

Ratgeber

DIE FILIALISIERUNG IHRER APOTHEKE



BESTER IT-PARTNER

Kooperations
Kompass

APOTHEKEN-
KOOPERATIONS
PREIS 2023

 PHARMATECHNIK
Das Beste für Ihre Apotheke!

Wann sie sinnvoll ist – und wie sie wenig Aufwand verursacht

Ein Ratgeber für Apotheker, die ihre wirtschaftliche Zukunft jetzt in die Hand nehmen wollen



PHARMATECHNIK
Das Beste für Ihre Apotheke!

Worum geht es in diesem Ratgeber?

Versandapotheken, Apotheken-Franchise, Preisdruck im Freisortiment sowie bei rezeptfreien Medikamenten, Zusatzleistungen wie Impfungen: Die Herausforderungen, denen sich Ihre Apotheke stellen muss, sind wahrlich nicht neu. Und sie gehen auch nicht mehr weg. Damit wächst der unternehmerische Druck, vor allem auf Einzelapotheken, sich dringend für die Zukunft zu rüsten.

In diesem Ratgeber stellen wir Ihnen Filialisierung als ökonomische Chance und belastbare Basis für die Zukunft Ihrer Apotheke vor. Wir zeigen, wie die Erweiterung des Verkaufsgebiets mit einer Vereinfachung des Apothekenmanagements einhergehen kann und weshalb Filialisierung positiven Einfluss auf das altbekannte Prinzip „Im Einkauf liegt der Gewinn“ ausübt. Schließlich erläutern wir auch, wie Sie mit IXOS-Modulen und durchgängiger Digitalisierung den Aufwand für die Filialisierung Ihrer Apotheke so gering wie möglich halten.

Zunächst ein Hinweis:

Filialisierung ist ein Thema, das sich ganz unterschiedlich auf das betriebswirtschaftliche Ergebnis auswirken kann und sowohl rechtliche als auch steuerliche Aspekte berührt. Hierzu können und dürfen wir keine Beratung geben und verweisen Sie an die für Sie zuständigen Vertreter der unternehmens-, rechts- und steuerberatenden Berufe.

Wir wünschen Ihnen viel Lesevergnügen und hilfreiche Einblicke! Falls Sie lieber die Abkürzung nehmen und gleich fundierte Informationen zur Filialisierung mit dem IXOS-Apothekenmanagementsystem wünschen, **kontaktieren Sie bitte die Berater von PHARMATECHNIK**. Sie freuen sich darauf, Ihnen die Zukunft Ihrer Apotheke und das Wachstumspotenzial Ihres Unternehmens persönlich zu präsentieren!



Quo vadis, Apotheke?



Ist das Konzept der Einzelapotheke eine Sackgasse?

Als Apotheker mit einer eigenen Einzelapotheke kennen Sie das sicher: Seit Jahren nimmt der Druck zu, und die Bedingungen, unter denen erfolgreich gewirtschaftet werden soll, verschlechtern sich.

Das ist nicht nur gefühlt so:

- Nicht erst seit der Corona-Pandemie haben es Apotheken mit ständig neuen Rahmenbedingungen, Gesetzen und Vorschriften zu tun. Die jeweils aktuellen Mitteilungen, etwa von Kammer oder BMG, müssen neben dem Tagesgeschäft erfasst und umgesetzt werden.
- Das Gesetz zur Stärkung von Vor-Ort-Apotheken erschließt einerseits neue Möglichkeiten für Zusatzeinkünfte – andererseits müssen dafür erst einmal Mitarbeitende gefunden und geschult werden. Und auch hier fehlt die Arbeitskraft im Tagesgeschäft.
- Die Approbierten-Anwesenheitspflicht und eine Personaldecke, die oft „auf Kante genäht ist“, macht den Weiterbetrieb im Krankheits- oder Urlaubsfall unnötig stressig.
- Apotheken erfahren einen steigenden Digitalisierungsdruck, der weit über das E-Rezept und den E-Medikationsplan hinausgeht. Auch hier gilt: Einarbeitungen, Schulungen und Umsetzungen kommen noch zum oft hektischen Tagesgeschäft dazu.





Ist das Konzept der Filialapotheken der Ausweg?

Es muss vorweg gesagt sein: Die meisten Probleme und Herausforderungen, mit denen Einzelapotheken zu tun haben, betreffen Filialen und / oder Partnerapotheken-Modelle ganz genauso. Der Unterschied liegt vor allem darin begründet, dass Arbeit und Investitionen auf mehr Schultern verteilt werden können, während sich der Verwaltungsaufwand zentralisieren lässt.

Die Vorzüge einer Filiallösung im Detail:

- Durch größere Abnahmemengen können höhere Einkaufsrabatte verhandelt werden – die Marge steigt bei gleichem (oder gar niedrigerem) VK.
 - Weil der Personalstamm insgesamt größer ist – inklusive zusätzlicher Approbierter – herrscht viel mehr Flexibilität, um auf Personallücken zu reagieren. Ebenfalls kann es sich lohnen, eine Kraft als „Springer“ zwischen allen Filialen einzusetzen. Auch die Urlaubsplanung wird entsprechend harmonisiert.
 - Als großer und einflussreicher Arbeitgeber kann man sich besser auf dem Arbeitsmarkt positionieren („Employer Branding“). In einem Umfeld mit knappen Fachkräften sinkt damit das Abwerbe-Risiko.
 - Durch geschickte Verteilung und bedarfsorientierte Umlagerung zwischen den Apotheken lässt sich ein „virtuelles Lager“ schaffen, das mehrmals so groß wie jenes vor Ort ist. Im Filialverbund kann man dann bei Bestellungen oftmals schneller reagieren als die Kombination aus Einzelapotheke und Pharmagroßhandel.
- Filialen holen Kunden an mehreren Orten ab. Das ist zum Beispiel dann ein Plus, wenn eine Kundin morgens in der Nähe ihrer Wohnung eine Bestellung aufgibt und das Medikament bei ihrer Arbeitsstelle abholen kann. Oder, wenn ein Kunde einem spontanen Kaufimpuls in der Innenstadtapotheke eher nachgeht, weil er die Apothekenmarke kennt.
 - Ein Filialnetz muss sich nicht auf den Zweck „mehr Apotheken“ beschränken, sondern kann auch das Ziel „mehr Apothekentypen“ verfolgen: Eine Flughafenapotheke hat zum Beispiel ganz andere Umsatzquellen als eine Altstadtapotheke oder eine Apotheke in einem Ärztehaus. Durch geschickte Standortwahl und Diversifizierung in Apothekentypen löst man sich von einseitigen Abhängigkeiten, etwa von einzelnen Verordnern.
 - Ein weiterer Vorteil unterschiedlicher Apothekentypen: Sie können Schwerpunkte bei den pharmazeutischen Dienstleistungen standortabhängig betonen.
 - Ein Filialnetz kann auch ortsabhängig sinnvolle, unterschiedliche Öffnungszeiten bereitstellen – und damit diverse Arbeitszeitmodelle für die Mitarbeitenden.



Filialisierung: Ein Trend aus guten Gründen



Die ABDA stellt in ihrer Publikation „Die Apotheke 2022“ fest, dass sich die Zahl der Einzelapotheken von 2005 bis 2021 beinahe halbierte (19.148 zu 10.353). Dem steht eine Steigerung des Modells „Hauptapothek mit drei Filialen“ von 17 auf 327 im gleichen Zeitraum gegenüber!

Diese Entwicklung ist kein Zufall: Immer mehr Apotheker erkennen die Sinnhaftigkeit in der Filialisierung und nutzen deren Vorteile. Sie bauen ihre bisherige Einzelapotheke zum Wachstumskern eines kundennahen Gesundheitsunternehmens aus.

Weil es einerseits mehr Filialapotheken gibt, andererseits die Gesamtzahl der Apotheken seit 2009 abnimmt (Quelle: ebenfalls ABDA), wird deutlich: Es findet ganz klar eine Marktkonsolidierung statt. Einzelapotheken könnten es in Zukunft schwerer haben, sich in dieser neuen Apothekenlandschaft zu behaupten. Höchste Zeit also, sich zu positionieren!

Die Filialisierung Ihrer Apotheke kann folgende Auswirkungen auf Ihr Unternehmen haben:

- Ihre Apotheke profitiert von höheren Einkaufsrabatten.
- Sie haben nicht nur die Chance auf mehr Kunden, sondern auch auf neue Kundenschichten.
- Lagerhaltung und Verfügbarkeiten werden optimiert.
- Ihre Position als Arbeitgeber und Ihre Möglichkeiten im Personalmanagement werden gestärkt.
- Sie werden aktiver und mitgestaltender Teil der zukunftsweisenden Konsolidierung im Apothekenmarkt.

Zentrales Management ist das A und O für den Erfolg einer Apotheken-Filialisierung

Management Cockpit

Alle Zahlen, Daten, Fakten immer im Blick: So steuern Sie alle Filialen einfach und effizient

IT Security

Alles digital? Aber sicher! Mit unseren Komplettlösungen für 100% IT-Sicherheit

Filial Kommunikation

Zeit ist Geld: Kommunizieren Sie in Echtzeit und ohne Medienbrüche – auch remote

Team Management

Mehrere Filialen – ein Team: Effizienter Personaleinsatz und immer up to date mit kostenlosen Lerninhalten

Sales Management

Anderer Standort, andere Kunden? Automatisieren Sie Ihre Verkaufsprozesse und Ihr Pricing



Dokumenten Management

Mehr Zeit für das Wesentliche: Dokumente digital und rechtssicher verwalten

Marketing

Zielgerichtet, messbar und erfolgreich: Digital Kunden gewinnen und binden

Lager Management

Hohe Lagerkosten? Reduzieren Sie Ihre Aufwände mit automatisiertem Lager Management

Einkauf

Im Einkauf liegt der Gewinn: Stellen Sie schon beim Wareneinkauf die Weichen auf Rendite

Zusammenfassung

Woran sollten Sie bei der Filialisierung denken?



Eine oder mehrere zusätzliche Filialen zu betreiben, bedeutet eine Zäsur für Ihre Apotheke. Wie bereits erwähnt, sollten Sie sich dabei von einer Unternehmensberatung unterstützen lassen. Einige grundsätzliche Überlegungen haben wir für Sie zusammengestellt:

Neugründung oder Zukauf

Wenn Ihnen eine etablierte Apotheke zum Kauf angeboten wird, kann das eine schnelle Möglichkeit zum Filialnetzaufbau darstellen: Ein Blick in die Bücher ersetzt die Standortanalyse, die Adresse ist beim Zielpublikum bekannt und je nach Situation können Einrichtung sowie Personal übernommen werden. Genau hier können sich aber auch Stolperfallen ergeben: Zum Beispiel, wenn der Look der Apotheke nicht an die Corporate Identity Ihres Unternehmens anpassbar ist. Oder, wenn die Unternehmenskultur bislang eine ganz andere war.

Die Neugründung einer Filiale ermöglicht es dagegen, diese von Anfang so zu planen, auszustatten und zu besetzen, dass sie perfekt in Ihr bestehendes Filialmodell passt. Dafür kommen hier Aspekte wie Standortsuche, eventuelle Baumaßnahmen und Personalsuche auf Sie zu.

Neue Filiale gründen oder etablierte Apotheke übernehmen? Hier kann es kaum eine allgemeingültige Empfehlung geben – es kommt auf die jeweiligen Umstände an. Außerdem gibt es natürlich auch alternative Zwischenlösungen, etwa die Integration einer Bestandsapotheke als Partnerapotheke.

Filialapotheke oder Partnerapotheke

Apotheker können insgesamt bis zu 4 Filialen betreiben, die miteinander als ein Unternehmen auftreten. Ein Verbund aus Partnerapotheken kann deutlich größer ausfallen – dann sind allerdings auch mehrere Handelsunternehmen beteiligt, die vertraglich gebunden sind. Beispiel: 10 Apotheken, die als drei Unternehmen von drei Apothekern betrieben werden. Ein solcher Partnerverbund kann sich beispielsweise Vorteile beim Einkauf verschaffen. Ein gemeinsames Unternehmensziel oder eine gemeinsame Kommunikation sind dagegen eher schwierig umzusetzen. Schon wegen der Vertragsfreiheit können Partnerapotheken-Netze unterschiedlichste Konstrukte darstellen; in diesem Ratgeber befassen wir uns ausschließlich mit Filialapotheken.

Standortanalyse und Potenzialschätzung

Ob Bestandsapotheke oder Neubau: Sehen Sie sich den zukünftigen Standort Ihrer Filiale genau an. Wie sind das Umfeld und die Kaufkraft? Sind Verordner in der Nähe? Welcher Apothekentypus passt hierher? Das sind typische Fragen, die beantwortet sein wollen. Es gibt Standort- und Geomarketing-Analysen zu kaufen, etwa bei der GfK – aber auch die persönliche Inaugenscheinnahme und die Ergebnisse aus Gesprächen mit benachbarten Kaufleuten sind nützlich.





Rechtliche Grundlagen und Möglichkeiten

Mit der ersten Filiale ändert sich nicht nur die Außenwirkung Ihrer Apotheke – sondern auch ihr interner Aufbau. So müssen Sie zum Beispiel pro Filiale die Approbiertenpflicht erfüllen, und je nach Größe des Filialverbands kann sich die Betriebsrats-Zusammenstellung ändern. All das sind Themen, die Sie mit Ihrem Rechtsbeistand erörtern sollten.

Ihre Apotheke wird sich ändern. Sie sich auch.

Weg vom Handverkauf, hin zu Administration, Controlling, Marketing und Projekten: Je größer das Unternehmen Apotheke wird, umso mehr wird sich Ihr Tätigkeitsprofil verändern. Das ist der Punkt, an dem Sie zu sich selbst ehrlich sein müssen: Können Sie sich damit identifizieren, mehr Unternehmer als Apotheker zu sein? Können Sie sich vorstellen, Verantwortung an der HV-Theke abzugeben und dafür an anderer, strategischer Stelle zu übernehmen? Die Frage, ob Sie zu mehr Unternehmensführung bereit sind (und Spaß daran haben!), ist tatsächlich der Punkt, dem Sie vor einer Filialisierung die meiste Aufmerksamkeit schenken sollten.

Zusammenfassung

Steuerliche und rechtliche Aspekte, betriebswirtschaftliche Aspekte, Gewinnerwartung und Investitionsbedarf: All dies lässt sich mit entsprechenden Beratern solide planen und objektiv analysieren. Die vielleicht entscheidendste Frage können jedoch nur Sie selbst beantworten: Möchten Sie die Transformation vom Apotheker hin zur Unternehmensleitung, zum Controlling und zur Personalführung machen? Sind Sie eher der Typ, der in der Skalierung den richtigen Weg in die Zukunft sieht oder fühlen Sie sich in einer Nische wohler? Die Filialisierung ist eine Entscheidung, die Sie persönlich treffen müssen – und aus voller Überzeugung tragen sollten.



Drei weitere Filialen – fast gleicher Aufwand



Gerade Apothekeninhaber, die im Alltagsgeschäft ihrer Einzelapotheke genug zu tun haben, werden sich fragen: „Vier Apotheken, das bedeutet doch vierfachen Arbeitsaufwand! Wie soll das denn gehen?“ Doch genau das bedeutet Filialisierung eben nicht, wenn man sie richtig angeht! Schließlich handelt es sich immer noch um ein einzelnes Unternehmen, und wenn man Verwaltung, Regulatives, Buchhaltung und Warenwirtschaft vereinheitlicht und zentralisiert, ist Ihr Filialnetz kaum anders zu führen als eine Apotheke, die eben deutlich größer geworden ist und mehr Umsatz hat.

Noch besser ist, wenn die Vereinheitlichung auch softwareseitig umgesetzt ist, die Zentralisierung in der Cloud erfolgt und Sie viele Tätigkeiten durch konsequente Digitalisierung vereinfachen oder delegieren können.

Das Ergebnis

Optimierte Abläufe, vereinheitlichtes Apothekenmanagement – und im besten Fall sogar weniger stressiges Tagesgeschäft. Wie das geht?

Hier einige Beispiele:

- Mehr Standorte, mehr Umsatz, mehr Marketingbudget: Sie können Werbung professionalisieren und die Markenbildung in großer Fläche intensivieren.
- Eine identische digitale Basis vereinheitlicht und vereinfacht für sämtliche Filialen Management-Aspekte wie Warenwirtschaft, Personalplanung, Bestellwesen, Kundenbindung, Couponing, Lager ...
- BWA-Kennzahlen sind sprichwörtlich per Klick verfügbar – für einzelne Filialen wie für den Filialverbund.
- Sicheres Cloud-Computing verringert den – technischen und finanziellen – Aufwand für IT-Sicherheit.
- Ein eigener interner Messenger-Dienst sorgt für vereinfachte, dokumentierbare Kommunikation.
- Ein standardisiertes, zentrales Dokumentenmanagement hält den administrativen Arbeitsaufwand in etwa auf dem Niveau einer Einzelapotheke.
- Ob RX oder Freisortiment: Medikamente und andere Artikel können agil dort positioniert und gelagert werden, wo sie sich am besten verkaufen. Möglich machen das filialübergreifende Warenwirtschaft und Controlling.
- Das Qualitätsmanagement wird vereinheitlicht.
- Wenn sich das Filialkonzept erfolgreich etabliert hat, bietet das System der Partnerapotheken weitere Skalierungsmöglichkeiten.

Wie soll das gehen?



IXOS

Sie haben es sicher bereits in der vorherigen Übersicht festgestellt: Dreh- und Angelpunkt der effizienten Filialverwaltung ist ein fortschrittliches digitales Apothekenmanagement. Es gibt Ihnen alle Werkzeuge für Zentralisierung und Controlling in die Hand, die Ihnen die Weiterentwicklung von der Einzelapotheke hin zu wettbewerbsstarken Filialapotheken vereinfacht.

IXOS von PHARMATECHNIK ist ein solches Apothekenmanagementsystem. Seine Besonderheit ist der modulare Aufbau: Vielleicht haben Sie IXOS bereits in der Einzelapotheke im Einsatz. Mit der geplanten Veränderung können Sie weitere Module nutzen, die exakt auf das Management von Filialapotheken abgestimmt sind. Diese Module lassen sich dann nochmals auf die Bedürfnisse Ihrer Apotheken abstimmen. IXOS macht also das Wachstum Ihrer Apotheke mit!

In diesem Rategeber können wir nicht alle Tools und Funktionen der IXOS-Komplettlösung darlegen. Wir stellen Ihnen aber im Folgenden die grundsätzlichen Möglichkeiten und Benefits für Ihre Apotheke vor.

Ein Gespräch mit einem Berater von PHARMATECHNIK kann natürlich viel detaillierter auf die Features und die individuellen Vorzüge für Ihren konkreten Einsatz eingehen – **vereinbaren Sie einfach einen Termin!**

IXOS für das Apothekenmanagement

IXOS ist die Zentrale unseres digitalen Apothekenmanagements und bietet Apotheken-EDV auf modernstem Stand. Mit Modulen wie IXOS RX 5.0 Sortimentsteuerung oder IXOS.FILIALE ergeben sich weitere Benefits wie:

- Controlling mit allen wichtigen Kennzahlen – pro Filiale und für alle Apotheken
- Potenzial-Erkennung zur erfolgreichen Apothekensteuerung
- Sortimentssteuerung zur Erhöhung der Sofortverfügbarkeit
- Zeit- und ortsabhängiges Preismanagement
- Reporting zu Rabattvertrags-Änderungen
- Verbesserung der Filial-Kooperation
- Integrierte, DSGVO-konforme und dokumentierbare Messenger- und Chat-Dienste

IXOS für Rezepte und Abrechnungen

Das Rezeptwesen ist Ihr Kerngeschäft – und je reibungsloser dieses läuft, umso mehr Zeit und Energie bleibt für lukrative Zusatzverkäufe im HV. Die Produkte von PHARMATECHNIK für sichere und digitale Rezeptabrechnungen bieten unter anderem diese Vorzüge:

- Einfaches E-Rezept-Handling von der Verordner-Übernahme bis zur Abrechnung mit Controlling
- Verlässliche Backup-Strategie für E-Rezepte
- Sichere Kommunikation mit Leistungserbringern



IXOS

IXOS für das Marketing

Apropos Zusatzverkauf: Auch Marketing gehört zur modernen Apotheke dazu. Mit IXOS vereinheitlichen Sie Marketing sowie Kommunikation und erreichen eine filialübergreifende 360-Grad Kundengewinnung sowie -bindung. Unsere Module ermöglichen unter anderem:

- Digitale Rund-um-die-Uhr-Erreichbarkeit
- Voll integrierte, einfach handzuhabende Tools für Couponing, Prämien- und Bonusprogramme
- Infotainment am Point of Interest und Point of Sale
- Zentralisierte Botenlieferungs-Organisation für alle Filialen

IXOS für das Backoffice

Im Backoffice spielt IXOS seine Stärken für eine effiziente Zentralisierung aus:

- Direkte, smarte Verbindung zwischen Ihrer Finanzbuchhaltung und IXOS (in Zusammenarbeit mit ETL und der Treuhand Hannover)
- Automatische digitale Speicherung aller Dokumente
- Online-Campus für Mitarbeiterqualifizierung, -schulung und -fortbildung

IXOS für AMTS

Gerade bei Filialapotheken spielen standortübergreifende, transparente AMTS und pharmazeutische Beratung eine tragende Rolle. Dass sich Ihr Kundenstamm auf bis zu vier Apotheken mit unterschiedlichen Ansprechpartnern verteilt, ist dank entsprechender Tools bei IXOS kein Problem:

- Optimierte Arzneimitteltherapiesicherheit in einer verbundweiten Komplettlösung
- Umfassende Digitalisierung pharmazeutischer Dienstleistungen

IXOS für IT-Sicherheit

Mit vermehrten digitalen Services wächst der Bedarf an IT- und Betriebssicherheit für die Apotheke. Auch hier unterstützen Sie IXOS-Module mit u. a.:

- Maximale, automatisierte IT-Betriebssicherheit
- Ausfallsicherheit für E-Rezepte
- Full-Service für Wiederherstellung der IT-Infrastruktur binnen weniger Stunden



Zusammenfassung

Angefangen bei der IT-Ausstattung über Lagerhaltung und Bestellwesen, Kundenbindungsmaßnahmen und Marketingaktionen bis hin zur Mitarbeiterkoordination: Alles, was zur täglichen Arbeit in der Filialapotheke gehört, wird dank IXOS einfacher und effizienter.

Aus der Praxis: Interview mit Apotheker Dr. Andreas Paul

Dr. Andreas Paul · Mohren Apotheke Bayreuth
Delegierter der BLAK · Fortbildungsbaufrager des BAV Oberfranken
Pressesprecher BAV Oberfranken · 2. Vorsitzender des BAV Oberfranken



Mit IXOS schafft PHARMATECHNIK die technische Basis für die Filialisierung von Apotheken. Aber wie sieht die Praxis im Apothekenalltag aus, wenn IXOS etabliert ist? Und was sind die Erfahrungen der Apotheker mit der Umstellung von der Einzelapotheke auf ein Filialsystem? Wir fragen Apotheker Dr. Andreas Paul aus Bayreuth.

Dr. Paul, steigen wir mit der entscheidenden Frage ein: Ist die Filialisierung von Apotheken sinnvoll?

» Was mich persönlich angeht: Auf jeden Fall! Das liegt aber auch daran, dass wir im Apothekenteam von Anfang an einen umfassenden Plan hatten. Von der IT-Ausstattung über die Corporate Identity bis hin zur Personalführung: Nichts wurde dem Zufall überlassen. Und dann bin ich persönlich auch eher der Typ, der im Wandel eine Chance sieht und schon immer auch einen unternehmerischen Blick hatte. Wenn jemand dagegen glaubt, er könne „schnell mal“ eine oder mehrere Apotheken kaufen und diese mitsamt ihrer Teams halbherzig integrieren, um ein Filialnetz aufzubauen, werte ich die Erfolgsaussichten deutlich pessimistischer ...

Wie sehen Sie das: Ist eine neue Apotheke oder eine Übernahme sinnvoller, um das Filialnetz zu vergrößern?

» Auch diese Antwort ist persönlich gefärbt und sicher nicht allgemeingültig. Sagen wir mal so: Wenn Sie sich sicher sind, dass die neue Mannschaft ins bestehende Apothekenteam passt und die Verwaltungsabläufe zumindest vergleichbar sind, sehe ich bei der Übernahme einer etablierten Apotheke das höhere Potenzial. Aber auch hier hilft es, einen Plan zu haben und die zukünftige Filiale über einen längeren Zeitraum hinweg zu beobachten. Apotheken-Nachfolgen dauern oft lange – und das ist gut so.

Sie verwenden IXOS von PHARMATECHNIK ...

» Ja, genau. Wir hatten auch schon andere Systeme für digitales Apothekenmanagement im Einsatz, aber schlussendlich waren es drei Gründe, die den Ausschlag gaben. Erstens gibt mir IXOS alle Werkzeuge an die Hand, die ich für einen erfolgreichen Filialbetrieb benötige. Weiter ist dank der intuitiven Bedienung der Software die Akzeptanz hoch, wenn nach Übernahmen die Mitarbeitenden von einem anderen System kommen. Und drittens genieße ich bei IXOS das gute Gefühl eines umfassenden IT-Sicherheitskonzeptes. Gerade heute, da Hacker-Angriffe zunehmen, ist das ein wichtiger Punkt. Schließlich stehe ich als Apotheker, der personenbezogene Gesundheitsdaten verwaltet, nicht nur in der Verantwortung. Sondern auch in der Haftung.

Was ist für Sie das große Plus bei der Filialisierung?

» Ganz klar: Die bessere Rabattierung im Einkauf! Oder, warten Sie: Die optimierte Lagerhaltung mit einer Verfügbarkeit, die mich immer schneller als die Versandapotheke und oft schneller als den Großhandel macht. Nein, stimmt nicht: Die starke Markenbildung und der vergrößerte Kundenkreis! Ach, Sie sehen schon: Es fällt mir nicht leicht, mich zu entscheiden. Bei meiner Apotheke haben sich einfach an zahlreichen Stellen Verbesserungen ergeben ... Die Summe macht's!

Vielleicht fällt hier die Wahl leichter: Was ist Ihr Lieblings-Feature von IXOS?

» Obwohl es auch bei der Apotheken-Software IXOS die Summe der Vorteile ist, die mich überzeugt, kann ich sagen: Ich liebe die Chat- und Messenger-Funktionen! In den Apotheken ändern sich ja quasi täglich die Arbeits- und Rahmenbedingungen. Mit den Kommunikationstools von IXOS kann ich alle Mitarbeitenden schnell und einfach auf dem aktuellen Stand halten. Ganz unabhängig vom Personalumfang!

Dr. Paul, herzlichen Dank für diese informativen Einblicke!



E-Rezept, Online-Konkurrenz, wachsende Cybercrime-Aktivitäten, zusätzliche Apotheken-Dienstleistungen, wechselnde Gesetzeslagen: Die Themen, mit denen es Apotheker heutzutage zu tun haben, stellen vieles auf den Prüfstand. Zum Beispiel die IT-Sicherheit, das Fortschreiten der Digitalisierung – und sogar das Geschäftsmodell an sich. Und da sollen Sie auch noch über eine Expansion nachdenken? Ja, genau – und zwar gerade in herausfordernden Zeiten!

Denn Filialisierung kann, wenn sie richtig umgesetzt wird, zu besserem (und filialübergreifendem) Kundenservice, professionalisierter Markenbildung und stärkerer Kundenbindung führen. Sie erweitern Ihr Einzugsgebiet, aber nicht unbedingt die administrativen Aufgaben.

Natürlich gibt Filialisierung keine Erfolgsgarantie – richtig geplant und mit kompetenter Beratung begleitet, ist sie aber die vielleicht beste Chance zu Zukunftsbeständigkeit und Wachstum, die Apotheken in heutiger Zeit ergreifen können. Und **wir von PHARMATECHNIK unterstützen Sie** dabei mit unserer langjährigen Expertise im Apothekermarkt.



PHARMATECHNIK bietet das Beste für Ihre Apotheke

Innovation und Kundennähe – dafür steht PHARMATECHNIK als größtes, inhabergeführtes und unabhängiges Softwarehaus für Apotheken, Zahnärzte und Ärzte in Deutschland.

Seit über 45 Jahren entwickelt das Unternehmen zukunftsweisende Software-Lösungen mit rund 140 Mitarbeitern in der Programmierung.

Rund 650 hochqualifizierte PHARMATECHNIK Mitarbeiter sind bundesweit in 14 Geschäftsstellen im Einsatz und binnen 4 Stunden vor Ort. Sie stellen sicher, dass sich Apotheker, Zahnärzte und Ärzte auf das Wesentliche konzentrieren können.

Interessenten-Kontakt:

08151 55 09 219

Kundensupport-Hotline:

08151 55 09 295

Informieren Sie sich unverbindlich.
Wir freuen uns auf Ihren Anruf!
Oder besuchen Sie uns im Internet unter:
www.pharmatechnik.de



PHARMATECHNIK Unternehmenszentrale

PHARMATECHNIK Standorte – einmal ganz in Ihrer Nähe

Geschäftsstelle Baden-Baden

Am Hecklehamm 7
76549 Hügelsheim
E-Mail: baden-baden@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Berlin

Heinrich-Hertz-Straße 2
14532 Kleinmachnow
E-Mail: berlin@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Dresden

Heidelberger Straße 28
01189 Dresden
E-Mail: dresden@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Essen

Bonifaciusring 28
45309 Essen
E-Mail: essen@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Hamburg

Lise-Meitner-Allee 29
25436 Tornesch
E-Mail: hamburg@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Mainz

Galileo-Galilei-Straße 14
55129 Mainz-Hechtsheim
E-Mail: mainz@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle München

Münchner Str. 15a
82319 Starnberg
E-Mail: muenchen@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Naumburg

Südring 1
06618 Mertendorf-Görschen
E-Mail: naumburg@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Nürnberg

Kirschenleite 1
91220 Schnaittach
E-Mail: nuernberg@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Passau

Rößlerhofweg 2
94036 Passau
E-Mail: passau@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Porta Westfalica

Rehwinkel 14
32457 Porta Westfalica
E-Mail: porta-westfalica@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Rostock

Mecklenburger Straße 8
18184 Broderstorf
E-Mail: rostock@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Saarland

Georg-Fleischer-Straße 2
66914 Waldmohr
E-Mail: saarland@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Stuttgart

Dieselstraße 1
71696 Möglingen
E-Mail: stuttgart@pharmatechnik.de

PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG

Unternehmenszentrale
Münchner Straße 15
82319 Starnberg
kontakt@pharmatechnik.de

