



PKA-FORTBILDUNG

Mitmachen und punkten!

	A	B	C
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Einsendeschluss ist der
28. Februar 2015.

DIE PTA IN DER APOTHEKE
Stichwort: »Daten«
Postfach 57 09
65047 Wiesbaden

Oder klicken Sie sich bei
www.pta-aktuell.de
in die Rubrik Fortbildung.
Die Auflösung finden Sie dort
in zwei Monaten.

Unleserlich, uneindeutig oder unvollständig ausgefüllte Fragebögen können leider nicht in die Bewertung einfließen, ebenso Einsendungen ohne frankierten/adressierten Rückumschlag.



DATEN

In dieser Ausgabe von DIE PTA IN DER APOTHEKE 01/2015) sind zum Thema zehn Fragen zu beantworten. Lesen Sie den Artikel, kreuzen Sie die Buchstaben der richtigen Antworten vom Fragebogen im nebenstehenden Kasten an und schicken Sie diesen Antwortbogen zusammen mit einem adressierten und frankierten Rückumschlag an unten stehende Adresse. Oder Sie klicken sich bei www.pta-aktuell.de in die Rubrik Fortbildung und beantworten den Fragebogen online. Wer mindestens acht Fragen richtig beantwortet hat, erhält in der Kategorie 7 (Bearbeitung von Lektionen) einen Fortbildungspunkt. Dieser wird von den Apothekenkammern Hamburg und Nordrhein (Veranstaltungsnummer 2015-7/PKA) vergeben und gilt in den Kammerbezirken Nordrhein und Hamburg.

Ihr Fortbildungspunkt zum Thema

Datum

Stempel der Redaktion

Absender

Name

Vorname

Beruf

Straße

PLZ/Ort

Ich versichere, alle Fragen selbstständig und ohne die Hilfe Dritter beantwortet zu haben.

Datum/Unterschrift



1. Unter Benchmarking versteht man ...

- A. die Orientierung an besonders erfolgreichen Apotheken in vergleichbarer Situation.
- B. die Orientierung an der Durchschnitt-Apotheke.
- C. einen „Maßstab“, also Ziele für das eigene Unternehmen auszugeben.

2. Welcher Aussage zum Stichwort „Controlling“ kann nicht zugestimmt werden?

- A. Es ist ein Begriff der Betriebswirtschaftlehre.
- B. Die Daten des Unternehmens werden gesammelt, um daraus Empfehlungen für die Zukunft, die künftige Entwicklung des Unternehmens abzuleiten.
- C. Jeder Mitarbeiter wird via Videokamera genau kontrolliert.

3. Lagerumschlagsgeschwindigkeit (LUG) als Kennzahl. Was stimmt?

- A. Sie gibt an, wie oft ein Lagerbestand oder ein Teilbereich des Lagers, bezogen auf einen bestimmten Zeitraum, verkauft wird.
- B. Je niedriger die LUG, desto niedriger das gebundene Kapital.
- C. Die LUG hat keinen Einfluss auf die Lagerhaltungskosten.

4. Durch das Arzneimittelversorgungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz (AVWG) hat der Gesetzgeber ...

- A. das Direktgeschäft mit der Pharmaindustrie für die Apotheken attraktiver gemacht.
- B. das Direktgeschäft mit der Pharmaindustrie für die Apotheken unattraktiver gemacht.
- C. den Verhandlungsspielraum für Arzneimittel-Rabatte für den Apotheker erweitert.

5. Mit welcher Kennzahl kann als erste Einschätzung am ehesten der wirtschaftliche Erfolg einer Apotheke gesehen werden?

- A. Mit dem Jahres-Gesamtumsatz.
- B. Mit der Besucher/Kundenzahl in einem Jahr.
- C. Mit dem in einem Jahr erzielten Rohertrag/-gewinn.

6. Welcher Aussage stimmen Sie nicht zu? Der „optimale Preis“ für ein Produkt ...

- A. ist generell ein fester Aufschlagssatz von 35 Prozent.
- B. führt zum höchsten Gewinn.
- C. schöpft die im Markt vorhandene Zahlungsbereitschaft voll ab.

7. Was bewirkt eine Preisreduzierung eines Artikels um 10 Prozent?

- A. Es müsste 10 Prozent mehr von diesem Artikel verkauft werden, um den gleichen Gewinn zu erzielen.
- B. Dies hat keine Auswirkung auf den Rohgewinn.
- C. Die Absatzmenge dieses Artikels müsste um 33 Prozent steigen, um den gleichen Rohertrag zu erzielen.

8. Was gilt nicht? Die Brutto-Nutzen-Ziffer ...

- A. eignet sich insbesondere zum Vergleich ähnlicher Artikel miteinander.
- B. sollte möglichst gering ausfallen: je niedriger, desto besser.
- C. gibt an wie viel Prozent des durchschnittlich im Lager gebundenen Warenwertes in einem Jahr als Rohertrag in die Apotheke zurückfließen.

9. Bei einem Aufschlag von 59,7 Prozent auf einen Artikel mit einer LUG von 10. Wie hoch ist die Brutto-Nutzen-Ziffer?

- A. 3,33
- B. 299 Prozent
- C. 597 Prozent

10. Der Korbumsatz ist ...

- A. der mit einer Schütte während einer Aktion erzielte Umsatz.
- B. der durchschnittliche Umsatz je Kunde pro Apothekenbesuch.
- C. der Umsatz von Warenkörben, die zum Abverkauf zusammengestellt wurden.