



Foto: G. Böttrich

**Die Lagerdichte** von Packungen ist in einem Kommissionierautomaten wesentlich höher als in Schubladen.

Das Finden der richtigen Packungskapazität für einen Automaten wird immer ein Näherungswert sein: Aktuelle Packungszahl von automatenfähigen Artikeln in der Apotheke und eine Prognose auf die zukünftig benötigte Packungszahl sind die Parameter.

Bei der Angabe der voraussichtlichen Packungskapazität des Automaten durch die Automatenanbieter ist zu berücksichtigen, dass diese Werte nur Zirka-Angaben sein können. Vergleichbarkeit zwischen verschiedenen Anbietern lässt sich herstellen (und anschließend nachprüfen), wenn ein konkretes Warenlager mit definierten Produkten in definierter Anzahl zugrunde gelegt wird.

– **Welche Sortimente gehören in den Automaten?** Ein Automat entlastet das Apothekenteam dann maximal, wenn er möglichst große Teile des Sortiments der Apotheke aufnimmt und zügig an den POS auslagert. Selbst klassische Freiwahlartikel sollten als Lagerort den Automaten haben, wenn diese im Offizinalltag von den Kunden nicht im Selbstbedienungsmodus gefunden werden und doch immer vom Team geholt werden.

Haben Apotheken besondere Sortimente mit speziellen Packungsgrößen und Packungsformen, ist zu klären, ob diese automatenfähig sind.

Virtuelle Sichtwahlsysteme erlauben es, das komplette Sortiment „Sichtwahl“ vollautomatisch und damit kostenreduziert über den Automaten zu führen. Werden die arbeitsintensiven Regale hinter den Kassen durch multifunktionale Präsentationsflächen (Monitore) ersetzt und haben die Produkte für die Selbstmedikation (OTC) den Lagerort Kommissionierer, dann entfällt das zeitaufwendige Türmchen-Bauen

mit Packungen, der Lagerwert der OTC lässt sich reduzieren und die Personalkosten sinken nochmal.

– **Wo ist der beste Standort für das Automatenlager?** Die Klärung der Standortfrage für den Kommissionierer ist von eminent wichtiger Bedeutung und beeinflusst umfassend das Arbeiten in der automatisierten Apotheke. Eine Platzierung direkt hinter der (virtuellen?) Sichtwahl spart Kosten für Fördertechnik und bringt einen Zeitvorteil in der Auslagerungsgeschwindigkeit. Bei dieser Platzierung wird aber kostbarer Verkaufsraum in der Offizin vernichtet. Es gilt abzuwägen. Bei besonderer Raumsituation kann über eine Auslagerung des Kommissionierers in den Keller oder in ein Obergeschoss nachgedacht werden. Der Mehraufwand kann sinnvoll sein, wenn ihn der gewonnene Platz durch eine größere Offizin wieder einspielt. Das Hinzuziehen eines erfahrenen Raumplaners, um den Automaten optimal in die Raumsituation und in die Arbeitsabläufe der Apotheke einzubeziehen, kann sich langfristig auszahlen.

– **Wo und wie wird eingelagert?** An welcher Stelle des Automaten soll eingelagert werden? Wo steht der Mitarbeiter, und wie sind dort die Platzverhältnisse? Eine gute Erreichbarkeit des Einlagerungsmoduls von möglichst vielen Arbeitsplätzen der Apotheke und eine geringe Entfernung zur Lieferschleuse sind von Vorteil. Eine Einlagerungsstation in einem schmalen Gang, womöglich in der Hauptverkehrsader der Apotheke, ist kontraproduktiv. Wichtig sind auch die Themen Verfallsdatenmanagement und SecurPharm im Automatenlager. Hier werden hoffentlich die kommenden Monate Klarheit schaffen.

Kein Nachdruck, keine Veröffentlichung im Internet oder einem Intranet ohne Zustimmung des Verlags!

– **Wohin soll der Automat auslagern?** Die Auslagerung sollte auf die Kassenplätze und die Kundenfrequenz abgestimmt sein. Zu denken ist auch an Backoffice-Arbeitsplätze (Botendienst- und Rezeptsammelstellen-Bearbeitung). Wenn es die Räumlichkeit hergibt, ist auch eine Auslagerungsstelle im Autoschalter interessant. In Verbindung mit einer Kasse entsteht dort ein effizienter, vollwertiger Arbeitsplatz mit Lageranbindung, der zudem im Notdienst viele Laufwege spart.

– **Wie viel Automatisierung darf es denn sein?** Ein weiteres wichtiges Kriterium ist der prozessbezogene Automatisierungsgrad. Große Auswirkungen auf das tägliche Arbeiten hat der Zeit- und Personalaufwand für die Einlagerung einer bestimmten Anzahl von Packungen in das Automatenlager. Hier unterscheiden sich die am Markt verfügbaren Techniken. Günstige Halbautomaten konkurrieren um die Gunst der Apotheken mit Kommissionierern, die vollautomatisch einlagern. Diese Vollautomaten arbeiten mit integrierten Lösungen oder externen Modulen. Beide Varianten nehmen die Ware direkt aus den Lieferkisten „chaotisch“ an und überführen sie vollautomatisch an den Lagerort im Automaten. Das ist technisch anspruchsvoll und erhöht zwangsläufig den Kaufpreis.

Werden in der Apotheke die Belieferungszeiten und der Personaleinsatz auf diese Vollautomatik abgestimmt, lassen sich über die Nutzungszeit des Automaten erhebliche zusätzliche Einsparungen im Bereich der Personalkosten realisieren. Kalkulatorisch ist die Frage zu klären, ob der Vollautomat langfristig so viel einspielt, dass er schlussendlich die bessere Wahl ist. Je umfassender eine Apotheke bereit ist, Arbeitsabläufe im Warenstrom anzupassen, umso größer wird der Benefit eines Vollautomaten sein.

– **Wie schnell soll „Er“ am POS sein?** Neben der Einlagerungsgeschwindigkeit wird die Geschwindigkeit der Auslagerung des Automaten an den Kassen umso wichtiger, je größer in der Apotheke die maximale Kundenzahl pro Zeiteinheit ist. Hier sind insbesondere die Tagesspitzen zu berücksichtigen.

Ein Automatenkonzept sollte so ausgerichtet sein, dass auch in Spitzenzeiten die angeforderten Artikel schnell am POS zur Verfügung stehen. Dafür spielen die Förder- und Greifer-Technik, die Anzahl der Ausgabestellen und die Automatensoftware eine wichtige Rolle. Für frequenzstarke Apotheken gibt es Konzepte mit mehreren Greifern und Varianten mit Schnellauslagerungsmodulen.

Basierend auf Auswertungen der Warenwirtschaft und einer Prognose über die zukünftige Entwicklung des Standortes lässt sich der erforderliche Output pro Zeiteinheit in Spitzenzeiten definieren und ein Automatenkonzept gestalten, das diese Anforderungen erfüllt.

Zu berücksichtigen sind hier gegebenenfalls zusätzlich die Artikel der Sichtwahl, wenn die Apotheke ein virtuelles Sichtwahlkonzept mit dem Automaten kombiniert.



Kein Nachdruck, keine Veröffentlichung im Internet oder einem Intranet ohne Zustimmung des Verlags!

Hier stand  
eine Anzeige





Foto: G. Böttrich

## Lagerautomatisierung – auch für meine Apotheke?

Automatisierung bedeutet für Apothekenteams „Kundenorientierung statt Packungsorientierung“!

Die erste Veränderung findet im Kopf statt. Prozesse werden neu gedacht. Das ist der erste Schritt auf dem Weg, die eigene Zukunft aktiv zu gestalten. Dieser Wandel verläuft Schritt für Schritt, und das Team muss „gern“ mit ins Boot gehen! Das Management solcher Veränderungen (Change-Management) ist ein fortwährender Prozess, der gelernt werden muss, der nach einer gewissen Zeit aber eine positive Eigendynamik aufnimmt. Setzt man die Bereitschaft voraus, Neuland zu betreten und „Apotheke“ neu zu denken, können sich Apotheken zukunftsorientiert positionieren und kontinuierlich weiterentwickeln.

## Lohnt sich die Investition?

Eine Apotheke, die einen Automaten lediglich „hat“, wird nur begrenzt Verbesserungen mit dem Investment in Technik erzielen. Apotheken, die ein individuell gestaltetes Automatenkonzept mit angepassten Prozessen „fahren“ bzw. wirklich nutzen, werden Erfolge generieren und langfristig Freude daran haben. Hierbei sind die

**Apotheken, die ein individuell gestaltetes Automatenkonzept** mit angepassten Prozessen „fahren“ bzw. wirklich nutzen, werden Erfolge generieren und langfristig Freude daran haben.

## Sind Sie bereit, Altbewährtes infrage zu stellen?

Die kontrovers diskutierte Frage, ob ein Direktbezug von Waren im Vergleich zum Großhandelsbezug für Apotheken Vorteile bringt, wird durch die Lagerautomatisierung neu befeuert. In einer Automaten-Apotheke gelten andere Gesetzmäßigkeiten als im klassischen Lagerkonzept, und es ergeben sich neue Chancen. Da sich der Personalaufwand für das Packungsräumen weitestgehend reduziert, können neue Prioritäten gesetzt werden. Eine hohe Lieferfähigkeit erhält z.B. den Vorzug vor hoher Lagertiefe. Ein schnelles Neuanlagen- und Retouren-Management für zufriedene Kunden und geringere Prozesskosten werden wichtiger als ein Anhäufen von Übervorräten, deren Rabattvorteil durch Prozesskosten wieder weggefressen wird.

Die Beschäftigung mit dieser Thematik gewinnt dann an Bedeutung, wenn nur wenig Platz für den Automaten zur Verfügung steht. Das Einlagern von Übervorräten in den Automaten belegt dort erhebliche Kapazitäten. Bei prozessorientierter Lagerphilosophie kann der Automat grundsätzlich kleiner ausfallen.

Unterstützung durch die Anbieter der Warenwirtschaftssysteme mit ihrem ganzheitlichen Blick auf die gesamte Apotheke und natürlich die Begleitung durch die Anbieter der Kommissionierer hilfreich.

Im täglichen Arbeiten freut sich das Team über effiziente Abläufe und Fokussierung auf die Kernkompetenzen. Die Kunden lieben hohe Warenverfügbarkeit und die persönliche und schnelle Bedienung ohne Wartezeiten. Inhaber und Inhaberinnen schätzen darüber hinaus die positive Entwicklung der Zahlen und freuen sich wie Henry Ford über ein gelungenes Gesamtkonzept. |

### Autor

**Apotheker Gunther Böttrich** ist Inhaber der Burg-Apotheke in Volkmarshausen

boettrich.g@promosi.de

autor@deutsche-apotheker-zeitung.de



Kein Nachdruck, keine Veröffentlichung im Internet oder einem Intranet ohne Zustimmung des Verlags!