

Das Profilierungskonzept für Ihre Apotheke!

# Aus der Praxis für die Praxis „Competence Center Diabetiker-Betreuung“

*Stellen Sie jetzt die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft: Diabetes mellitus gehört zu einem der schwerwiegendsten gesundheitlichen Probleme. Tragen Sie dazu bei, die Versorgung der Diabetiker zu verbessern und stärken Sie damit die Position Ihrer Apotheke auf dem Markt!*

*Wir unterstützen Sie dabei mit einem praxisorientierten Konzept, mit dem Ihre Apotheke ohne großen Aufwand zu einem „Competence Center“ für Diabetiker wird! Eine akkreditierte Schulung plus umfangreichem Marketing-Paket liefern Ihnen das notwendige Werkzeug zur einfachen Umsetzung des Schwerpunktthemas gemeinsam mit Ihrem Team.*

## Online-Schulung mit 11 Modulen

Mit dem „Competence Center Diabetiker-Betreuung“ stellen wir Ihnen ein preiswertes Instrument zur Verfügung, mit dem Sie Ihre Apotheke schnell und professionell als Diabetes-Schwerpunkt-Apotheke etablieren können. Das Konzept basiert – wie auch bei dem bewährten „Competence Center Natur-Arznei“ – auf einer Online-Schulung plus Marketing-Paket.

## Aus der Praxis – für die Praxis

Apotheker, die sich als Diabetes-Spezialisten profilieren möchten, müssen eine fachliche Qualifikation mitbringen, die über die Grundleistung hinausgeht, die jede Apotheke erbringt. Dazu gehören beispielsweise auch Empfehlungen zur gesunden Lebensweise, Prävention, Früherkennung etc. Der Apotheker und Autor der Schulung Michael Hein (siehe Titel) hat seine jahrelange Erfahrung als Diabetes-Schwerpunktapotheke in die Schulung eingebracht und vermittelt Ihrem Team das punktgenaue Wissen, das in der Beratung benötigt wird. Sie umfasst 11 Module (= 11 Fortbildungspunkte) und ist unter [www.mgda-coaching.de](http://www.mgda-coaching.de) abrufbar.

## Außenwirkung garantiert: Werbemittelpaket inklusive!

Zusätzlich zur Online-Schulung erhalten Sie ein umfangreiches Paket mit innovativen Werbemitteln, die Sie dabei unterstützen, Ihre Stammkunden zu informieren und an Ihre Apotheke zu binden und natürlich auch, um neue Kunden zu gewinnen. Die Werbemittel wurden gemeinsam mit erfahrenen Apothekern ausgewählt und gestaltet.

Alle teilnehmenden Apotheken dürfen das Logo „Competence Center Diabetiker-Betreuung“ führen. (Voraussetzung: ein Mitarbeiter hat die Online-Schulung erfolgreich absolviert). Sie erhalten das Logo als großen Aufkleber für Tür oder Fenster. Hinzu kommt ein Megaposter zum Aufstellen oder Hängen mit Apothekeneindruck sowie weitere Poster im DIN A2-Format.

Zur Unterstützung der Beratungsgespräche erhalten Sie 3-mal jährlich einen Handzettel-Block mit wechselnden Themen. Sie können darauf wichtige individuelle Informationen für Ihre Diabetes-Kunden festhalten. Das Marketing-Paket enthält zur Kundenbindung außerdem 100 praktische Notfall-Boxen, die je 2-Flüssig-Glukose-Beutel beinhalten. Den Boxen liegt ein InfoFlyer zu den Leistungen des „Competence Centers Diabetiker-Betreuung“ bei, den Sie zusätzlich mit Ihrem Stempel versehen können. So bleiben Sie bei Ihren Kunden nachhaltig präsent!

## Geben Sie Ihrer Apotheke mehr Profil!

79% aller Apotheker wollen laut einer SEMPORA-Marktforschungsstudie ihre eigene Apotheke stärker spezialisieren und damit besser positionieren. Nicht nur aus der pharmazeutischen Perspektive ist Diabetes ein besonders interessanter Bereich für eine solche Spezialisierung, auch die Umsatzbedeutung des Marktes ist enorm. ■



► Handzettel-Block und Notfall-Boxen

**Das „Competence Center Diabetiker-Betreuung“ wurde für Sie entwickelt, um mit Ihnen gemeinsam einen großen Schritt in Richtung einer unabhängigen Zukunft zu gehen. Geben Sie Ihrer Apotheke mehr Profil und melden Sie sich mit dem Teilnahmeformular auf Seite 7 an.**

## Ihr „Competence Center Diabetiker-Betreuung“ bietet:

- akkreditierte Online-Schulung mit 11 Modulen für das gesamte Apotheken-Team (11 Fortbildungspunkte)
- großes Werbemittelpaket inkl. Notfall-Boxen zur Abgabe an Ihre Diabetes-Kunden etc.
- NAI-Extra „Diabetes“ (4 x jährlich) inklusive! (je 50 Exemplare)
- Megaposter mit attraktivem Motiv und Apothekeneindruck
- Praktischer Handzettelblock mit wechselnden Themen (3 Themen/Jahr)
- uvm.

**Nur 65,- € / \*monatlich, ab dem zweiten Jahr nur 45,- € / \*monatlich pro teilnehmende Apotheke, \*zzgl. MwSt.**

## Interview mit dem Apotheker und Autor des „Competence Centers Diabetiker-Betreuung“ Michael Hein

*Herr Hein, Sie engagieren sich besonders stark für Ihre Diabetes-Patienten. Warum ist es so wichtig, dass Apotheken hier aktiv werden?*

Einmal ganz abgesehen von unserer ethischen Verpflichtung dies zu tun, ist der Diabetes-Patient aufgrund der vielfältigen Ausprägung dieser chronischen Erkrankung einer unserer wichtigsten Kunden. Dies betrifft sowohl die Anzahl der Apothekenbesuche als auch den Umsatz. Es darf hierbei nicht vergessen werden, dass die Umsätze der verschiedenen Indikationsgebiete z.B. des metabolischen Syndroms mit Bluthochdruck und deutlich erhöhten Blutfettwerten sich ebenfalls in den Umsätzen wiederfinden.

Drei weitere Punkte halte ich ebenfalls für entscheidend, Diabetes eine bevorzugte Stellung bei den Indikationen einzuräumen:

- Durch die permanent ansteigende Prävalenz ist Diabetes ein Wachstumsmarkt.
- Als beratungsintensive und chronische Erkrankung bietet sich hier eine ideale Möglichkeit, Stammkunden zu gewinnen.
- Die Diabetesberatung gehört zu unserer Kernkompetenz und unterstreicht einmal mehr die Bedeutung der Präsenzapotheke.

*Das Motto des „Competence Centers Diabetiker-Betreuung“ ist: „Aus der Praxis – für die Praxis“. Sie als Autor und Apotheker haben Ihren ganzen Erfahrungsschatz aus der langjährigen Praxis in die Schulung einfließen lassen. Worauf haben Sie bei der Umsetzung des Themas „Diabetes“ besonderen Wert gelegt?*

Mit der Schulung möchte ich den Kollegen das Rüstzeug geben, das Thema in der jeweiligen Apotheke auch praktisch umzusetzen ohne sich damit über Jahre beschäftigt zu haben. Die Schulung wurde aus diesem Grund in vier Segmente unterteilt:

- **Marketing und Diabetes** – um das Team an das Thema Marketing heranzuführen
- **Diabetes Grundwissen** – um das Verständnis für dieses facettenreiche Krankheitsbild zu bekommen
- **Apotheken-spezifische Themen** – beinhaltet Themen, die uns in unserem Apothekenalltag begegnen
- **Diabetes-Spezialthemen** – Fokussierung auf einzelne Themengebiete wie Folgeerkrankungen, Hautpflege etc.

*Das „Competence Center Diabetiker-Betreuung“ bietet eine akkreditierte Online-Schulung sowie ein umfassendes Marketing-Paket. Welche Tipps zur Umsetzung im Apotheken-Alltag können Sie Ihren Kollegen geben?*

Zunächst sollte sich eine Person aus dem Team mit dem Thema Diabetes näher beschäftigen. Dieser „Diabetes-Manager“

sollte sich mit der gesamten Schulung vertraut machen und eine individuelle Strategie zur Umsetzung für den jeweiligen Betrieb festlegen.

Hierbei ist der segmentartige Aufbau der Schulung von besonderem Vorteil. So ist es einerseits sicher ratsam, das ganze Team auf das Thema Marketing einzustimmen und die Schulung durchlaufen zu lassen. Andererseits können alle anderen Kapitel auch einzeln zu verschiedenen Zeitpunkten und mit unterschiedlicher Gewichtung im Team bearbeitet werden.

Dies ermöglicht eine optimale Umsetzung des Themas auf die jeweils individuellen Gegebenheiten der einzelnen Apotheke. So hält sich insbesondere der Zeitaufwand in Grenzen.

*Umfragen belegen, dass eine große Mehrheit der Apotheker sich auf bestimmte Indikationen spezialisieren möchte. Aber nur wenige setzen diese Pläne in der Praxis um. Woran scheitern diese Pläne Ihrer Ansicht nach häufig?*

Die einzelnen Gründe mögen vielfältig sein. Zwei Aspekte würde ich maßgeblich anführen:

- Das Problem einer Überlastung der Apotheke mit einer ausufernden Bürokratie bei gleichzeitig beschränkten Personalressourcen – denken Sie nur an die Umsetzung der unsäglichen Rabattverträge. Uns fehlt schlichtweg oft die Zeit und damit auch der notwendige Elan, sich solche Themen zu erarbeiten.
- Die Apotheken müssen von einer tradierten Nachfrageorientierung hin zu einer zeitgemäßen Angebotsorientierung umdenken. Dieser Prozess benötigt Zeit, um sich mit den neuen Themen wie Marketing und Betriebswirtschaft auseinander zu setzen, zumal dies im Studium nach wie vor nicht der Fall ist.

*Worin sehen Sie die besonderen Vorteile des „Competence Centers Diabetiker-Betreuung“?*

Es ist eine Art Dreiklang:

- **Minimaler Zeitaufwand** – dies betrifft einerseits die Schulung wie auch die Umsetzung.
- **Maximaler Ertrag** – durch den Aufbau einer stärkeren Kundenbindung und die Gewinnung von neuen Stammkunden – eingebettet innerhalb eines bedeutenden Wachstumsmarktes.
- **Individuelle Umsetzung** – sie wählen individuell ihre Vorgehensweise aus den einzelnen Modulen aus, flankiert von exklusiven und kostengünstigen Marketingmaßnahmen der MGDA.



### Werbemittelpaket Competence Center Diabetiker-Betreuung



▶ Logo-Aufkleber für Tür und Schaufenster



▶ Megaposter 1,6 m



▶ Poster für Ihre Offizin



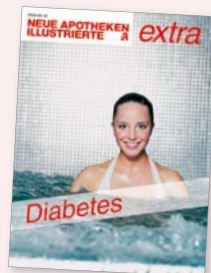
▶ Handzettel-Block



▶ 100 praktische Notfall-Boxen










▶ 3 Marketing-Arbeitsmappen mit CD



▶ Neue Apotheken Illustrierte extra Diabetes, 4 x jährlich je 50 Expl.

**Auf der nächsten Doppelseite finden Sie die detaillierte Leistungsübersicht sowie die Teilnahmeerklärung.**

**Für Fragen dazu stehen wir Ihnen gerne unter 0 61 96 / 928-602 oder unter: mgda@mgda.aponet.de zur Verfügung.**

Leistungsübersicht COMPETENCE CENTER DIABETIKER-BETREUUNG				
Leistung	Leistungsumfang	Abbildung	Leistungsbeschreibung	
1	<b>Grundkurs Diabetiker-Betreuung auf <a href="http://www.mgda-coaching.de">www.mgda-coaching.de</a></b>	<b>Online-Kurs mit 11 Modulen. Akkreditiert durch die BAK zum Erwerb von Fortbildungspunkten</b>		Der Internetkurs steht <b>allen</b> MitarbeiterInnen der teilnehmenden Apotheken zur Verfügung. Apotheker und PTA können Fortbildungspunkte erwerben. Teilnahme jährlich möglich.
2	<b>Aufbaukurse</b>	<b>Online-Kurse zur Erweiterung und Vertiefung des Themas "Diabetes" mit 1-3 Fortbildungspunkten – 1x jährlich –</b>		Diese Internetkurse stehen <b>allen</b> MitarbeiterInnen der teilnehmenden Apotheken zur Verfügung.
3	<b>CCD-Logo</b>	<b>Aufkleber mit dem Logo „Competence Center Diabetiker-Betreuung“</b>		Die teilnehmenden Apotheken erhalten 2 Aufkleber im Format DIN A 3 für Schaufenster und/oder Tür. Das Logo weist die Apotheke als „Competence Center Diabetiker-Betreuung“ aus.
4	<b>Notfall-Box</b>	<b>100 transparente Notfallboxen mit Befestigungsmöglichkeit, gefüllt mit je zwei Hypo-Fit-Beuteln</b>		Zur Kundenbindung Ihrer Diabetes-Kunden. Mit CCD-Einleger und Stempelfeld.
5	<b>Neue Apotheken Illustrierte extra Diabetes</b>	<b>Jährlich erhalten Sie 4 Ausgaben der Neue Apotheken Illustrierte extra Diabetes à 50 Exemplare</b>		Die Kundenzeitschrift informiert umfassend über das Krankheitsbild sowie über die aktuellen Behandlungsmöglichkeiten. Der Diabetes-Neuling erfährt viel Hilfreiches über das Leben mit der Krankheit, und auch der langjährige Diabetiker bleibt über die neuen Entwicklungen auf dem Laufenden. Die Zeitschrift ist ein wichtiges Instrument für das Marketing in Apotheken und bietet zahlreiche Impulse für den Verkauf.
6	<b>Handzettelblock</b>	<b>Abreißblock mit je 50 Blatt, 5 Blöcke pro Lieferung – 3 Lieferungen/Themen jährlich –</b>		Praktischer Handzettelblock für Ihren HV-Tisch. Wechselnde Themen sowie Raum für individuelle Notizen, zur Abgabe an Ihre Kunden.
7	<b>Poster</b>	<b>Werbeposter CCD zum Anbringen in der Offizin, DIN A 2 – 1x jährlich –</b>		Je 2 Poster pro teilnehmende Apotheke.
8	<b>Megaposter</b>	<b>Megaposter als Banner im Format 160 cm x 60 cm zum Hängen oder Aufstellen geeignet – Jährlich neue Motive –</b>		Der Blickfang in Ihrer Apotheke. Großes Megaposter mit Gestell und Tragetasche sowie individuellem Apotheken-Logo.
9	<b>Newsletter</b>	<b>In regelmäßigen Abständen erhalten Sie Newsletter, in denen Sie über wichtige Themen und Neuerungen informiert werden. – fortlaufend –</b>		Mit dem CCD-Newsletter bleiben Sie stets auf dem Laufenden, was das Thema „Diabetes“ angeht. Diese können z.T. auch auf Ihrer Website genutzt werden.
10	<b>PR-Text</b>	<b>PR-Text Vorlage – einmalig –</b>		Mit der PR-Text-Vorlage können Sie den neuen Apotheken-Schwerpunkt in der regionalen Presse bekannt machen.
11	<b>Arbeitsmappen-Set</b>	<b>3 x akkreditierte Arbeitsmappen – einmalig –</b>		Jede Apotheke erhält 3 Arbeitsmappen zu den Themen: – Zusatzverkäufe – Aktionsplanung – Kundenbefragung Alle Themen sind mit 2-3 Punkten akkreditiert.



Apotheken Competence Center Diabetiker-Betreuung (CCD)

# Teilnahmeerklärung der Apotheke

Apothekenname\*: \_\_\_\_\_

Anschrift\*: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

E-Mail\*: \_\_\_\_\_

\* Pflichtfelder

Ich erkläre hiermit meine Teilnahme an dem Positionierungskonzept der MGDA „COMPETENCE CENTER Diabetiker-Betreuung“.

## Leistungen der MGDA

Die MGDA erbringt gegenüber der Apotheke das in der Anlage näher aufgeführte Leistungsangebot:

- Internetbasierte Einstiegsschulung (11 Module) auf der Internet-Lernplattform [www.mgda-coaching.de](http://www.mgda-coaching.de)
- Internetbasierte Aufbauschulungen – (1 – 3 Module jährlich) auf der Internet-Lernplattform [www.mgda-coaching.de](http://www.mgda-coaching.de)
- Nutzung des Logos „CC DIABETIKER BETREUUNG“
- Marketing-Material (Flyer, Poster, Notfallbox, Megaposter)
- Arbeitsmappen zu Zusatzverkäufen u. a.
- Newsletter „Diabetiker-Betreuung“
- Neue Apotheken Illustrierte extra Diabetes, 4 x 50 Expl.

Die MGDA wird alle relevanten Datenschutzbestimmungen einhalten und kann sich qualifizierter Dienstleister bedienen. Dabei werden alle apothekenindividuellen Daten streng vertraulich behandelt und gegenüber Dritten nur in anonymisierter Form verwendet.

Die Leistungen der MGDA sind an die teilnehmende Apotheke und deren Standort gebunden.

## Leistungen der Apotheke

Die Apotheke darf das Logo „CC DIABETIKER BETREUUNG“ führen, sobald mindestens ein geeigneter Mitarbeiter/in den „Grundkurs Diabetiker-B.“<sup>[1]</sup> erfolgreich absolviert hat. Es darf nicht mehr verwendet werden, sobald die Apotheke nicht mehr an dieser Vereinbarung festhält oder kein Mitarbeiter/-in einmal jährlich an einem Aufbaukurs, der von der MGDA angeboten wird, erfolgreich teilnimmt.

Die Apotheke soll im Rahmen ihrer räumlichen und ausstattungspezifischen Ressourcen Diabetikerprodukte in der Sichtwahl präsentieren und bei Beratungsgesprächen geeignete Produkte dieser Kategorie mit ansprechen. Die Apotheke soll mind. einmal jährlich eine Beratungsaktion zur Diabetiker-Betreuung durchführen, sofern das Aktionsmaterial dazu kostenfrei durch die MGDA angeboten wird.

Die Apotheke verpflichtet sich, die ihr im Rahmen des CCD-Kundenbindungsprogramms übergebenen schriftlichen oder mündlichen Informationen streng vertraulich zu behandeln und insbesondere nicht an andere Apotheken weiter zu geben.

Die monatliche Teilnahmegebühr beträgt im ersten Vertragsjahr 65,00 € zzgl. MwSt. und in den Folgejahren 45,00 € zzgl. MwSt. Die Teilnahmegebühr wird von der MGDA bezogen auf das Kalenderjahr jeweils nach Ablauf eines Quartals in Rechnung gestellt und spätestens 14 Tage nach Zugang der Rechnung fällig.

[1] 11 Module auf der Internet-Lernplattform [www.mgda-coaching.de](http://www.mgda-coaching.de)

Die MGDA wird ermächtigt, die Teilnahmegebühr von folgendem Konto einzuziehen:

Kontoinhaber: \_\_\_\_\_

Kontonummer: \_\_\_\_\_

Bankleitzahl: \_\_\_\_\_

Bank: \_\_\_\_\_

## Beginn, Dauer und Kündigung der Vereinbarung

Diese Vereinbarung wird wirksam zum ersten Tag des Monats, der auf die Unterzeichnung durch die MGDA folgt.

Die Vereinbarung wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Sie kann unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von drei Monaten zum Ablauf eines jeden Vertragsjahres gekündigt werden. Das Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Jede Kündigung bedarf zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform, auch per Telefax.

## Haftung

Die MGDA haftet der Apotheke und die Apotheke der MGDA gegenüber aufgrund dieser Vereinbarung nur für vorsätzlich oder grob fahrlässig herbeigeführte Schäden.

## Schlussbestimmungen

Nebenabreden und Vertragsänderungen bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.

Sollten eine oder mehrere Bestimmungen dieser Vereinbarung ganz oder teilweise unwirksam sein, wird dadurch die Wirksamkeit der Vereinbarung im Übrigen nicht berührt.

Für die Apotheke:

\_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift und Apothekenstempel

Für die MGDA:

\_\_\_\_\_

Datum und Unterschrift