

Vorwort

Arzneimittel sind eine bedeutende Komponente der Ausgaben der Gesetzlichen Krankenversicherung in der Bundesrepublik Deutschland. Um den Kostenanstieg zu begrenzen, hat der Gesetzgeber dementsprechend immer wieder regulativ eingegriffen, wobei ein Schwerpunkt der Regulation die Arzneimitteldistribution der stationären öffentlichen Apotheken ist. Es ist hierbei der Wunsch der Politik, dass diese Reformen die stationären öffentlichen Apotheken zwingen, sich stärker am Wettbewerb zu orientieren und insbesondere wettbewerbspolitische Instrumente einzusetzen. Der empirische Beweis für eine stärkere Wettbewerbsorientierung fehlt jedoch bislang.

Die vorliegende Arbeit untersucht auf der Grundlage einer Querschnittserhebung (N=289) die Wettbewerbsorientierung der öffentlichen stationären Apotheken in Deutschland anhand von Faktoren, die eine Differenzierung zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Apotheken zulassen. Dabei geht die vorliegende Dissertation über das Erkenntnisobjekt „in Form der inhabergeführten stationären öffentlichen Apotheke“ hinaus. Mit der wissenschaftstheoretischen Positionierung, dem konzeptionellen Ausgangspunkt der Erfolgsfaktorenforschung mit einer umfassenden theoretischen Unterlegung wird ein Brückenschlag zwischen der reinen Theorie zu empirischen Aussagen vollzogen. Das statistische Instrumentarium folgt dabei einer strengen Anwendung der Skalendignität.

Auf der Grundlage der empirischen Analyse kann den Apotheken in Deutschland eine stärkere wettbewerbliche Orientierung empfohlen werden. Eine Ost-West Dichotomie in der wettbewerblichen Fitness konnte im Hinblick auf die Umsatzrentabilität festgestellt werden. Es konnten „Erfolgsfaktoren“ bzw. „Erfolgskonstellationen“, die den Erfolg unter den gegebenen Rahmenbedingungen beeinflussen, identifiziert werden. Uneingeschränkt wurde – bezogen auf die beiden Erfolgskriterien der Untersuchung „Nettoumsatzentwicklung“ und „Umsatzrentabilität“ als Facetten des wirtschaftlichen Erfolges – die Innovationskraft als statistisch signifikant bestätigt.

Die Arbeit entstand während der Aufbauphase unserer Steuerkanzlei, die ich zusammen mit meiner Frau nach einem Wettbewerbsverbot nach langjähriger Tätigkeit als Gesellschafter-Geschäftsführer einer mittelständischen Steuerberatungsgesellschaft, gegründet hatte. Aufgrund der langjährigen Erfahrung in einer Vielzahl von Branchen haben wir unser Tätigkeitsspektrum in unserer Steuerberatungskanzlei um die Gesundheitsberufe erweitert. Ausgangspunkt war dabei die bundesweite Betreuung von Apotheken. Für die Entwicklung der Arbeit aus wissenschaftlicher Sicht gebührt Herrn Univ.-Prof. Dr. Fleßa als Doktorvater und Erstgutachter besonderer Dank. Zudem gilt mein Dank Herrn Univ.-Prof. Dr. Mindermann

für die bereitwillige Übernahme des Zweitgutachtens. Für die Stellungnahme zu der statistischen Ausrichtung und konstruktive Anregungen bedanke ich mich bei Herrn Univ.-Prof. Dr. Fleischer.

Als externer Doktorand entfällt die übliche Gepflogenheit des Dankes an Kollegen und Mitstreiter des Lehrstuhls für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Gesundheitsmanagement an der Universität Greifswald. Ohne den wissenschaftlichen Rückhalt von Herr Univ.-Prof. Dr. Fleßa wäre dieser „einsame“ Prozess ohne regen Austausch im Rahmen eines Forschungsvorhabens noch schwerer gefallen.

Bei der eigenen empirischen Untersuchung mit der Versendung von 2.186 Fragebögen bedanke ich mich für die Hilfestellung beim Drucken und dem Versenden bei Frau Manuela Oertel und Frau Stefanie Helminski. Für die konstruktive Unterstützung bei der inhaltlichen Gestaltung des Fragebogens bedanke ich mich bei den Apothekerinnen und Apothekern Frau Bettina und Herrn Jörg Hillgruber, Frau Barbara und Herrn Frank Niemann, Herrn Jürgen Lutsch und Frau Cornelia Schulz.

Bei den anfänglichen Recherchen zu Beginn der Promotion wurde ich von Herrn Steffen Kellmann tatkräftig unterstützt. Bei Schwierigkeiten mit der elektronischen Datenverarbeitung stand mir Herr Frank Heidemann hilfreich zur Verfügung. Für das Lektorat bedanke ich mich bei Frau Maren Heidemann und Frau Liane Krüger. Für die Geduld in der Endphase der Promotion im Umgang mit meinen Stimmungsschwankungen gebührt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Steuerbüros Dr. Heinsohn & Partner mein Dank.

Für die Betreuung beim Verlag Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH bedanke ich mich bei Frau Jutta Hinrichsen. Das für die Veröffentlichung im Verlag Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH in der Formatierung umgestaltete Manuskript wurde von Frau Corina Kayfel Korrektur gelesen; dafür herzlichen Dank.

Im Hinblick auf die technische Gestaltung des Fragebogens, der Apothekensektion über einen Zufallsgenerator sowie der Verwendung des Programms $\text{\LaTeX}$ – mit all seinen Stolpersteinen – bedanke ich mich für die Geduld und Unterstützung bei meinem Sohn Christoph Heinsohn. Ohne diese Unterstützung wäre die Fertigstellung der Arbeit in der vorliegenden Form nicht möglich gewesen.

Mein größter Dank gilt aber meiner Frau Kerstin Heinsohn, die mich durch alle Höhen und Tiefen der Erstellung der Doktorarbeit begleitet und mir immer wieder Kraft für die Fortsetzung schenkte und aufkommende Zweifel auflöste. Ohne die mir von meiner Frau beim Aufbau unserer Kanzlei geschaffenen Freiräume wäre das Dissertationsprojekt zum Scheitern verurteilt gewesen. Meinen Eltern danke ich für die glückliche Kindheit und Unterstützung während des Studiums.

Soltow, Dr. Jörg G. Heinsohn

Erfolgskonstellationen im Apothekenmarkt
Empirische Analyse und Gestaltungsempfehlungen

Heinsohn, D.J.G.

2013, XXVI, 565 S. 8 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-01217-5