



Seminar

Betriebswirtschaft an einem Tag

Der Druck auf Apotheken, kostenoptimiert zu arbeiten, steigt immer mehr. Geschäftsprozesse müssen verbessert und die Personalkapazitäten richtig ausgelastet werden. Es ist nötig, alle Möglichkeiten der Kostenbeeinflussung zu erkennen und zu nutzen. Die Entscheidungen der Apothekenleiter sollten auch für die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen nachvollziehbar sein. Denn nur so können Schwierigkeiten im Geschäftsablauf

erkannt und beseitigt werden.

Betriebswirtschaftliche Zahlen und Zusammenhänge sind leider oft reine „Chefsache“. Den Angestellten der unteren und mittleren Ebene bleibt der Zugang zur Betriebswirtschaft meist versperrt – und damit auch die Entwicklung von Kostenbewusstsein und Kostenoptimierung.

„Begriffe wie Liquidität, Finanzierung, Break-Even-Point und Kundenklassifizierung sollten auch für PTA und PKA



Jeder Mensch hat einen natürlichen Spieltrieb, der sich fürs Lernen nutzen lässt.

keine Fremdwörter sein“, sagt Werner Kämpfe, Bereichsleiter Seminare / Planspiele bei der Firma KIT-Seminare. Sie sollten wissen, was diese betriebswirtschaftlichen Fachbegriffe bedeuten und in welchen größeren Zusammenhang sie gestellt werden müssen.

Doch wie lässt sich kompaktes BWL-Wissen schnell und verständlich vermitteln? Der Landesapothekerverband Niedersachsen e.V. bietet dafür in Zusammenarbeit mit der Firma KIT-Seminare eine spezielle Fortbildung an. An einem Tag werden den Teilnehmern die Inhalte mittels eines Brettplanspiels näher gebracht. „Planspiele oder Simulationen setzen generell auf den natürlichen Spieltrieb und die Vorteile des erlebnisorientierten Lernens“, erklärt Kämpfe. „Noch Jahre nach dem Seminar können sich die Teilnehmer an das Erlernte erinnern.“ Die Vorteile ge-

BWL kompakt – Betriebswirtschaft an einem Tag

19.03.2007,
09.00 Uhr – 17.00 Uhr
LAV Niedersachsen e.V.,
Rendsburger Str. 24,
30659 Hannover
230,00 Euro
(Mitglieder LAV Nds.)
300,00 Euro
(Nicht-Mitglieder)

genüber einem PC-Planspiel liegen laut Kämpfe darin, dass beim Lernen mit einem Brettspiel alle Sinne angesprochen und die Teilnehmer aktiv mit einbezogen werden. Jeder Bereich des Unternehmens ist auf dem Spielbrett stets als Ganzes sichtbar und ermöglicht ein besseres Verständnis der Abhängigkeiten und Zusammenhänge.

Auch kreative und ausgefallene Entscheidungen können



TERMINE

Tag der Rückengesundheit

Jeder zweite Deutsche leidet laut Deutschem Grünen Kreuz an Rückenschmerzen. In vielen Fällen sind die Beschwerden dauerhaft, und medizinische Behandlung ist nötig. Das Forum Schmerz im Deutschen Grünen Kreuz als Initiator des Rückentages ruft seit 2002 jährlich dazu auf, sich für einen aktiven und gesunden Rücken zu engagieren. Der diesjährige „Tag der Rückengesundheit“ findet am 15. März 2007 unter dem Motto „Muskeln stärken

- Schmerzen lindern“ statt. Ein Hinweis für Apotheker: Weitere Informationen finden Sie auf der Internetseite des LAV www.lav-nds.de im Mitgliederbereich unter Aktuelles/Terminkalender. Beachten Sie bitte auch das Angebot des LAV-Sofo-Marktes. Dieser bietet unter dem Thema „Der Rückenschmerz“ eine umfangreiche Informationsschrift unter der Bestellnummer 431 an, die Ihre Beratung zusätzlich unterstützen kann. Zum LAV-Sofo-Markt gelangen Sie ebenfalls über die Internetseite des LAV.

tg

dadurch umgesetzt und veranschaulicht werden.

Das Seminar richtet sich insbesondere an PTA und PKA, aber auch an Apothekenleiter, die ihre BWL-Kenntnisse auffrischen wollen. Sie erhalten Einblicke in Strukturen und Prozesse und können das nötige Kostenbewusstsein entwickeln. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich, da vor allem betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse vermittelt werden.

KIT-Seminare bietet die Brettspiele maßgeschnei-

dert für unterschiedliche Branchen, wie zum Beispiel Produktion, Handel, Energie und Immobilien an. Zu den Referenzkunden gehören große Namen wie Deutsche Lufthansa, Siemens oder BMW aber auch kleinere Kunden wie die Volksbank Halle/Saale oder die Stadtwerke Osnabrück. Das vom LAV angebotene Seminar wird in der Brettspielversion „Standard“ gespielt und deckt somit auch die Bedürfnisse der Apotheken im Bereich der Dienstleistungen ab.

Anne Freytag

Ärzte und Krankenkassen einigen sich

Regionalpaket soll in Niedersachsen die Ausgaben bremsen

In Niedersachsen haben sich die Kassenärztliche Vereinigung und die Verbände der Krankenkassen für das Jahr 2007 auf das AVWG-Regionalpaket Niedersachsen geeinigt. Diese Vereinbarung verfolgt das Ziel, ein weiteres Ansteigen der Arzneimittel-Ausgaben in Niedersachsen 2007 zu verhindern.

Als Maßnahmen zur Kostendämpfung empfiehlt die KVN den Ärzten beispielsweise, fir-

menneutrale Wirkstoffe zu verordnen, damit der Apotheker preisgünstige Arzneimittel auswählen kann.

Der Landesapothekerverband begrüßt die Vereinbarung ausdrücklich und fordert seine Mitglieder auf, die Ärzte aktiv zu unterstützen. Apotheker und Apothekerinnen und ihre Mitarbeiter können zur Kostendämpfung vor allem dadurch beitragen, dass sie die aut-idem-Regelung voll-

TOP-Seminar „Zukunft Apotheke“

Wie sieht die Zukunft der Apotheken in Deutschland aus? Vor dem Hintergrund von Internetapotheken, Discountpreisen für Arzneimittel und Diskussionen über das Fremd- und Mehrbesitzverbot ist das eine interessante Frage. Der Serviceverbund NARZ/AVN/gfi beschäftigt sich mit diesem Thema in seinem TOP-Seminar „Zukunft Apotheke“. Auf der zweitägigen Veranstaltung machen namhafte Referenten deutlich, dass die inhabergeführte Apotheke einen Marktvorteil hat, wenn sie strategisch geführt wird.

Das Seminar beginnt am ersten Tag mit einer Podiumsdiskussion mit Ursula Hasan-Boehme, Geschäftsführerin der Treuhand Hannover, und Dr. Henrik Meyer-Hoeven, Geschäftsführer der Hanseatischen Akademie für Vertrieb und Führung. Anschließend hält Meyer-Hoeven einen Vortrag zum Thema „Führen-Leisten-Leben“, an den sich eine Diskussion anschließt. Der zweite Tag wird von Gruppenarbeit bestimmt. „Konsequente Planung in der Apotheke“ ist das Thema. Fachleute des NARZ/AVN und der Treuhand Hannover stellen u.a. den „apoplaner“, eine Software zur betriebswirtschaftlichen Planung, und dessen Zusammenspiel mit Warenwirtschaftssystemen zum Beispiel mit „aposoft“, vor. Während der Pausen stehen den Seminarteilnehmern die Mitarbeiter von NARZ/AVN, Prisma Datensysteme und Treuhand Hannover an Infoständen zur Verfügung.

Für das TOP-Seminar „Zukunft Apotheke“ gibt es zwei Termine: Am 16./17. März 2007 in Westerstede (Niedersachsen) und am 20./21. April 2007 in Schleswig (Schleswig-Holstein). Nähere Informationen gibt es beim NARZ/AVN unter Telefon 0421 57620.

ausschöpfen. Nach dieser Regelung dürfen sie – wenn der Arzt statt eines namentlich verordneten Arzneimittels einen Wirkstoff verschreibt – eines der drei preisgünstigsten Arzneimittel abgeben. Außerdem bittet der LAV seine Mitglieder, die Ärzte bei Anfragen zu einer wirtschaftlichen Ver-

ordnungsweise fachkompetent zu beraten.

Über die Vereinbarung informieren die Kassenärztliche Vereinigung Niedersachsen, die Verbände der Krankenkassen und der Landesapothekerverband Niedersachsen ihre Mitglieder in einem gemeinsamen Rundschreiben.

Anzeige

www.curapharm.de

Ihr Spezialanbieter für Apotheken-Versicherungen

Wir zeigen Ihnen gerne Alternativen auf

CuraPharm · Versicherungsmakler Siegfried Krön
Stader Straße 7 · 27432 Bremervörde · Tel. (047 61) 60 14 · Fax (047 61) 7 12 09