

ISM-Studie

APOTHEKEN-KOOPERATIONEN

Strategische Partnerschaften als Erfolgsfaktor

von Prof. Dr. Ralf Ziegenbein

Um mehr Transparenz in die Angebote strategischer Partnerschaften von Apotheken und die Nachfrage nach ihnen zu schaffen, hat die International School of Management (ISM) eine Untersuchung durchgeführt. Daran haben sich 317 Apotheken, 17 Systemkooperationen sowie zahlreiche weitere Experten beteiligt. Die Studie zeigt deutlich die Notwendigkeit einer Zusammenarbeit von Apotheken auf, damit diese langfristig am Markt erfolgreich existieren können. Andererseits konnte eine überraschend geringe Loyalität der Apotheken gegenüber ihrer Kooperation festgestellt werden. Der Markt befindet sich noch immer in einer Orientierungsphase, in der noch nachhaltiger Einfluss auf die Strukturen genommen werden kann. Das EuGH-Urteil vom 19. Mai 2009 hat Apotheken, dem Großhandel und der Pharmaindustrie hierfür noch etwas Zeit eingeräumt, die nun genutzt werden muss.

Im Rahmen der ISM-Kooperationsstudie konnte der Bedarf für eine kooperative Unterstützung der Apotheken für die Zukunft abgeleitet werden. Die „Wunschkooperation“ findet ihren Ausgangspunkt in den heutigen Angeboten, zeigt aber deutlich veränderte Anforderungen auf. Diese beziehen sich insbesondere auf den erweiterten Unterstützungsbedarf bei Marketing und Vertrieb von Apothekenleistungen. Erfolgreich werden diejenigen Partnerschaften sein, die diesen Bedarf qualifiziert und dauerhaft decken können.

Neben den Erkenntnissen aus der Umfrage zeigt die Studie die allgemeinen Grundsätze für erfolgreiche Kooperationen auf. Sie sind aus den Erfahrungen abgeleitet, die andere Branchen mit verschiedenen Formen der Zusammenarbeit gemacht haben; aber auch volks- und betriebswirtschaftliche Modelle werden als Erklärungs- und Gestaltungsansätze herangezogen. Entsprechend hat der Studienbericht den Charakter eines Leitfadens für erfolgreiches Kooperieren in der Arzneimittelversorgung. Er richtet sich an Apothekerinnen und Apotheker ebenso wie an die Verantwortlichen der Kooperationszentralen. Aber auch Mitarbeiter in Marketing und Vertrieb von Unternehmen der Pharmaindustrie sind angesprochen.

Die Studie gliedert sich auf rund 70 Seiten in folgende fünf Kapitel: 1. Der Apothekenmarkt im Wandel, 2. Strategische Partnerschaften, 3. Implikationen für Kooperationen in der Arzneimittelversorgung, 4. Die geeignete Partnerschaft, 5. Zusammenfassung.

Das Geleitwort ist von Herrn Carsten Aehlen, Leiter Trade Innovation der Bayer Vital GmbH verfasst worden.

Bestellschein

APOTHEKEN-KOOPERATIONEN

Strategische Partnerschaften als Erfolgsfaktor

Hiermit bestelle ich die ISM-Studie „Apotheken-Kooperationen“ von Prof. Dr. Ralf Ziegenbein (bitte entsprechendes Feld ankreuzen)

- zum Preis von **149 Euro** (zzgl. MwSt. sowie Porto),
 zum Sonderpreis für Apotheken von **89 Euro** (zzgl. MwSt. sowie Porto).

Rechnungsadresse

Lieferadresse (falls abweichend)

Name, Vorname, Titel

Name, Vorname, Titel

Firma / Institution

Firma / Institution

Anschrift

Anschrift

PLZ, Ort

PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

Ort, Datum

Unterschrift

Bestelladresse

International School of Management (ISM)
Otto-Hahn-Straße 19
44227 Dortmund

Fax: 0231.975139.39
E-Mail: ism.dortmund@ism.de