Eigenwahrnehmung), aber nur von 25% der Mitarbeiter/innen wird dies bestätigt (Fremdwahrnehmung). Was also macht Führungskompetenz aus? Erst wenn eine Person über Fähigkeiten wie soziale Kompetenz und Kommunikationsbereitschaft verfügt und Strategien zur Konfliktbewältigung beherrscht, kann sie Gespräche und Situationen optimal steuern und Ziele erfolgreich umsetzen.

Nach dem Modul können Studierende Teambesprechungen moderieren, Konflikte im Team strukturiert angehen und auch Kunden gegenüber durch ein gutes Reklamationsmanagement glänzen. Ferner verfügen sie über ein aktuelles Wissen zu Möglichkeiten und Grenzen von Kooperationen und zum Versandhandel.

Das Modul beschäftigt sich mit folgenden Hauptfragestellungen:

- Wie nehme ich mein Gegenüber wahr und wie schätze ich ihn ein?
- Wie verbessere ich die Kommunikation zwischen Chef und Mitarbeiter und innerhalb der Mitarbeiter?
- Wie führt man gute Personalauswahl-, Feedback-, Kritik- und Trennungsgespräche?
- Welche Art der Motivationsförderung wirkt und wie kann man mit Konflikten umgehen?
- Wie verbessere ich die Personalplanung?
- Was macht ein gutes Reklamationsmanagement aus?
- Was bieten unterschiedliche Apothekenkooperationen?
- Welchen praktischen Erfahrungsschatz gibt es für Heimbeförderungen?
- Welche Voraussetzungen erfordert ein erfolgversprechender Apothekenversandhandel und was ist beim Aufbau wichtig?

## Stundenumfang...

Präsenzzeit (56 Stunden), Selbststudium (94 Stunden), Gesamt (150 Stunden)

## **Modulaufbau...**

### **1 Mitarbeiterführung**

- 1.1 Führungskraft und Führungsstile
- 1.2 Coaching
- 1.3 Fragetechniken
- 1.4 Mitarbeitergespräche

### **2 Soft Skills**

- 2.1 Kommunikation
- 2.2 Menschenkenntnis und Mitarbeiterpotenziale
- 2.3 Konfliktlösung

### **3 Reklamationsmanagement**

- 3.1 Allgemeines
- 3.2 Systematische Vorgehensweise
- 3.3 Gruppenarbeitsbogen
- 3.4 Umsetzung eines Reklamationsmanagements

### **4 Spezialthemen**

- 4.1 Apothekenkooperationen
- 4.2 Heimversorgung
- 4.3 Versandhandel