Offizin+

IMPULSE FÜR DIE APOTHEKE VOR ORT

Nr. 2/23

P_ARM_ZIE

Sonderkennzeichen Nichtverfügbarkeit

Schwerpunkt

Warenmanagement

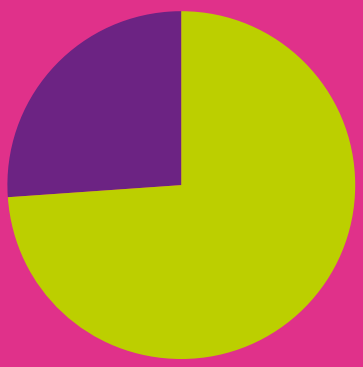
Deutscher Apotheker Verlag

Alles für Ihre digitale Apotheke.

Deutscher Apotheker Verlag

apotheken.de

DIGITALER NACHHOLBEDARF



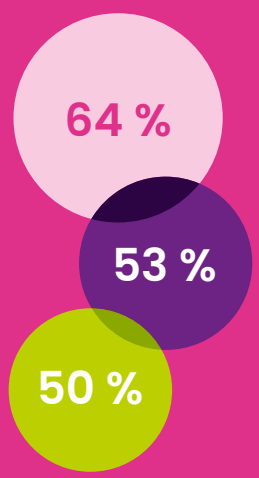
74 %

Drei Viertel der befragten Apotheken haben großen digitalen Nachholbedarf.

Bislang investiert wurde vor allem in Click & Collect Systeme

Onlineplattformen

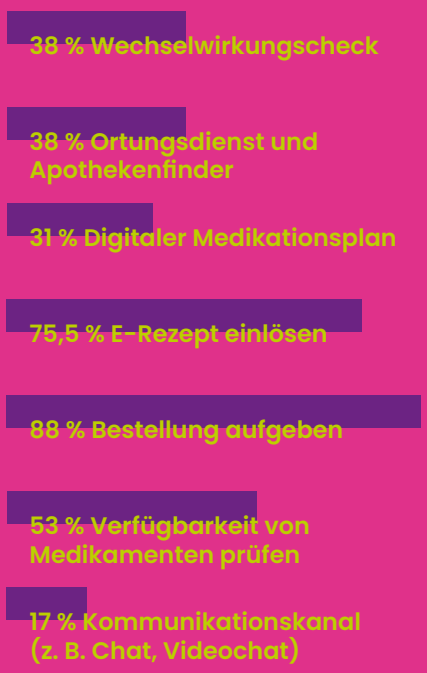
digitale Bezahlmöglichkeiten in der Offizin



Quelle: IFH Köln, APOkix-Umfrage

DIE APP IN DER PRAXIS

Einschätztung relevanter Funktionen einer Apotheken-App



Quelle: Apothekenstudie der Universität Osnabrück im Rahmen des Projektes Apotheke 2.0

APOTHEKENWUNSCH UND WIRKLICHKEIT

79 % stimmen zu, dass sie sich durch Onlineapotheken bedroht fühlen.

49 % möchten sich mehr auf ihr Kerngeschäft fokussieren.

67 % würden gerne mehr Leistungen in ihrer Apotheke anbieten.

72 % wünschen sich mehr Unterstützung zum Thema Digitalisierung.

Quelle: Apothekenstudie der Universität Osnabrück im Rahmen des Projektes Apotheke 2.0

Offizin+ Editorial

Es kostet einfach Kraft. Gemeint sind die neuen Herausforderungen nach Corona, die Apotheken derzeit bewältigen müssen. Fachkräftemangel, überlastetes Personal, zunehmend mehr Bürokratie und Lieferengpässe sind Beispiele dafür. Was bleibt ist, dass wir uns perfekt organisieren müssen. Und der Dreh- und Angelpunkt dabei ist ein cleveres Warenmanagement. Softwarelösungen in Bezug auf Bestandsmanagement, Bestellpunktbestimmung, Lagerorganisation und Inventurmanagement, Barcodescanner sowie digitale Sicht- und Freiwahl oder elektronische Etiketten entlasten zweifelsohne (Seite 6), doch ohne Personal geht es auch nicht, wie Beispiele aus der Praxis zeigen (Seite 12 und 14).
Digitale Tools analysieren zwar auf Basis von bestehenden Daten, ob die Bestellmenge verändert werden soll, doch zu erwartende Engpässe auf bestimmte Medikamente werden nicht berücksichtigt. Zudem fehlen auch coronabedingt relevante Vergleichszahlen, was die Nachfrage zu Medikamenten betrifft. Ebenso müssen Infos von Herstellern, Großhändlern, Netzwerkpartner:innen oder dem BfArm zu Lieferengpässen durchs Personal ausgewertet werden. So ist es wichtig, bestimmte Bestellmengen manuell zu erhöhen, um beispielsweise der Grippe- und Erkältungssaison, bei Lieferengpässen lebenswichtiger Medikamente oder bei neuen Kundenbedürfnissen eine entsprechende Versorgung zu gewährleisten.
Doch nicht nur die Gegenwart und das perspektivische Denken fordert uns, auch die personalisierte Medizin, die jeden Tag stärker präsent ist. Wussten Sie, dass Sie bald 3D-Tabletten in der Apotheke drucken können, die individuell auf die Medikation der Kund:innen abgestimmt sind? Es können mehrere Wirkstoffe in der individuellen Dosierung für den/die Patient:in per Knopfdruck hergestellt werden. Die Apotheke bekommt also wieder – wenn auch in sehr moderner Art und Weise – eine große Rolle bei der Herstellung von Rezepturen (Seite 16).
Viel Spaß beim Lesen dieser spannenden Ausgabe!

Ihre

Elke Engels
Chefredakteurin Offizin+

Kontakt zum Offizin+ Team:
eengels@deutscher-apotheker-verlag.de

Einstieg

3 Infografik
Was wir jetzt brauchen!

4 Editorial

5 Inhalt

Machen!

6 Cleveres Waren-management
Herausforderungen und Lösungen

Thema Warenmanagement

10 Marktübersicht
Was bringen digitale Ressourcen?

11 Perspektiven

12 Mehrwert durch Konzepte
Individuell und maßgefertigt!

14 Außergewöhnliches
Wie digital kann Bio sein?

16 3D-gedruckte Pillen für individuelle Dosierung
Personalisierte Medizin beginnt jetzt!

Weitermachen!

17 Durchstarten & Machen!

18 Checkliste
Warenmanagement - Fakten und Analysen

19 Kolumne
Mehr Freiheiten für Apotheken bei Lieferengpässen

19 Impressum

06
Cleveres Waren-management

Design Rolf Rissel Objekteinrichtungs GmbH, Foto: © Jan Holger Kronsbein

Für ein gut organisiertes Warenlager braucht man in schwierigen Zeiten wie diesen mit Lieferengpässen eine entlastende Softwareunterstützung. Korrekturen durch geschultes Personal bleiben jedoch unersetzlich.

12
Mehrwert durch Konzepte

Foto: © Aquis Apotheke

Design Rolf Rissel Objekteinrichtungs GmbH, Foto: © Jan Holger Kronsbein

Die Lauter-Apotheke in Berlin nutzt die digitale Sichtwahl für optimiertes Warenmanagement.

Cleveres Waren-management

Wie organisiere ich mein Warenlager optimal, um Kundenbedürfnisse zu erfüllen? Wie gehe ich mit Lieferengpässen um und wie unterstütze ich das Personal, um alternative Lösungen für lebensnotwendige Medikamente zu finden?

Antworten auf diese Fragen sind derzeit eine große Herausforderung in den Apotheken. Was das Warenlager betrifft, so gibt es viele digitale Möglichkeiten, die zur Reduktion der Bestände, zu mehr Effizienz und zur Entlastung des Personals beitragen. Auch bei Lieferengpässen gibt es Softwarelösungen, doch ohne Personal geht es nicht. So muss man sofort reagieren, wenn bestimmte Arzneimittel verfügbar werden. oder wenn Prognosen von Netzwerken, Herstellern oder dem BfArn gemeldet werden.

Bestandsmanagement und Softwarelösungen

Es gibt spezialisierte Softwarelösungen für das Bestandsmanagement in Apotheken. Diese Tools ermöglichen eine genaue Verfolgung der Bestände, automatisierte Bestellungen und optimierte Lagerhaltung. Sie können auch Warnungen für niedrige Bestände oder abgelaufene Produkte senden. Der Bedarf an Produkten kann sozusagen vorhergesagt werden, so dass die richtige, den Kundenbedürfnissen angepasste Menge bestellt werden kann. Gerade in Zeiten wie diesen mit vielen Lieferengpässen oder unvorhersehbaren hohen Nachfragen für bestimmte Produkte (Infektionswellen etc.), sollte möglichst viel Basisbedarf vorrätig sein.
Ein wichtiger Schritt dabei ist beispielsweise die Analyse des Bestandes. Hier werden aktuelle Verkaufsdaten, historische Bestandsdaten und Verbrauchsmuster ausgewertet. Trends und saisonale Schwankungen werden identifiziert, was die Prognose für zukünftige Lagermengen optimiert.

Bestellpunktbestimmung

Dies ist in Zeiten von Lieferengpässen ein wichtiges Tool. Basierend auf der Bestands- und Bedarfsanalyse wird ein Bestellpunkt festgelegt, der angibt, wann eine Bestellung aufgegeben werden sollte. Wenn der Bestand diesen Punkt erreicht, wird eine Bestellung ausgelöst, um sicherzustellen, dass ausreichend Produkte verfügbar sind, bevor ein Engpass entsteht. So kann man auch bei gewissen Produkten, bei denen Engpässe zu erwarten sind (Fiebersäfte, Antibiotika etc.), den Bestellpunkt entsprechend anpassen.

Lagerorganisation und Inventurmanagement

Digitale Lösungen für Lagerorganisation und Inventurmanagement helfen dabei, den Lagerbestand effizient zu organisieren und regelmäßige Inventuren durchzuführen. Dabei beginnt die Lagerorganisation oft mit der Kennzeichnung der Produkte mit eindeutigen Identifikationscodes wie Barcodes oder RFID-Etiketten. Diese Codes enthalten Informationen über das Produkt, wie z.B. Produktname, Chargennummer oder Verfallsdatum. RFID-Etiketten, auch als RFID-Tags oder RFID-Labels bezeichnet, sind elektronische Tags, die mit RFID-Technologie ausgestattet sind.

Persönliche Beratung wird immer gefragt sein. Touchscreens, digitale Sicht- und Freiwahl oder Tablets sind wichtige Instrumente für mehr Flexibilität beim Kundengespräch.

Die Bio 7.0 Apotheke am Ku`damm nutzt Self-Service-Terminals mit Touchscreen für Kunden, die alleine stöbern wollen.

RFID steht für „Radio-Frequency Identification" und ermöglicht die drahtlose Identifizierung und Verfolgung von Gegenständen über Funkwellen. Dementsprechend können die Mitarbeiter:innen mobile Geräte wie Smartphones oder Tablets verwenden, um die Lagerorganisation zu unterstützen. Die Geräte sind mit der Lagerverwaltungssoftware verbunden und ermöglichen den Zugriff auf Echtzeitdaten und die Durchführung von Inventuren vor Ort im Lager.

Barcodescanner

Die Optimierung der Verwendung von Barcodescannern im Warenlager einer Apotheke kann zu einer effizienteren und präziseren Bestandsverwaltung führen. Wichtig ist, dass der Barcodescanner nahtlos mit der Bestandsmanagement-Software verbunden ist. Dadurch können Produktinformationen, Lagerbestände und Bestellvorgänge direkt über den Scanner abgerufen und aktualisiert werden. Voraussetzung dafür ist, dass die Barcodequalität stimmt. So können beschädigte, verschmutzte oder unleserliche Barcodes zu Fehlern bei der Bestandsverwaltung führen. Verifizierungsmechanismen wie Bestätigungstöne helfen zu erkennen, ob das Scannen erfolgreich war.

Digitale Sicht- und Freiwahl

Die Implementierung digitaler Sicht- und Freiwahlkonzepte in Apotheken kann dazu beitragen, das Warenlager zu reduzieren und Aktionen sichtbar zu machen. Auch die individuelle Beratung wird einfacher, mit einem Tablet mit Touchscreen, das auf das Beratungsthema abgestimmt werden kann. Anstatt eine große Menge an physischen Produkten im Warenlager zu lagern, können digitale Sichtsysteme es Apotheken ermöglichen, nur eine begrenzte Auswahl an Mustern oder Proben zu präsentieren. Es gibt neben der persönlichen Beratung mit Tablets oder Bildschirmen auch die Möglichkeit, dass die Kund:innen über entsprechende digitale Schnittstellen Informationen abrufen können und dann ihre Bestellungen aufgeben.
Eine digitale Freiwahl ermöglicht den Kund:innen, Produkte selbst auszuwählen und in der Apothe-

Design Rolf Rissel Objekteinrichtungs GmbH, Foto: © Jan Holger Kronsbein

ke abzurufen, anstatt auf die Unterstützung durch das Personal zu warten (Self-Service-Terminals). Das ersetzt nicht die persönliche Beratung, aber ähnlich wie bei einer Dauermedikation wissen die Kund:innen ganz genau, welche Basispflegeprodukte sie bei chronischen Hauterkrankungen brauchen, welche Kosmetikprodukte bei empfindlicher Haut, welche Nahrungsergänzungsmittel beim Sport etc.

Elektronische Etiketten

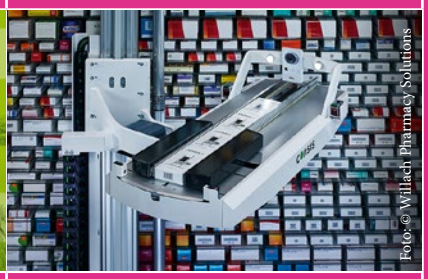
Elektronische Etiketten, die an Regalen angebracht werden, ermöglichen eine dynamische Anpassung von Preisen, Produktinformationen und Bestandsdaten. Diese Etiketten können drahtlos mit der Bestandsmanagement-Software verbunden sein. Die Preise können auch gemäß Bedarf und Nachfrage angepasst werden. So gab es in Corona-Zeiten beispielsweise ein Defizit an Desinfektionsmitteln. In diesem Fall können die Preise nach oben korrigiert werden. Eine entsprechende Software kann hier Empfehlungen geben. Machen!

Machen! Waren-management

- **Pharmatechnik:** Bietet Softwarelösungen für Bestandsmanagement einschließlich automatischer Bestellung, Bestandskontrolle und Verfallsdatenmanagement.
  www.pharmatechnik.de
- **WinAPO:** Apothekensoftware für Bestandsmanagement, Bestellabwicklung, Dokumentation und Rezepturverwaltung.
  www.winapo.de
- **Novalnet:** Webbasiertes Bestandsmanagement, Abwicklung von Bestellungen in Apotheken, Verfallsdatenüberwachung, Lagerortverwaltung.
  www.novalnet.de
- **ROWA:** Dieses apothekenbasierte WaWi generiert automatisierte Bestellprozesse, effiziente Lagerverwaltung, Analysen zum Bestellmanagement und die Integration von Roboterlagersystemen.
  www.rowa.de
- **ADG:** speziell für Apotheken entwickeltes Softwarepaket für Bestellmanagement, Bestandsverwaltung, Bestellprozessoptimierung, Lieferantenverwaltung, Rechnungsabgleich und Analysen zu Bestellungen.
  www.adg.de
- **Remira LOGOMATE:** KI-basierte Software, die optimale Absatzplanung und Disposition aller Lager und Filialen organisiert und die Lieferfähigkeit verbessert.
  www.remira.com/logomate

Ressourcen schaffen

Es ist sehr schwierig, das Warenlager ständig zu optimieren. Nutzen Sie Softwarelösungen um Freiraum für nicht automatisierbare Prozesse zu haben.

Digitale Sichtwahl **Optimum-Media**	Warenmanagement **OPTIPHARM Plus GmbH**	Kommissionierer **Willach Pharmacy Solutions**
Foto: © Jan Holger Kronsbein	Foto: © OPTIPHARM Plus GmbH	 Foto: © Willach Pharmacy Solutions
Sie planen Ihr Warenlager zu optimieren und Ihre Kosten zu minimieren? Ein moderner Lösungsansatz ist eine Digitale Sichtwahl, ob mit oder ohne Touch-Funktion. Während Sie in der herkömmlichen Sichtwahl nur auf die sich darin befindlichen Produkte zugreifen können, stehen Ihnen bei der digitalen Sichtwahl alle Produkte zur Verfügung. Sie können beliebig viele Indikationsthemen anlegen und zwischen diesen hin- und herwechseln. Sie optimieren Ihre Arbeitsprozesse und geben Personalressourcen frei, da unter anderem das Umräumen der Sichtwahl bequem vom PC aus geregelt werden kann. Zusätzlich können Sie aktuelle Angebote, besondere Leistungen etc. präsentieren.	Herzstück dieses Organisationstools ist der vollautomatische Bestellkreislauf. Ein ausgeklügeltes Beurteilungssystem ordnet Bestellpositionen zu. Dabei finden sowohl Lieferrhythmen, Schwellwerte, Artikelbesonderheiten als auch Apothekenlagerinformationen Berücksichtigung. Ein automatisches Kontrollsystem gestattet Ihnen den Grad von Eingriffen, den Sie wünschen. Alles bleibt personell steuerbar. Hervorzuheben ist noch die Integration der Sonderangebote des Großhandels. Diese erfolgt automatisch, strikt berechnet und nach dem Motto „der Bessere gewinnt". Alles in allem ein System, welches alle Praxistests seit Jahren bestanden hat.	Brauchen Sie ein automatisiertes Warenlager, um Medikamente und sonstige pharmazeutische Produkte einzulagern und effizient zu verwalten? Ein Kommissionierer kann ganz verschiedene Funktionen ausführen, wie z. B. das Einlagern und die automatische Ausgabe von Medikamentenpackungen. Routineaufgaben werden so reduziert, es bleibt mehr Zeit für die Beratung von Kund:innen und die Ausübung anderer wichtiger Tätigkeiten. Lagerfehler kommen so gut wie gar nicht mehr vor. Ein Kommissionierautomat lohnt sich für Apotheken mit mittlerer und hoher Kundenfrequenz, gerade auch bei schwieriger Personalsituation und bei größerer Sortimentsbreite und -tiefe.
www.optimum-media.de/produkte/virtuelle-sichtwahl/	**www.optipharm.de**	**www.willach-pharmacy-solutions.com**

PDL UND MEHR!

Beratung und Service ausweiten!

Die Umsetzung und Weiterentwicklung der pharmazeutischen Dienstleistungen (pDL) zeigen den Apotheken neue Perspektiven auf. Darüber hinaus entwickeln viele Apotheken aber auch Beratungsleitfäden und -themen, die vom Patienten privat bezahlt werden. Beispiele dafür sind Ernährungs-oder Diätberatung bei Bluthochdruckpatienten oder Patienten mit metabolischem Syndrom oder Feedbackgespräche zur Polymedikation.
Je nach angebotener pDL oder sonstigen Beratungsangeboten können Konzepte mit verschiedenen Serviceangeboten erstellt werden.

https://www.abda.de/themen/perspektivpapier-apotheke-2030/

ÖKOSTROM

Nachhaltigkeit in Apotheken

Nachhaltigkeit ist seitens der Kund:innen und der Angestellten ein zunehmend gefragtes Thema. Es lohnt sich jetzt damit anzufangen. First Steps sind beispielsweise der Umstieg auf 100 % Ökostrom. Suchen Sie sich Anbieter in Ihrer Region, die erneuerbare Energiequellen wie Windkraft, Solarenergie oder Wasserkraft nutzen. Vorher sollten Sie Kontakt zu Ihrem aktuellen Stromanbieter aufnehmen. Wann ist ein schnellstmöglicher Switch möglich? Wie ist der derzeitige Stromverbrauch der Apotheke? Das ist wichtig, für die Auswahl des richtigen Tarifs beim Ökostromanbieter. Untenstehend ein Link zu Ökostromanbieter im Vergleich.

https://deutschlandtest.de/ratgeber/erneuerbare-energien

PAPIERLOS

Kassenbon ade

Kassenbons belasten die Umwelt und kosten zudem Geld. Außerdem landen sie oft im Papierkorb, weil nicht alle Kund:innen die Zettel aufbewahren. Für die Dokumentation des Einkaufs hilft ja bereits das Kundenkonto, in dem alle Vorgänge – beispielsweise für die Steuererklärung – gespeichert werden können. Doch das ist noch keine Lösung für die Bonpflicht, die man erfüllen muss in Deutschland. Hier helfen elektronische Kassenbons. Ein entsprechender QR-Code erscheint im Kassendisplay und kann von Kund:innen unmittelbar auf das Smartphone geladen werden. Dazu braucht man keine App. Der Bon wird lediglich digitalisiert und sieht auch genauso aus.

https://edikt-von-cupertino.de/2023/03/13/euro-shop-2023/

INDIVIDUALISIERUNG

Mensch im Mittelpunkt

Welche Chancen und Herausforderungen in Zukunft auf Apotheken zukommen, hat das Zukunftsinsititut im Health Report 2024 zusammengefasst. So möchte sich in der Gesundheitswelt der Zukunft jeder Einzelne individuell wiederfinden. Individualisierte Behandlungsmethoden und personalisierte Medizin sind gefragt. Darauf sollten die Apotheken eingehen. Die Kund:innen möchten aktiv Einfluss auf Gesundheitsprävention und Krankheitsmanagement im Rahmen ihrer Möglichkeiten nehmen. Ganzheitliche Heilmethoden sowie das Streben nach Gesundheit und Wohlbefinden werden zunehmend stärker präsent.

https://www.zukunftsinstitut.de/artikel/zukunft-der-apotheke/

Mehrwert durch Konzepte

Die Aquis Apotheke in Aachen setzt auf individuelle Beratung und auf maßgefertigte Lösungen. Deshalb ist dem Inhaber Paul Niebert das Anfertigen individueller Rezepturen, wie Augentropfen, Salben, Kapseln oder auch Infusionslösungen sehr wichtig.

„Wir wollen unsere Kund:innen bei ihren Bedürfnissen mit Fachkompetenz und Flexibilität bei der pharmazeutischen Versorgung abholen.“ Paul Niebert hat die im Jahr 1995 gegründete Apotheke im letzten Jahr übernommen. „Vieles war gut organisiert, doch man muss sich auch immer wieder aufs Neue auf die Marktgegebenheiten und Kundenwünsche einstellen“, so Niebert.

Nr. 1 in Sachen Gesundheitsfragen

Niebert sieht die Apotheke vor Ort als Nr. 1 in Sachen Gesundheitsfragen. „Hier fallen Entscheidungen, ob der/die Patient:in zum Arzt gehen sollte, oder nicht. Hier kann man zu einer Verbesserung der Adhärenz motivieren oder in Sachen Prävention unterstützen.“

Foto: © Aquis Apotheke

Die Aquis Apotheke ist ein digitaler Magnet. Tradition trifft Moderne!

Lieferengpässe bremsen dabei manchmal aus. „Das ganze Team schaut, wann ein Arzneimittel wieder verfügbar ist und dann wird es sofort bevorratet. Das bindet nicht nur Zeit und Arbeitskraft, das vergrößert auch unser Warenlager.“ Das sei nicht unbedingt wirtschaftlich.

„Das Schlimmste für uns ist, wenn wir ein Rezept gar nicht beliefern können und auch keine Ersatzlösung parat haben.“ Also handelt das Team in Bezug auf Warenmanagement sehr vorausschauend.

„Bei uns werden jetzt schon die Vorbereitungen für den Winter getroffen. Wenn die Grippesaison oder die Erkältungswelle los geht, wollen wir unsere Kund:innen optimal versorgen.“

Foto: © Aquis Apotheke

„Auf das Anfertigen individueller Rezepturen sind wir besonders stolz. Kund:innen lieben diese Maßanfertigungen.“

Vorrat mit Strategie

Die Aquis Apotheke fährt mit der Strategie ganz gut und hat im Gegensatz zu anderen Apotheken auch Lösungen für nicht lieferbare Medikamente.

„Durch unsere Vorräte, beispielsweise mit bestimmten Antibiotika, konnten wir vielen Kund:innen, aber auch anderen Apotheken helfen. Das war eine gute Erfahrung, denn viele Kolleg:innen möchten ihre Kund:innen optimal versorgt wissen, auch wenn das Rezept dann bei uns gelandet ist. Und wir wiederum würden niemals in so einer Notsituation Kund:innen abwerben. Wir haben Werte im Team, denen wir treu bleiben. Schließlich werden auch wir mal die Hilfe der Kolleg:innen brauchen.“

„Wie jede andere Apotheke auch gehe ich, wenn es um das Management des Warenlagers geht, nicht nach Gefühl sondern nach den Zahlen. Was wurde häufig abverkauft? Gibt es einen nachvollziehbaren Grund?“ Die Analyse der Umsätze ist, so Niebert, derzeit extrem schwierig, da es schon lange keine normalen Verhältnisse gab. „Erst Corona, jetzt die Lieferengpässe - es ist schwierig, clever zu wirtschaften.“ Ein Balance-Akt sei auch, genau die richtige Menge an Lager zu nehmen. „So viel, dass die Versorgung gewährleistet ist und so wenig, dass keine Packung verfällt.“ Das Warenwirtschaftssystem und der damit gekoppelte Komissionierautomat helfen dabei. „Durch den Komissionierer haben wir kaum noch Bestandsfehler.“

Hard- und Software hinkt hinter her

Entlastend, in Bezug auf das Warenmanagement, können digitale Beratungselemente sein. „Mit der digitalen Sichtwahl können wir viel mehr zeigen, als wir bevorratet haben. Wenn ein/eine Kund:in einen nicht Lagerartikel möchte, greift unser Angebot mit dem Botendienst. Viele kommen jedoch zur Abholung wieder. Leider hatte ich mir diese Art der Entlastung durch die digitale Sichtwahl umfangreicher und effizienter vorgestellt. Man merkt einfach, dass wir eine der wenigen Apotheken in Deutschland sind, die den digitalen Support umsetzen. So hapert es an der Aktualisierung der Software und der Anpassung der Hardware.“ Wenn Packungen abgebildet werden, die nicht lieferbar sind, sei das unbefriedigend. „In den letzten Wochen hätte ich mir eine normale Sichtwahl gewünscht, bei der manche Fächer leer bleiben. Der Umgang mit Lieferengpässen fordert jeden von uns, wenn man dann noch erklären muß, warum man Packungen sieht, die nicht verfügbar sind, entlastet das keineswegs“, klagt Niebert. Das Verändern der Ansicht sei zwar manuell möglich, doch sehr aufwändig.

Netzwerk mit Kolleg:innen hilft

„Ich denke in Bezug auf Lieferengpässe ist es sehr wichtig, dass man sich mit vielen Kolleg:innen bundesweit regelmäßig austauscht. So bekommt man sehr früh Signale, wann, und vor allem welche Engpässe zu erwarten sind. Wenn beispielsweise in Bayern eine Grippewelle einsetzt, kann diese sich ganz schnell auf das ganze Land ausbreiten. Dann sollte man sich mit entsprechender Medikation bevorraten. Umgekehrt senden wir natürlich auch ähnliche Impulse an die anderen Apotheken.“

„Miteinander statt gegeneinander, das gilt fürs Netzwerk, aber auch für unser gesamtes Team. Wir haben flache Hierachien und Respekt und Wertschätzung leben wir jeden Tag.“

Kontakt:
Apotheker Paul Niebert
www.aquisapo.de

Bio 7.0 - mehr als clever organisiert

Ein Zentrum für Gesundheit und Wohlbefinden schaffen und immer am Puls der Zeit sein - das war der Plan von Marietta Dubinski, als sie 2019 die Apotheke Bio 7.0 am Ku'damm in Berlin gründete. Der Plan ging auf, allein schon der Name macht neugierig.

Bio steht für Gesundheit, Wohlbefinden und Nachhaltigkeit. Das spiegelt auch die Einrichtung wider. Moderne Elemente und viele grüne Akzente durch Pflanzen, helle Holzelemente oder ein Aquarium strahlen Natürlichkeit aus – in einer Großstadt ist das ein wichtiger Pluspunkt.
7.0 steht dagegen für Avantgarde, für zukunftsorientierte Prozesse. Umgesetzt hat Marietta Dubinski das mit einer digitalen Sicht- und Freiwahl, digitalen Schaufenstern und elektronisch steuerbaren Preisschildern sowie einem Selbstbedienterminal. In den Handverkaufstischen sind Displays eingelassen, damit das Personal den Kund:innen Informationen und Produkte diskret zeigen kann.

Foto: © Bio 7.0 Apotheke

Das Team – jeder weiß, wie wichtig sein Beitrag ist. Das ist Motivation pur!

Ein langer Tresen mit Barhockern lädt dazu ein, verschiedene Kosmetikprodukte in Ruhe auszuprobieren.

„Für die Bedürfnisse unserer Kund:innen stellen wir uns ständig neu auf."

Marietta Dubinski und ihr Team stellen die Serviceleistungen immer wieder neu auf das aktuelle oder zu erwartende Kundenclientel ein. Das beginnt beim Selbstbedienerterminal für Kund:innen, die in Ruhe stöbern möchten, bis hin zum breiten Angebot an Beratungsleistungen zu speziellen Themen sowohl in deutsch als auch in neun weiteren Sprachen. „Doch nicht nur der Service, auch das Warenlager muss optimal organisiert sein", so Dubinski. „Wir aktualisieren das ständig, größtenteils durch das Team. Natürlich nutzen wir dabei auch Softwareangebote, doch ohne Kontrolle geht das nicht. Wir führen ständig Analysen durch, ob die Vorschläge aus dem Warenwirtschaftssystem sinnvoll sind."
So kann man auch potentielle Zusatzverkäufe anpassen. Marietta Dubinski hat ein Warenlager von über 6.500 Artikeln. „Das braucht man am Ku'damm, viele Kund:innen sind Touristen und nicht bereit, drei Stunden später wieder zu kommen."

Lieferengpässe fordern schnelles Handeln

Bei Lieferengpässen sei es ganz wichtig, dass das Personal auf Zack ist. „Als beispielsweise viele Na-

Design Rolf Rissel Objekteinrichtungs GmbH, Foto: © Jan Holger Kronsbein

Die Bio 7.0 Apotheke verbindet Natürlichkeit mit digitalen Tools, so dass aktuelle Trends immer präsentiert werden können.

sensprays nicht lieferbar waren, haben wir nicht auf das Warenwirtschaftssystem gehört und nur 30 Packungen von der verfügbaren Ware bestellt. Da waren es dann mal 300 Packungen." Marietta Dubinski ist stolz auf ihr Team, weil es gemeinsam gelingt, trotz Engpässen an Arzneimitteln für die Kund:innen immer eine Lösung bereit zu haben. „Jeder Einzelne vom Team ist gefragt, bei Nein-Verkäufen nach Alternativen zu schauen und diese dann zu bestellen." Dieses Procedere ist möchten aufwändig und man braucht gutes Personal. „Das ist natürlich eine Herausforderung, aber ich suche mir die besten Fachkräfte aus, was sehr schwierig ist. Wenn ich sie aber gefunden habe, sorge dafür, dass sie die Apotheke nie mehr verlassen wollen." Laut Dubinski funktioniert das allein schon über die modern gestaltete, helle Apotheke, über die vielen digitalen Tools, die genutzt werden, aber auch über Bonuszahlungen, Jobtickets und sonstige Vergünstigungen. Auch Fortbildungsangebote zu bestimmten Beratungsleistungen seien für das Personal wichtig.

Nächste Ziele: noch mehr Beratung

„Corona hat uns durch unsere Impfangebote, den PCR- und Antigentests ganz schön gefordert, so dass wir uns noch nicht intensiv genug mit pharmazeutischen Dienstleistungen auseinandersetzen konnten. Das möchten wir nun mehr ausbauen." Noch sei die Nachfrage gering, doch Marietta Dubinski glaubt, dass das sich bald steigern wird. „Das Angebot muss erst einmal publik werden, viele Kund:innen wissen noch gar nicht, dass sie pharmazeutische Dienstleistungen nutzen können." Was das E-Rezept betrifft, darauf ist die Bio 7.0 Apotheke gut vorbereitet, doch bislang kommen kaum E-Rezepte in die Apotheke. „Online-Bestellungen von Kund:innen haben wir dagegen sehr viele".

„Damit wir möglichst viele Anfragen fachmännisch und professionell erfüllen können, bereitet sich jeder aus dem Team auf ein weiteres Spezialgebiet inklusive Schulungen vor", so die Apothekenleiterin. Das motiviere auch das Personal. „Neue Verantwortungsbereiche sind immer spannend."

Was „Bio" betrifft, da sind wir bereits stark aufgestellt. Wir haben sehr viele Bio-Kosmetikprodukte, Phytotherapeutika, Nahrungsergänzungsmittel und eine gläserne Rezeptur. Hier kann der Kunde/die Kundin sehen, wie Produkte hergestellt werden. Das kann auch eigene Kosmetikrezepturen, Teemischungen und vieles mehr betreffen. „Mein Wunsch für mich und alle Kolleg:innen für die Zukunft ist, dass belastende Faktoren wie Lieferengpässe, zunehmende bürokratische Prozesse oder politisch bedingte Einschnitte in den Hintergrund treten und die eigentliche Berufung unseres Jobs wieder vorrangig stattfinden kann."

Kontakt:
Marietta Dubinski
www.apotheke-bio.de

3D-gedruckte Pillen für individuelle Dosierung

Dass man 3D-Pillen in der Apotheke drucken kann, um eine individuelle Dosierung zu ermöglichen, wird bald in der Praxis ankommen. Neu erforscht wurde nun, dass dabei die Form ausschlaggebend ist.[1]

So können sich Objekte mit unterschiedlichen Formen innerhalb einer Lösung auf sehr unterschiedliche Weise auflösen. Die Form entscheidet dann über die Dynamik der Wirkstofffreisetzung. Spannend ist nun, dass eine Gruppe von Informatiker:innen des Max-Planck-Instituts in Saarbrücken und der University of California in Davis ein Verfahren entwickelt hat, mit dem die zeitgesteuerte Wirkstofffreisetzung je nach Form vorhersehbar wird. Das kann ein entscheidender Schritt für die Pharmaindustrie sein, die sich in letzter Zeit stark auf den 3D-Druck konzentriert hat.

Foto: © Max-Planck-Institut für Informatik

Beim 3D-Druck weisen bestimmte Formen ein spezielles Freisetzungsvermögen auf. Ein Durchbruch für die personalisierte Medizin ist greifbar nah.

Eine ebenfalls große Bedeutung kommt zudem der Steuerung der Auflösung zu. Wenn man weiß, welche Form entstehen soll, damit das gewünschte Freisetzungsverhalten über eine bestimmte Zeit gewährleistet ist, wäre das die Lösung für viele Medikationsprobleme. Die Forscher:innen gingen diese Herausforderung an, indem sie eine Pipeline für computergestütztes inverses Design nutzen. Bei dieser Topologieoptimierung (TO) werden Vorwärtssimulationen invertiert, um eine Form zu finden, die eine bestimmte Eigenschaft aufweist. So werden analytische Ableitungen möglich, wobei die gemessenen Freisetzungskurven sehr nah an den gewünschten Werten liegen.

Die Rolle der Apotheke

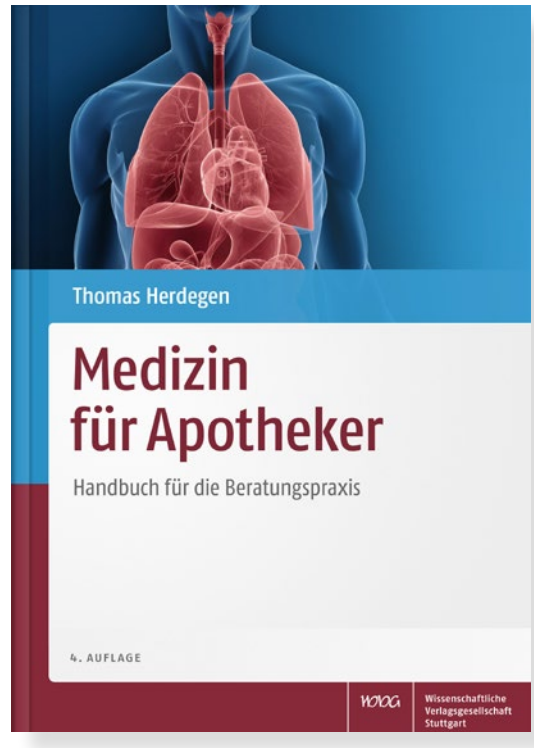
Mit diesem Wissen und dem 3D-Druck wird eine personalisierte Medizin möglich. Dadurch sollen Apotheken zukünftig in die Lage kommen, individuelle Arzneien für Patient:innen vor Ort selbst zu drucken. Dabei können spezielle Krankheitsprofile, Alter, Geschlecht, Genetik oder biochemisches Verhalten berücksichtigt werden.
Die Entwicklungen für apothekenrelevante 3D-Drucker laufen auf Hochtouren. Ziel ist es, den Umgang mit der Technologie so einfach als möglich zu gestalten. Daran arbeiten derzeit Forscher:innen der Technischen Hochschule Köln und der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf sowie der Unternehmen Merck und Gen-Plus. In zwei bis drei Jahren soll eine entsprechende Marktreife erreicht werden.

Quellen:
[1] ACM Trans. Graph., Vol. 41, No. 6, Article 274. Publication date: December 2022.
[2] https://www.deutsche-apotheker-zeitung.de/news/artikel/2023/03/08/3d-druck-ein-schritt-naeher-an-der-tablette-aus-dem-apotheken-drucker.

BERATUNGSREADY

Die Apotheke ist für viele Menschen der erste Ansprechpartner in Gesundheitsfragen. Kund:innen schätzen das persönliche Gespräch in der Vor-Ort-Apotheke. Laut Statista kaufen ca. 80 % der Deutschen ihre Medikamente bei den Niedergelassenen. Da lohnt es sich, ein breites Medizinwissen aufzubauen. Im Buch werden zahlreiche praxisrelevante Indikationen mit Pathogenese, Diagnose, Therapie und vor allem empfohlene Medikation sowie Kontraindikationen vorgestellt. Als Print und PDF erhältlich.

Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft Stuttgart
ISBN 978-3-8047-3484-5
138,00 € inkl. MwSt.



ANTIBIOTIKAALTERNATIVEN FÜR KINDER

Die Deutsche Gesellschaft für Pädiatrische Infektiologie hat Alternativempfehlungen erstellt, falls ein Antibiotikum bei Kindern nicht lieferbar ist. Eine Tabelle liefert eine Übersicht zu indikationsbezogenen Therapien, bei denen Antibiotika von Nöten sind. Aufgeführt wird sowohl die Standardtherapie als auch mögliche Alternativen. Ein wertvolles Tool, besonders im Notdienst, wenn kein Arzt erreichbar ist. Download unter:
www.dgpi.de/versorgungsengpaesse-antibiotika-20-12-2022/

UMWELTPROJEKTE BINDEN KUND:INNEN

Lust auf Spendenaktion mit Kund:innen? Sie können einen Spendenlauf, eine Tombola oder bei öffentlichen Veranstaltungen für ihr Projekt werben. Sie können auch kostenlose Beratungen zu speziellen Indikationen gegen eine Spende anbieten, oder Biomülltüten gegen eine freiwillige Spende in der Apotheke vertreiben.. Anregungen fürs Projekt und Unterstützung bei der Organisation der Spendenaktion unter:
www.sielmann-stiftung.de/helfen

PLANEN UND MACHEN!

- [ ] Hochrisiko-/Hochkosten-Produkte in Bezug auf Bestand und Verfall wöchentlich prüfen, insbesondere Kühlschrank-Ware.
- [ ] Wenn bei Produkten Verfall in den nächsten 6 Monaten droht, Maßnahmen überlegen.
- [ ] Ladenhüter indentifizieren. Was ist in den letzten 6 Monaten nicht verkauft worden?
- [ ] Kennzahlenanalyse, u. a. Warenlagerwert zu Umsatz: Warenlagerdrehzahl (= Wareneinsatz/Warenlagerwert), Sortimentsanalyse, Novitäten-Check.
- [ ] Lieferengpässe - was sollte saisonal höher bevorratet werden?
- [ ] Aktuelle Gesundheitstrends checken und Sichtwahl entsprechend gestalten.
- [ ] Digitale Sichtwahl - ist sie up to date? Sind die abgebildenten Produkte lieferbar?
- [ ] Analyse der Botendienste bei Nichtlagerartikeln. Was wird häufig gefragt und sollte ins Lager?
- [ ] Online-Bestellungen für Bonuspunkte anbieten zugunsten der Reduktion des Warenlagers. Ware ist bei Abholung dann vor Ort.
- [ ] Bestseller analysieren, bevorraten und bewerben!

DAS BESTE ZUM SCHLUSS!

Foto: © ABDA

Eine alte Weisheit von Kaufleuten besagt, dass der Gewinn im Einkauf liegt. Das soll bedeuten, dass es sich lohnt, auf gute Einkaufskonditionen zu achten. Dieser Grundsatz gilt auch für Apotheken: In einer durchschnittlichen Apotheke liegt der Wareneinsatz 2022 laut Apothekenwirtschaftsbericht jedenfalls bei mehr als 78 Prozent vom Netto-Umsatz. Doch was, wenn man gar nicht das einkaufen kann, was nachgefragt wird? Das Management von Lieferengpässen hat jedenfalls die Bekämpfung der Corona-Pandemie in den vergangenen Monaten als nervtötendes Dauerthema „erfolgreich" abgelöst. Viele Stunden kostet es die Apothekenteams, Großhändler abzutelefonieren, Arztpraxen zu erreichen und Patient:innen zu beruhigen.
Mit dem Lieferengpassgesetz, das derzeit im Bundestag behandelt wird, soll nun der große Wurf gelingen. Nie mehr Lieferengpässe – und schon gar nicht bei Kinderarzneimitteln. Aber ist das wirklich so einfach? Tatsächlich werden wohl die Lieferengpässe noch lange anhalten.

Wann dürfen wir uns wieder auf die Patientenversorgung konzentrieren?

Gerade deshalb brauchen die Apotheken maximale Freiheiten – pharmazeutische und wirtschaftliche. Das gilt vor allem bei der Abgabe von vorrätigen Medikamenten – und muss dann natürlich auch beim Einkauf von lieferbaren Arzneimitteln gelten. Auf gute Einkaufskonditionen würden die Apotheken bereitwillig verzichten, wenn sie nur ihre Patient:innen versorgen können.

Machen und nachfragen:
DAV-Vorstandsmitglied Tatjana Zambo
www.abda.de

Offizin+ Impressum

Beilage der Zeitschrift
Deutsche Apotheker Zeitung

Redaktion (verantwortlich i. S. des Presserechts)
Apothekerin Elke Engels
E-Mail: eengels@deutscher-apotheker-verlag.de
Telefon: 0711 2582-485

Verlag und Sitz der Redaktion
Deutscher Apotheker Verlag,
Birkenwaldstraße 44, 70191 Stuttgart
Postfach 10 10 61, 70009 Stuttgart
Telefon: 0711 2582-485
UmsatzsteuerID: DE 147 634 913
Handelsregister: Registergericht Stuttgart HRA 1391
Verkehrsnummer: 54684

Leitung Media/Anzeigen
Kornelia Wind (verantwortlich)
Telefon: 0711 2582-245
E-Mail: kwind@deutscher-apotheker-verlag.de

Mediaberatung bundesweit
E-Mail: anzeigen@deutscher-apotheker-verlag.de
Thomas Christ, Telefon: 0711 2582-241
Christian Hennig, Telefon: 0711 2582-281
Irene Nowak, Telefon: 05241 234688-0
Marcus Pfeffinger, Telefon: 0711 2582-210

Anzeigendisposition
Ilona Kern
Telefon: 0711 2582-229
E-Mail: anzeigen@deutscher-apotheker-verlag.de

Gestaltungskonzept
Wessinger und Peng GmbH

Druck und buchbinderische Verarbeitung
Vogel Druck und Medienservice GmbH,
Leibnitzstraße 5, 97204 Höchberg

© 2023 Deutscher Apotheker Verlag, Stuttgart
Printed in Germany.

Praxisnahe Hilfestellung für die Apothekenbewertung

Von Dipl.-Kfm. Axel Witte und Dipl.-Betriebswirt Doris zur Mühlen.

4., überarbeitete und aktualisierte Auflage 2023. X, 144 Seiten. Kartoniert.
€ 42,- [D]
ISBN 978-3-7692-6695-5

E-Book, PDF. € 42,- [D]
ISBN 978-3-7692-8202-3

Um unangenehme Überraschungen zu vermeiden, lohnt es beim Kauf oder Verkauf einer Apotheke genauer hinzusehen. Ob Käufer oder Verkäufer: Beide stellen sich die Frage nach dem Marktwert eines Objekts. Dieser wird durch eine Vielzahl an Faktoren bestimmt. Wie beide Parteien zu einer realistischen Einschätzung gelangen, zeigt dieses Buch.

Die überarbeitete und aktualisierte Auflage des Klassikers führt durch den Prozess einer Apothekenbewertung.

Verschiedene Beispiele helfen, den Sachverhalt einzuschätzen und unterstützen das Verständnis beim (Ver-)Kaufprozess, der in der Regel mit Hilfe eines branchenerfahrenen Beraters durchgeführt wird.

Stellen Sie noch heute den Kauf oder Verkauf Ihrer Apotheke auf sichere Beine!

Deutscher Apotheker Verlag

Deutscher Apotheker Verlag
Birkenwaldstraße 44 | 70191 Stuttgart
Telefon 0711 2582 -341 | Telefax 0711 2582 -390
www.deutscher-apotheker-verlag.de

Alle Preise inklusive MwSt. [D], sofern nicht anders angegeben. Lieferung erfolgt versandkostenfrei innerhalb Deutschlands. Lieferung ins Ausland zzgl. Versandkostenpauschale von € 7,95 pro Versandstück. E-Books sind als PDF online zum Download erhältlich unter www.deutscher-apotheker-verlag.de.