

CLUB DER BESTEN

Obwohl das Jahresende noch nicht erreicht ist, fällt die wirtschaftliche Bilanz bei der überwiegenden Zahl der Apotheken positiv aus. Umsatz und Ertrag konnten gesteigert werden. Die wichtigsten Einkommensparameter wie GKV-Erlöse, Rabatte, Privatrezepte und Barumsatz OTC haben keine drastischen Ausschläge nach unten gezeigt.

Nicht nur für das nächste Jahr, sondern auch mittelfristig wird der ökonomische Engpass in der Personalqualität und Menge liegen. Hier wird sich entscheiden, wer beim Kunden ankommt oder wer nur "abgibt". Um bei den vielzitierten Abstimmungen mit den Füßen einen Schritt voraus zu sein, haben wir in dieser Ausgabe wieder den Schwerpunkt auf die Personalmotivation gelegt.

EDITORIAL

INHALT



Selbstmanagement: Motivation - Schlüssel zum Erfolg · 4 · Intuition · 11 ·
Infoline: Daten - Fakten - Meinungen · 8 ·
Personalführung: Leistungsanreize · 9 ·
Marketing: Erlebniskauf · 13 · Marketingstrategie · 14 ·
Kommunikation: Jahresgespräch · 15 ·
PR in der Praxis · 16 ·
Partner: Finanzierung · 17 ·
Weitere Rubriken:
Impressum · 18 ·

Motivation durch den Apothekenleiter setzt freie Zeitkapazitäten des Chefs und auch finanzielle Ressourcen voraus. Diese eröffnen sich zum Beispiel durch konsequentes Controlling mit Hilfe der Anwenderprogramme verschiedener Softwarehäuser. Damit könnte der Apothekenleiter oftmals seinen Rohgewinn um 0,5 bis 1 Prozent steigern und die Mitarbeiter-Effizienz um 2 bis 3 Prozent verbessern. Er könnte - macht es aber sehr häufig nicht. 70 Prozent der Anwender nutzen höchstens 30 Prozent der Software. Bei Kennzahl-Steuerungen sind die Zahlen noch schlechter, berichten Experten. Der Druck auf die Einkommen ist nicht hoch genug - siehe oben. Aber warum nicht einmal um die Ecke denken? Wenn die Personalqualität zum Engpassfaktor wird, dann könnten die eingesparten Gelder aus einer Kennzahlsteuerung dort sinnvoll eingesetzt werden. Clevere Apothekeninhaber sind schon lange auf diesem Weg und versammeln um sich herum die besten Mitarbeiter in ausreichender Menge. Überwinden Sie sich und schauen Sie doch einmal in Ihre Kennzahlen. Sie sichern damit die wirtschaftliche Zukunft der Apotheke.

Klaus Hölzel
Redaktion PZ MANAGEMENT