

Ihr „Apotheken-Einrichtungs-Ratgeber“



Wie Sie Ihre Apotheke stressfrei modernisieren und
dabei unnötige Fehler vermeiden.

In 7 Schritten zur perfekten Apotheken-Einrichtung

Mit zahlreichen Checklisten und wertvollen Praxistipps

Autoren: Hans-Martin Niehaus + Michael W. Höferlin

Ihr „Apotheken-Einrichtungs-Ratgeber“



Hans-Martin Niehaus

Seit 1991 Tischlermeister, gemeinsam mit seinen beiden Brüdern Christian und Andreas Niehaus Geschäftsführer von Niehaus-Apotheken-Systeme



Michael W. Höferlin, Dipl. Ing.

Seit 1985 Innenarchitekt und Lichtplaner Gemeinsam mit seiner Ehefrau Ursel Höferlin, Inhaber des Büros Höferlin & Höferlin Spezialisierung auf die Planung von Projekten aus dem Gesundheitswesen mit Schwerpunkt Apotheken



Copyright 2007
Niehaus-Apotheken-Systeme
Fehmarnstr. 10
33729 Bielefeld

Inhalt

Vorwort	Seite 5
Heutiger Zustand in vielen Apotheken	Seite 6
Welche Probleme gibt es im Zusammenhang mit der Apotheken-Modernisierung?	Seite 6
Wünsche der Apotheker	Seite 7

1. Ist-Analyse meiner derzeitigen Apotheken-Situation

Selbsteinschätzung Checkliste	Seite 8
Standortanalyse	Seite 10
Wettbewerbssituation	Seite 12
Bevölkerungsstruktur	Seite 12
Kundengruppen	Seite 13
Interne Kennzahlen	Seite 14
Mitarbeiter	Seite 15
Ist-Zustand Einrichtung	Seite 16
Ist-Zustand Gebäude	Seite 17
EDV, Telefonanlage, Kassensystem, Internet, Einbruchschutz	Seite 18

2. Ziel-Definition

Innovation bei der Apothekenplanung	Seite 19
Veränderung der Beleuchtungsanlage	Seite 20
Veränderung der Offizin	Seite 21
Veränderung der Handverkäufe	Seite 22
Kommissionierautomaten (Wirtschaftlichkeit, Herstellervergleich)	Seite 23

3. Finanzen / Wirtschaftlichkeit / Steuern

Fragen zur Investitionsplanung	Seite 24
Übergabe oder Übernahme einer Apotheke	Seite 25
Finanzierungsmöglichkeiten	Seite 25
Steuerliche Aspekte	Seite 26
Abschreibung	Seite 26

4. Partner-Definition (Wunschpartner)

Der Innenarchitekt	Seite 27
Hauseigentümer	Seite 28
Pharmazierat / Amtsapotheker	Seite 28
Bauamt	Seite 28
Versicherung (Bauherren-Haftpflicht, Bauwesenversicherung)	Seite 28
Mitarbeiter einbeziehen – Optimierung der Wege und Abläufe	Seite 29
Kundenbefragung – Kundenwünsche einbeziehen	Seite 30

5. Planungsphase

26 Punkte, die Sie bei der Planung berücksichtigen sollten	Seite 31
--	----------

6. Der Umbau

Detaillierte Zeitplanung	Seite 33
Aufgaben des Apothekers, der Apothekerin	Seite 34

7. Fertigstellung und Eröffnung

Checkliste	Seite 35
Service	Seite 36
Leistungsumfang	Seite 37

4. Partner-Definition

Der Innenarchitekt

Was er leistet und woran Sie einen guten Innenarchitekten erkennen. Der Innenarchitekt ist eine Vertrauensperson. Sie sind der Auftraggeber. Der Innenarchitekt muss Ihr loyaler Berater sein und Sie bei allen maßgeblichen Entscheidungen kompetent unterstützen. Seine Kenntnisse werden die Qualität sichern und die Kosten für Ihre Apotheken-Einrichtung reduzieren. Die folgenden Kriterien zeichnen einen guten Innenarchitekten aus. Die unten stehenden Aufgaben müssen in seinem Leistungskatalog enthalten sein.

- Ausschließliche Verpflichtung gegenüber dem Auftraggeber
- Interessenvertretung des Bauherren.
- Überwachung aller anfallenden Bauleistungen.
- Schnittstelle zwischen Bauherrn und Handwerkern für eine optimale Qualität.
- Erstellung von detailgenauen Ausführungsplänen für Bauherren und Handwerker.
- Genaue Beschreibung der Arbeiten im Rahmen von Ausschreibungsunterlagen. Dies gewährleistet ein optimales Ergebnis bei Preis und Leistung.
- Ermittlung von konkretem Einsparpotential.
- Durch Marktkenntnisse und Erfahrung, präzise Prüfung der abgegebenen Handwerkerangebote. Unstimmigkeiten und Preisdifferenzen werden aufgedeckt und somit der beste Partner ausfindig gemacht.
- Umfangreiche Gespräche vor Beginn der Arbeiten sowohl mit den Bauherren als auch mit den Handwerkern. Dabei werden die Anforderungsprofile detailliert geklärt.
- Erstellung eines örtlichen Aufmasses und Darstellung mehrerer Lösungsvorschläge in 2D oder 3D.
- Der Innenarchitekt sorgt für fairen Umgang zwischen allen am Bau Beteiligten und überwacht im Rahmen der konsequenten Bauleitung, dass alle Arbeiten reibungslos, unter Einhaltung aller Vorschriften und Genehmigungen nach den anerkannten Regeln der Technik durchgeführt werden.
- Die Führung eines Bautagebuches mit Anwesenheitskontrolle, sowie die Prüfung und Bewertung der eingehenden Rechnungen gewährleistet, dass keine doppelten oder versteckten Abrechnungen erfolgen und die Arbeiten vollständig ohne Beanstandungen im Rahmen des Zeitplanes und der im Vorfeld erarbeiteten Kostenschätzung beendet werden.

TIPP

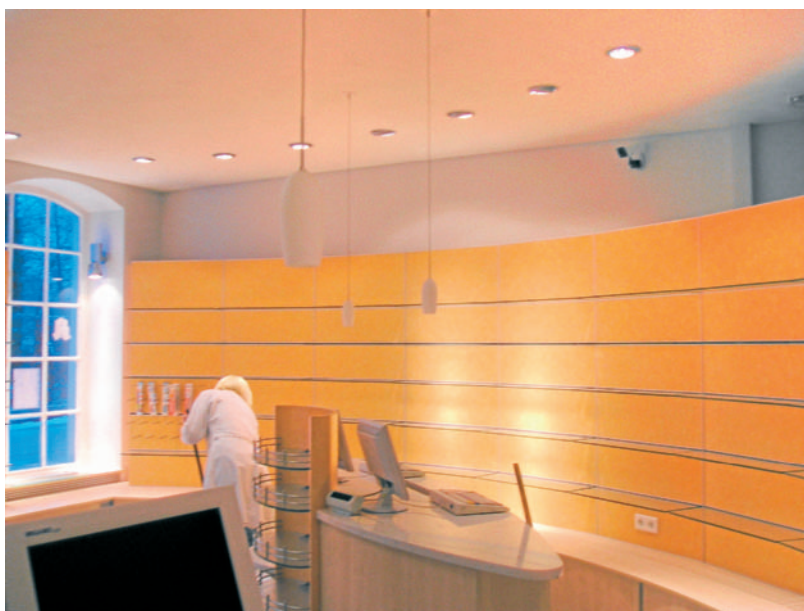
Fordern Sie eine Referenzliste an. Prüfen Sie die Referenzobjekte und sprechen Sie mit den Eigentümern über Ihre Zufriedenheit mit dem Innenarchitekten.

6. der Umbau

Aufgaben des Apothekers, der Apothekerin

Aber auch Sie sollten sich darüber klar sein, dass der Umbau Arbeit mit sich bringt.

- Organisieren Sie für die Zeit des Umbaus Ihren Notdienst.
- Reden Sie mit Ihren Mitarbeitern. Alle sollten zur Verfügung stehen. (Urlaubssperre)
- Fangen Sie frühzeitig an Ihre Lagerbestände herunter zu fahren, damit Sie während der Umbauphase weniger Lagerfläche benötigen.
- Sammeln oder bestellen Sie Transportkisten vom Großhandel als Zwischenlager für Medikamente.
- Erstellen Sie Bestückungspläne für Frei- und Sichtwahl.
- Organisieren Sie den Verkauf während des Umbaus. Variable HV-Tische und Schubsäulen erleichtern den logistischen Ablauf und können je nach Bedarf flexibel eingesetzt werden. Diese sollte Ihr Apothekeneinrichter zur Verfügung stellen.
- Das Kassensystem und die Computeranlage muss oftmals vor dem Umbau auf die variablen Arbeitsplätze umgebaut werden. Sprechen Sie rechtzeitig mit Ihrem EDV Berater oder übertragen Sie diese Aufgabe Ihrem Innenarchitekten.
- Denken Sie auch an das frühzeitige Informieren Ihrer Kunden sowie an eine Beschilderung im Schaufenster. Hinweise darauf, dass der Verkauf während der Umbauphase uneingeschränkt weitergeht, helfen Umsatzeinbußen zu vermeiden.
- Auch die Neueröffnung sollten Sie frühzeitig in Ihre Planung einbeziehen.



7. Fertigstellung und Eröffnung

Die Eröffnung der neuen oder neu gestalteten Apotheke ist ein zentraler Bestandteil des Marketingkonzeptes. Hier haben Sie die einmalige Chance alle einzuladen die für Sie wichtig sind und auch neue Kunden zum Besuch zu motivieren. Wenn die erste Hürde (Erstbesuch) überwunden ist, dann haben Sie die Basis, um aus einem Spontankunden einen Stammkunden zu machen. Nutzen Sie diese Gelegenheit!

		Verantwortlich	Termin	erledigt
1	Marketing zur Eröffnung			
2	Schaufensterdekorateur			
3	Dekoration und Marketing abstimmen			
4	Anzeigen in örtlichen Zeitungen			
5	Sonderaktionen im Verkauf z.B. Diabetes, Blutdruck etc.			
6	Kunden gezielt einladen			
7	Kollegen gezielt einladen			
8	Ärzte gezielt einladen			
9	Ansprache vorbereiten			
10	Neukundenansprache			
11	Proben und Verkostungen			
12	Kinderanimation z.B. mit Malwettbewerb etc.			
13	Preisausschreiben			
14	Empfang vorbereiten			
15	Bewirtung planen			
16	Eröffnungsevent durchführen			

TIPP

Möchten Sie die Eröffnung nicht selber organisieren vermitteln wir Ihnen gerne den Kontakt zu einer professionellen Agentur, welche sich auf das Thema Offizin- Events spezialisiert hat.

Service

Auf die Beratung und das Know-how kommt es an

Die Flut der Angebote wird immer größer. Jeder Anbieter erzählt etwas anderes, und der Überblick wird immer schwieriger. Ist das wirklich gut für Sie?

Wer bietet die beste Leistung, Ihren speziellen „Maßanzug“ von Beratung, Planung, Finanzierung, Bau, Bauüberwachung und Abnahmen?

Welches sind die besten Angebote und welche die besten Anbieter?

Wie vergleicht man Äpfel mit Äpfeln? Worauf ist zu achten? Wer hat wirklich die Muße und Bereitschaft, sich mit unzähligen Seiten von Kleingedrucktem herumzuschlagen?

Eine Möglichkeit ist es, sich selbst zu informieren. Dazu gibt es im Internet unzählige Möglichkeiten.

Eine andere Möglichkeit ist das Studium von entsprechender Literatur oder der Besuch von Messen, Vorträgen oder Seminaren.

Oder Sie machen sich **die ganze Sache um vieles einfacher** und wenden sich an eine Person Ihres Vertrauens. Überlassen Sie ihr die Arbeit, um Ihren Traum von der neuen Apotheken-Einrichtung zu verwirklichen.

Damit Sie Ihren Traum von der neuen Apotheken-Einrichtung ohne Stress realisieren können, haben Sie natürlich auch die Möglichkeit, auf die langjährige Erfahrung und das Know-how der Autoren dieses Ratgebers zurückzugreifen.

Diesen Leistungsumfang finden Sie auf der nächsten Seite.

Ihr „Apotheken-Einrichtungs-Ratgeber“

Liebe Leserin , lieber Leser,

ich freue mich, dass sie Ihre Leseprobe bis hierhin gelesen haben.

Wenn Sie die Seiten neugierig gemacht haben, wenn sie mehr Informationen zum Thema Apothekenumbau haben möchten, wenn Sie ganz konkret wissen möchten was Sie alles bedenken müssen,

dann fordern Sie jetzt den gesamten Apotheken-Umbau-Ratgeber an.

Auf 35 Seiten erfahren Sie darin alles, was für Sie beim Umbau Ihrer Apotheke wichtig ist.

Hier können Sie die kostenlose Anleitung für Ihren gelungenen Apothekenumbau anfordern:

<http://www.niehaus-apotheken.de/html/component/performs/?formid=1>

Es ist schön, dass Ihnen die Tipps im Apotheken-Einrichtungs-Ratgeber weiterhelfen konnten. Vielleicht ist Ihnen deutlich geworden, welche Vorteile eine professionelle Hilfe Ihnen bei der Apotheken-Einrichtung bietet. Für Anfragen oder Informationen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung. Rufen Sie an und informieren Sie sich:

Hans-Martin Niehaus
Tischlermeister
niehaus apotheken systeme
Fehmarnstraße 10
33729 Bielefeld
Tel. 0521 3295457
Fax 0521 3295458
info@niehaus-apotheken.de
www.niehaus-apotheken.de

Michael Höferlin
HÖFERLIN & HÖFERLIN
Planungsteam
Detmolder Straße 65
32825 Blomberg
Tel. 05235 502580
Fax 05235 5025829
info@hoeferlinundhoeferlin.de
www.hoeferlinundhoeferlin.de

Autoren: Hans-Martin Niehaus + Michael W. Höferlin