

Anleitung zum Einbau des E-Mail-Abbinders "Gesundheit wählen"

Für Microsoft Outlook (Version 2010)

Die Kampagne „Gesundheit wählen“, welche die ABDA - Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände zusammen mit den Kammern und Verbänden ins Leben gerufen hat, benötigt die Multiplikatoren der Apothekerschaft. Apothekenteams können die Internetseite mit den Positionen der Bundestagskandidaten zu Gesundheitsthemen unterstützen, indem sie mit jeder E-Mail, die aus der Apotheke versendet wird, automatisiert eine Grafik und einen Link zur Internetseite Ihrer E-Mail-Signatur anhängen. Bitte speichern Sie hierzu zunächst von der Internetseite www.gesundheit-waehlen.de/apotheken aus dem Abschnitt „Digitale Werbemittel“ den E-Mail-Abbinder beispielsweise auf Ihrem Desktop ab. Bitte klicken Sie hierzu mit der rechten Maustaste auf „848x132 px“ und wählen Sie „Ziel speichern unter...“. Nach Durchlaufen der Anleitung können Sie die Datei von diesem Speicherort wieder löschen. Nutzer des E-Mail-Programms Outlook 2010 können die Signatur wie folgt einbinden:

1. „Microsoft Outlook“ öffnen.
2. Oben auf DATEI klicken => OPTIONEN => im sich öffnenden Fenster

„Outlook-Optionen“ auf E-MAIL klicken.

3. Unter der Überschrift „Nachrichten verfassen“ auf den Button SIGNATUREN klicken => im sich öffnenden Fenster „Signaturen und Briefpapier“ auf NEU klicken => Namen der Signatur eingeben.

4. Auf SIGNATUR BEARBEITEN klicken und über das Icon „Bild einfügen“ den E-Mail-Abbinder „Gesundheit wählen“ einfügen => auf SPEICHERN klicken.

E-Mail Signatur verlinken (Optional)

1. Signatur im Feld SIGNATUR BEARBEITEN anklicken. Über das ICON „Link einfügen“ Signatur verlinken => im sich öffnenden Fenster als Adresse www.gesundheit-waehlen.de

de eintragen => auf SPEICHERN klicken.

2. Der E-Mail-Abbinder „Gesundheit-wählen“ sollte nun beim Erstellen einer neuen E-Mail erscheinen und beim Empfänger auch klickbar sein.

Sollte beim Empfänger das Empfangen von E-Mails als „NUR TEXT“ hinterlegt sein, wird das Bild nicht mit angezeigt. Nutzt der Empfänger ebenfalls Microsoft Outlook Version 2010, kann er dies unter DATEI => OPTIONEN => Sicherheitsfenster im Abschnitt „Microsoft Outlook-Sicherheitscenter“ unter „Einstellungen für das Sicherheitscenter...“ und dort unter „E-Mail-Sicherheit“ einstellen. Im Abschnitt „Als Nur-Text lesen“ ist das Häkchen bei „Standardnachrichten im Nur-Text-Format lesen“ zu entfernen.

sv



Die Lage der Apotheke zählt

Standorteinschätzung sichert Zukunft

Die Einschätzung des Apothekenstandortes für die Zukunftsfähigkeit der eigenen Apotheke, aber auch für den Verkauf oder die Neugründung einer Apotheke, spielt eine wesentliche Rolle. Vom Apothekenstandort ist abhängig, welchen Ertrag eine Apotheke voraussichtlich auch in der Zukunft erzielen kann.

Wie zukunftsfähig Ihre Apotheke ist, hängt dabei von verschiedenen Standortfaktoren ab. Neben der Einwohneranzahl, Einwohnerstruktur und Kaufkraft, den Ärzten im Umfeld und deren Altersstruktur, spielen auch Frequenzbringer und die Infrastruktur eine entscheidende Rolle bei der Einschätzung.

Eine Beurteilung der Standortfaktoren erfordert eine gewisse Erfahrung und Branchenkenntnis. Zunächst müssen einige statistische Daten überprüft werden. In ländlichen Gebieten ist das sicher einfacher als in der Stadt. Wieviele Einwohner leben im Einzugsgebiet der Apotheke? Diese multipliziert mit dem durchschnittlichen Medikamentenverbrauch pro Kopf

gibt einen Anhaltspunkt über den (theoretisch) möglichen Umsatz am Standort. Die Kaufkraft, aber insbesondere auch die Pendlerbewegungen am Standort, beeinflussen die ermittelte Zahl. Zu- und Abschläge müssen gemacht werden. Wenn beispielsweise keine Fachärzte am Ort sind, keine Einkaufsmöglichkeiten und sonstige Frequenzbringer, wird sicher ein nicht unerheblicher Teil des Umsatzes „abwandern“. Bei ländlichen Apotheken sind bei der Ermittlung des möglichen Umsatzes auch umliegende Ortschaften ohne Ärzte mit einzubeziehen. Über diese Methode bekommt man einen Anhaltspunkt, ob eher von einer Überversorgung oder Unterversorgung des relevanten Gebietes auszugehen ist.

Im nächsten Schritt ist die Ärztestruktur zu analysieren. Anhand der Abrechnungsstatistik können Sie die Abhängigkeiten der Apotheke von einzelnen Ärzten erkennen. Wichtig ist die Kenntnis des Alters der Ärzte. Vielerorts ist es nicht mehr möglich, einen Nachfolger für die Arztpraxis zu finden. Auch die zunehmende Gründung von medizinischen Versorgungszentren oder Ärztehäusern wird in der Zukunft der Apotheken über die mögliche Abwanderung der Ärzte eine Rolle spielen. Besonders Praxisinhaber, deren Praxen in renovierungsbedürftigen Zustand sind, deren Praxen im ersten Stock ohne Aufzug sind oder die ihre Praxen veräußern möchten oder auch Inhaber, die gerade eine „alte Praxis“ gekauft haben, könnten für die Ansprache auf Verlegung der Praxis offen sein. Wie wirken sich mögliche Veränderungen im direkten Umfeld der Apotheke auf den Umsatz der Apotheke aus? Prüfen können Sie auch, ob Ihre Apotheke eine optimale beziehungsweise durchschnittliche Abschöpfung der Rezepte der umliegenden Praxen realisiert. Hierzu werden weitere statistische Daten benötigt, die teilweise über die Abrechnungsstellen oder andere auf Apotheken spezialisierte Unternehmen erhältlich sind.



Befindet sich Ihre Apotheke in einer stark frequentierten Lage in der Stadt oder auch einem Einkaufscenter, spielen zusätzliche Faktoren eine Rolle. Über die Passantenfrequenz oder auch die Kundenfrequenz im Center können Rückschlüsse auf den möglichen Umsatz getroffen werden. Maßgebend ist hier die sogenannte „Abschöpfungsquote“. Wieviele der Kunden oder Passanten kommen in Ihre Apotheke? Welchen Umsatz realisieren Sie pro Kunde im Durchschnitt?

Auch die Entwicklung der Konkurrenzapotheken im Umfeld spielt eine wesentliche Rolle bei der Standorteinschätzung. Welchen Umsatz erzielen die Apotheken im Umfeld und wie schätzen Sie deren Entwicklung und Positionierung in der Zukunft ein? Einschätzungen hierzu können Sie unter anderem über das beschäftigte Personal und die genannten Kriterien treffen.

Wenn eine Apotheke in der Zukunft schließen sollte, wie kann sich dann der Umsatz dieser Apotheke auf die verbleibenden Apotheken verteilen?

Wenn Sie all diese Punkte recherchiert haben, kommen Sie zu einer Einschätzung der Nachhaltigkeit Ihres Apothekenstandortes und auch möglichen Handlungsansätzen, die Ihre Situation nachhaltig verbessern könnte.

Gerne unterstützen wir Sie bei der Einschätzung.

fhb Finanzberatung
für Heilberufe

fhb  Finanzberatung für
heilberufe gmbh

INFO

Kontakt:
fhb - Finanzberatung für
Heilberufe GmbH
Wäldenbronner Str. 2
73732 Esslingen
Telefon 0711 310596-0
Fax 0711 310596-29
info@fhb-plus.de
www.fhb-plus.de

mittendrin