

PRESSEMITTEILUNG

APOTHEKEN: ZEITMANGEL ERSCHWERT NUTZUNG VON FORT- UND WEITERBILDUNGSANGEBOTEN

Angebote zu Fort- und Weiterbildung sowie Schulungen haben hohe Relevanz in Apotheken. Schwierigkeiten, entsprechende Angebote regelmäßig wahrzunehmen, liegen oft am Zeitmangel. Onlineangebote werden befürwortet. Konjunkturindex für die aktuelle Geschäftslage sinkt erneut.

Köln, 24. Juli 2023 – Regelmäßige Fort- und Weiterbildungen sowie Schulungen haben in vielen Berufsfeldern eine hohe Relevanz – so auch in Apotheken. Egal ob Apothekeninhaber:in, Filialleiter:in, sonstige Approbierte, PTA oder PKA: Regelmäßige Fort- und Weiterbildungen oder Schulungen sind für alle Berufsgruppen in der Apotheke wichtig. Aber: Es gibt Optimierungspotenzial, wie die aktuelle Ausgabe des APOkix (Apothekenkonjunkturindex) des IFH KÖLN aufzeigt. Großes Zukunftspotenzial bieten Onlineangebote.

Regelmäßige Fort- und Weiterbildungen und Schulungen haben hohe Relevanz

95 Prozent der befragten Apothekeninhaber:innen glauben, dass für sie und für Filialleiter:innen regelmäßige Fort- und Weiterbildung oder Schulungen wichtig bis äußerst wichtig sind. Durch veränderte Anforderungen an den Apothekerberuf sei der Bedarf an Schulungen zu fachfremden Themen wie Vertrieb oder Marketing (88 %), aber auch zu pharmazeutischen Themen (85 %) in den letzten Jahren stark gestiegen. Besonders hoch sei die Relevanz von Fort- und Weiterbildungen oder Schulungen auch für Pharmazeutisch-technische Angestellte (98 %) und Approbierte ohne Leitungsfunktion (97 %). Etwas verhaltener fällt die Relevanz bei den Pharmazeutisch-kaufmännischen Angestellten aus (86 %). Ein Grund: Fort- und Weiterbildungen sowie Schulungen für PKA werden oft als mittelmäßig (35 %) oder gar schlecht (22 %) bewertet. Die Bildungsangebote und Schulungen für die anderen Berufsgruppen werden deutlich positiver bewertet.

Vereinbarkeit mit Arbeitsalltag schwierig

Die verschiedenen Angebote an Fort- und Weiterbildungen sowie Schulungen in den Arbeitsalltag zu integrieren, stellt sich oft als herausfordernd dar: 82 Prozent sehen die fehlende Zeit als größtes Hindernis an. Auch gibt gut jede:r Zweite (55 %) an, dass sich die Organisation des weiterlaufenden Apothekenbetriebs als schwierig gestaltet. Aber auch auf inhaltlicher Ebene sehen die Befragten Verbesserungspotenzial. So bemängeln 29 Prozent die Themenauswahl und 12 Prozent die Qualität der Angebote. Darüber hinaus werden passende Angebote oft nicht in der eigenen Umgebung angeboten (23 %). Ein Problem, dem mit Onlineangeboten begegnet werden kann: 86 Prozent befürworten die Zunahme an Online-Fort- und Weiterbildungsangeboten sowie Online-Schulungen und sind überzeugt (90 %), dass so mehr Flexibilität bei der Nutzung entsprechender Angebote im Arbeitsalltag geschaffen wird.

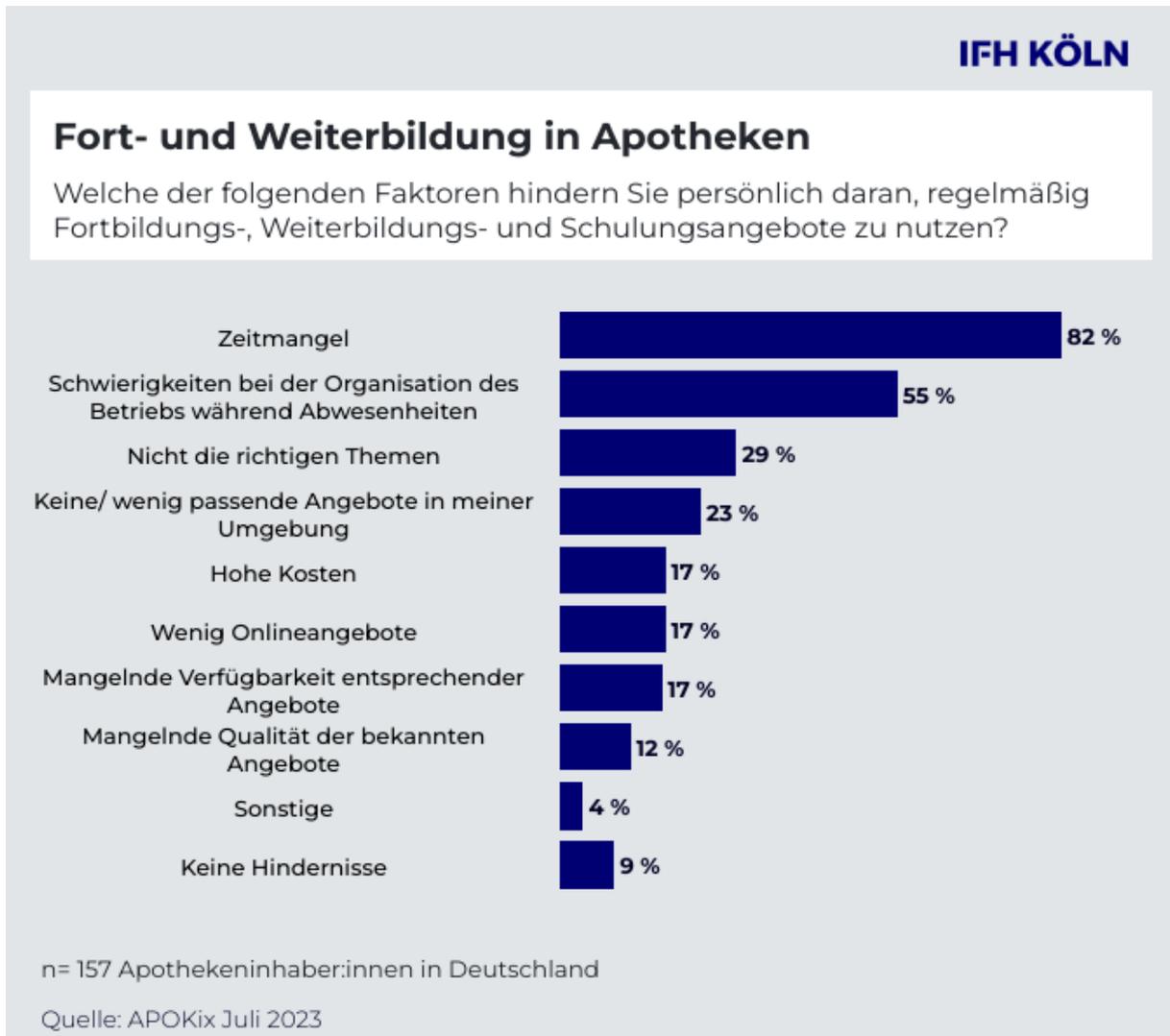
Konjunkturindizes: Abwärtstrend hält an

Die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage der befragten Apothekeninhaber:innen fällt weiterhin verhalten aus. Der Index liegt im Juli bei 61,8 Punkten – und verliert damit 2,5 Punkte gegenüber dem Vormonat. Der Blick auf die kommenden 12 Monate ist im Juli wieder positiver: Der Konjunkturindex steigt auf 50,3 Punkte an – und verbessert sich um 6,4 Punkte

gegenüber Juni 2023. Aber: Beide Konjunkturindizes liegen noch immer deutlich unter den Werten des Vorjahres.

Wörter der Meldung: 432

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 3.279



Die Grafik kann zur journalistischen Weiterverwendung [hier](#) heruntergeladen werden.

Daten und Grafiken aus dieser Pressemitteilung dürfen nur im Rahmen journalistischer oder redaktioneller Zwecke genutzt werden. Die werbliche und kommerzielle Nutzung sowie Aufbereitung für eine vertragsbasierte Weitervermarktung sind untersagt. Dies gilt insbesondere für Statistikportale.

Die wichtigsten Zahlen im Überblick:

- Fortbildungs-, Weiterbildungs- und Schulungsangebote werden für alle Berufsgruppen in Apotheken als relevant erachtet (rund 90 %).
- 85 Prozent der Apothekeninhaber:innen nutzen mehrmals im Jahr Fortbildungs-, Weiterbildungs- und Schulungsangebote.
- 88 Prozent sehen in veränderten Anforderungen an den Apothekerberuf einen höheren Bedarf an fachfremden Schulungen (Vertrieb, Software, Marketing etc).
- 82 Prozent geben Zeitmangel als größtes Hindernis an, nicht öfter Fortbildungen, Weiterbildungen oder Schulungen zu besuchen.
- 86 Prozent befürworten Onlineangebote von Fort- und Weiterbildungen bzw. Schulungen.
- Der Konjunkturindex für die aktuelle Geschäftslage sinkt im Juli auf 61,8 Punkte.
- Der Konjunkturindex für die erwartete Geschäftsentwicklung in den kommenden 12 Monaten steigt im Juli auf 50,3 Punkte an.

Über den APOkix

Der Apothekenkonjunkturindex APOkix des IFH KÖLN ist das Stimmungsbarometer im deutschen Apothekenmarkt. In den monatlichen Onlinebefragungen werden Apothekeninhaber:innen zur Einschätzung ihrer aktuellen und erwarteten Umsatzlage befragt. In monatlich wechselnden Zusatzfragen werden zudem aktuelle Marktthemen beleuchtet. Für den APOkix im Juli wurden im Zeitraum vom 03.07.2023 bis zum 17.07.2023 insgesamt 157 Apothekeninhaber:innen online befragt. Die APOkix-Teilnehmer:innen stammen aus dem gesamten Bundesgebiet und repräsentieren sowohl größere als auch kleinere Apotheken, wie auch Apotheken in städtischen und ländlichen Gebieten. Die aktuelle Befragung beschäftigte sich mit Fort-, Weiter,- und Schulungsangeboten für Apotheker:innen. Der APOkix wird unterstützt von der NOWEDA eG Apothekergenossenschaft und dem Deutschen Apotheker Verlag.

Die aktuellen APOkix-Ergebnisse können hier im [Shop](#) des IFH KÖLN kostenfrei heruntergeladen werden.

Über das IFH KÖLN

Als Brancheninsider liefert das IFH KÖLN Informationen, Marktforschung und Beratung zu handelsrelevanten Fragestellungen rund um eine erfolgreiche Gestaltung der Zukunft und der Entwicklung passender Geschäftsmodelle. Das IFH KÖLN ist erster Ansprechpartner für unabhängige, fundierte Daten, Analysen und Strategien, die Unternehmen und Handelsstandorte erfolgreich und zukunftsfähig machen. Durch die Betrachtung von Märkten, Kunden und dem Wettbewerb, bietet das IFH KÖLN einen 360°-Blick für die Strategieableitung bei handelsrelevanten Themen. In maßgeschneiderten Projekten werden Kunden bei strategischen Fragen rund um Digitalstrategien, bei der Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen oder bei Fragen der Kanalexzellenz unterstützt. Mit der Tochtermarke ECC KÖLN ist das IFH KÖLN seit 1999 im E-Commerce aktiv und widmet sich dem Community- und Knowhow-Transfer für die Digitalisierung im Handel.

Mehr unter: www.ifhkoeln.de