

# Anhang

# A Anhang

## A.1 Synopse der Gesundheitsreformen

Jahr	Gesetz	Wesentliche Inhalte mit Auswirkung auf Apotheken
1989	Gesundheitsreformgesetz (GRG)	<p>Übernahme aus dem 2. Buch der Reichsversicherungsordnung (RVO) ab 1. Januar 1989 in das SBG V</p> <p>Einführung von Festbeträgen für Arznei-, Verband- und Hilfsmittel</p> <p>Ausweitung der Negativliste auf unwirtschaftliche Arzneimittel</p> <p>Quote für Parallel- und Re-Importe wurde eingeführt</p> <p>Erhöhung der Zuzahlung pro verordneten Arzneimittel von 2,00 DM auf 3,00 DM</p> <p>Ausnahme der Festbetragspräparate von der Zuzahlungsregelung</p> <p>Einführung einer Härteklausel für die Befreiung vom Zuzahlungen sowie eine Überforderungsklausel für die Begrenzung von Zuzahlungen</p>
1993	Gesundheitsstrukturgesetz (GSG)	<p>Zuzahlung für alle Arzneimittel (auch Festbetragspräparate)</p> <p>Zuzahlungen gestaffelt nach Preisklassen (3,00 DM - 7,00 DM)</p> <p>Bei Preisen über dem Festbetrag ist auch in Härtefällen die Differenz vom Versicherten selbst zu zahlen</p> <p>Senkung der Herstellerabgabepreise um 5 % bei verschreibungspflichtigen und um 2 % bei verschreibungsfreien Arzneimitteln</p>

<b>Jahr</b>	<b>Gesetz</b>	<b>Wesentliche Inhalte mit Auswirkung auf Apotheken</b>
1994		Zuzahlungen gestaffelt nach Packungsgröße (kleine, mittlere und große Packungen; Zuzahlung zwischen 4,60 DM und 8,00 DM)
1996	Fünftes SGB V Änderungs-gesetz	Aufhebung der Positivliste
	Siebtens SBG V Änderungs-gesetz	Aufhebung der Festbetragsregelung für Arzneimittel, deren Zulassung nach 1995 erfolgt  Streichung der Verpflichtung der Apotheker, reimportierte Arzneimittel verfügbar zu halten (§ 129 Abs. 1 Nr. 2 SGB V)
1997	Beitrags-entlastungs-gesetz	Erhöhung der packungsgrößenabhängigen Zuzahlung auf 4,00 DM, 6,00 DM und 8,00 DM
	Erstes GKV Neuord-nungs-gesetz	Änderung der sog. Überforderungsklausel für zumutbare Belastungen der Versicherten aus Zuzahlungen auf einheitlich 2 % des jährlichen Bruttoeinkommens sowie Absenkung auf 1 % für chronisch Kranke nach Ablauf des ersten Jahres
	Zweites GKV Neuord-nungs-gesetz	Erhöhung der packungsgrößenabhängigen Zuzahlung für Arznei- und Verbandsmittel auf 9,00 DM, 11,00 DM und 13,00 DM  Einführung einer Dynamisierung der Zuzahlungsregelung  Ausschluss nicht apothekenpflichtiger Arzneimittel vom Versorgungsanspruch  Änderung der Voraussetzungen für die Absenkung von Festbeträgen
1999	GKV-Solidaritäts-stärkungs-gesetz (GKV-SolG)	Absenkung der packungsgrößenabhängigen Zuzahlung für Arznei- und Verbandsmittel auf 8,00 DM, 9,00 DM und 10,00 DM
		Entfall der Zuzahlungspflicht für chronisch Kranke nach Ablauf des ersten Jahres  § 129 Abs. 1 Nr. 2 SGB V für importierte Arzneimittel wurde in geänderter Form wieder eingeführt

<b>Jahr</b>	<b>Gesetz</b>	<b>Wesentliche Inhalte mit Auswirkung auf Apotheken</b>
		Änderung der Voraussetzungen für die Absenkung von Festbeträgen
2000	GKV-Gesundheitsreformgesetz (GKV-GRG)	Wiedereinführung der 1996 abgeschafften Pflicht der Apotheken, reimportierte Arzneimittel vorzuhalten, Festlegung der Quote auf 5,5 %
		Einführung der Aut-Idem-Regelung
2001	Festbetragsanpassungsgesetz	Bundesministerium für Gesundheit kann befristet bis 2003 im Wege der Rechtsverordnung eine Anpassung der Festbeträge vornehmen sowie Gruppen von Arzneimitteln neu bestimmen und für diese Festbeträge festsetzen
2002	Arzneimittelausgabenbegrenzungsgesetz und Arzneimittelbudget-Ablösungsgesetz (AABG)	Veränderung der Aut-idem-Regelung Solidarbeitrag der pharmazeutischen Industrie Im Rahmenvertrag nach § 129 SGB V wird die Importquote auf 5,5 % festgelegt Anhebung des Apothekenrabatts von 5 % auf 6 %
2003	Beitragsversicherungsgesetz und zwölftes SGB-V Änderungsgesetz (BSSichG)	Erhöhung der Apothekenrabatte an die GKV für Arzneimittel mit einem Abgabepreis bis zu 52,46 EUR unbefristet (bisher begrenzt auf 2002 und 2003) von 5 % auf 6 %; oberhalb dieses Abgabepreises gestaffelt höhere Rabatte Zusätzlich zum Apothekenrabatt Einführung eines Großhandelsrabattes (3 % für verschreibungspflichtige Arzneimittel) und eines Herstellerrabattes in Höhe von 6 % (für alle Arzneimittel, für die es keine spezifischen Regelungen zur Begrenzung der Kostenübernahme gibt) Grundlage sog. individueller Rabattvereinbarungen zwischen der GKV und ph. Herstellern wird eingeführt (§ 130a Abs. 8 SGB V)

Jahr	Gesetz	Wesentliche Inhalte mit Auswirkung auf Apotheken
		<p>Einführung eines bis 31.12.2004 befristeten Preis-moratoriums außerhalb des Festbetragssystems (§ 130a Abs. 2 SGB V)</p> <hr/> <p>Im Rahmenvertrag nach § 129 SGB V wird die Importquote auf 7 % festgelegt</p>
2004	Gesetz zur Modernisierung der Gesetzlichen Krankenversicherung (GMG)	<p>Novellierung der AMPreisV (insbesondere packungsbezogener Festzuschlag von 8,10 EUR in Verbindung mit einem preisbezogenen Apothekenaufschlag von 3 %; sog. Kombimodell)</p> <hr/> <p>Weitgehende Ausgrenzung von nicht verschreibungspflichtigen Arzneimittel aus dem Leistungskatalog der GKV</p> <hr/> <p>Grundsätzliche Aufhebung der Preisbindung für nicht verschreibungspflichtige Arzneimittel</p> <hr/> <p>Zulassung eines Arzneimittelversandhandels</p> <hr/> <p>Begrenzte Aufhebung des Mehrbesitzverbotes (maximal drei Filialapotheken)</p> <hr/> <p>Apothekenbeteiligung an speziellen Versorgungsformen (z. B. Disease-Management-Programme, integrierte Versorgung, hausarztzentrierte Versorgung)</p> <hr/> <p>Erhöhung der Preisabstandsklausel für importierte Arzneimittel und Absenkung der Importquote auf 5%</p>
2004		<p>Prozentuale Zuzahlungsregelung (10 % Zuzahlung, mindestens aber 5,00 EUR und höchstens 10,00 EUR, jedoch nicht mehr als die Kosten des Arzneimittels und veränderte Überforderungsklausel)</p> <hr/> <p>Befristete Erhöhung des Herstellerrabattes von 6 % auf 16 % (bis 31.12.2004)</p> <hr/> <p>Aufhebung des durch das Beitragssicherungsgesetzes eingeführten Großhandelsabschlages</p>

Jahr	Gesetz	Wesentliche Inhalte mit Auswirkung auf Apotheken
		Einbeziehung von patentgeschützten Analogpräparaten unter bestimmten Vorsetzungen in die Festbetragsregelung
		Stärkung der Selektivverträge durch Verzahnung mit der Aut-Idem-Regelung
		Einführung einer Nutzenbewertung von Arzneimitteln durch das IQWiG
2006	Gesetz zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit in der Arzneimittelversorgung (AVWG)	Naturalrabattverbot und Einschränkung von Barabbatten
		Ausweitung des Preismoratoriums auf das Festbetragssegment (§ 130a Abs. 3a SGB V)
		Senkung der Herstellerabgabepreise bei Generika (10 %-iger Abschlag zu Gunsten der GKV)
		Neuregelung der Festbetragsregelungen (u. a. weitere Absenkung der Festbeträge), Zuzahlungsbefreiung für Patienten bei Festbetragsarzneimitteln
		Zuzahlungsbefreiung für Patienten bei Festbetragsarzneimitteln mit Preisen von 30 % und mehr unterhalb des Festbetrages
		Bonus-Malus-Regelung für Ärzte
2007	Gesetz zur Stärkung des Wettbewerbs in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-WSG)	Apotheker müssen an die GKV einen höheren Rabatt gewähren; 2,30 EUR je Pckg. gegenüber 2,00 EUR
		Erstattungshöchstbeträge für patentgeschützte Arzneimittel auf Basis einer Kosten-Nutzen-Bewertung durch das IQWiG
		Umstellung der Terminologie in § 2 Abs. 1 AMM-PreisV von Abgabepreis des ph. Herstellers auf Herstellerabgabepreis; Konsequenz ist damit im Kern die Einkürzung der Distributionszuschläge der Apotheken um gewährte Rabatte und Skonti

<b>Jahr</b>	<b>Gesetz</b>	<b>Wesentliche Inhalte mit Auswirkung auf Apotheken</b>
		Bei Verordnung von Arzneimitteln mit hohen Jahrestherapiekosten oder einem erheblichen Risikopotenzial besteht die Pflicht der Einholung einer Zweitmeinung eines dafür besonders qualifizierten Arztes
		Auslagerung der Regelung zum preisgünstigeren Arzneimittel in den Rahmenvertrag im Rahmen der Aut-Idem-Regelung
2008		Chronisch Kranke müssen zur Begrenzung der Zuzahlung auf 1 % ihres Einkommens regelmäßig an Vorsorgeuntersuchungen teilnehmen
2009	Gesundheitsfond	Einheitlicher Beitragssatz in der GKV
		Basistarif in der PKV
		Pflichtversicherung für alle Bürger
2010	Gesetz zur Änderung krankensicherungsrechtlicher und anderer Vorschriften (GKV-ÄndG)	Wiedereinführung: Erhöhter Herstellerabschlag für Arzneimittel die keinem Festbetrag unterliegen, von 6 % auf 16% angehoben; für in 2011 abgegebene Arzneimittel unter bestimmten Voraussetzungen 20,5 %
		Fortführung des Preismoratorium für zu Lasten der GKV abgegebenen Arzneimittel vom 1. August 2010 bis 31. Dezember 2013
2011	Gesetz zur nachhaltigen und sozial ausgewogenen Finanzierung der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-FinG)	Anpassung der Vergütungsregelung für die hausarztzentrierte Versorgung an die Regelversorgung
	Arzneimittelneuordnungsgesetz (AMNOG)	Aufhebung der Bonus-Malus-Regelung

Jahr	Gesetz	Wesentliche Inhalte mit Auswirkung auf Apotheken
		Differenzierte Nutzenbewertung für neu auf den Markt kommende Arzneimittel Verschärfung der Substitutionsregelung
		Festlegung über Erstattungsbeträge zwischen dem Spitzenverband Bund der Krankenkassen und der pharmazeutischen Industrie im Benehmen mit dem Verband der privaten Krankenversicherung
		Festlegung des Apothekenrabatts auf 2,05 EUR je Pckg.
		Die Packungsgrößenverordnung wird verschärft
		Weiterer Ausbau der Selektivverträge zwischen Gesetzlichen Krankenkassen und pharmazeutischen Unternehmen
2012		Abschaffung der Höchstbetragsregelung Großhandel: Einführung eines Abschlages von 0,85 % und einer neuen Distributionsvergütung aus prozentualen und festen Bestandteil mit einer Begrenzung der prozentualen Distributionsvergütung

Tabelle A.1: Synopse der Gesundheitsreformen seit 1989 mit den wesentlichen apothekenrelevanten Änderungen



## A.2 Top 50 der weltweiten Pharmahersteller

Rang	Unternehmen	Weltweiter Umsatz in 2008 Mrd. US \$	Weltweiter Marktanteil in %	Ausgaben F&E in Mrd.US-\$
1	Pfizer (US)	44,2	7,92	7,9
2	GlaxoSmithKline (GB)	43,0	7,70	5,2
3	Sanofi-Aventis (FR)	38,7	6,93	6,5
4	Novartis (CH)	36,0	6,45	7,2
5	AstraZeneca (GB)	31,6	5,66	5,1
6	Johnson & Johnson (US)	24,6	4,41	5,1
7	Merck & Co. Inc. (US)	23,6	4,23	4,8
8	Roche (CH)	21,0	3,76	7,2
9	Eli Lilly (US)	19,3	3,46	3,8
10	Wyeth (US)	19,0	3,40	3,4
11	Bristol-Myers Squibb (US)	17,7	3,17	3,6
12	Abbott (US)	16,7	2,99	2,7
13	Bayer (DE)	15,1	2,71	2,5
14	Amgen (US)	14,7	2,63	3,0
15	Schering-Plough Corp. (US)	14,2	2,54	3,5
16	Boehringer Ingelheim (DE)	13,6	2,44	2,9
17	Takeda (JP)	12,2	2,19	2,7
18	Teva (IL)	11,1	1,99	0,8
19	Genentech (US)	10,5	1,88	2,8
20	Astellas (JP)	9,7	1,74	1,3
21	Dallchl (JP)	8,8	1,58	1,6
22	Novo Nordisk (DK)	8,6	1,54	1,5
23	Merck KGaA (DE)	7,6	1,36	1,5
24	Eisai (JP)	7,2	1,29	2,2
25	Otsuka (JP)	6,5	1,16	1,0
26	Baxter International (US)	5,3	0,95	0,9
27	Servier (FR)	5,2	0,93	k. A.
28	Gilead Sciences (US)	5,1	0,91	0,7
29	Mylan (US)	4,3	0,77	0,3
30	UCB (BE)	4,3	0,77	1,1
31	Genzyme (US)	4,2	0,75	1,3
32	Solvay (BE)	3,8	0,68	0,6

33	Ratiopharm (DE)	3,7	0,66	k. A.
34	Mitsubishi Tanabe (JP)	3,6	0,65	0,7
35	Chugai (JP)	3,6	0,65	0,6
36	Allergan (US)	3,5	0,63	0,8
37	Forest (US)	3,5	0,63	0,7
38	CSL (AU)	3,4	0,61	0,2
39	Procter & Gamble (US)	3,4	0,61	k. A.
40	Nycomed (CH)	3,2	0,57	0,3
41	Menarini (IT)	3,1	0,56	0,3
42	Biogen Idec (US)	2,8	0,50	1,1
43	Shire (IE)	2,8	0,50	0,5
44	Alcon (CH)	2,6	0,47	0,6
45	Lundbeck (DK)	2,1	0,38	0,6
46	Dainippon Sumitomo (JP)	2,1	0,38	0,5
47	Cephalon (US)	1,9	0,34	0,4
48	Hospira (US)	1,8	0,32	0,2
49	Watson (US)	1,8	0,32	0,1
50	Actavis (IS)	1,8	0,32	k. A.
		<b>558,1</b>	<b>100,00</b>	

Eigene Berechnungen auf Basis der Daten von [Pharmaceutical Executive 2009, S. 70-78].  
Länderkürzel nach ISO 3166.

Tabelle A.2: Top 50 der weltweiten Pharmahersteller 2008

## A.3 Top 20 der Pharmahersteller

Rang	Unternehmen	Verordnungen		GKV-Fertigarznei- mittelumsatz	
		Mio.	%	Mio. EUR	%
1	Hexal (DE)	80,5	13,2	1.866,20	7,0
2	Ratiopharm (DE)	71,4	11,7	1.384,20	5,2
3	Sanofi-Aventis (FR)	24,5	4,0	1.288,90	4,8
4	Novartis (CH)	12,4	2,0	1.195,40	4,5
5	Kohl Pharma (DE)	7,5	1,2	899,00	3,4
6	AstraZeneca (GB)	8,9	1,5	886,50	3,3
7	Pfizer (US)	7,0	1,1	782,80	2,9
8	Aliud (DE)	44,7	7,3	745,70	2,8
9	Boehringer Ingelheim (DE)	7,3	1,2	597,50	2,2
10	Roche Pharma (CH)	2,4	0,4	580,00	2,2
11	Novo Nordisk (DK)	6,0	1,0	575,30	2,2
12	Bayer (DE)	5,2	0,9	504,60	1,9
13	GlaxoSmithKline (GB)	4,8	0,8	479,40	1,8
14	EMRAMed. (DE)	4,5	0,7	445,50	1,7
15	Abbott (US)	1,2	0,2	437,70	1,6
16	Merck KGaA (DE)	8,9	1,5	427,30	1,6
17	Wyeth (US)	2,3	0,4	426,00	1,6
18	Janssen Cilag (DE)	2,9	0,5	420,30	1,6
19	Betapharm (DE)	18,8	3,1	414,30	1,6
20	Stadapharm (DE)	16,0	2,6	411,90	1,5
		<b>337,2</b>	<b>54,8</b>	<b>14.768,50</b>	<b>55,4</b>

Eigene Darstellung auf Basis der Daten von [Coca et al. 2009b, S. 188]. Länderkürzel nach ISO 3166.

Tabelle A.3: Top 20 der Pharmahersteller im deutschen Arzneimittelmarkt der GKV 2008

## A.4 Die verordnungsstärksten Arzneimittelgruppen

	ATC	Verordnungen		Umsatz		DDD		
		(Mio.)	% Änd.	(Mio. EUR)	% Änd.	(Mio.)	% Änd.	
1	Angiotensinhemmstoffe	C09	46,2	8,6	1.888,6	6,3	6.178,0	13,2
2	Antibiotika	J01	39,1	-0,2	753,4	-5,2	353,3	1,3
3	Antiphlogistika/Antirheumatika	M01	37,4	2,5	607,1	2,6	1.011,0	4,2
4	Analgetika	N02	35,4	4,4	1.398,4	3,8	571,9	7,4
5	Betarezeptoren	C07	35,0	4,2	691,3	-14,2	2.147,1	2,9
6	Antidiabetika	A10	29,5	5,1	1.690,6	8,0	1.955,4	7,2
7	Psycholeptika	N05	25,4	-1,4	1.103,3	-8,3	582,5	0,4
8	Ulkustrapeutika	A02	25,3	10,3	1.138,7	5,6	1.798,8	16,2
9	Antiasthmatika	R03	24,3	-3,5	1.458,0	5,0	1.210,8	-0,2
10	Diuretika	C03	20,7	2,9	399,0	1,6	1.916,3	2,7
11	Psychoanaleptika	N06	20,7	5,6	1.159,1	8,9	1.138,7	10,8
12	Schilddrüsentherapeutika	H03	20,0	4,6	315,9	4,5	1.424,5	3,1
13	Husten- und Erkältungspräparate	R05	17,5	-8,1	181,3	-6,1	172,8	-7,1
14	Calciumantagonisten	C08	17,4	3,2	330,7	-3,4	1.784,0	7,9
15	Lipidsenker	C10	16,9	10,6	735,5	0,2	1.457,2	13,8
16	Ophthalmika	S01	15,6	0,4	448,3	3,1	662,8	0,7
17	Antithrombotische Mittel	B01	15,0	6,3	862,3	5,8	1.141,9	6,0
18	Sexualhormone	G03	12,8	-4,5	424,0	-2,1	1.094,1	-3,8
19	Herztherapeutika	C01	11,7	-6,4	278,8	-4,0	771,3	-7,3
20	Rhinologika	R01	11,1	-3,1	85,1	1,7	263,7	-1,9
21	Corticosteroide /(dermatologisch)	D07	9,1	1,0	163,0	1,8	262,7	3,5
22	Spasmolytika	A03	8,5	0,6	115,3	0,4	90,5	1,3
23	Antiepileptika	N03	7,9	9,1	629,7	12,9	283,3	8,5
24	Corticosteroide /(systemisch)	H02	7,9	0,3	155,3	-0,6	383,2	3,0
25	Gichtmittel	M04	6,5	2,7	93,5	1,5	368,6	2,3
26	Urologika	G04	6,2	7,9	313,4	0,5	448,9	13,7
27	Antiparkinsonmittel	N04	5,7	3,1	498,5	14,4	138,4	4,3
28	Antidiarrhoika	A07	4,4	0,5	186,6	5,9	80,4	4,2
29	Antihypertonika	C02	4,3	2,0	256,9	12,1	334,3	1,4
30	Antimykotika (topisch)	D01	4,2	3,5	89,9	-0,1	79,2	5,5
<b>Summe der Ränge 1 bis 30</b>			<b>541,7</b>	<b>2,7</b>	<b>18.451,6</b>	<b>2,7</b>	<b>30.105,6</b>	<b>6,5</b>
<b>Anteil an Gesamtmarkt (GKV)</b>			<b>89,10%</b>		<b>69,20%</b>		<b>92,70%</b>	
<b>Gesamtmarkt GKV-Rezepte mit Fertigarzneimitteln</b>			<b>608,0</b>	<b>2,4</b>	<b>26.677,2</b>	<b>5,4</b>	<b>32.469,8</b>	<b>5,9</b>

[Vgl. Schwabe 2009, S. 6]

Tabelle A.4: Die verordnungsstärksten Arzneimittelgruppen in 2008

## A.5 Die 30 umsatzstärksten Arzneimittel

	Wirkstoff	Umsatz		Änderung (Mio. EUR)	
		(Mio. EUR)	%		
1	Humira	Adalimumab	333,6	41,8	98,3
2	Enbrel	Etanercept	303,9	20,5	51,8
3	Symbicort	Formoterol + Budesonid	246,3	12,8	27,9
4	Rebif	Interferon beta-1a	239,5	10,0	21,9
5	Glivec	Imatinib	230,7	11,3	23,4
6	Viani	Salmeterol+Fluticason	224,6	10,2	20,8
7	Betaferon	Interferon beta-1b	224,4	14,1	27,7
8	Spiriva	Tiotropiumbromid	220,2	16,8	31,7
9	Pantozol	Pantoprazol	211,6	22,0	38,1
10	Plavix	Clopidogrel	210,7	-2,8	-6,0
11	Seroquel	Quetiapin	209,0	30,1	48,3
12	Avonex	Interferon beta-1a	206,2	14,6	26,2
13	Omep	Omeprazol	187,9	52,3	64,5
14	Copaxone	Glatirameracetat	187,5	27,2	40,1
15	Lyrca	Pregabalin	175,9	35,6	46,2
16	Inegy	Simvastatin+Ezetimib	171,9	15,0	22,4
17	Clexane	Enoxaparin	170,6	19,6	28,0
18	Trevilor	Venlafaxin	162,8	15,0	21,2
19	Lantus	Insulin glargin	161,7	9,2	13,6
20	Sifrol	Pramipexol	154,9	27,0	32,9
21	Actrapid human	Humaninsulin	145,9	-0,6	-0,8
22	Iscover	Clopidogrel	141,3	-11,1	-17,6
23	Arimidex	Anastrozol	134,1	10,9	13,2
24	Risperdal	Risperidon	130,9	-49,2	-126,6
25	Keppra	Levetiracetam	126,3	35,3	33,0
26	Remicade	Infliximab	126,0	20,5	21,4
27	Aranesp	Darbepoetin alfa	124,9	-20,6	-32,4
28	Novorapid	Insulin aspart	123,1	14,5	15,5
29	Codiovan	Valsartan+Diuretika	117,5	6,3	6,9
30	Atacand	Candesartan	113,2	19,5	18,4
<b>Summe der Ränge 1 bis 30</b>			<b>5.517,1</b>	<b>12,4</b>	<b>610,0</b>
<b>Anteil an Gesamtmarkt (GKV)</b>			<b>20,70%</b>		
<b>Gesamtmarkt GKV-Rezepte mit Fertigarzneimitteln</b>			<b>26.677,2</b>	<b>5,4</b>	<b>1.371,1</b>

[Vgl. Schwabe 2009, S. 13]

Tabelle A.5: Die 30 umsatzstärksten Arzneimittel in 2008

## A.6 Einwohnerzahl je Apotheke in Europa

Dänemark	16.800
Schweden	10.700
Niederlande	9.400
Slowenien	7.400
Österreich	6.900
Finnland	6.500
Tschechische Republik	5.500
Luxemburg	5.200
Ungarn	5.000
Vereinigtes Königreich	4.900
Slowakei	4.600
Estland	4.300
Deutschland	3.800
Portugal	3.800
Polen	3.500
Italien	3.300
Irland	3.000
Frankreich	2.700
Lettland	2.600
Litauen	2.300
Spanien	2.100
Belgien	1.900
Zypern	1.700
Griechenland	1.200

[Vgl. Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände 2009b, S. 38]

Tabelle A.6: Einwohneranzahl je Apotheke im europäischen Vergleich 2008

## A.7 Umsatzsteuer auf Arzneimittel in Europa

Land	Regelsteuersatz	Umsatzsteuer auf Arzneimittel	
		verschreibungs- pflichtig	OTC
Dänemark	25,0	25,0	25,0
Deutschland	19,0	19,0	19,0
Estland	20,0	9,0	9,0
Finnland	22,0	9,0	9,0
Frankreich <sup>1</sup>	19,6	2,1-5,5	2,1-5,5
Griechenland	23,0	6,5	13,0
Großbritannien <sup>2</sup>	20,0	0,0	20,0
Irland <sup>3</sup>	21,0	0,0-21,0	21,0
Italien	20,0	10,0	20,0
Lettland	22,0	12,0	22,0
Litauen <sup>4</sup>	21,0	5,0	21,0
Luxemburg	15,0	3,0	15,0
Malta	18,0	0,0	0,0
Niederlande	19,0	6,0	19,0
Norwegen	25,0	25,0	25,0
Österreich	20,0	10,0	20,0
Polen	23,0	8,0	23,0
Portugal	20,0	6,0	23,0
Rumänien	24,0	9,0	24,0
Schweden	25,0	0,0	25,0
Slowak. Rep.	20,0	10,0	20,0
Slowenien	20,0	8,5	20,0
Spanien	18,0	4,0	18,0
Tschech. Rep.	20,0	10,0	20,0
Ungarn	25,0	5,0	25,0
Zypern	15,0	0,0	5,0

<sup>1</sup>Erstattungsfähige 2,1 %, nicht-erstattungsfähige Arzneimittel 5,5 %

<sup>2</sup>17,5 % für Arzneimittel, die durch Krankenhäuser erworben werden

<sup>3</sup>Arzneimittel zur oralen Anwendung 0 %, sonstige 21,0 %

<sup>4</sup>Auf erstattungsfähige Arzneimittel bis 31.12.2011; ab diesem Zeitpunkt 21 % für alle Arzneimittel

[Vgl. Europäische Kommission - Steuern und Zölle 2011, S. 4; 7-8; ergänzend Europäisches Verbraucherzentrum 2011].

Tabelle A.7: Umsatzsteuer in ausgewählten europäischen Ländern



## A.8 Goodness of fit des Strukturgleichungsmodells

N:	289									
GOF - Goodness Of Fit										
Iterations:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
GOF:	39 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %
$R^2$										
ProPLS	Erfolg	Offensiv								
	18 %	36 %								
» No validation data defined										
Bivariate Scoring Model	17 %									
Naive Predictor	1 %									
Information Gain by preventing Spurious Correlations	5 %									
Information Gain by Modeling Nonlinearities & Interaction	0 %									
Total Information Gain compared to manual learning	5 %									

Tabelle A.8: Goodness of fit des Strukturgleichungsmodells mit Binärdatenberücksichtigung (overall)

## A.9 Gütekriterien des Strukturgleichungsmodells

Factor Scores												
Erfolg	0,92	0,77	-	-	-	F16	F17					
Konkurrenz	0,97	0,36	0,59	-	-	F8	F9	F10				
Größe	0,58	1,00	-	-	-	F18i	F34					
OTC	1,00	-	-	-	-	F18OTC						
Offensiv	0,66	0,73	0,71	0,78	0,47	F12i	F13	F27a)	F27b)	F36		

  

Factor Weights												
Erfolg	0,15	0,11	-	-	-	F16	F17					
Konkurrenz	0,64	0,14	0,22	-	-	F8	F9	F10				
Größe	0,07	0,93	-	-	-	F18i	F34					
OTC	1,00	-	-	-	-	F18OTC						
Offensiv	0,19	0,24	0,13	0,13	0,12	F12i	F13	F27a)	F27b)	F36		

  

Chrombachs		AEV	CR
Alpha			
Erfolg	0,63	0,71	0,89
Konkurrenz	0,61	0,47	0,60
Größe	0,73	0,67	0,85
OTC	-	-	-
Offensiv	0,71	0,43	0,55

Tabelle A.9: Gütekriterien des Strukturgleichungsmodells mit Binärdatenberücksichtigung (Latents)

## A.10 Paths

	Erfolg	Offensiv
Erfolg	-	-
Konkurrenz	0,01	-
Größe	0,05	0,36
OTC	0,03	-
Offensiv	0,09	-

Tabelle A.10: OEAD - Overall Explained Absolut Deviation

	Erfolg	Offensiv
Erfolg	-	-
Konkurrenz	-0,14	-
Größe	0,02	0,04
OTC	0,01	-
Offensiv	0,33	-

Tabelle A.11: LPC – Linear Path Coefficients

	Erfolg	Offensiv
Erfolg	-	-
Konkurrenz	-0,14	-
Größe	0,03	0,04
OTC	0,01	-
Offensiv	0,33	-

Tabelle A.12: LPC – Linear Path Coefficients – Total Effects

	Erfolg	Offensiv
Erfolg	-	-
Konkurrenz	-0,13	-
Größe	0,04	0,08
OTC	0,02	-
Offensiv	0,44	-

Tabelle A.13: LPC – Linear Path Coefficients – Unstandardized

	Erfolg	Offensiv
Erfolg	-	-
Konkurrenz	-0,13	-
Größe	0,45	2,01
OTC	0,31	-
Offensiv	0,35	-

Tabelle A.14: ASE – Average Simulated Effect

	Erfolg	Offensiv
Erfolg	-	-
Konkurrenz	-0,13	-
Größe	1,16	2,01
OTC	0,31	-
Offensiv	0,35	-

Tabelle A.15: ASE – Average Simulated Effect – Total Effects

	Erfolg	Offensiv
Erfolg	-	-
Konkurrenz	-0,13	-
Größe	0,04	0,15
OTC	0,02	-
Offensiv	0,44	-

Tabelle A.16: ASE – Average Simulated Effect – Unstandardized

	Erfolg	Offensiv
Erfolg	-	-
Konkurrenz	-0,13	-
Größe	0,11	0,15
OTC	0,02	-
Offensiv	0,44	-

Tabelle A.17: ASE – Average Simulated Effect – Unstandardized Total Effects

	Erfolg	Offensiv
Erfolg	-	-
Konkurrenz	0,01	-
Größe	0,09	0,36
OTC	0,03	-
Offensiv	0,09	-

Tabelle A.18: OEAD – Overall Explained Absolut Deviation – Total Effects

## A.11 LV Values

<b>Erfolg</b>	<b>Konkurrenz</b>	<b>Größe</b>	<b>OTC</b>	<b>Offensiv</b>
2,00	4,00	4,73	14,00	1,97
1,57	2,50	2,89	15,86	1,40
3,57	2,22	2,90	13,54	2,22
4,14	3,28	11,39	10,00	3,35
4,00	4,42	6,73	25,00	4,02
3,57	1,36	3,80	5,00	2,73
5,57	1,64	26,32	12,00	4,41
2,00	2,22	6,66	10,00	3,15
3,14	2,72	6,66	5,00	3,09
2,00	3,72	5,80	9,63	3,35
3,57	3,50	5,73	21,00	3,42
2,43	4,42	4,80	15,00	3,33
4,00	3,78	4,80	20,00	2,86
4,71	1,44	4,80	9,80	3,34
4,57	2,78	3,80	22,00	3,02
3,52	3,78	4,77	16,25	2,00
3,43	4,28	1,93	14,89	2,40
2,00	4,28	3,87	8,00	3,75
3,00	5,06	3,80	12,00	3,18
4,14	3,35	9,53	17,00	3,79
4,57	3,50	5,73	13,85	3,41
5,14	3,00	5,73	17,53	4,01
3,57	5,14	3,87	10,00	2,78
3,57	1,36	1,93	6,00	2,80
2,43	3,22	2,00	4,00	2,53
2,71	2,22	7,60	8,00	3,95
1,00	2,50	2,87	18,06	3,24
5,14	2,72	9,46	30,00	4,41
3,57	1,72	3,80	13,35	2,69
5,00	2,14	2,93	14,00	2,32
2,43	4,42	5,66	30,00	3,17
3,43	2,64	3,87	10,00	3,42

1,57	3,00	5,73	35,00	3,11
1,00	4,35	3,84	18,05	3,39
3,14	2,14	13,19	12,50	3,79
1,43	3,36	4,73	10,00	2,40
3,57	3,00	10,39	15,88	3,31
3,27	3,00	4,80	10,00	3,09
2,86	3,50	9,47	13,50	2,54
3,00	2,50	4,80	10,00	2,01
4,57	3,99	18,82	25,00	3,71
4,57	5,14	8,56	17,18	3,69
4,00	1,36	6,73	30,00	2,49
5,57	3,64	2,93	25,00	3,64
3,43	2,22	4,79	10,00	3,73
3,57	5,06	4,73	42,00	3,73
2,57	4,57	10,42	16,46	2,85
3,00	5,14	3,80	12,00	3,34
3,57	3,08	4,80	30,00	3,73
3,57	4,50	3,87	19,19	3,85
4,57	4,50	16,06	15,00	3,71
3,00	5,64	2,89	15,00	3,50
4,71	2,08	2,87	25,00	3,76
3,57	3,44	3,86	20,00	3,48
4,00	4,08	3,87	15,00	2,78
4,14	2,22	9,46	8,00	3,97
1,57	3,14	2,87	20,00	2,78
4,57	2,78	8,56	15,20	4,26
3,67	3,64	6,72	19,69	3,93
3,29	4,14	8,60	20,00	4,17
3,14	3,14	3,84	15,38	3,02
5,57	4,77	13,26	26,00	3,72
1,57	4,14	5,73	10,00	3,03
3,57	2,86	5,73	14,97	2,24
3,43	3,14	2,87	14,00	2,92
1,00	3,36	6,66	8,00	3,50
2,43	1,72	3,84	13,50	3,18
3,57	2,86	4,04	17,69	3,06

4,00	2,28	4,78	13,31	3,09
4,00	3,78	3,80	7,00	3,97
3,00	5,64	17,85	52,00	3,66
1,86	3,58	15,12	13,00	3,35
3,57	2,72	7,60	15,00	4,46
1,00	4,92	4,80	10,00	2,46
4,57	3,50	7,60	15,00	2,87
3,27	3,14	2,87	10,00	2,53
3,57	5,50	10,39	20,00	4,02
3,43	5,28	14,19	13,00	3,79
3,00	2,22	4,73	16,35	2,37
3,57	4,99	16,99	15,00	4,17
4,71	4,63	49,63	20,00	3,31
2,71	2,56	5,73	12,50	2,27
2,00	2,50	3,83	13,75	2,85
1,86	3,78	5,71	15,19	3,62
2,71	3,64	6,66	25,00	3,09
4,57	2,22	8,60	15,00	3,97
5,57	2,86	8,55	15,31	4,05
4,57	1,36	4,87	15,00	3,55
3,57	3,29	3,80	50,00	3,30
2,71	2,64	5,66	17,19	4,32
4,14	5,00	4,80	10,00	3,50
4,00	3,64	5,73	15,00	4,10
1,00	5,64	3,44	14,43	1,55
4,57	3,99	6,66	12,00	3,40
1,57	1,78	3,80	17,00	2,46
4,57	3,00	4,80	20,00	3,73
3,57	3,08	9,48	14,08	3,48
3,14	3,14	2,89	13,00	2,93
2,71	4,77	5,73	16,17	3,01
2,86	3,42	4,80	9,00	3,26
1,57	2,86	2,87	14,05	2,39
3,00	4,28	11,39	20,00	3,88
2,71	1,50	6,66	18,00	3,26
2,29	4,42	1,00	19,00	2,29



1,57	1,94	5,73	10,00	2,16
4,00	2,36	4,73	10,00	3,41
2,71	1,78	2,93	10,00	2,69
1,00	1,86	4,10	10,00	2,62
3,57	3,72	6,66	5,00	4,17
5,14	4,99	24,42	30,00	4,25
3,14	4,92	4,73	10,00	3,17
1,57	3,22	6,42	8,00	3,88
4,00	4,77	4,78	15,08	3,42
4,57	1,28	2,87	11,40	1,71
3,57	2,00	5,73	14,00	3,70
1,57	2,22	4,30	12,83	2,53
3,27	3,42	4,80	15,00	3,50
3,27	4,92	4,33	7,50	2,86
3,14	1,36	4,80	8,00	2,85
4,71	2,44	6,66	14,00	4,26
3,00	2,36	4,80	12,00	2,42
2,00	1,50	6,09	12,23	2,54
2,00	3,14	12,26	10,00	3,65
4,00	2,22	4,80	18,00	3,71
5,14	1,64	11,39	16,47	4,85
2,43	3,86	5,80	19,00	3,70
1,00	4,36	4,77	16,14	3,55
5,00	2,00	4,94	14,65	3,02
3,43	4,77	4,80	6,00	2,40
1,00	5,35	3,80	15,35	1,98
1,43	5,35	12,33	8,00	3,40
2,43	1,58	5,73	20,00	3,50
3,14	2,78	8,54	13,57	3,95
2,14	1,72	3,80	10,00	2,21
3,57	2,86	9,46	5,00	3,39
2,43	3,00	6,60	5,00	3,64
2,43	3,64	2,41	14,86	2,53
3,36	3,08	7,60	12,04	3,73
2,00	4,86	4,77	16,16	3,50
4,14	3,42	4,78	20,00	2,53

2,00	5,64	4,73	12,00	2,65
4,43	2,78	8,53	10,00	2,66
1,57	3,08	4,79	10,00	3,50
2,84	3,14	1,95	13,33	2,84
2,43	3,36	2,40	35,00	1,24
5,00	1,58	14,16	14,75	3,74
1,57	4,08	9,47	13,73	3,15
4,14	3,28	5,80	24,00	3,59
2,00	2,72	3,92	20,00	3,09
4,57	5,50	5,80	19,50	3,34
2,00	1,58	4,80	12,00	2,53
3,00	4,77	4,80	12,89	3,41
3,57	2,22	3,87	14,17	3,09
3,71	2,64	11,34	8,00	3,97
2,00	5,35	9,53	15,00	3,22
1,00	4,78	2,87	13,41	3,17
3,57	1,58	5,73	14,00	2,65
2,71	3,50	5,73	22,00	3,79
3,27	3,14	3,80	30,00	3,79
3,79	4,77	9,53	30,00	3,64
2,43	4,00	2,93	20,00	2,78
3,57	5,50	1,93	15,00	2,13
1,00	4,08	5,73	13,76	2,68
3,00	3,72	5,73	10,00	2,93
3,14	5,14	5,73	35,00	2,97
4,00	3,14	2,40	14,00	2,53
4,00	1,58	4,79	15,18	2,77
2,57	1,72	3,80	5,00	2,99
3,00	5,28	4,73	3,50	3,18
1,43	5,64	4,80	4,00	2,54
3,57	4,92	4,80	18,00	3,17
3,57	1,86	4,80	20,00	2,82
3,57	3,64	4,80	12,00	2,73
3,57	3,50	4,80	17,00	2,69
4,57	1,14	2,00	5,00	1,80
3,57	3,78	3,87	18,03	3,34

4,71	4,21	4,80	15,25	3,49
3,57	3,36	5,73	17,00	3,86
2,00	2,72	4,73	15,00	2,94
2,43	3,78	3,82	16,87	2,00
3,57	5,28	6,66	25,00	2,56
4,14	3,28	7,66	16,18	4,17
3,57	3,64	3,40	30,00	3,50
3,14	2,50	6,20	20,00	3,32
3,86	1,00	3,80	75,00	2,54
4,00	1,36	2,43	30,00	1,90
4,00	1,36	2,43	30,00	1,90
2,71	1,57	7,66	10,00	3,56
4,57	3,64	2,87	15,00	2,69
2,86	3,64	4,80	15,76	2,93
2,00	1,36	3,87	14,00	3,09
3,57	4,86	4,73	30,00	2,62
3,57	2,72	1,93	23,00	3,02
5,14	4,77	10,46	22,00	3,64
1,86	5,28	6,65	15,89	2,90
3,00	2,86	3,80	20,00	3,65
3,27	3,50	6,64	5,00	3,18
3,57	1,58	2,87	20,00	2,38
3,57	3,50	11,39	14,00	4,02
2,14	3,14	5,73	10,00	3,30
1,43	5,64	0,81	8,00	1,00
2,00	2,86	4,80	20,00	3,42
3,57	2,50	5,66	11,00	1,86
1,00	4,92	6,66	14,00	3,20
2,57	5,50	2,89	15,67	2,79
4,14	2,50	5,73	13,94	3,16
3,57	4,82	7,66	15,00	3,86
2,00	2,86	4,80	10,00	2,99
4,43	3,07	4,87	14,47	2,51
2,00	1,50	1,96	13,33	2,24
2,14	2,36	2,87	20,00	2,46
5,57	4,99	9,50	18,83	3,78

4,14	4,70	5,76	40,00	3,74
1,57	2,72	3,83	17,92	3,62
1,66	5,64	5,26	14,56	3,03
2,43	4,00	2,87	20,00	3,46
4,00	2,64	13,26	15,43	4,32
3,14	1,94	7,43	14,58	4,02
4,00	3,28	5,73	17,53	3,70
2,43	3,78	1,97	10,00	3,18
3,57	3,50	5,73	10,00	3,01
3,57	4,92	3,87	19,00	3,79
4,00	3,64	5,66	32,00	3,03
3,00	3,78	5,73	20,00	3,73
2,71	4,92	5,73	18,87	3,88
5,14	1,36	5,66	20,00	4,02
5,57	2,00	9,46	26,00	2,85
2,00	3,00	7,60	20,00	2,45
4,14	2,50	9,53	15,00	4,56
3,00	2,08	1,00	20,00	2,08
2,43	2,86	7,60	25,00	3,16
4,14	3,84	5,50	17,00	2,89
1,00	2,78	4,73	30,00	2,14
2,71	4,78	14,16	10,00	4,02
4,00	3,64	1,93	5,00	2,86
2,43	2,86	2,93	20,00	3,73
3,57	2,08	8,46	13,71	3,41
3,14	4,50	7,66	10,00	3,17
3,86	2,00	7,60	16,00	3,26
1,57	3,14	2,87	25,00	1,82
3,43	3,08	2,87	26,00	2,30
4,21	4,92	4,80	12,59	3,24
3,14	3,00	6,66	20,00	2,11
3,57	3,22	4,73	25,00	2,13
3,27	2,36	3,68	6,00	2,53
3,57	2,86	5,36	15,00	2,86
2,57	4,00	1,93	12,00	2,69
4,57	5,14	6,66	18,21	3,01

3,57	4,28	2,31	25,00	2,29
3,00	5,06	2,87	2,50	3,50
2,43	4,35	5,73	20,00	4,26
1,00	3,36	1,47	15,00	2,45
4,00	5,50	4,80	18,00	2,73
1,00	5,28	5,06	3,00	2,69
1,00	2,36	3,80	16,98	3,11
4,00	4,70	5,73	18,62	3,85
3,57	2,64	13,19	13,50	3,34
2,00	4,56	18,85	14,23	4,41
4,00	5,06	2,87	14,00	2,20
3,00	5,50	1,93	20,00	2,69
5,14	4,56	16,06	15,69	4,46
1,54	1,86	5,71	11,00	2,71
2,29	2,14	4,05	10,00	2,40
2,86	2,00	3,87	20,00	3,30
4,00	4,92	5,73	14,42	2,85
2,36	4,28	4,79	15,33	3,01
3,57	2,22	2,40	14,00	3,15
5,14	1,64	13,19	13,00	4,38
5,14	3,56	33,78	25,00	2,83
2,43	5,06	7,60	16,70	2,70
5,57	4,77	11,38	17,50	4,41
3,14	3,00	3,87	10,00	3,09
3,14	3,00	5,73	15,00	3,69
3,00	2,36	4,77	14,92	2,86
3,00	3,00	3,80	27,00	2,32
2,00	1,86	1,07	10,00	1,77
3,57	4,00	7,60	18,00	4,46
3,49	2,22	6,76	14,84	3,83
2,43	4,08	3,80	10,00	2,40
3,84	3,14	2,87	20,00	2,58
2,86	2,22	3,87	15,00	2,62
4,00	2,86	4,73	5,00	3,17
4,71	2,64	12,33	15,40	3,87
1,86	3,00	3,87	12,00	2,53

3,05	1,72	3,85	13,67	3,42
1,57	3,42	4,80	20,00	2,63
3,57	1,86	1,93	7,00	2,78
5,14	4,77	2,93	9,20	2,42
1,57	2,36	9,46	12,44	2,93

---

Tabelle A.19: LV Values des Strukturgleichungsmodells

## A.12 Fragebogen



ERNST MORITZ ARNDT  
UNIVERSITÄT GREIFSWALD

LEHRSTUHL FÜR ALLGEMEINE BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE UND  
GESUNDHEITSMANAGEMENT

Dipl.-Kfm. Jörg G. Heinsohn  
[REDACTED]  
[REDACTED]

Univ.-Professor Dr. rer. pol. Steffen Fleßa  
Friedrich-Loeffler-Str. 70  
17489 Greifswald

### Fragebogen

## Wettbewerb und Gesundheitsreform im Apothekenmarkt

Rücksendeadresse:

Dipl.-Kfm. Jörg G. Heinsohn  
[REDACTED]  
[REDACTED]

## Fragebogen

### Wettbewerb und Gesundheitsreform im Apothekenmarkt

Zu Beginn finden Sie einige Fragen zu Ihrer Wettbewerbssituation und Ihren Erfahrungen. Wir bitten Sie, sich etwas Zeit zu nehmen und die Fragen möglichst sorgfältig sowie ausführlich zu beantworten. Sollten Sie einige Antworten nur schätzen können, freuen wir uns dennoch, wenn Sie uns Ihre Einschätzung mitteilen.

#### 1. Seit wann sind Sie als Apotheker selbstständig tätig?

Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.

- Weniger als 1 Jahr .....  1  
 Zwischen 1 und 5 Jahren .....  2  
 Zwischen 5 und 10 Jahren .....  3  
 Länger als 10 Jahre .....  4

#### 2. Seit wann existiert Ihre Apotheke am Standort?

Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.

- Weniger als 1 Jahr .....  1  
 Zwischen 1 und 5 Jahren .....  2  
 Zwischen 5 und 10 Jahren .....  3  
 Länger als 10 Jahre .....  4

#### 3. Haben Sie Ihre Apotheke selbst gegründet oder übernommen?

Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.

- Eigene Gründung .....  1  
 Weiterführung aus Familienbesitz (Erbchaft, Übergabe etc.) .....  2  
 Übernahme aus Fremdbesitz .....  3  
 Sonstiges .....  4

#### 4. Betreiben Sie mehrere Apotheken bzw. Standorte?

Bitte kreuzen Sie die zutreffende(n) Antwort(en) an bzw. geben Sie das Gründungsjahr an.

- Nein, nur eine ...  1  
 Zwei seit \_\_\_\_\_  2  
 Drei seit \_\_\_\_\_  3  
 Vier seit \_\_\_\_\_  4

#### 5. In welchem Bundesland sind Sie mit Ihrer(n) Apotheke(n) ansässig?

Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.

- Bayern .....  1 Baden-Württemberg ...  7 Berlin .....  12  
 Brandenburg .....  2 Bremen .....  8 Hamburg .....  13  
 Hessen .....  3 Mecklenburg- .....  4 Niedersachsen .....  14  
 Nordrhein-Westfalen ...  4 Vorpommern .....  9 Rheinland-Pfalz .....  15  
 Saarland .....  5 Sachsen .....  10 Sachsen-Anhalt .....  16  
 Schleswig-Holstein ....  6 Thüringen .....  11



6. **Wie viele Einwohner hat Ihr jetziger Standort etwa?**

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Weniger als 5.000 Einwohner .....  1
- Zwischen 5.000 und 10.000 Einwohner .....  2
- Zwischen 10.000 und 50.000 Einwohner .....  3
- Zwischen 50.000 und 100.000 Einwohner .....  4
- Zwischen 100.000 und 500.000 Einwohner .....  5
- Über 500.000 Einwohner .....  7

7. **a) Haben Sie Ihren Standort im Verlauf Ihrer selbständigen Tätigkeit als Apotheker gewechselt oder dachten Sie darüber nach?**

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Ja, einmal .....  1
- Ja, mehrmals .....  2
- Nein .....  3

**b) Wenn ja, nennen Sie uns bitte die Gründe für Ihre Entscheidung oder Überlegungen, den Standort zu ändern:**

.....

.....

.....

.....

8. **Mit wie vielen Apotheken stehen Sie an Ihrem Standort in einem Wettbewerbsverhältnis?**

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Kein Wettbewerber .....  1
- 1 Wettbewerber .....  2
- 2 bis 3 Wettbewerber .....  3
- 4 bis 6 Wettbewerber .....  4
- 7 bis 10 Wettbewerber .....  5
- Über 10 Wettbewerber .....  6

9. **Wie beurteilen Sie Ihre Wettbewerbsposition allgemein im Apothekenmarkt? Bezeichnen Sie diese überwiegend als...**

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Sehr gut .....  1
- Gut .....  2
- Befriedigend .....  3
- Schwierig .....  4
- Sehr schwierig .....  5

10. **Wie groß ist der Wettbewerbsdruck, den Ihre Hauptkonkurrenten auf Ihre Apotheke ausüben?**

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Sehr niedrig .....  1
- Niedrig .....  2
- Durchschnittlich .....  3
- Hoch .....  4
- Sehr hoch .....  5

11. **Ab welchem Jahr hat sich der Wettbewerbsdruck (siehe Frage 10) massiv geändert?**

Ab dem Jahr \_\_\_\_\_

12. **Bitte bewerten Sie die Wettbewerbssituation Ihrer Apotheke gegenüber Ihren Hauptkonkurrenten. Bezeichnen Sie die Wettbewerbssituation im Bereich...**

*Bitte machen Sie in jede Zeile ein Kreuz.*

	deutlich schwächer	schwächer	gleich	besser	deutlich besser
Innovationskraft .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Produktqualität .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Kundenberatung .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Kundenservice (auch After-Sales) ...	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Kostenvorteile .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Finanzielle Ressourcen .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Ertragslage .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Marketing/Bekanntheitsgrad .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

13. **Wie beurteilen Sie Ihr Verhalten gegenüber Ihren Hauptwettbewerbern? Sind Sie überwiegend...**

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Sehr defensiv .....  1
- Defensiv .....  2
- Neutral .....  3
- Offensiv .....  4
- Sehr offensiv .....  5

14. **Wie beurteilen Sie Ihre Wettbewerbsposition gegenüber dem Versandhandel und Geschäftsmodellen wie sie z.B. Drogeriemärkte anbieten?**

*Bitte machen Sie in jede Zeile ein Kreuz.*

	sehr gut	gut	befriedigend	schwierig	sehr schwierig
Versandhandel .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Drogeriemärkte .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Franchise (z.B. Doc Morris) ..	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

15. a) Können Sie sich vorstellen oder beabsichtigen Sie, zukünftig mit anderen Apothekern oder Pharmaunternehmen zu kooperieren, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen?

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Grundsätzlich nicht .....  1
- Eher nicht .....  2
- Punktuell vielleicht .....  3
- Prinzipiell ja .....  4
- Bereits geübte Praxis .....  5

- b) Wenn Sie bereits Erfahrungen mit Kooperationen sammelten, geben Sie bitte an seit wann und schildern diese bitte:

.....

.....

.....

16. Wie hat sich durchschnittlich der Nettoumsatz Ihres Unternehmens in den Jahren 2004-2007 verändert?

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Stark reduziert (>-10%) .....  1
- Reduziert (-10% bis -1%) .....  2
- Unverändert .....  3
- Gewachsen (1% bis 5%) .....  4
- Stark gestiegen (5% bis 10%) .....  5
- Sehr stark gestiegen (>10%) .....  6

17. Welche durchschnittliche Umsatzrentabilität ( $\frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} \times 100$ ) (vor Steuern und fiktivem Unternehmerlohn) erreichte Ihr Unternehmen in den letzten drei Jahren?

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an. Falls Ihnen keine genauen Zahlen vorliegen, schätzen Sie bitte.*

- Negativ (-10% bis -1%) .....  1
- Plus minus null .....  2
- Positiv (1% bis 5%) .....  3
- Stark positiv (5% bis 10%) .....  4
- Sehr stark positiv (>10%) .....  5

18. Welche Größe erreichte Ihr Unternehmen?

Bitte Nettoumsatzklasse zum Ende des letzten Geschäftsjahres 2007 ankreuzen und die Prozentanteile der nachstehenden Umsatzsegmente am Umsatz „insgesamt“ eintragen.

Umsatz insgesamt Umsatzklassen (in TEUR)	Umsatz aus Ergänzungssortiment (Körperpflegemittel/ Nahrungsergänzung) <b>Freiwahl</b> (in %)	Verordnungs- Umsatz rezeptpflichtiger Arzneimittel (in %)	Verordnungs- Umsatz rezeptfreier Arzneimittel <b>OTX</b> (in %)	Endverbraucher- Umsatz rezeptfreier Arzneimittel <b>OTC</b> (in %)
< 1250	<input type="checkbox"/>			
> 1250 <= 2400	<input type="checkbox"/>			
> 2400	<input type="checkbox"/>			

19. Wie würden Sie die durchschnittliche Kaufkraft Ihrer Kunden charakterisieren?

Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.

- Niedrig .....  1
- Niedrig bis mittel .....  2
- Mittel .....  3
- Mittel bis hoch .....  4
- Hoch .....  5

20. Wie häufig empfehlen Sie im Rahmen Ihrer Kundenberatung rezeptfreie Arzneimittel zur Selbstmedikation?

Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.

- Nie .....  1
- Selten .....  2
- Gelegentlich .....  3
- Oft .....  4
- Sehr oft .....  5

21. Nennen Sie bitte den umsatzstärksten Selbstmedikationsbereich in Ihrer Apotheke:

Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.

- Herz-/Kreislaufbeschwerden .....  1 Beruhigung und Stimmungsaufhellung  8
- Magen-/Darm-Beschwerden .....  2 Stärkung/Prävention/Vitalisierung ...  9
- Venenleiden/Hämorrhoiden .....  3 Vitamine/Mineralien/Spurenelemente  10
- Auge/Ohr/Mund .....  4 Dermatika .....  11
- Schmerzmittel/Antirheumatika .....  5 Immunstimulation .....  12
- Infekte/Erkrankungen Abwehrsystem  6 Antiallergika .....  13
- Niere/Blase/Urogenitalbereich .....  7 Sonstige .....  14

**22. Wie lassen sich die von Ihnen empfohlenen Selbstmedikationsprodukte nach Inhaltsstoffen charakterisieren? Empfehlen Sie...**

Bitte machen Sie in jede Zeile ein Kreuz.

	gar nicht	in geringem Maße	gelegentlich	häufig	sehr häufig
Chemisch definierte Wirkstoffe	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Pflanzliche Wirkstoffe	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Naturheilkundliche Produkte	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Homöopathika	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Nahrungsergänzungsmittel	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Sonstige	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

**23. In welchem Maße nutzen Sie Differenzierungsmaßnahmen zur Erzielung von Wettbewerbsvorteilen im Selbstmedikationsbereich? Ich nutze dazu die...**

Bitte machen Sie in jede Zeile ein Kreuz.

	gar nicht	in geringem Maße	gelegentlich	häufig	sehr häufig
Therapeutische Qualität	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Produktqualität	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Darreichungsformen	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Handhabungsbequemlichkeit/-info	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Verpackungsdesign/Gratisbeigaben	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Markenbindung	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Individuelle Kundenberatung	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Produktbegleitende Dienstleistungen	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Kundenservice (auch After-Sales)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Innovatives Marketing	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Online-Handel	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Sonstige Maßnahmen	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

Bitte nennen: .....

**24. Beabsichtigen Sie, Ihre Apotheke nach DIN-EN-ISO 9001:2000 zertifizieren zu lassen?**

Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.

Grundsätzlich nicht	<input type="checkbox"/> 1
Eher nicht	<input type="checkbox"/> 2
Wahrscheinlich ja	<input type="checkbox"/> 3
Ganz sicher ja	<input type="checkbox"/> 4
Bereits realisiert	<input type="checkbox"/> 5

25. In welchem Umfang nutzen Sie folgende Kommunikationsformen im Selbstmedikationsbereich? Ich nutze dazu...

Bitte machen Sie in jede Zeile ein Kreuz.

	gar nicht	in geringem Maße	gelegentlich	häufig	sehr häufig
Klassische Werbung (Anzeigen u.ä.)	1	2	3	4	5
Verkaufsförderung am Point of Sale	1	2	3	4	5
Wissenschaftliche Information	1	2	3	4	5
Apothekenumschau o.ä.	1	2	3	4	5
Öffentlichkeitsarbeit/Aktionswochen	1	2	3	4	5
Sponsoring/Wohltätige Aktionen	1	2	3	4	5
Seminare/Fortbildungsveranstaltungen	1	2	3	4	5
Messen/Ausstellungen	1	2	3	4	5
Broschüren/Handzettel	1	2	3	4	5
Muster und Werbegeschenke	1	2	3	4	5
Eigene Produkte	1	2	3	4	5
Sonstige Maßnahmen	1	2	3	4	5

Bitte nennen: .....

26. a) Planen oder erproben Sie bereits neue Vertriebsformen, wie den Internetversandhandel?

Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.

Grundsätzlich nicht	1
Eher nicht	2
Punktuell vielleicht	3
Prinzipiell ja	4
Bereits geübte Praxis	5

b) Bitte schildern Sie Ihre Erfahrungen oder Überlegungen näher:

.....  
 .....  
 .....

27. a) Beabsichtigen Sie, die Kundenorientierung Ihrer Apotheke zum Beispiel mit Personalschulungen auszubauen?

Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.

Grundsätzlich nicht	1
Eher nicht	2
Wahrscheinlich ja	3
Ganz sicher ja	4
Bereits erfolgreich geübte Praxis	5

b) Sind auch Patientenveranstaltungen zu Gesundheitsthemen geplant?

- Grundsätzlich nicht .....  1
- Eher nicht .....  2
- Wahrscheinlich ja .....  3
- Ganz sicher ja .....  4
- Bereits erfolgreich geübte Praxis .....  5

c) Welche Maßnahmen zur Verbesserung der Kundenorientierung Ihrer Mitarbeiter bewerten Sie als besonders Erfolg versprechend?:

.....

.....

.....

.....

28. a) Der Apothekenmarkt unterliegt bereits einer Vielzahl von Regulierungen. Wie bewerten Sie die neuen Verordnungen der letzten Jahre für Ihre Geschäftsentwicklung?

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Sehr hinderlich .....  1
- Eher hinderlich .....  2
- Teils/teils .....  3
- Eher förderlich .....  4
- Sehr förderlich .....  5

b) Bitte nennen Sie die Regelungen, die Sie als besonders positiv oder negativ empfanden:

.....

.....

.....

.....

29. Die Gesundheitsreform soll nach dem Willen des Gesetzgebers viele Probleme des Gesundheitssystems lösen. Wie ist Ihre persönliche Meinung dazu? Wird die Gesundheitsreform die Situation Ihrer Apotheke...

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Sehr verbessern .....  1
- Verbessern .....  2
- Nicht verändern .....  3
- Eher verschlechtern .....  4
- Sehr verschlechtern .....  5

30. **Wie beurteilen Sie das Verbot des Fremdbesitzes (auch durch Kapitalgesellschaften) im Apothekenmarkt?**

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Sehr gut (unbedingt beibehalten) .....  1  
 Gut .....  2  
 Teils/teils .....  3  
 Eher negativ .....  3  
 Sehr negativ (unbedingt beseitigen) .....  4

*Abschließend finden Sie noch einige Fragen zu Ihrer Person und Ihrem Unternehmen.*

31. **Welche Geschlechtszugehörigkeit haben Sie?**

- Weiblich .....  1 Männlich .....  2

32. **Wie alt sind Sie?**

\_\_\_\_\_ Jahre

33. **Welchen Familienstand haben Sie?**

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Ledig .....  1 Nichteheliche Lebensgemeinschaft ...  4  
 Verheiratet .....  2 Getrennt lebend .....  5  
 Verwitwet .....  3 Geschieden .....  6

34. **Wie viele Angestellte haben Sie in Ihrer Apotheke/Filialapotheke(n) (Teilzeitkräfte sind quotal zu einer Vollkraft umzurechnen)?**

\_\_\_\_\_ Angestellte

Filiale(n): Erste \_\_\_\_\_ Zweite \_\_\_\_\_ Dritte \_\_\_\_\_ Angestellte

35. **Wie viele Familienangehörige arbeiten in Ihrer Apotheke mit?**

\_\_\_\_\_ Familienmitglieder

36. **Beabsichtigen Sie in absehbarer Zeit die Zahl Ihrer Angestellten auszubauen?**

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Grundsätzlich nicht .....  1  
 Eher nicht .....  2  
 Wahrscheinlich ja .....  3  
 Ganz sicher ja .....  4

37. **Planen Sie in der nächsten Zeit Kosten- oder Personaleinsparungen?**

*Bitte kreuzen Sie die zutreffende Antwort an.*

- Grundsätzlich nicht .....  1  
 Eher nicht .....  2  
 Wahrscheinlich ja .....  3  
 Ganz sicher ja .....  4



## A.13 Offene Fragen

### A.13.1 Frage 7b

- (Anmerkung des Probanden zu 7a/b: aber schon darüber nachgedacht, allerdings keine Alternative gefunden.) Gründe: bessere Positionierung (also **INFR-LAGE**), Vergrößerung der Offizien. **BAU**
- 1. Wechsel: Rückkehr an Heimatort; 2. Wechsel: erneute Übernahme d. ursprünglichen Apotheke als Filiale, als Käufer von damals aufhörte. **SON**
- Ablauf der Pacht der 1. Apoth. (Dorf); jetzt keine 1-Mann-Apoth. mehr, dadurch im privaten Bereich u. bzgl. Fortbildungen flexibler **FAMPRIV** u. a.
- Apotheke 1975 übernommen, 1978 verlegt u. 2008 verlegt **SON**
- bessere Positionierung zu den Arztpraxen **POSARZT**
- bessere Verkehrsanbindung, neuere Räume (altes Haus wurde nach dem Umzug abgerissen) **INFR-LAGE, BAU**
- Dennoch Überlegung in Richtung Standortwechsel, da Treppen vor der Tür und keine Parkplätze. **INFR-LAGE, BAU**
- Der Eingang ist nicht optimal; bedauerlicherweise sind alle Bemühungen um einen Standortwechsel gescheitert. **BAU, INFR-LAGE**
- eigene Überlegungen, Verlust an Zentralität des Standorts, Etablierung einer „Mall“ **INFR-LAGE**
- einmal: weg von der Pacht, hin zur eigenen Apotheke; ein anderes Mal: Ärger mit Vermieter **MIET** u. a.
- Einzugsgebiet an der unteren Grenze der Wirtschaftlichkeit **UMSFREQ**
- Familiäre Gründe **FAMPRIV**
- Finanziell lukrativer **UMSFREQ**
- Frequenz-Steigerung **UMSFREQ**
- Größere „Freiwahlfläche“, mehrere Kassenplätze, Wechsel von Miete zu Eigentum **SON**
- Günstigere Miete **MIET**
- Höhere Kundenfrequenz **UMSFREQ**
- Höhere Kundenfrequenz, stärkerer Anteil an Selbstmedikation **UMSFREQ**
- Infrastrukturelle Gründe (Straßenbahn-Anschluss, Einkaufszentrum) **INFR-LAGE**
- infrastrukturelle Gründe: 2007 Umbau zu **EINER** Apotheke mit **ZWEI** Öffnungen: zur Fußgängerzone (bisher), zur Verkehrsstraße (neu) **INFR-LAGE, BAU**
- Infrastrukturelle Gründe: in Planung: Wechsel des Standorts (jetzt neben Arztpraxis gelegen) hin zum Einkaufszentrum, wo ein ganzer Ortsteil nur

- von dieser Apotheke versorgt werden kann. **INFR-LAGE**
- katastrophale Zustände, missmutige Mitbürger **SON** bzw. **INFR-LAGE**
  - Kauf der Apotheke nach der Wende; erst unmittelbare Nachbarschaft zur Poliklinik, dann schrittweise Wegzug der Ärzte. **POSARZT** indirekt
  - Kein Umzug, da Apotheke seit 17. Jh. in historischem Gebäude mit Denkmalschutz für Gebäude u. Einrichtung **SON (BAU)**
  - Mietkonditionen **MIET**
  - Mietpreise, Lage **MIET**
  - Moderner Raumzuschnitt, ebenerdiger Eingang **BAU**
  - Neubau eines Ärztehauses, Umzug der im Haus vorher ansässigen Arztpraxis dorthin **POSARZT**
  - Optimale Standorte sind bereits besetzt (**INFR-LAGE** damit negativ bekundet)
  - Private Gründe **FAMPRIV**
  - private Gründe **FAMPRIV**
  - private Gründe, Auflösung einer **OHG FAMPRIV** u. a.
  - Probleme mit Vermieter, zu viel Konkurrenz, private Probleme **MIET, FAMPRIV**
  - schlechte wirtschaftliche Lage des ersten Standortes **INFR-LAGE, UMSFREQ**
  - Sich ständig verändernde Infrastruktur; Wegzug v. Arzt, Schließung der Post etc. **INFR-LAGE, POSARZT**
  - Stadtteilumbau, soziales Gefälle, Standort-Verlegung von Arztpraxen **INFR-LAGE, POSARZT** u. a.
  - Standort bereits infrage gestellt, da Ansiedlung von Einkaufsmärkten am Ortsrand; permanente kritische Standort-Bewertung. **INFR-LAGE**
  - Standort ist allenfalls 1b-Lage, nicht 1a; starke Konkurrenzsituation, 13 weitere Apotheken am Standort, starker Preiskampf und massiver Werbe-Einsatz **INFR-LAGE, UMSFREQ** (Konkurr.)
  - Standortverbesserung **INFR-LAGE**
  - Standortwechsel, falls eine weitere Arztpraxis schließen sollte. **POSARZT** (indirekt)
  - stärkere Kundenfrequenz, mehr Parkplätze **UMSFREQ**

### A.13.2 Frage 15b

- „Commitment“ – von Fa. Gehe von Anfang 2007 bis Mitte 2008: Einkaufsvorteile gut, Ideologie dieser Firma war jedoch nicht länger tragbar. **GH-KOOP SON**

- „Erfa-Gruppe“, trotzdem schwierig, da Vertrauen mäßig Mischfall **SON / AP-KOOP**
- „Linda“: schlechte pharm. Qualität, schlechter Name, PayBack; „MVDA“: gute Einkaufsmöglichkeiten; „IME“? (schlecht leserlich): gutes Diabetes-Programm; „Torre“: ganzheitliche Pharmazie **AP-KOOP, SPEZ-IND, SON**
- „Meine Apotheke“ (Sanacorp), zu teuer, man muss **ALLES** „kaufen“, auch wenn man nur einiges nutzt. **GH-KOOP**
- „Meine Apotheke“: Mitglied von Anfang 2006 bis Mitte 2007 **GH-KOOP**
- „Meine Apotheke“: Preis-Leistungsverhältnis schlecht **GH-KOOP**
- „MIGASA“ selbst mit gegründet; Einkauf u. Marketing **AP-KOOP**
- „Mugra“, 50 Apotheker(innen), Einkauf u. Strategie **AP-KOOP**
- „Sanacorp"Meine Apotheke“; Flyer, Postwurfsendungen, Aktionen **GH-KOOP, WERB**
- 1999 „Parmapharm“, aktive unabhängige Kooperation **AP-KOOP**
- 2001 **MVDA AP-KOOP**
- 2003 Gemeinschaftseinkauf u. Marketing **AP-KOOP**
- 3-jährige Kooperation mit „Vivesco“, Fa. „ANZAG“; Beendigung aus Kostengründen **GH-KOOP**
- A+ Marketing **AP-KOOP**
- Als „Linda-Apothekerin“ nutze ich Einkaufsvorteile und profitiere durch gemeinsame Werbung. **AP-KOOP**
- A-plus seit 2004 **AP-KOOP**
- Apothekeneigene Kooperation, Lieblings?-Apotheken (schlecht leserlich) **AP-KOOP**
- bereits seit 2003 geübte Praxis, Erwartungen jedoch bis jetzt nicht erfüllt **SON**
- eher negativ!! **SON**
- Einkaufskooperation über Großhändler: Vorteile werden direkt über Computereinkauf auf Einzelpositionen erzielt; sehr gute Erfahrung, kein Einkaufsdruck. **GH-KOOP**
- Einkaufsvorteile, gemeinsame Werbung **AP-KOOP**
- Einkaufsvorteile, gemeinsames Marketing **AP-KOOP**
- **EMK**, gutes Einkaufsmodell und zeitnahe Einkäufe **AP-KOOP**
- Gehe-MVDA-Kooperation, lediglich Einkaufsvorteile **GH-KOOP / AP-KOOP** (Mischfall)
- gemeinsame Firma (Servicegesellschaft) mit Sanitätshäusern, Mitbewerberin im Ort ist Ehefrau **SON**, ggf. auch unter **AP-KOOP** einordnen
- **GH**: Kooperation seit 2004; Vorteile bzgl. Einkaufskonditionen u.

### Marketing-Aktionen **GH-KOOP**

- **GK**-Kooperationsmodelle (fortdauernd), „Sanacorp“, „Meine Apotheke“; „Parnapharm“ (beendet) **GH-KOOP**
- Großhandelskooperation „E-plus“ **GH-KOOP**
- Fortsetzung (I), Anhangtabelle zu Frage 15b
- Gründung einer eigenen Kooperationsgemeinschaft 2004 **AP-KOOP**
- Gründungsmitglied, zuletzt Vorsitzender von „Pharma Vision e. V.“ 2003-2005. Die Kooperation zerbrach unter Druck von außen daran, dass viele nehmen, aber nur wenige geben wollten **AP-KOOP, SON**
- im Prinzip gut: Werbung, Aktionen; aber: von uns wenig praktiziert, aufgrund von „Trägheit“ **WERB**
- keine Erfahrungen **SON** bzw. redundante Antwort
- Kleinkooperation mit 3 Apotheken außerhalb der Region mit gutem Ergebnis; Mitglied bei (Name unleserlich)-Unternehmensberatung, Herr (Name unleserlich), gut! **AP-KOOP, SON**
- Kooperation mit „Vivesco“, jedoch keine geeigneten Aktivitäten für unseren Standort **GH-KOOP** (hier jedoch verneint)
- Kooperation mit Großhandel Sanacorp, dadurch bessere Einkaufskonditionen, Werbung, Angebote, Aktionen. **GH-KOOP**
- Linda; mehr Straffheit wäre gut. **AP-KOOP**
- Massentauglichkeit; nicht alles auf Individual-Apotheke anwendbar (vor allem dann nicht, wenn man marketingmäßig gut ausgestattet und eher individuell ist.) **SON**
- Midas / Phoenix (vor Umstrukturierung und neueren Verträgen): Austritt **GH-KOOP** (jedoch laut Text beendet)
- **MIDAS**-Mitglied seit ca. 5 Jahren, günstigere Einkaufskonditionen **GH-KOOP**
- Mitglied der Vivesco (Koop. der **ANZAG**); gute Erfahrungen, wobei man meines Erachtens hinsichtlich des Marketingkonzepts völlig neue Wege gehen sollte. **GH-KOOP**, implizit: **WERB**
- Mitglied von [www.vitaplus-ag.de](http://www.vitaplus-ag.de) **AP-KOOP**
- **MUDA** / Linda **AP-KOOP**
- **MVDA**: negativ; **AMAX**: (unleserlich) **AP-KOOP**
- nur mit der Nachbarapotheke **AP-KOOP** (im Kleinstrahlen)
- Parnapharm: Austritt nach 4 Jahren Kooperation, weil die Kosten höher waren als die Einsparungen. **AP-KOOP** (beendet)
- Pos. Erfahrungen mit „Torre“ (seit 1998) u. neg. Erfahrungen mit Linda (1 Jahr lang) **AP-KOOP**
- seit 02/2008 Einkaufsgemeinschaft **AP-KOOP**

- seit 05/2008 Mitgliedschaft bei „Vivesco“, Unterstützung im Marketingbereich **GH-KOOP**
- seit 18 Jahren im **MVDA**, sehr gute Erfahrungen damit **AP-KOOP**
- seit 1990, **MVDA AP-KOOP**
- seit 1996, massive Einflüsse u. Kosten **SON**
- seit 1998 **MVDA AP-KOOP**
- seit 1999 **MVDA**: Einkaufsvorteile; Verträge mit div. Pharma-Unternehmen: Vertriebsbindung, Konditionen **AP-KOOP**, letztlich auch **GH-KOOP**
- seit 1999; Einkaufs- u. Marketingvorteile, gemeinsame Aktionen **AP-KOOP**
- seit 2 Jahren Mitglied bei „Gesine.net“, hauptsächlich Einkaufsvorteile („Gehe-Rabatte“) **GH-KOOP**
- seit 2000 in Werbe- und Einkaufsverbund, gute Erfahrungen, insbesondere Vorteile beim Einkauf **AP-KOOP**
- seit 2000 Kooperation mit „Linda“ **AP-KOOP**
- seit 2000; Einkaufsvorteile, Marketing im Bereich Versand wohl **AP-KOOP**, und **WERB**
- seit 2001 „Meine Apotheke“, Austritt 2007 wegen zu hoher Kosten u. zu geringem Nutzen; „A-plus“-Mitglied seit 2002, großhandelseinkaufsunabhängig, es resultieren gute u. vorbereitete Aktionen, Nutzen der Kunden durch „Broschürenservice“, Kundenzeitung u. v. a. **AP-KOOP**, **WERB**, zuvor **GH-KOOP**
- Fortsetzung (II), Anhangtabelle zu Frage 15b
- Großhandelskooperation, im Prinzip positives Urteil **GH-KOOP**
- seit 2001, gemeinsame Direkteinkäufe zur Erzielung besserer Konditionen **AP-KOOP**
- seit 2002, Vorteile beim Einkauf, gemeinsame Werbung, aber zu wenig Individualität **AP-KOOP**
- seit 2003 Kooperation mit parmapharm **AP-KOOP**
- seit 2003 **MVDA**, 2006 Wechsel zu Linda: gut, aber auch teuer **AP-KOOP**
- seit 2003 Sanacorp „Meine Apotheke“: Einkaufsvorteile **GH-KOOP**
- seit 2003; Einkaufsvorteile, Unterstützung beim Marketing. Wohl **AP-KOOP**
- seit 2003; pos. Effekte auf Konditionen u. gemeins. Marketing **AP-KOOP**
- seit 2004 „Gehe“-Kooperation: Einkaufsvergünstigungen u. pharmazeutische Kooperation, Entwicklung einer „Alleinstellungs kompetenz“ gegenüber den Mitbewerbern **GH-KOOP**
- seit 2004 „Vivesco“, Einkaufsvorteile befriedigend, aber Kosten zu hoch **GH-KOOP**

- seit 2004 Acino... (teilweise unleserlich), Renditeverbesserung **SON**
- seit 2004 eigener Zusammenschluss, dadurch Konditionsvorteile **AP-KOOP**
- seit 2004 gemeinsames Marketing/Aktionen/Einkauf **AP-KOOP**
- seit 2004 Kooperation mit Großhandel: Einkaufsvorteile, Marketing, Fortbildung. **GH-KOOP**
- seit 2004 sehr gute Erfahrungen mit „Vivesco“, Sonderangebote u. Sonder Rabatte **GH-KOOP**
- seit 2004 Vivesco-Kooperation; bessere Rabatte, Unterstützung bei verschiedenen Marketing-Aktionen; Apotheken-Einkauf: bessere Konditionen bei den Pharma-Unternehmen. **GH-KOOP, WERB**
- seit 2004, Einkaufsvorteile, Marketing-Aktionen **AP-KOOP, WERB**
- seit 2004: „**GEHE** Commitment“; anfänglich sehr positive Erfahrungen, zurzeit jedoch Kündigungs-Überlegungen **GH-KOOP**
- seit 2005 „Meine Apotheke“ (Sanacorp): allgemeine Konzeptumsetzung. **GH-KOOP**
- seit 2005 „Urea?“ (schlecht leserlich) – unwirksames, träges Marketing, gekündigt **WERB**
- seit 2005 „Vivesco“, gut bis befriedigend **GH-KOOP**
- seit 2005 Apotheken-Netzwerk: viele gleichgesinnte Kollegen, guter Erfahrungsaustausch. **AP-KOOP**
- seit 2005 Commitment (Großhandelskooperation Fa. Celerio **GEHE**), ggfs. ab 2009 parmapharm (apothekereigene Kooperation); ggfs. A-plus, wenn nicht parmapharm **GH-KOOP**, geplant: **AP-KOOP**

### A.13.3 Frage 23

- „Coupon-Flyer“, Geburtstagskarten, Zustelldienst **SERV, WERB**
- „Deutschland-Card“ vmtl. **PREIS-BON**
- „Patientensprechstunden“ **VOR**
- „Talersystem“, Teambesprechungen, Qualitätsverbesserung **PREIS-BON**, bedingt auch **PROD**
- Aktionstage **AKT-EVENT**
- Aktionstage wie Muttertag, Tag der Apotheke; Ausschank **AKT-EVENT**
- Aktionstage, Firmenbindung **AKT-EVENT, SON**
- Ausbildung in Homöopathie u. Schüssler Salzen **PROD** (mglnw. auch **VOR**)
- Bonushefte **PREIS-BON**
- Bonus-Punkte **PREIS-BON**
- Bring-Service, Bestell-Service **SERV**

- Differenzierung über den Preis! **PREIS-BON**
- Eigenprodukte **PROD**
- Erfahrungen **SON**
- Flyer **WERB**
- Geburtstagsgrüße (**WERB**)
- gutes Preis-Leistungsverhältnis, sehr gute Qualität **PREIS-BON**, bedingt auch **PROD**
- Handelsspanne indirekt **PREIS-BON**
- homöopathische Hausapotheke, homöopathische Eigenpräparate **PROD**
- Katalog, Info-Stand, Dorffeste **AKT-EVENT, WERB, SON**
- Kundenkarte, telefonische Beratung, Arzneimittel-Checks, Rabatte **PREIS-BON, SERV**
- Patienten-Schulungen **VOR**
- primäre Präventionskurse **SON** (ggf. auch **VOR**)
- Schulungen **SON** (ggf. auch **VOR**)
- Selbsthilfegruppe, Kundenvorträge (alles alte Methoden!); Anmerkung bzgl. F23In (Innovatives Marketing): „Was ist das? Habe eigenes Konzept, Regeln haben sich nicht geändert.“ **VOR, SON**
- Spezielle Aktionen bzgl. einzelner Marken ggf. **AKT-EVENT**
- telefonische Bestellannahme u. Bringdienst (2-3 Std. tägl. mit 2 Personen) **SERV**
- Treuebons **PREIS-BON**
- Verkaufsaktionen, Patienten- u. Mitarbeiterseminare, Schulungen (interne u. externe) **VOR, AKT-EVENT, SON**
- Vorträge **VOR**
- Vorträge **VOR**
- Vorträge für Kunden **VOR**

### A.13.4 Frage 25

- „Deutschland-Card“ **PREIS-BON**
- „Schulstunde in der Apotheke“; „Tag der offenen Tür“; „Jeder mixt sich seinen Tee“; „Gewinnspiele“ **AKT-EVENT**
- „Straßenshopper“ wohl **AKT-EVENT**
- (siehe Nr. 24) (Anm: = Zertifizierung **DIN-EN-ISO 9001:2000**) **SON**
- Ausschank u. Probieraktionen **AKT-EVENT**
- Ausschank von Tee oder Vit.-Getränk **AKT-EVENT**
- Beratungsleistung der Mitarbeiter **PROD** bzw. **SERV** (i. S. Apothekenqualität)

- Bonuspunkte **PREIS-BON**
- eigene Produkte in Arbeit **PROD**
- Eigenmarke **GH PROD**
- Flyer **WERB**
- Katalog **WERB**
- Kataloge **WERB**
- Kundenvorträge **VOR**
- Monatlich aktualisierter Internetauftritt **WERB** bzw. **SON**
- Patientenschulungen **VOR**
- qualifizierte Beratung **PROD** bzw. **SERV** (i. S. Apothekenqualität)
- Rabatt-Punkte **PREIS-BON**
- Venenmessung, differenzierte Cholesterinmessung u. Ähnliches, bei den Geschäftspartnern, Pflegediensten usw. **PROD** (i. S. Apothekenqualität, Indikationen), **SON** bzw. **AKT-EVENT**
- Vorträge, eigener Vortragsraum **VOR**

### A.13.5 Frage 26b

- „Das können andere besser; meine Kunden wollen das nicht.“ **FUNKT** bzw. **DIFFUS**
- „Funktioniert nicht.“ **FUNKT**
- „Internethandel ist tot.“ **DIFFUS**
- „Rp-Sammelstelle in **DM**-Markt-Schema“ wurde nur schleppend angenommen. Trotz Home-Service. Die Leute kommen lieber persönlich vorbei. **BERAT, ANON**
- „um über den Preis (insbes. Einkaufspreis) Umsätze zu realisieren“ **REAL, ERTRAG**
- „Wir wurden sehr umworben, haben aus moralischen Gründen abgelehnt. Aber wie wird die Zukunft aussehen?“ Thematisierung von fachmännischer Aufklärung versus bedrängende und auf hohe Summen abzielende Werbemaßnahmen von cleveren „Verkäufern“. **MARKET, BERAT**
- (noch keine Erfahrungen) **REAL-FEHL**
- . . . (Anfang unleserlich) 2 Jahre mit Shop im Netz, unter (Nennung der Website „medi. . . de“): aufwändig, teuer, arbeitsintensiv, viel Geld „versenkt“, abgesetzt. **ERTRAG**
- 2007 kein Umsatz in dieser Richtung **ERTRAG**
- Arzneimittel „per Paket“ ohne Beratung ist verantwortungslos. Notwendigkeit eines persönlichen Gesprächs zur Überprüfung der Ernsthaftigkeit im Umgang mit Arzneimitteln sowie zur Erfassung best. Einschränkungen



- gen (Körperbehinderung, Diabetes, Demenz). Telefongespräch liefert das nicht/bietet nicht das nötige Niveau. **BERAT**, **ANON**, auch **QUAL**
- Aufbau eines regionalen Versandhandels **REAL**
  - Aufwand und Ertrag stehen bei Durchschnittssortiment mit Durchschnittspreisen in eklatantem Missverhältnis **ERTRAG**
  - Beratung vor Ort wird besser angenommen als anonymers Versand. **BERAT**, **ANON**
  - bereits erstellte Website u. beantragte Versandhandels-Genehmigung **REAL**
  - bereits Realisierung im Verbund **REAL**
  - bis jetzt noch eine fixe Idee **REAL**
  - Die Maßstäbe unseres Handelns leiten sich aus der Tatsache her, dass wir einen freien Beruf ausüben. Die moderne Apotheken-Führung steht dazu jedoch im Widerspruch. **BERAT**, **MARKET**
  - Ebay-Shop **REAL**
  - Ertragserwartung im Verhältnis zum Personaleinsatz eher gering. **ERTRAG**
  - Es gibt immer jemanden, der noch billiger ist. **QUAL**
  - Es handelt sich um „Landapothek“ . Die dortige Landbevölkerung hat bzw. nutzt den Computer seltener. Internetversandhandel hat eher schlechten Ruf. **ANON**, **BERAT**, auch **MARKET**
  - Es handelt sich um eine Innenstadt-Apothek in einer Seitenstraße zur Fußgängerzone, die eine wesentliche Versorgungsstation für ein Ärztehaus darstellt. **ANON**, **BERAT**
  - für meine Apothek nicht lohnend, zu hoher Aufwand **ERTRAG**
  - Haut hin wie „Hulle“! **REAL**
  - Hierzu wäre Spezialisierung, gute Logistik (Pharmagroßhandel) oder kostenloser Marktzugang (Verlag) erforderlich **ERTRAG**
  - Homepage u. Shop vorhanden: ausbleibende Bestellungen, funktioniert nur durch „Kampfpreise“, lohnt sich nicht. **ERTRAG**
  - Ich habe eine Rand-Apothek u. seit Jahren einen kleinen Internet-Shop. Dieser wurde noch **NIE** benutzt. **ERTRAG**
  - Internet für mich eher Informationsquelle, persönliche Beratung u. Bestellung immer noch sehr gefragt. **BERAT**, **ANON**
  - Internetapothek wird nicht genügend frequentiert. **ERTRAG**
  - Internetbestellplattform mit Möglichkeit zur Abholung in Apothekenfiliale wird praktisch nicht genutzt **ERTRAG**
  - Internethandel prinzipiell mit günstigstem Preis u. sehr kleinen Gewinn-Margen verbunden; eine gute pharmazeutische Qualität mit diesen geringen Gewinnen jedoch nicht vereinbar. **QUAL**, auch **ERTRAG**
  - Internetshop **REAL**

- Kein Bedarf aufgrund von ruralen Strukturbedingungen **ANON**
- keine Beratung im Internetversandhandel möglich **BERAT**
- keine Lust, keine Zeit, kein Platz, keine „Leute“ dafür **DIFFUS**
- Kunden der Apotheke sind „Kernsortimentskunden“; Kranke müssen persönlich (unter 4 Augen) betreut werden, bis ans Krankenbett (falls gewünscht oder notwendig)! Da stört der Computer! **BERAT, ANON, auch MARKET**
- Kunden verwenden Internet diesbezüglich nur sehr vorsichtig **MARKET, ERTRAG**
- Kundenkonzentration vor Ort bei optimalem Service **QUAL, BERAT**
- lohnt sich nicht **ERTRAG**
- Lohnt sich nicht. **ERTRAG**
- nach Prüfung aus Kostengründen verworfen **ERTRAG**
- neg.: Versandhandel mit rezeptpflichtigen **AM** (dieser sollte verboten werden!) **MARKET**
- neue Verkaufswege kosten wertvolle Ressourcen u. bedürfen hoher „Anlaufinvestition“ (z. B. Logistik) bei gleichzeitig vermindertem Rohertrag (daher häufig nur Erfolg durch erhebliche Preissenkungen, mindestens 10
- Neue Vertriebsformen nur noch sporadisch u. ausschließlich regional betrieben. Versandhandel via Internet/Post bringt keine Erträge, nur Arbeit u. Ärger. Regionaler Versand via Telefon/Fax mit eigener Zustellung erfolgreicher. **ERTRAG**
- nur sinnvoll, wenn mit entsprechendem Einsatz durchgeführt (Personal, breites Angebot, aggressives Preismarketing) **ERTRAG, auch MARKET**
- Ohne Werbung kein Umsatz; Preisnachlässe des Internet-Versandhandels können zwecks Kundengewinnung problemlos mit teurerem Apothekenverkauf konkurrieren **REAL**
- Online-Versandhandel über die Homepage sehr gering **ERTRAG**
- persönliche oder telefonische Beratung bevorzugt **BERAT, ANON**
- Der Leiter einer Live-Personalschulung hat dringend dazu geraten und mir von Zahlen erzählt, nach denen es sich nur lohnt. **REAL, ERTRAG**
- persönlicher Kontakt in einer sozial isolierten Welt wichtig! **ANON**
- reines „Zuschussgeschäft“ **ERTRAG**
- sehr großer Aufwand u. mittlerweile stärkere Konkurrenz; gute, individuelle Betreuung vor Ort ist besser **ERTRAG, BERAT, auch ANON**
- seit 2004 „ungesunder“ Preiskampf der Anbieter, bei „Nischenprodukten“ zwar machbar, jedoch auf Dauer in Dtl. (anders als in USA) weniger bedeutend als der Faktor „Apothekenpräsenz“ **MARKET, auch ANON**
- Speziell vom Internetversandhandel wollen wir uns klar distanzieren. **MAR-**

**KET**

- über die Kooperation **REAL**
- **USA**: seit 50 Jahren laut **FTD** ca. 15
- Versand zur Versorgung nicht präsenster Zielgruppen-Kunden – hauptsächlich Homecare **REAL**
- Versandhandel als Möglichkeit „angedacht“. **REAL**
- Versandhandel ist noch ausbaufähig; Nutzung nur in geringem Umfang, teils über Ebay. **REAL, ERTRAG**
- Versandhandel: Warenkreditbetrüger; keine auskömmliche Marge. **MARKET, ERTRAG**
- Weder Homepage noch Shop-System vorhanden, jedoch im Aufbau befindlich; es liegen noch keine Erfahrungen vor **REAL**
- wenig Ansprache? (schlecht lesbar), da der Markt auf Discount abgestellt ist; keine Wahrnehmung von qualitativen Aspekten (wohl „durch Kunden“ gemeint). **QUAL, BERAT, auch MARKET**
- wenig genutzt, da sehr kostenintensiv in der professionellen Umsetzung, z. B. Suchmaschinen etc., Hauptkriterium: Preisaktivität. **ERTRAG**
- Wenn ich allgemein gegen Versandhandel mit **AMs** bin, kann ich keinen Web-Shop betreiben. **MARKET, DIFFUS**
- Wenn Internet nicht gesponsert wird, ist es ein „Draufleg-Geschäft“; bereits in Probe: „Cross-Selling“ mit anderen Geschäften: Durchführung eines „Gesundheitschecks“ mit Gutschein am Ende. **ERTRAG, REAL**

**A.13.6 Frage 27c**

- „Beratungstraining“, gute Stimmung im Team **IH-BILD, KOM-TEAM**
- „In House“-Schulungen **IH-BILD**
- „In House“-Schulungen durch Kommunikationstrainer **IH-BILD**
- „Meßaktionen“, kleine wissenschaftliche Vorträge geplant: im Altenheim, für Fach- und Laienpersonal **VOR, AKT-KUND**
- „widerspruchslose Freundlichkeit“ (wir sagen nicht zu Allem „Ja“) **KOM-KUND**
- „Wir tun bereits alles, mehr geht nicht“; Begleitung von Kunden zum Arzt, Einkaufen für Kunden. **KOM-KUND**
- Aktionsabend mit Vorträgen **VOR, AKT-KUND**
- Aktionswoche **AKT-KUND**
- Aufbau eines guten Kundenkontakts bei fachlich kompetenter Beratung; Förderung des Teamgeists innerhalb des Mitarbeiterteams. **KOM-KUND, KOM-TEAM**

- Ausgabe von Kundenkarten mit „Schlüsselfindungsanhängern“; Erfolge durch 5
- begleitende Maßnahmen zur Gewichtsreduktion **AKT-KUND**
- Coaching **ALLG-BILD**
- Coaching durch externe Trainer; „Pseudo-Customer“ zwecks Überprüfung; Spezialisierung der Mitarbeiter (insb. **PTA**). **EX-BILD**, **ALLG-BILD**
- eigene Fortbildungsmaßnahme und externe Fortbildung; Literatur- und Fachpressestudium **IH-BILD**, **EX-BILD**, **SON**
- **EIGENE** Informationsveranstaltungen!!! **IH-BILD**
- Entsprechende Bezahlung **AKT-TEAM**
- Erhöhung der Beratungskompetenz **KOM-KUND**
- fachliche Fortbildungen, kommunikationsfördernde Schulungen **ALLG-BILD**, auch **KOM-KUND**
- fachliche Qualifizierung, Herausbildung einer hohen sozialen Kompetenz **ALLG-BILD**, auch **KOM-KUND**
- Fokussierung auf Freundlichkeit, Kompetenz, Attraktivität **KOM-KUND**
- Förderung der Erkenntnis, dass wir Dienstleister sind. Folglich muss man den Kunden erkennen und individuelle Angebote machen. **KOM-KUND**, auch **AKT-KUND**
- Fort-/Weiterbildung **ALLG-BILD**
- Fortbildung, auch „indoor“ **ALLG-BILD**, **IH-BILD**
- Fortbildung, Firmenschulung, Internet, Fachpresse **ALLG-BILD**, **AKT-KUND**, **SON**
- Fortbildungen **ALLG-BILD**, **IH-BILD**
- Fortbildungen **ALLG-BILD**
- Fortbildungen, ggfs. auch Inhouse-Schulungen zu Kommunikation u. anderen Fachthemen **ALLG-BILD**, **IH-BILD**, auch **KOM-KUND**
- Fortbildungen; eigene Vorbildfunktion **ALLG-BILD**, **BEISP**
- Fortbildungsveranstaltungen **BILD**, **IH-BILD**
- grundsätzlich innovative einzigartige Leistungen **AKT-KUND**
- gutes Coaching, eigener Erfolg **ALLG-BILD**, **BEISP**
- hoher Grad an Fachwissen, sicheres Auftreten, gute **EDV**-Unterstützung bei Beratung **KOM-KUND**, **SON**
- Homöopathie, Schüssler Salze, Primärprävention **AKT-KUND**, **SON**
- **HV**-Coaching **ALLG-BILD**
- Indikations- u. Produktschulungen, Kommunikationstraining **ALLG-BILD**, auch **KOM-KUND**
- individuelles Verkaufstraining; Spezialisierung einzelner Mitarbeiter auf bestimmte Themen; Pflege eines ausgeprägten Teamgeistes **ALLG-BILD**,

**KOM-TEAM**

- Inhouse-Coaching mit externen Trainern **IH-BILD**
- Inhouse-Schulung **IH-BILD**
- In-House-Schulungen (max. 20 min.); persönliche Bekanntheit; kaum Mitarbeiter-Fluktuation; Freundlichkeit, Service **IH-BILD**, **KOM-KUND**, auch **KOM-TEAM**
- In-House-Schulungen der Industrie, Coaching mit ausgesuchten Beratern **IH-BILD**, **EX-BILD**
- Inhouse-Schulungen der Mitarbeiter **IH-BILD**
- Inhouse-Schulungen der Mitarbeiter **IH-BILD**
- In-House-Schulungen zu bestimmten Indikationsgebieten mit direkten Beispielen für Zusatzverkaufsmöglichkeiten **IH-BILD**, auch **KOM-KUND**
- In-House-Schulungen, Online-Seminare; kontinuierliche Erinnerung, Ansprache und Motivation **IH-BILD**, **KOM-TEAM**, auch **BEISP**
- intensive Produktschulungen zwecks Schaffung von Beratungssicherheit (= Rahmenbedingung für optimale Kundenbeziehung) **ALLG-BILD**, **KOM-KUND**
- Interne Besprechung und Beratung **IH-BILD**
- Interne Förderung d. Teamgeistes v. großer Bedeutung; ein angenehmes Arbeitsklima überträgt sich auch auf die Kunden u. ist somit Garant für d. Erfolg. **KOM-TEAM**, **KOM-KUND**
- Interne u. externe Weiterbildung **IH-BILD**, **EX-BILD**
- Interne u. externe Weiterbildung **IH-BILD**, **EX-BILD**
- Lieferfähigkeit, alles unter einem Dach! Preisaktivität, Veranstaltungskalender **AKT-KUND**, **SON**
- Mitarbeiterbesprechung, Personalschulung, „Vor-Ort“-Schulung von Firmen **IH-BILD**, auch **KOM-TEAM**
- Mitarbeiter-Fokussierung auf persönliche Ansprache, Beratung bzgl. Handhabung v. Arzneimitteln; Tipps bzgl. Umgang mit Erkrankung; Anbieten von Proben **KOM-KUND**
- OTC-Schulungen im Haus, regelmäßige Fortbildungen **IH-BILD**, **ALLG-BILD**
- Outdoor-Seminare, z. B. „Winkelhofer“... (unleserlich) **EX-BILD**
- Personalschulungen **ALLG-BILD**
- Personalschulungen, Erteilung von Informationen über die finanzielle u. personalpolitische Lage der Apotheke **IH-BILD**
- Personaltraining **ALLG-BILD**
- persönliche Gespräche **KOM-TEAM**
- persönliche Schulungen vor Ort **IH-BILD**

- persönliche Vorbildfunktion u. externe Schulungen **BEISP, EX-BILD**
- persönlicher Kontakt zu den Kunden **KOM-KUND**
- Persönlichkeitstraining der Mitarbeiter, Kundenbefragungen zur Kundenzufriedenheit **ALLG-BILD, KOM-KUND**
- pharmazeutische Fortbildung **EX-BILD**
- Prämien für Zusatz-Verkäufe, Fortbildungen **ALLG-BILD, AKT-TEAM**
- praxisorientiertes **QMS**, Inhouse-Schulungen **IH-BILD, AKT-TEAM**
- Produktschulungen **IH-BILD**
- Produktschulungen bringen beste Beratung **IH-BILD, KOM-KUND**
- Produktschulungen, Verkaufstraining **IH-BILD**
- professionelle Seminare (NLP etc.) **EX-BILD**
- Psychologie/Verkaufpsychologie, fachliche Fortbildung **ALLG-BILD**
- Qualitätsmanagement **AKT-TEAM**
- regelmäßige Mitarbeiterschulung zu allg. Themen (Wiederholung v. bereits bekanntem Wissen); gezielte Weiterbildung einzelner Mitarbeiter bzgl. Spezialwissen (Fachleute zu bestimmten Themen). **ALLG-BILD**, wohl auch **EX-BILD**
- Schulung **ALLG-BILD**
- Schulung der Mitarbeiter **ALLG-BILD**
- Schulung des Personals für optimale Beratung vor Ort **ALLG-BILD, KOM-KUND**
- Schulung in Kommunikation **ALLG-BILD**
- Schulungen **ALLG-BILD**
- Schulungen **ALLG-BILD**
- Schulungen **ALLG-BILD**
- Schulungen **ALLG-BILD**
- Schulungen **ALLG-BILD**
- Schulungen **ALLG-BILD**
- Schulungen etc. **ALLG-BILD**
- Schulungen über Produkte im Haus, regelmäßige Dienstberatungen **IH-BILD**
- Schulungen und „QMS“-Besprechungen **ALLG-BILD, AKT-TEAM**
- Schulungen zu inhaltlichen Fragestellungen u. zur Verkaufstechnik; positive sprachliche Formulierungen **ALLG-BILD, KOM-KUND**
- Schulungen, Delegation der Durchführung **ALLG-BILD, KOM-TEAM**
- Schulungen, kritischer Erfahrungsaustausch **ALLG-BILD, KOM-TEAM**
- Schulungen, Teambesprechungen **ALLG-BILD, KOM-TEAM**
- Schulungen; dadurch offene, kompetente u. lockere Kundengespräche **ALLG-BILD, KOM-KUND**

- Schulungs-Triathlon; **HDI**-Profile der Mitarbeiter(innen); diesbezügliche Anmerkung, platziert unter Fr. 27 a: 2 x mtl. Personalschulungen, 1 x interne Besprechung **IH-BILD**
- Seminare **EX-BILD**
- Seminare zu bestimmten Themen, Team-Besprechungen, Aktionen bzgl. bestimmter Themen **EX-BILD, IH-BILD, AKT-KUND**
- ständige Fortbildung, Seminare, Vorträge **ALLG-BILD, VOR**
- Ständige Schulungen zu unseren Schwerpunkt-Themen, mind. 1 x jährlich; Bildung v. Schwerpunkt-Themen **ALLG-BILD**
- Teamcoaching, Inhouse-Schulung **IH-BILD**
- Teamschulungen, Kommunikationstraining **ALLG-BILD**
- Team-Trainings **ALLG-BILD**
- Telefonschulung, „Taleraktion“, Teamarbeit **KOM-TEAM, AKT-KUND**, auch **KOM-KUND**
- Therapiemodelle **BEISP**
- Training in Apotheke **ALLG-BILD**
- Training, Rohertragsprämie **ALLG-BILD, AKT-TEAM**
- Training, Seminare **ALLG-BILD**
- überdurchschnittliche Fachkompetenz, Freundlichkeit, sicheres Auftreten **KOM-KUND**
- umfassende längere Weiterbildungsmaßnahmen (z. B. bzgl. Diabetes, Venenberatung, Ernährungsberatung) **EX-BILD**
- Verkaufs- und Produktschulungen **ALLG-BILD**
- Verkaufsschulungen **ALLG-BILD**
- Verkaufsschulungen **ALLG-BILD**
- viele Fortbildungen **ALLG-BILD**
- Vorbereitung (für die Mitarbeiter) u. Durchführung (für die Kunden) von Kundenseminaren **AKT-KUND**
- Vorbildfunktion, Training im Gespräch und im Verhalten **BEISP, ALLG-BILD**
- Vorbildfunktion: „Meine Mitarbeiter kopieren mich regelrecht!“ **BEISP**
- Weiterbildung **ALLG-BILD**
- Weiterbildung (Firmen-unabhängig) **EX-BILD**
- Weiterbildung auch im Bereich Kommunikation, Verkaufsschulung **ALLG-BILD**
- Weiterbildung, Fortbildung **ALLG-BILD**
- Weiterbildung, Projektarbeit, Umsetzung der Zertifizierung **ALLG-BILD**
- Weiterbildung; Verkaufstraining; Mitarbeiter halten vor Kunden Vorträge. **ALLG-BILD, AKT-KUND**, auch **VOR**

- wöchentlich wechselnde Schwerpunktthemen bei vorheriger Fachbesprechung und Produktbesprechung (jeweils montags) **IH-BILD**
- zusätzliche Tipps, Freundlichkeit, Problemlösungsorientierung **KOM-KUND** z. B.

### A.13.7 Frage 28b

- **NEG-RAB** Rabattverträge der gesetzlichen Krankenversicherung bzw. spezifische Thematisierung der bedrohlich wirkenden „Kundenfeindlichkeit“ dieser Verträge, im Sinne von hohem Erklärungsbedarf gegenüber den Patienten, unangemessenem Zeitaufwand etc., Ausschreibungen von Wirkstoffgruppen durch die Krankenkassen, dadurch bedingtes häufiges Wechseln der Arzneimittelsteller, „Substitutionspflicht“ aufgrund der Rabattverträge, auch damit verbundene negative finanzielle Aspekte wie hoher Kostenaufwand, zu wenig Einsparungspotenzial etc.;
- **NEG-REG** Kritisierung von speziellen neueren Regelungen des Gesundheitssystems, wie z. B. Aut-idem-Regelung, neue Heil- und Hilfsmittelverordnung, Arzneimittelverordnungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz (**AVWG**) etc.
- **NEG-WETT** Apothekenversandhandel (via Internet – z. B. Doc Morris, Drogerien etc.), großer Spielraum bei der Preiskalkulation am OTC-Markt (rezeptfreie Arzneimittel / „Over The Counter-Produkte“), neuere Geschäftsmodelle und daraus resultierende schwierige Wettbewerbssituation (Verdrängungswettbewerb) bzw. Befürchtung, sich mit „konventioneller“ Apotheke auf dem Markt langfristig nicht mehr behaupten zu können;
- **NEG-INTER** Kritisierung von staatlichen Interventionen im Gesundheitssystem und hohem bürokratischem Aufwand (insb. Qualitätssicherungs- und Zertifizierungsaufwand), hier auch Kritisierung von zu starkem Einfluss der Interventionen durch die Krankenkassen (z. B. strikte Regulierung durch Festbeträge / Pauschalen), Kritisierung des staatlich oktroyierten Wettbewerbs der Kassen, sonstige primär systemkritische Äußerungen (z. B. Zweifel an Verfassungskonformität neuerer Regelungen etc.)
- **NEG-DIFFUS** nicht näher begründetes negatives Pauschalurteil wie z. B. Ablehnung ALLER neueren Regelungen, grundsätzlich ablehnende Haltung aus eher diffus wirkenden und anderen, nicht näher spezifizierten Gründen, Bekundungen allgemeiner Unzufriedenheit, hier auch ironisch-sarkastische Bemerkungen wie „Positiv: Nichts!“ oder „Welche Gesundheitsreform meinen Sie denn?“;
- **NEG-MORAL** spezifische Thematisierung negativer moralischer Aspekte, explizites Bedauern verminderter Patienten-Compliance aufgrund neuerer



Regelungen, Bedenken bezüglich der Arzneimittelsicherheit, Befürchtung der konkreten Gefährdung von Patienten wie z. B. Befürchtung, die Patienten im Akutfall nicht mehr bedarfsgerecht mit Arzneimitteln versorgen zu können, für tragische Krankheitsverläufe mitverantwortlich zu werden, hier auch Tendenzen von Selbstmitleid, implizite Vorwürfe gegenüber moralischem Fehlverhalten von Staat und Krankenkasse etc.

- **POS-LIB** Thematisierung von durch den Gesetzgeber geschaffenen Liberalisierungsmöglichkeiten, Möglichkeiten der „Kettenbildung“ bzw. Filialisierung von Apotheken, positive Auswirkungen der Preisfreigabe auf dem Markt im Sinne von größerer Flexibilität bei der Preisgestaltung, Möglichkeiten der individuellen Preisgestaltung, Liberalisierung der Werbung etc.;
- **POS-RAB** spezifische Thematisierung von positiven Effekten der Rabattverträge wie „bessere“ Auswahlmöglichkeit der Arzneimittelhersteller durch die Krankenkassen, Verhandlungsflexibilität der Krankenkassen aufgrund zahlreicher Angebote der Arzneimittelhersteller etc.;
- **POS-REG** positive Thematisierung neuerer Regelungen wie z. B. der Neuregelung der Notdienstregelung für Apotheken, der neuen Arzneimittelpreisverordnung, der Fremd- und Mehrbesitz-Regelung etc.
- **POS-ETH** Betonung der nach wie vor gegebenen Möglichkeit eines positiven Berufsethos, beruflicher Optimismus bzw. explizit formulierte optimistische Erwartungen;
- **POS-MORAL** spezifische Thematisierung positiver moralischer Aspekte, z. B. positive Auswirkungen neuer Regelungen auf sozial schwache Patienten etc.).
- Eingriff des Staats in meine Einkaufspreise (Rabattverbote) = verfassungskonform? Wer wird hier entlastet? Für **GKV** zählt nur der **VK**, nicht der **EK**! Rabattverträge Hersteller/Krankenkassen: Erklärungsnot gegenüber Patienten, Zeitaufwand! **NEG-INTER, NEG-RAB**
- Es gibt in unserem Bereich nur noch widerliche Dinge! **NEG-DIFFUS**
- hier kein Eintrag, jedoch zu Fr. 12 folgender Kommentar bezüglich schwieriger Wettbewerbssituation: „Apotheke ist über den Markt gewachsen. Daher Konkurrenzsituation, auch wenn kein direkter Mitbewerber vorhanden.“ **NEG-WETT**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- Fortsetzung (I), Anhangtabelle zu Frage 28b
- neg.: „Allmacht“ d. Krankenkassen gegenüber ihren Verhandlungspartnern; fehlende Transparenz d. Systems. **NEG-INTER**
- neg.: „Anordnung vom Labor etc. im Keller fast nicht möglich“ **NEG-DIFFUS**

- neg.: „Rabattgesetze“; Versandhandel; unfaire Bestimmungen gegen Apotheken; Medienhetze gegen Apotheken aus politischen Gründen **NEG-RAB, NEG-WETT**
- neg.: „VSG“ **NEG-REG**
- neg.: „Zertifizierungswut“; die Apothekenbetriebsordnung ist eine Qualitätsnorm **NEG-INTER, NEG-REG**
- neg.: alle gesundheitspolitischen Gesetzgebungen der letzten Jahre, da mit hohem Aufwand und gravierenden Rohgewinn-Einschnitten verbunden. **NEG-REG, NEG-INTER**
- neg.: ALLE Regelungen **NEG-DIFFUS, NEG-REG**
- neg.: Änderung der AMPPreisV, Versandhandel, Verträge nach § 130 a (unleserlich); pos.: Verbot des Fremd- u. Mehrbesitzes **NEG-REG, NEG-WETT, POS-REG**
- neg.: Arzneipreisverordnung – Rabattverbot bei Rx; Rabattverträge der **GKV NEG-RAB**
- neg.: Aufhebung d. Arzneimittelpreis-**VO** für OTC; Zulassung d. Versandhandels; Änderungen d. Abgabebestimmungen für Hilfsmittel; Erhöhung d. Krankenkassen-Rabatts. **NEG-REG, NEG-WETT, NEG-RAB**
- neg.: Ausschreibung („extrem negativ“); pos.: Drehen der Preisspannen **NEG-RAB, POS-LIB**
- neg.: Ausschreibungsverfahren: grenzt selbst große Apotheken aus **NEG-RAB, NEG-WETT**
- neg.: Austauschvorschriften der Krankenkassen **NEG- RAB**
- neg.: Auswirkungen der Rabattverträge: extrem zeitraubend u. kaum noch steuerbare Warenlagerstruktur. **NEG-RAB**
- neg.: Aut-idem-Regelung; Rabattverträge der Kassen mit den Herstellern **NEG-REG, NEG-RAB**
- neg.: **AVWG**, Rabattverträge, Fremdbesitzverbot, **DMP, DRG**, lokale Kaserverträge usw. **NEG-REG, NEG-RAB**
- neg.: Beitragssatzsicherungsgesetz; Gesundheitssystem-Modernisierungsgesetz; Rabattverträge der Krankenkassen; pos.: Arzneipreisverordnung **NEG-REG, NEG-INTER, POS-REG**
- neg.: Beratungs...(unleserlich) Vertraulichkeit la Post, Zwangszertifizierungen, Zwangsförderungen; darüber hinaus Kritik am Fragebogen (nachfolgende Formulierung „Die Gesundheitsreform“): Bitte um präzisere Angabe (**WELCHE** Reform?), nicht so kaufmännisch global! **NEG-INTER, NEG-DIFFUS**, wohl auch **NEG-MORAL**
- neg.: Div. Gesundheitsreformen; Rabattverträge („letzter Scheiß“): Arbeitserschwerung für alle Beteiligten, Apotheke u. Patient. **NEG-INTER, NEG-**

**RAB, NEG-DIFFUS**

- neg.: Doc Morris etc.; Substitutionspflicht mit daraus resultierendem Erklärungsaufwand **NEG-WETT, NEG-RAB**
- neg.: Dominanz der **GKK NEG-INTER**, wohl auch **NEG-RAB**
- neg.: durch die Krankenkassen enorm gestiegener Arbeitsaufwand **NEG-INTER**, wohl auch **NEG-RAB**
- neg.: durch Rabattgesetz Wegfall des Grundsatzes „Im Einkauf liegt der Gewinn“; jetzt doppelt so lange Bedienungszeit (rein technisch, ohne Beratung). Wegnahme der Inkontinenzversorgung per Gesetz; E-Rezept-Einführung. **NEG-RAB, NEG-REG**, wohl auch **NEG-INTER**
- neg.: Einschränkung durch Weitergabe der Konditionen von Herstellern an Apotheke, Rabattverträge mit Krankenkassen, Re-Import-Quote, Aut-idem-Regelung: Abgabe der 3 preisgünstigsten Arzneimittel **NEG-RAB, NEG-REG**, wohl auch **NEG-INTER**
- neg.: Einschränkungen beim Rabatt; pos.: mehr Wahlfreiheit der Hersteller durch Rabattverträge **NEG-RAB**, auch **POS-RAB, POS-LIB**
- neg.: Festbetrag **NEG-INTER**
- neg.: Festlegung der Krankenkassen auf bestimmte Hersteller **NEG-RAB**
- hier kein Eintrag, jedoch zu Fr. 29 folgender aufschlussreicher Kommentar: „Welche Gesundheitsreform? Es gibt doch ständig eine Gesundheitsreform.“ **NEG-DIFFUS**, auch **NEG-INTER**
- neg.: Firmenbindung bei Kassenrezepten stößt bei den meisten älteren Kunden auf völliges Unverständnis. **NEG-RAB**
- neg.: freie Preisgestaltung im OTC-Markt, Krankenkassen-Rabattverträge mit Firmen **NEG-RAB, NEG-WETT**
- neg.: Freigabe der OTC-Preise **NEG-WETT, NEG-REG**
- neg.: Für den Kammerbezirk Ostwestf.-Lippe geplantes Zwangs-QMS und Zwangsfortbildung **NEG-INTER**
- neg.: für die Planung neg.: jährliche Veränderung der Rahmenbedingungen; keine stabile Planung für mehrere Jahre möglich! **NEG-INTER**
- neg.: Genehmigungen/§ 130/Jede Kasse hat andere Spielregeln **NEG-INTER, NEG-REG**
- neg.: Gesetze; Gesundheitsministerin; **KV**; Beiträge **NEG-INTER**
- neg.: Gesundheitsreformgesetz, Diskussion um Fremdbesitz **NEG-INTER, NEG-REG**
- neg.: **GMS**, (Kontrollen: Berufsgenossenschaft/Kammer etc.) **NEG-INTER, NEG-REG**
- neg.: immer mehr neue und unpraktische bürokratische Regelungen und vertragliche Hürden, die in keiner Weise honoriert werden! **NEG-INTER**, auch

**NEG-DIFFUS**

- neg.: Kassenverträge mit Herstellern **NEG-RAB**
- neg.: Kassenverträge mit Herstellern; erhöhter Kassenrabatt durch Apotheken; Kürzung der Herstellerrabatte an Apotheken **NEG-RAB**
- neg.: katastrophale Umsetzung von Rabattverträgen; pos.: Neuregelung der Notdienstregelung **NEG-RAB, POS-REG**
- neg.: Kombimodell, Preisfreigabe bei OTC-Produkten, Versand von Rx-Produkten; pos.: Liberalisierung bei Werbung, Möglichkeit der Filialisierung **NEG-WETT, POS-LIB**
- neg.: Krankenkassenverträge = Zumutung; Regelung für Antibiotika zwingt einen dazu, den Patienten eventuell sterben zu lassen; ich muss kriminell werden, um ihn in diesem Staat zu schützen! Toll! **NEG-RAB, NEG-MORAL**, auch **NEG-DIFFUS**
- neg.: lauter neue Rabattverträge, schlecht für Lager u. Patienten; pos.: zuzahlungsfreie **AM NEG-RAB, POS-REG**
- neg.: letzte Rabattvertragsregelung **NEG-RAB**
- neg.: monatlich wechselnder Zuzahlungsmodus und Wechsel der Hersteller **NEG-INTER, NEG-RAB**
- neg.: Notdienst; Leitung von Filialapotheken durch Apotheker(innen), die es kaum gibt! **NEG-DIFFUS**, wohl auch **NEG-WETT**
- neg.: Pauschalen **NEG-INTER**
- neg.: Planwirtschaft, Staatswirtschaft (Ausrichtung) **NEG-INTER**, wohl auch **NEG-MORAL**
- neg.: Preisgestaltung bei Inkontinenzartikeln ist für Apotheken kaum noch lohnend, Segment wird den Apotheken weggenommen! **NEG-INTER**
- neg.: Preiskampf u. wechselnde Rabattverträge; pos.: Je weniger Zeit die Ärzte haben, desto wichtiger wird die Apotheke. **NEG-RAB, NEG-WETT, POS-ETH**, wohl auch **NEG-MORAL**
- neg.: Rabattgesetze **NEG-RAB**
- neg.: Rabattgesetze der Krankenkassen besonders negativ! **NEG-RAB**
- neg.: Rabattgesetze wegen hohem Verwaltungsaufwand. **NEG-RAB**
- neg.: Rabattpartnerschaft mit Krankenkassen: Notwendigkeit langer Erklärungen u. fehlendes Verständnis der Kunden **NEG-RAB**
- neg.: Rabattregelung, Versandhandel **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**

- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge **!!! NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge („besonders negativ“) **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge („besonders negativ“); Ausschreibungen im Hilfsmittelbereich. **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge („besonders negativ“); keine Erstattungsfähigkeit apothekenpflichtiger Arzneimittel; Abwanderung nicht apothekenpflichtiger Arzneimittel in Drogerien/Supermärkte. **NEG-RAB, NEG-WETT**
- neg.: Rabattverträge („sehr hinderlich“); pos.: neue Arzneimittelpreisverordnung **NEG-RAB, POS-REG**
- neg.: Rabattverträge („sehr negativ!!“) **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge (= Kundenverunsicherung); ...wechsel (Wortanfang unleserlich); totaler Individualitätsverlust; pos.: Selberzahlen von OTCs u. freiverkäuflichen AMs mit höherer Selbstverantwortlichkeit verbunden: hierbei jedoch wiederum neg.: doch wieder viele Ausnahmen! Was pos. wäre: eine Verblisterung aus Großpackungen (billiger, weniger Bürokratie, weniger Abfälle, mehr Pat.-Compliance). **NEG-RAB, POS-REG, auch NEG-INTER, NEG-MORAL**
- neg.: Rabattverträge (dadurch Abwärtstrend) **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge (Gesamturteil zur Apotheken-Situation: Noch schlechter gehts nicht; teils unleserlich) **NEG-RAB, NEG-DIFFUS**
- neg.: Rabattverträge/„Spannenkürzung“; pos.: Möglichkeit des begrenzten Mehrbesitzes **NEG-RAB, POS-REG**
- neg.: Rabattverträge = Entmüdigung: Arzt - Apotheker - Patient, in Richtung Zielpreis. **NEG-RAB, NEG-MORAL**
- neg.: Rabattverträge der einzelnen Krankenkassen **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge der Kassen **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge der Krankenkassen **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge der Krankenkassen („sprengen das Lager“) **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge der Krankenkassen blähen die Warenlager auf. **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge der Krankenkassen lassen jegliche fachliche Kompe-

- tenz vermissen; Ansprechen der Patienten gestaltet sich immer schwieriger; nicht zu vertretende Regelwerke **NEG-RAB, NEG-REG, NEG-MORAL**
- neg.: Rabattverträge der Krankenkassen mit Herstellern, Rabattbeschränkungen bei **RX**-Arzneimitteln, Versandhandel **NEG-RAB, NEG-WETT**
  - neg.: Rabattverträge der Krankenkassen, Kürzungen der Apothekenspanne, Versandhandel aus dem Ausland mit **RX**-Präparaten, Rezeptabholstellen in **DM**-Drogeriemärkten **NEG-RAB, NEG-WETT**
  - neg.: Rabattverträge der Krankenkassen; Belieferung m. Inkontinenzprodukten **NEG-RAB, NEG-REG**
  - neg.: Rabattverträge erfordern großen Lagerwert **NEG-RAB**
  - neg.: Rabattverträge erfordern zeitintensive Erklärungen **NEG-RAB**
  - neg.: Rabattverträge kosten zu viel Zeit und Kraft; Preisfreigabe führt zum Dumping durch „Ketten“. **NEG-RAB**
  - neg.: Rabattverträge mit daraus resultierender Verunsicherung der Kunden **NEG-RAB**
  - neg.: Rabattverträge mit Krankenkassen/Firmen **NEG-RAB**
  - neg.: Rabattverträge nehmen Entscheidungsfreiheit weg; man ist „Handlanger der Kassen“; weniger Geld für immer mehr Arbeit. **NEG-RAB**
  - neg.: Rabattverträge seit 2007 („am schlimmsten von Allem“) **NEG-RAB**
  - neg.: Rabattverträge u. deren häufiger Wechsel der Anbieter **NEG-RAB**
  - neg.: Rabattverträge zw. Herstellern u. Krankenkassen, erhöhte Rabatte an **KK**; pos.: Zuzahlungsbefreiung bei 30
  - neg.: Rabattverträge, Apothekenabschlag, Importquote **NEG-RAB**
  - neg.: Rabattverträge, Ausgliederung von Hilfsmitteln **NEG-RAB**
  - neg.: Rabattverträge, Ausgrenzungen von Hilfsmittel-Belieferung; pos.: nichts! **NEG-RAB, NEG-DIFFUS**
  - neg.: Rabattverträge, Ausschreibungen für Hilfsmittel **NEG-RAB, NEG-REG**
  - neg.: Rabattverträge, da Kunden nicht erklärbar u. Apotheke ist hier Spielball der Industrie; Handhabung der Aut-idem-Regelung ist wirr und nicht planbar; pos.: Aut-idem-Regelung an sich (nicht jedoch deren Handhabung/Umsetzung!) **NEG-RAB, NEG-MORAL, POS-REG**
  - neg.: Rabattverträge, Einzelanschreiben Inkontinenz? (gegen Ende schlecht leserlich) **NEG-RAB, NEG-REG**
  - neg.: Rabattverträge, Erhöhung des Krankenkassenrabatts, Gewerbesteuer **NEG-RAB**
  - neg.: Rabattverträge, Freigabe der Preise von **RX** **NEG-RAB**
  - neg.: Rabattverträge, Freigabe des Versandhandels, Abschluss regionaler Versorgungsverträge bei Hilfsmitteln **NEG-RAB**

- neg.: Rabattverträge, geänderte AMPreisV **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge, insbesondere deren neg. Auswirkungen auf Compliance älterer Patienten **NEG-RAB**, auch **NEG-MORAL**
- neg.: Rabattverträge, Rabattbegrenzung („hinderlich“) **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge, Re-Import-Regelung **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge, Sonderkennzeichen für Rezept-Bedruckung **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge, Versandhandel **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge, wegen Lieferunfähigkeit vieler Hersteller; Patienten erhalten in kurzen Zeitabständen Packungen von 4 bis 5 Herstellern; daher schlechte Pat.-Compliance, falsche Medikamenten-Einnahme, fehlende Arzneimittelsicherheit **NEG-RAB**, **NEG-MORAL**
- neg.: Rabattverträge: in der Regel arbeitsintensive Umsetzung; **KK**-Rabatt erhöht (von 2 EUR hin zu 2,30 EUR), was viel Geld kostet **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge: komplizierte Handhabung u. dzbgl. großer Erklärungsbedarf gegenüber Kundschaft **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge: Regelung „sehr negativ“, da zeitaufwändig und verbunden mit Verunsicherung der Patienten und großem Erklärungsbedarf. **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge: zeitraubend, viel Erklärungsbedarf, verärgerte Kunden, schwierig zu führendes Warenlager **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge; Aufhebung des Versandhandelsverbots; Erhöhung der Kassenrabatte **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge; Ausschreibung **BEK** Hilfsmittel **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge; ausufernde Bürokratie (z. B. Dokumentation Nicht-Lieferbarkeit) **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge; Aut-idem-„Hin und Her“; Festpreise **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge; **AVWG**; Regelung bzgl. Hilfsmittelausschreibungen **NEG-RAB**, **NEG-REG**
- neg.: Rabattverträge; Bürokratisierung; Verbot der Rabatt-Akzeptanz; Erhöhung des Kassen-Rabatts; pos.: nichts **NEG-RAB**, **NEG-DIFFUS**
- neg.: Rabattverträge; damit einhergehend deutlich verschlechterte Einkaufskonditionen **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge; Erhöhung des Versicherungsrabatts (Apotheke an Kasse); aut-idem-Möglichkeit. (Anmerkung zu Fr. 29: **WELCHE** Gesundheitsreform?) **NEG-RAB**, **NEG-DIFFUS**
- neg.: Rabattverträge; fehlende Kontinuität u. Ungewissheit aufgrund von Veränderlichkeit; „Rechthaberei“ u. Ausschreibungspraxis (bzgl. Inkontinenz/Stoma) der Krankenkassen, keine Chance für Einzel-Apotheke; pos.:

Abkoppelung des Gewinns vom Preis der Packung **NEG-RAB, NEG-REG, NEG-WETT, POS-LIB**

- neg.: Rabattverträge; Gesetze des Gesundheitsministeriums **NEG-RAB, NEG-REG**
- neg.: Rabattverträge; Hausapotheken-Modelle **NEG-RAB, NEG-REG**
- neg.: Rabattverträge; hoher Dokumentationsaufwand **NEG-RAB**
- neg.: Rabattverträge; Internet-Bestellungen; Dumping-Preise anderer Apotheken **NEG-RAB, NEG-WETT**
- neg.: Rabattverträge; Kunde wird zur Nebensache; nur noch Vertragserfüller. **NEG-RAB, NEG-MORAL**
- neg.: Rabattverträge; pos.: Ich kenne keine positiven Regelungen! **NEG-RAB, NEG-DIFFUS**
- neg.: Rabattverträge; pos.: Mehrbesitz **NEG-RAB, POS-REG**
- neg.: Rabattverträge; pos.: nichts; bei der nachfolgenden Frage (Frage 29) Anmerkung neben angekreuzter Zwei: „Vielleicht!“ **NEG-RAB, NEG-DIFFUS**
- neg.: Rabattverträge; Regelung der Preis-VO; pos.: nichts **NEG-RAB, NEG-REG, NEG-DIFFUS**
- neg.: Rabattverträge; Retaxationen **NEG-RAB, NEG-REG**
- neg.: Rabattverträge; unfaires Handeln von Seiten der Krankenkasse; verschärfte...(unleserlich/eventuell „Restriktionen“) **NEG-RAB, NEG-INTER, NEG-MORAL**
- neg.: Rabattverträge; Wegfall der Verordnungsfähigkeit apothekenpflichtiger Arzneimittel; Verbot von Rabatten beim Einkauf verschreibungspflichtiger Arzneimittel **NEG-RAB, NEG-REG**
- neg.: **SGB V**/Rabattverträge; Internethandel **NEG-RAB, NEG-WETT**
- neg.: sinnlose Rabattverträge, verbunden mit hohem Personalaufwand **NEG-RAB, NEG-DIFFUS**
- neg.: sinnlose Zertifikate und Dokumentationen; aufschlussreiche Anmerkung zur Beurteilung der Wettbewerbsposition unter Fr. 9: Diese ist generell standortabhängig (auf dem Land sehr gut und in der Stadt sehr schlecht) **NEG-INTER, NEG-WETT, NEG-DIFFUS**
- neg.: starke Behinderung durch Rabattverträge, Versandapotheken, Internethandel **NEG-RAB, NEG-WETT**
- neg.: Streit um Fremdbesitz; Vertriebswege von Arzneimitteln; Kombi-Modell im Rx-Bereich; pos.: Beibehaltung der Apothekenbetriebsordnung **POS-REG, POS-ETH, auch NEG-REG, NEG-WETT**
- neg.: strikte Regularien, dadurch totale Verunsicherung älterer Patienten **NEG-REG, wohl auch NEG-INTER, NEG-MORAL**



- neg.: technische Umsetzung u. Transparenz von Rabattverträgen (als „Katastrophe“ empfunden) – jedoch bei gleichzeitiger grundsätzlicher Befürwortung dieser Verträge **NEG-RAB, NEG-MORAL**, aber auch **POS-RAB**
- neg.: Ungleichbehandlung von Versandhandels=apotheke u. stationärer Apotheke (bzgl. Notdienst etc.) **NEG-INTER, NEG-WETT**
- neg.: Veränderung v. **AM-Preis-VO NEG-REG**
- neg.: Versandhandel **NEG-WETT**
- neg.: Versandhandel auch über Abgabe in Drogerien, Freigabe von Preisen für Dtl.; pos.: nichts **NEG-WETT, NEG-DIFFUS**
- neg.: Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: Versandhandel, Rabattverträge, „Pick-up-Stationen“/Drogeriemärkte (mangelnde **AM-Sicherheit** und Beratung). **NEG-WETT, NEG-MORAL**
- neg.: Versandhandelserlaubnis, Rabattverträge, Hilfsmittelausschreibungen; pos.: keine Regelungen; zur darauf folgenden Frage 29 keine Ziffernangabe; jedoch Anmerkung: Welche Gesundheitsreform? Die Einführung der **eGK** wird die Situation der öffentlichen Apotheken stark verschlechtern **NEG-WETT, NEG-RAB, NEG-DIFFUS**
- neg.: Verträge des Pharmahandels mit den Krankenkassen **NEG-RAB**
- neg.: von **KKs** geförderter Rx-Versandhandel **NEG-WETT**
- neg.: Wegfall d. Rx-Rabatte u. d. OTC-Festpreise; Zulassung d. Versandhandels; regionale Preiswettbewerbe zu Lasten d. Apothekenvertrags; pos.: Negatives bedingt häufig Umdenken, gelegentlich auch mal mit pos. Ergebnis. **NEG-WETT, POS-ETH**
- neg.: Wegfall der Erstattungsfähigkeit v. OTCs 2004; Rabattverträge 2007; Umstellung der **AM-Preisverordnung NEG-REG, NEG-RAB**
- neg.: Wirtschaftlichkeitsgesetze u. Kontrollen durch Krankenkassen, welche bereits „Cents reklamieren“. Anmerkung zu den Fragen nach der Wettbewerbssituation: nicht beantwortbar, denn: Die nächsten 2 bis 3 Wettbewerber kennen sich persönlich u. „tun sich auch nichts“; die größte Belastung für unsere Apotheken: Preisverfall, ständig neue Gesetze, Verträge mit Krankenkassen. (Apotheke befindet sich in einer Straße mit 140 Hausnummern u. 7 Apotheken mit „Hinterland“.) Zu Fr. 14: Manche Kunden befragen uns zuerst u. bestellen dann über Versandhandel; Drogeriemarkt direkt neben uns, sehr störend; Franchise: nicht in unserer Nähe. **NEG-WETT, NEG-REG, NEG-INTER**, wohl auch **NEG-MORAL**
- neg.: **WSG** (Zwangsabgabe von Rabatt-AMs); Freigabe Versandhandel (Rx und OTC). **NEG-REG, NEG-RAB, NEG-WETT**
- neg.: **WSG** 2006 mit Wegfall? der Industrierabatte auf **RX** führte zur Ertragsenkung? (fast unleserlich) **NEG-REG, NEG-RAB**

- neg.: **WSG**, erhöhter Arbeitsaufwand **NEG-RAB**, **NEG-REG**
- neg.: **WSG**, Rabattverträge, Ausschreibungen der Krankenkassen; hieraus folgen Mangelversorgung, verzögerte Versorgung von Kranken, Entsolidarisierung der Gesellschaft. **NEG-RAB**, **NEG-REG**
- neg.: **WSG**: mehr Zeitaufwand, z. B. erhöhter Erklärungsbedarf für Patienten; Rabattkürzungen **NEG-RAB**, **NEG-REG**
- neg.: **WSG**; Kasse kauft Medizin quasi ein, wir sind Lagerverwalter mit vollem Risiko, da wir die Ware kaufen müssen, ohne zu wissen, ob wir sie verkaufen können. **NEG-RAB**, **NEG-REG**, wohl auch **NEG-MORAL**
- neg.: **WSG**-Regelung Rabatt-Arzneimittel; unkontrollierter Versandhandel mit ungleichen Voraussetzungen **NEG-RAB**, **NEG-WETT**, wohl auch **NEG-MORAL**
- neg.: zeitintensive Rabattverträge **NEG-RAB**
- neg.: zu hohe Rezeptgebühren; pos.: gar nichts! **NEG-DIFFUS**, **NEG-REG**
- neg.: zu viel Bürokratie **NEG-INTER**
- neg.: Zulassung des Versandhandels, Rabattverträge, Ausschreibungen durch **KK**? (unleserliche Abkürzung) **NEG-RAB**, **NEG-INTER**, **NEG-WETT**
- pos.: Apothekenpflicht für Arzneimittel, Mehrbesitzverbot in der aktuell gültigen Form; neg.: drohende Apotheken-Übernahme durch Kapitalgesellschaften **POS-REG**, **NEG-WETT**, wohl auch **NEG-MORAL**
- pos.: Arzneimittel-Preisverordnung; neg.: Freigabe der OTC-Preisbindung **POS-REG**, **NEG-WETT**
- pos.: gut geschulte Medikamenten-Auswahl, gute Information und Lagerhaltung führen zum Erfolg **POS-ETH**
- pos.: keine, neg.: viele **NEG-DIFFUS**
- pos.: keine; neg.: Internethandel, Drogerie (Schlecker), Rabattverträge **NEG-DIFFUS**, **NEG-RAB**, **NEG-WETT**
- pos.: Lockerung der starren gesetzlichen Rahmenbedingungen bietet größeren Handlungsspielraum **POS-LIB**
- pos.: neue AMPPreisV, neg.: Rabattverträge **POS-REG**, **NEG-RAB**
- pos.: neue Vertriebswege (Internet); neg.: Krankenkassen-Rabatt bei verschreibungspflichtigen **AM** **NEG-RAB**, **POS-LIB**
- pos.: Rabattverträge; daraus resultierend: Substitution; daraus resultierend: Kundengespräch. **POS-RAB**
- pos.: Rabattverträge; neg.: Anhebung Zwangsrabatt an **GKV** **POS-RAB**, **NEG-INTER**
- pos.: überhaupt nichts Positives !; neg.: Rabattverträge u. dbzgl. Erklärungsaufwand, viel zu wenig Zeit für Kundenberatung u. Ausschöpfung von Ver-

kaufsmöglichkeiten **NEG-DIFFUS, NEG-RAB**

- Rabattsystem der **GKV NEG-RAB**
- sehr neg.: Einführung der Filialapotheken/Versandhandel **NEG-WETT**
- sehr neg.: Festbeträge-Rabattverträge: Lieferbedingungen; Ausschreibungen (z. B. Hilfsmittel) **NEG-RAB**
- sehr neg.: Rabatt-**AM**-Regelung (dadurch Verlust von Beratungsqualität); Zerschlagung der Versorgungsverträge durch Ausschreibungen für Einzel-Leistungen. . . (Rest unleserlich) **NEG-RAB, NEG-REG**
- sehr neg.: Rabattverträge u. Kürzung unserer Pauschale **NEG-RAB**
- sehr neg.: Rabattverträge, da sehr zeitintensiv und kundenfeindlich **NEG-RAB**
- sehr neg.: Umstellung der Arzneimittel-Preisverordnung, Rabattverträge: „das totale Chaos“ **NEG-RAB**, wohl auch **NEG-MORAL**
- sehr neg.: Versandhandel mit **RX NEG-WETT**
- sehr pos.: Gleichstellung von Sozialhilfeempfängern u. **GKV**-Versicherten; sehr neg.: Entmündigung der **GKV**-Versicherten durch Rabattverträge, kein Mitspracherecht bei Medikamenten-Auswahl **POS-MORAL**, aber auch **NEG-MORAL**

# Literaturverzeichnis

**Achrol et al. 1983** ACHROL, Ravi S. ; REVE, Torger ; STERN, Louis W.: The Environment of Marketing Channel Dyads: A Framework for Comparative Analysis. In: *Journal of Marketing* 47 (1983), Nr. 4, S. 55–67

**ADEXA - Die Apothekergewerkschaft 2009** ADEXA - DIE APOTHEKERGEWERKSCHAFT (Hrsg.): *Gehaltstarif für Apothekenmitarbeiter - Zwischen dem Arbeitgeberverband Deutscher Apotheken und ADEXA - Die Apothekergewerkschaft - gültig ab 1. Januar 2009*. Version: 2009.  
[http://www.pharmazeutische-zeitung.de/fileadmin/download\\_dateien/2009/Gehaltstarif\\_Adexa\\_und\\_ADA.pdf](http://www.pharmazeutische-zeitung.de/fileadmin/download_dateien/2009/Gehaltstarif_Adexa_und_ADA.pdf), Abruf: 29.03.2010. – S. 1–2.

**ADEXA - Die Apothekergewerkschaft 2011a** ADEXA - DIE APOTHEKERGEWERKSCHAFT (Hrsg.): *Bundesrahmentarifvertrag für Apothekenmitarbeiter gültig ab 1. Januar 2011 und Tarifvertrag zur betrieblichen Altersvorsorge gültig ab 1. Januar 2012 zwischen dem Arbeitgeberverband Deutscher Apotheken und ADEXA - Die Apothekergewerkschaft*. Version: 2011.  
[http://www.adexa-online.de/index.php?eID=tx\\_nawsecured1&u=0&file=fileadmin/PDF/Tarifvertraege/Gehaltstariv\\_ADA\\_neu.pdf](http://www.adexa-online.de/index.php?eID=tx_nawsecured1&u=0&file=fileadmin/PDF/Tarifvertraege/Gehaltstariv_ADA_neu.pdf), Abruf: 23.08.2011

**ADEXA - Die Apothekergewerkschaft 2011b** ADEXA - DIE APOTHEKERGEWERKSCHAFT (Hrsg.): *Tarifpartner ADEXA*. Version: 2011.  
<http://www.adexa-online.de/tarife/tarifpartner-adexa/>, Abruf: 23.08.2011

**ADHOC 2008** ADHOC, APOTHEKE: Pfizer einigt sich mit Ranbaxy. In: *APOTHEKE ADHOC* (2008).  
<http://www.apotheke-adhoc.de/Nachrichten/Markt/3284.html>

**ADHOC 2009a** ADHOC, APOTHEKE: Tiefstand bei Krankenhausapotheken. In: *APOTHEKE ADHOC* (2009).  
<http://www.gesundheit-adhoc.de/index.php?m=1&id=6632>

**ADHOC 2009b** ADHOC, APOTHEKE: Treuhand bleibt in Apothekerhand. In: *APOTHEKE ADHOC* (2009).  
<http://www.apotheke-adhoc.de/Nachrichten/Markt/8124.html>

**ADHOC 2011a** ADHOC, APOTHEKE: Adexa: Tarifverhandlungen gescheitert. In: *APOTHEKE ADHOC* (2011). <http://www.apotheke-adhoc.de/Nachrichten/Apothekenpraxis/14555.html>

- ADHOC 2011b** ADHOC, APOTHEKE: Chinesen wollen Celesio kaufen. In: *APOTHEKE ADHOC* (2011).  
<http://www.apotheke-adhoc.de/Nachrichten/Markt/14060.html>
- ADHOC 2011c** ADHOC, APOTHEKE: Ratiopharm lässt Teva wachsen. In: *APOTHEKE ADHOC* (2011).  
<http://www.apotheke-adhoc.de/Nachrichten/Markt/13865.html>
- Adrian 1989** ADRIAN, Wolfgang: *Strategische Unternehmensführung und Informationssystemgestaltung auf der Grundlage kritischer Erfolgsfaktoren - Ein anwendungsorientiertes Konzept für mittelständische Unternehmen*. Bergisch Gladbach, Köln: Josef Eul, Bern, Diss., 1989
- Albach 1987** ALBACH, Horst: Investitionspolitik erfolgreicher Unternehmen. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 57 (1987), Nr. 7, S. 636–661
- Albach 2002** ALBACH, Horst: *Rezensionen: Neue Institutionenökonomik. Konzeption und betriebswirtschaftliche Anwendungen*. Version: 2002.  
[http://www.zfb-online.de/shop.php?ref=incl&table=shop&id=630&site=zfb&rubic=shop&issue\\_id=0](http://www.zfb-online.de/shop.php?ref=incl&table=shop&id=630&site=zfb&rubic=shop&issue_id=0)
- Albert 1967** ALBERT, Hans: Modell-Platonismus: Der neo-klassische Stil des ökonomischen Denkens in kritischer Beleuchtung. In: ALBERT, Hans (Hrsg.): *Marktsoziologie und Entscheidungslogik: ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive*. Neuwied/Rhein : Luchterhand, 1967, S. 331–367
- Albert 1972** ALBERT, Hans: Theorien in den Sozialwissenschaften. In: ALBERT, Hans (Hrsg.): *Theorie und Realität - Ausgewählte Aufsätze zur Wissenschaftslehre der Sozialwissenschaften*. Tübingen : J.C.B. Mohr, 1972, S. 3–25
- Albert 1974** ALBERT, Hans: Zur Theorie der Konsumnachfrage. In: EBERLEIN, Gerald (Hrsg.) ; KROEBER-RIEL, Werner (Hrsg.) ; LEINFELLNER, Werner (Hrsg.): *Forschungslogik der Sozialwissenschaften*. Düsseldorf : Bertelsmann, 1974 (Schriftenreihe der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 3), S. 227–283
- Albert 1991** ALBERT, Hans: *Traktat über kritische Vernunft*. 5. Auflage. Tübingen : J.C.B. Mohr, 1991
- Albert 2002** ALBERT, Hans: Varianten des kritischen Rationalismus. In: BÖHM, Jan M. (Hrsg.) ; HOLWEG, Heiko (Hrsg.) ; HOOCK, Claudia (Hrsg.): *Karl Poppers kritischer Rationalismus heute. Zur Aktualität kritisch-rationaler Wissenschaftstheorie*. Tübingen : J.C.B Mohr, 2002, S. 3–22
- Alchian 1961** ALCHIAN, Armen A.: *Some Economics of Property*. Santa Monica : Rand Corp., 1961

- Alchian u. Demsetz 1972** ALCHIAN, Armen A. ; DEMSETZ, Harold: Production, information costs and economic organization. In: *American Economic Review* 62 (1972), Nr. 5. Dezember 1972, S. 777–795
- Aldrich 1976** ALDRICH, Howard: Resource Dependence and Interorganizational Relations. In: *Annual Review of Sociology* 7 (1976), Nr. 4, S. 419–454
- de Alessi 1980** ALESSI, Louis de: The economics of property rights: a review of the evidence. In: *Research in Law and Economics* 2 (1980), S. 1–47
- Amsoff 1993** AMSOFF, Bernhard: *Controlling in deutschen Unternehmungen*. Wiesbaden : Gabler, 1993
- Anderson u. Paine 1988** ANDERSON, Carl R. ; PAINE, Frank T.: A Reexamination. In: WEITZ, Barton A. (Hrsg.) ; WENSLEY, Robin (Hrsg.): *Readings in Strategic Marketing*. Chicago, New York, San Francisco et. al. : Dryden Press, 1988, S. 281–293
- Andreß et al. 1997** ANDRESS, Hans-Jürgen ; HAGENAARS, Jacques A. ; KÜHNEL, Steffen: *Analyse von Tabellen und kategorialen Daten - Log-Lineare Modelle, latente Klassenanalyse, logistische Regression und GSK-Ansatz*. Berlin, Heidelberg, New York : Springer, 1997
- Annacker 2001** ANNACKER, Dirk: *Unbeobachtbare Einflussgrößen in der strategischen Erfolgsfaktorenforschung - Ein kausalanalytischer Ansatz auf Basis von Paneldaten*. Wiesbaden : Deutscher Universitäts-Verlag, 2001
- Anthony u. Govindara 2007** ANTHONY, Robert N. ; GOVINDARA, Vijay: *Management Control Systems*. 12. Auflage. Boston u.a. : McGraw-Hill, 2007
- Anthony et al. 1972** ANTHONY, Robert N. ; DEARDEN, John ; VANCIL, R.F: Key economic Variables. In: HOMEWOOD (Hrsg.): *Management Control Systems*. Illinois : Richard D. Irwin Inc., 1972, S. 147–156
- Apothekerkammer 2011** APOTHEKERKAMMER, Österreichische (Hrsg.): *Apotheke in Zahlen*. Version: 2011. [http://www.apotheker.or.at/Internet/OEAK/download/link\\\_1\\\_0\\\_0a.nsf/554F2570335EBFEAC125789B004A4192/pdf](http://www.apotheker.or.at/Internet/OEAK/download/link\_1\_0\_0a.nsf/554F2570335EBFEAC125789B004A4192/pdf), Abruf: 13.08.2011. – S. 1–68.
- Apothekerverband Mecklenburg-Vorpommern 2011** APOTHEKERVERBAND MECKLENBURG-VORPOMMERN (Hrsg.): *Apothekerverband Mecklenburg-Vorpommern*. Version: 2011. <http://www.av-mv.de/>, Abruf: 17.07.2011
- Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen „Otto von Guericke“ e.V. 2011a** ARBEITSGEMEINSCHAFT INDUSTRIELLER FORSCHUNGSVEREINIGUNGEN „OTTO VON GUERICKE“ E.V. (Hrsg.): *AiF im Profil*. Version: 2011. <http://www.aif.de/aif/aif-im-profil.html>, Abruf: 17.07.2011

- Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen „Otto von Guericke“ e.V. 2011b** ARBEITSGEMEINSCHAFT INDUSTRIELLER FORSCHUNGSVEREINIGUNGEN „OTTO VON GUERICKE“ E.V. (Hrsg.): *Mitglieder - Steckbriefe*. Version: 2011. <http://www.aif.de/aif/mitglieder/mitglieder-datenbank.html>, Abruf: 17.07.2011
- Arentz 2011** ARENTZ, Christine ; OTTO WOLF INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSORDNUNG (Hrsg.): *Medizinisch-technischer Fortschritt im Gesundheitswesen: Zentrale Kosten-Nutzen-Bewertung ohne Alternative?* Version: 2011. [http://www.otto-wolff-institut.de/Publikationen/DiskussionPapers/OWIWO\\_DP\\_1\\_2011.pdf](http://www.otto-wolff-institut.de/Publikationen/DiskussionPapers/OWIWO_DP_1_2011.pdf) (Otto-Wolff-Institut Discussion Paper 01/2011). – S. 1–24.
- Armin 1996** ARMIN, Grunwald: Das lebenswichtige Apriori in der Begründung technikwissenschaftlicher Ansätze. In: BANSE, Gerhard (Hrsg.) ; FRIEDRICH, Käthe (Hrsg.): *Technik zwischen Erkenntnis und Gestaltung. Philosophische Sichten auf Technikwissenschaften und technisches Handeln*. Berlin : Edition Sigma, 1996, S. 51–75
- Audretsch 1995** AUDRETSCH, David B.: *Überblick über Stand und Entwicklung der Industrieökonomik*. Berlin : Wissenschaftszentrum Berlin, 1995 (Diskussionspapier 95-15)
- Aulbert et al. 2008** AULBERT, Eberhard ; NAUCK, Friedemann ; RADBRUCH, Lukas: *Lehrbuch der Palliativmedizin*. 2. Auflage. Stuttgart : Schattauer, 2008
- AxiCorp. Pharma GmbH 2011** AXICORP. PHARMA GMBH (Hrsg.): *AxiCorp - Das Unternehmen*. Version: 2011. <http://www.axicorp.de/unternehmen.php>, Abruf: 26.07.2011
- Aye 2009** AYE, Claus H.: *Die Zukunft der deutschen öffentlichen Apotheken - Eine Szenario-Analyse bis zum Jahr 2020*. Hamburg: Dr. Kovač, Lüneburg, Diss., 2009
- Backhaus et al. 2008** BACKHAUS, Klaus ; ERICHSON, Bernd ; PLINKE, Wulff ; WEIBER, Rolf: *Multivariate Analysemethoden - Eine anwendungsorientierte Einführung*. 12., vollständig überarbeitete Auflage. Berlin, Heidelberg, New York : Springer, 2008
- Baetge 1973** BAETGE, Jörg: Regelung oder Steuerung ökonomischer Prozesse? In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 25 (1973), Nr. 4, S. 263–272
- Baetge 1974** BAETGE, Jörg: *Betriebswirtschaftliche Systemtheorie - Regelungstheoretische Planungs- und Überwachungsmodelle für Produktion, Lagerung und Absatz; zugleich Habilitationsschrift*. Opladen : Westdeutscher Verlag Opladen, 1974
- Bagozzi 1980** BAGOZZI, Richard P.: *Causal Methods in Marketing*. New York, Chichester, Brisbane, Toronto : John Wiley & Sons, 1980

- Bagozzi 1998** BAGOZZI, Richard P.: A Prospectus for Theory Construction in Marketing: Revisited and Revised. In: HILDEBRANDT, Lutz (Hrsg.) ; HOMBURG, Christian (Hrsg.): *Die Kausalanalyse: Ein Instrument der empirischen betriebswirtschaftlichen Forschung*. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 1998, S. 45–84
- Bahlmann 1982** BAHLMANN, Arnold R.: *Informationsbedarfsanalyse für das Beschaffungsmanagement*. Gelsenkirchen: Dr. Mannhold, Köln, Diss., 1982
- Bain 1948** BAIN, Joe S.: Price and product policy. In: ELLIS, H.S. (Hrsg.): *A survey of contemporary economics, Bd. 1*. Philadelphia : Blakiston Co., 1948, S. 129–173
- Bain 1952** BAIN, Joe S.: *Price Theory*. 2.; erweiterte und ergänzte Auflage. New York : Henry Holt and Company, 1952
- Bain 1956** BAIN, Joe S.: *Barriers to new competition*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1956
- Bain 1967** BAIN, Joe S.: Barriers to new competition. In: SICHEL, Werner (Hrsg.): *Industrial organization and public policy*. Boston u.a. : Houghton Mifflin Company, 1967, S. 205–220
- Bain 1968** BAIN, Joe S.: *Industrial organization*. 2. Auflage. New York : Wiley, 1968
- Balderjahn 2003** BALDERJAHN, Ingo: Validität, Konzept und Methoden. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 32 (2003), Nr. 3, S. 130–135
- Bamberg u. Mohr 1999** BAMBERG, Eva ; MOHR, Gisela: Geschlechtsunterschiede. In: ASANGER, Roland (Hrsg.) ; WENNINGER, Gerd (Hrsg.): *Handwörterbuch Psychologie*. Weinheim : Beltz, 1999, S. 237–242
- Bamberger u. Wrona 1996** BAMBERGER, Ingolf ; WRONA, Thomas: Der Ressourcenansatz und seine Bedeutung für die Strategische Unternehmensführung. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 48 (1996), Nr. 2, S. 130–153
- Banathy 2000** BANATHY, Bela H.: *Guided Evolution of Society. A System View*. New York; Boston u.a. : Kluwer Academic, 2000
- Bandelow 2004** BANDELOW, Nils C.: Governance im Gesundheitswesen: Systemintegration zwischen Verhandlung und hierarchischer Steuerung. Version: 2004. <http://www.nilsbandelow.de/hagen.PDF>. In: LANGE, Stefan (Hrsg.) ; SCHIMANEK, Uwe (Hrsg.): *Governance und gesellschaftliche Integration - im Original*. Wiesbaden : VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2004, 1-25
- Barney 1991** BARNEY, Jay B.: Firm Resources and sustained competitive advantage. In: *Journal of Management* 17 (1991), Nr. 1, S. 99–120
- Barney 2002** BARNEY, Jay B.: *Gaining and sustaining competitive advantage*. 2. Auflage. Upper Saddle River : Pearson Prentice Hall, 2002



- Barney 2007** BARNEY, Jay B.: *Gaining and sustaining competitive advantage*. 3. Auflage. Upper Saddle River : Pearson Prentice Hall, 2007
- Barney et al. 2001** BARNEY, Jay B. ; WRIGHT, Mike ; KETCHEN, David jr.: The resource-based view of the firm - Ten years after 1991. In: *Journal of Management* 27 (2001), Nr. 6, S. 625–641
- Barth et al. 2007** BARTH, Klaus ; HARTMANN, Michael ; SCHRÖDER, Hendrik: *Betriebswirtschaftslehre des Handels*. 6. Auflage. Wiesbaden : Gabler, 2007
- Bartsch 2009** BARTSCH, Andreas: *Lieferantenwert: Auswirkungen der Eigenschaften von Lieferanten auf Nutzen und Aufwand bei industriellen Kunden*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Saarbrücken, Diss., 2009
- Barzel 1989** BARZEL, Yoram: *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge Melbourne New York : Cambridge University Press, 1989
- Bauer u. Sauer 2004** BAUER, Hans.-H. ; SAUER, Nicola E.: Die Erfolgsfaktorenforschung als schwarzes Loch. In: *Die Betriebswirtschaft* 64 (2004), Nr. 5, S. 621–623
- Bauer 1974** BAUER, Wolfgang: Stochastisches Übertragungsverhalten betrieblicher Systeme. In: GROCHLA, Erwin (Hrsg.) ; FUCHS, Herbert (Hrsg.) ; LEHMANN, Helmut (Hrsg.): *Systemtheorie und Betrieb*. Opladen : Westdeutscher Verlag, 1974 (Sonderheft 3), S. 99–119
- Baumgarth u. Evanschitzky 2009** BAUMGARTH, Carsten ; EVANSCHITZKY, Heiner: Erfolgsfaktorenforschung. In: BAUMGARTH, Carsten (Hrsg.) ; EISEND, Martin (Hrsg.) ; EVANSCHITZKY, Heiner (Hrsg.): *Empirische Mastertechniken, Eine anwendungsorientierte Einführung für die Marketing- und Managementforschung*. Wiesbaden : Gabler, 2009, S. 235–260
- Bea u. Haas 2009** BEA, Franz X. ; HAAS, Jürgen: *Strategisches Management*. 5., neu bearbeitete Auflage. Stuttgart : Lucius & Lucius UTB, 2009
- Beck 1998** BECK, Thilo C.: *Kosteneffiziente Netzwerkkoperationen - Optimierung komplexer Partnerschaften zwischen Unternehmen*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Stuttgart, Diss., 1998
- Becker 1984** BECKER, Helmut: *Provisorisches - Ausgewählte Kapitel aus der Pharmaziegeschichte 1870-1918*. Herzogenrath : Murken-Altrogge, 1984
- Becker 2002** BECKER, Jochen: *Marketing-Konzeptionen - Grundlagen des zielstrategischen und operativen Marketing-Managements*. 7., überarbeitete und ergänzte Auflage. München : Vahlen, 2002

- Becker et al. 2010** BECKER, Jörg ; BEVERUNGEN, Daniel ; KNACKSTEDT, Ralf ; MÜLLER, Oliver: Preisfindung für hybride Leistungsbündel - Modellbasierte Integration von Ansätzen zur Entscheidungsunterstützung. In: THOMAS, Oliver (Hrsg.) ; NÜTTGENS, Markus (Hrsg.): *Dienstleistungsmodellierung 2010 - Interdisziplinäre Konzepte und Anwendungsszenarien*. Heidelberg u.a. : Physica, 2010, S. 144–166
- Becker u. Pöppelbuß 2010** BECKER, Jörg ; PÖPPELBUSS, Jens: Modellierung des Wandels zum hybriden Wertschöpfer - Hintergründe und Perspektiven. In: THOMAS, Oliver (Hrsg.) ; NÜTTGENS, Markus (Hrsg.): *Dienstleistungsmodellierung 2010 - Interdisziplinäre Konzepte und Anwendungsszenarien*. Heidelberg u.a. : Physica, 2010, S. 109–143
- Bellinger 1967** BELLINGER, Bernhard: *Geschichte der Betriebswirtschaftslehre*. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 1967
- von Bertalanffy 1969** BERTALANFFY, Ludwig von: *General System Theory. Foundations, Development, Applications*. New York : George Braziller, 1969
- Blalock 1964** BLALOCK, Hubert M.: *Causal Inferences in Nonexperimental Research*. Chappell Hill : University of North Carolina Press, 1964
- Blersch 2005** BLERSCH, Günther: *Deregulierung und Wettbewerbsstrategie - Eine empirische Analyse*. Berlin u.a.: LIT Verlag, Berlin, Diss., 2005
- Böbel 1984** BÖBEL, Ingo: *Wettbewerb und Industriestruktur. Industrial Organization-Forschung im Überblick*. Berlin, Heidelberg, New York : Springer, 1984
- Bogaschewsky 1995** BOGASCHEWSKY, Ronald: Vertikale Kooperationen - Erklärungsansätze der Transaktionskostentheorie und des Beziehungsmarketings. In: KAAS, Klaus-Peter (Hrsg.): *Kontrakte, Geschäftsbeziehungen, Netzwerke - Marketing und neue Institutionenökonomik; Sonderheft ZfbF 35*. Düsseldorf : Verlagsgruppe Handelsblatt, 1995, S. 159–177
- Böhm et al. 2009** BÖHM, Karin (Hrsg.) ; TESCH-RÖMER, Clemens (Hrsg.) ; ZIESE, Thomas (Hrsg.): *Gesundheit und Krankheit in Deutschland - Beiträge zur Gesundheitsberichterstattung des Bundes*. Version: 2009.  
[http://www.gbe-bund.de/gbe10/owards.prc\\_show\\_pdf?p\\_id=13037&p\\_sprache=d&p\\_uid=&p\\_aid=&p\\_lfd\\_nr=1](http://www.gbe-bund.de/gbe10/owards.prc_show_pdf?p_id=13037&p_sprache=d&p_uid=&p_aid=&p_lfd_nr=1), Abruf: 18.07.2011
- Böing 2001** BÖING, Christian: *Erfolgsfaktoren im Business-to-Consumer E-Commerce*. Wiesbaden : Gabler Verlag, 2001
- Bontrup 2004** BONTRUP, Heinz-J.: *Volkswirtschaftslehre - Grundlagen der Mikro- und Makroökonomie*. 2., unwesentlich veränderte Auflage. München : Oldenbourg, 2004

- Borgatta u. Bohrnstedt 1980** BORGATTA, Edgar F. ; BOHRNSTEDT, George W.: Level of Measurement: Once Over Again. In: *Sociological Methods & Research* 8 (1980), Nr. 2, S. 147–160
- Bortz 2004** BORTZ, Jürgen: *Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler*. 6. Auflage. Heidelberg : Springer Medizin Verlag, 2004
- Bortz 2005** BORTZ, Jürgen: *Statistik: Für Human- und Sozialwissenschaftler*. 6., vollst. überarb. u. aktual. Aufl. Heidelberg : Springer Medizin Verlag, 2005
- Bortz u. Döring 2006** BORTZ, Jürgen ; DÖRING, Nicola: *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler*. 4., überarbeitete Auflage. Heidelberg : Springer Medizin Verlag, 2006
- Bortz et al. 2008** BORTZ, Jürgen ; LIENERT, Gustav A. ; BOEHNKE, Klaus: *Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik*. 3. Auflage. Heidelberg : Springer Medizin Verlag, 2008
- Boss u. Rosenheim 2010** BOSS, Alfred ; ROSENHEIM, Astrid ; INSTITUT FÜR WELTWIRTSCHAFT AN DER UNIVERSITÄT KIEL (Hrsg.): *Subventionen in Deutschland: Der Kieler Subventionsbericht*. Kiel : Institut für Weltwirtschaft, 2010 (Diskussionspapier 479/480). – S. 1–80.
- Bössmann 1983** BÖSSMANN, Eva: Unternehmungen, Märkte, Transaktionskosten: Die Koordination ökonomischer Aktivitäten. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 12 (1983), Nr. 3, S. 105–111
- Bot 2008** BOT, Yves ; (Hrsg.): *Verbundene Rechtssache C-171/07 und C-172/07*. Version: 2008. [http://www.apothekerkammer-bremen.de/documents/TRA-DOC-DE-CONCL-C-0171-2007\\_0\\_\\_abe.pdf](http://www.apothekerkammer-bremen.de/documents/TRA-DOC-DE-CONCL-C-0171-2007_0__abe.pdf), Abruf: 28.11.2009 (Schlussantrag). – S. 1–20.
- Bouncken 2000** BOUNCKEN, Ricarda B.: Dem Kern des Erfolgs auf der Spur? - State of the Art zur Identifikation von Kernkompetenzen. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 70 (2000), Nr. 7/8, S. 865–885
- Bouncken 2005** BOUNCKEN, Ricarda B.: *Kooperation zwischen New Media Unternehmen - eine empirische Analyse* -. Aachen : Shaker Verlag, 2005
- Bouncken u. Golze 2007** BOUNCKEN, Ricarda B. ; GOLZE, Andreas ; WILHELM, Schmeisser (Hrsg.) ; BOUNCKEN, Ricard B. (Hrsg.) ; DEMMIG, Ulrich (Hrsg.) ; KANTNER, Alexander (Hrsg.) ; KRIMPHOVE, Dieter (Hrsg.) ; SCHÖFFSKI, Oliver (Hrsg.) ; TEICHERT, Thorsten (Hrsg.): *Management und Führung von Kooperationen - Theorie, Empirie und Gestaltung für Biotechnologieunternehmen*. München und Mering : Rainer Hampp Verlag, 2007

- Boyton u. Zmud 1984** BOYTON, Andrew C. ; ZMUD, Robert W.: An Assessment of Critical Success Factors. In: *Sloan Management Review* 25 (1984), Nr. 4, S. 17–27
- BoBow-Thies u. Panten 2009** BOSSOW-THIES, Silvia ; PANTEN, Gregor: Analyse kausaler Zusammenhänge mit Hilfe von Partial Least Squares (PLS). In: ALBERS, Sönke (Hrsg.) ; KLAPPER, Daniel (Hrsg.) ; KONRADT, Udo (Hrsg.) ; WALTER, Achim (Hrsg.) ; WOLF, Joachim (Hrsg.): *Methodik der empirischen Forschung*. 3. Auflage. Wiesbaden : GWV FachverlageGmbH, 2009, S. 365–380
- Brachthäuser et al. 1971** BRACHTHÄUSER, Norbert ; HAUSKE, Gert ; HEINE, Gerhard: Wirtschaftskybernetische Modellversuche. In: *Industrielle Organisation* 40 (1971), Nr. 2, S. 62–66
- Bräuer 2010** BRÄUER, Christopher: *Der Wandel im deutschen Gesundheitsmarkt - Eine empirische Studie*. Hamburg: Dr. Kovač, Lüneburg, Diss., 2010
- Braun 1995** BRAUN, Rainer: Pharmaceutical Care - was ist das? In: *Deutsches Ärzteblatt* 92 (1995), Nr. 27, S. 1896–1897
- Bresser 2004** BRESSER, Rudi K.: Ressourcenbasierter Ansatz. In: SCHREYÖGG, Georg (Hrsg.) ; WERDER, Axel von (Hrsg.): *Handwörterbuch Unternehmensführung und Organisation*. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 2004, S. 1269–1278
- Bretzke 2010** BRETZKE, Wolfgang-Rüdiger: *Logistische Netzwerke*. 2., wesentlich bearbeitete und erweiterte Auflage. Berlin, Heidelberg, New York : Springer, 2010
- Breyer u. Ulrich 1999** BREYER, Friedrich ; ULRICH, Volker ; GREIFSWALD, Ernst-Moritz-Arndt-Universität (Hrsg.): *Gesundheitsausgaben, Alter und medizinischer Fortschritt: eine Regressionsanalyse*. Greifswald : Universität Greifswald, 1999 (Diskussionspapiere 1/99)
- Brock 1992** BROCK, William H.: *Viewegs Geschichte der Chemie*. Braunschweig : Vieweg, 1992
- Brodocz 2007** BRODOCZ, André: Niccolò Machiavelli, Discorsi sopra la prima di Tito Livio, Rom 1531. In: KAILITZ, Steffen (Hrsg.): *Schlüsselwerke der Politikwissenschaft*. Wiesbaden : GWV Fachverlage GmbH, 2007, S. 270–277
- Brook et al. 2003** BROOK, O. ; HOUTA, H. van ; IEUWENHUYSEA, H.: Impact of coaching by community pharmacists on drug attitude of depressive primary care patients and acceptability to patients: a randomized controlled trial. In: *Neuropsychopharmacology* 13 (2003), Nr. 1, S. 1–9
- Bruhn u. Homburg 2004** BRUHN, Manfred ; HOMBURG, Christian: *Gabler Lexikon Marketing*. Wiesbaden : Gabler, 2004

- Buchanan u. Tullock 2007** BUCHANAN, James M. ; TULLOCK, Gordon: *The Calculus of Consent - Logical Foundations of Constitutional Democracy*. New York : University of Michigan Press, 2007
- Buchanan u. Wagner 1977** BUCHANAN, James M. ; WAGNER, Richard E.: *Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes*. Michigan : Academic Press, 1977
- Büchel 2002a** BÜCHEL, Daniela ; MÜLLER-HAGEDORN, Lothar (Hrsg.): *Beratung von Selbstmedikationskunden in der Apotheke*. Köln, 2002 (Sonderheft der Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln 46)
- Büchel 2002b** BÜCHEL, Daniela: *Selbstmedikation als Option der strategischen Positionierung von Apotheken*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Köln, Diss., 2002
- Buchner u. Wasem 2000** BUCHNER, Florian ; WASEM, Jürgen ; GREIFSWALD, Ernst-Moritz-Arndt-Universität (Hrsg.): *Versteilerung der alters- und geschlechtsspezifischen Ausgabenprofile von Krankenversicherern*. Greifswald : Universität Greifswald, 2000 (Diskussionspapiere 1/00)
- Buck 1985** BUCK, August: *Machiavelli: Erträge der Forschung*. Darmstadt : Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 1985
- Buckler u. Henning-Thurau 2008** BUCKLER, Frank ; HENNING-THURAU, Thorsten: Identifying hidden structures in marketing's structural models through universal structure modeling. An explorative Bayesian neural network complement to LISREL and PLS. In: *Marketing - Journal of Research and Management* 4 (2008), Nr. 2, S. 49–68
- Bühner 1977** BÜHNER, Rolf: Zum Situationsansatz in der Organisationsforschung. In: *Zeitschrift für Organisation* 46 (1977), Nr. 2, S. 67–74
- Bundesamt 2010** BUNDESAMT, Statistisches (Hrsg.): *Die Gesundheitsberichterstattung des Bundes: öffentliche Apotheken und Krankenhausapotheken (Anzahl). Gliederungsmerkmale: Jahre, Region, Art der Apotheke*. Version: 2010.  
[http://www.gbe-bund.de/oowa921-install/servlet/oowa/aw92/WS0100/\\_XWD\\_FORMPROC?TARGET=&PAGE=\\_XWD\\_98&OPINDEX=1&HANDLER=\\_XWD\\_CUBE.SETPGS&DATACUBE=\\_XWD\\_124&D.705=3983](http://www.gbe-bund.de/oowa921-install/servlet/oowa/aw92/WS0100/_XWD_FORMPROC?TARGET=&PAGE=_XWD_98&OPINDEX=1&HANDLER=_XWD_CUBE.SETPGS&DATACUBE=_XWD_124&D.705=3983), Abruf: 12.06.2011
- Bundesamt 2011a** BUNDESAMT, Statistisches (Hrsg.): *Die Gesundheitsberichterstattung des Bundes: Bei den Ärztekammern registrierte Ärztinnen und Ärzte mit Gebiets- und Facharztbezeichnung - Ohne ärztliche Tätigkeit*. Version: 2011.  
[http://www.gbe-bund.de/oowa921-install/servlet/oowa/aw92/WS0100/\\_XWD\\_FORMPROC?TARGET=&PAGE=\\_XWD\\_2&OPINDEX=2&HANDLER=\\_XWD\\_CUBE.SETPGS&DATACUBE=\\_XWD\\_28&D.001=1000001&D.002=1000002&D.003=1000004&D.928=11898&D.100=10101](http://www.gbe-bund.de/oowa921-install/servlet/oowa/aw92/WS0100/_XWD_FORMPROC?TARGET=&PAGE=_XWD_2&OPINDEX=2&HANDLER=_XWD_CUBE.SETPGS&DATACUBE=_XWD_28&D.001=1000001&D.002=1000002&D.003=1000004&D.928=11898&D.100=10101), Abruf: 12.06.2011

**Bundesamt 2011b** BUNDESAMT, Statistisches (Hrsg.): *Die Gesundheitsberichterstattung des Bundes: Pharmazeutische Industrie*. Version: 2011.

[http://www.gbe-bund.de/gbe10/ergebnisse.prc\\_tab?fid=9893&suchst ring=Pharmazeutische\\_Industrie&query\\_id=&sprache=D&fund\\_typ=DEF& methode=2&vt=1&verwandte=1&page\\_ret=0&seite=&p\\_lfd\\_nr=1&p\\_news=& p\\_sprachkz=D&p\\_uid=gast&p\\_aid=83709658&hlp\\_nr=3&p\\_janein=J](http://www.gbe-bund.de/gbe10/ergebnisse.prc_tab?fid=9893&suchst ring=Pharmazeutische_Industrie&query_id=&sprache=D&fund_typ=DEF& methode=2&vt=1&verwandte=1&page_ret=0&seite=&p_lfd_nr=1&p_news=& p_sprachkz=D&p_uid=gast&p_aid=83709658&hlp_nr=3&p_janein=J), Abruf: 12.06.2011

**Bundesamt 2011c** BUNDESAMT, Statistisches (Hrsg.): *Die Gesundheitsberichterstattung des Bundes: Zahnärztinnen und Zahnärzte*. Version: 2011.

[http://www.gbe-bund.de/oowa921-install/servlet/oowa/aw92/dboowa sys921.xwdevkit/xwd\\_init?gbe.isgbetol/xs\\_start\\_neu/&p\\_aid=i&p\\_aid =47146811&nummer=99&p\\_sprache=D&p\\_indsp=-&p\\_aid=73452566](http://www.gbe-bund.de/oowa921-install/servlet/oowa/aw92/dboowa sys921.xwdevkit/xwd_init?gbe.isgbetol/xs_start_neu/&p_aid=i&p_aid =47146811&nummer=99&p_sprache=D&p_indsp=-&p_aid=73452566), Abruf: 12.06.2011

**Bundesärztekammer 2008** BUNDESÄRZTEKAMMER (Hrsg.): *Abwanderung deutscher Ärzte ins Ausland*. Version: 2008.

<http://www.bundesaerztekammer.de/page.asp?his=0.3.6097.6113>, Abruf: 25.07.2011

**Bundesärztekammer 2009** BUNDESÄRZTEKAMMER (Hrsg.): *Abbildung 1: Struktur der Ärzteschaft 2008 (Zahlen in Tausend)*. Version: 2009.

<http://www.bundesaerztekammer.de/downloads/Stat08Abb01.pdf>, Abruf: 25.07.2011

**Bundesfinanzhof 2009** BUNDESFINANZHOF: (2009), Nr. VII R 40/07

**Bundesfinanzhof 2010** BUNDESFINANZHOF (Hrsg.): München, 2010. ( VII R 35/09)

**Bundesgerichtshof 2010** BUNDESGERICHTSHOF: BGH entscheidet über Zulässigkeit von Rabatten und Zugaben durch Apotheken. In: *Bundesgerichtshof Mitteilung der Pressestelle* (2010), Nr. 172/2010, 1-4. <http://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&Datum=Aktuell&Sort=12288&anz=638&pos=11&nr=53287&linked=pm&Blank=1>

**Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte 2011** BUNDESINSTITUT FÜR ARZNEIMITTEL UND MEDIZINPRODUKTE (Hrsg.): *Medizinprodukte*. Version: 2011. <http://www.bfarm.de/DE/Medizinprodukte/medizinprodukt e-inhalt.html?nn=1011794>, Abruf: 28.11.2010

**Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte 2011** BUNDESINSTITUT FÜR ARZNEIMITTEL UND MEDIZINPRODUKTE (Hrsg.): *Medizinprodukte*. Version: 2011. <http://www.bfarm.de/DE/Medizinprodukte/medizinprodukt e-inhalt.html?nn=1011794>, Abruf: 28.11.2010

**Bundesministerium für Finanzen 2009a** BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): *BMF-Schreiben vom 17. Februar 2009 - IV B 9 - S 7329/08/10001 - 2008/0703496*

**Bundesministerium für Finanzen 2009b** BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): *BMF-Schreiben vom 8. Dezember 2009 - IV B 8 - S 7283/09/10001*

**Bundesministerium für Gesundheit 2009a** BUNDESMINISTERIUM FÜR GESUNDHEIT  
(Hrsg.): *Daten des Gesundheitswesens 2009*. Version: 2009.

[https://www.bundesgesundheitsministerium.de/uploads/publications/BMG-G-09030-Daten-des-Gesundheitswesens\\_200907.pdf](https://www.bundesgesundheitsministerium.de/uploads/publications/BMG-G-09030-Daten-des-Gesundheitswesens_200907.pdf), Abruf: 12.08.2009

**Bundesministerium für Gesundheit 2009b** BUNDESMINISTERIUM FÜR GESUNDHEIT  
(Hrsg.): *Gesetzliche Krankenversicherung (Alte und neue Bundesländer) - Kennzahlen und Faustformeln, Tabelle KF08Bund vom 4. März 2009*. Version: 2009.

[http://www.bmg.bund.de/el\\_n\\_100/nn\\_1193098/SharedDoe/Downloads/DE/Statistiken/Gesetzliche-Krankenversicherung/Kennzahlen-und-Faustformeln/Kennzahlen-und-Faustformeln,templateId=raw,property=publicationFile.pdf./kennzahlen-und-Faustformeln.pdf](http://www.bmg.bund.de/el_n_100/nn_1193098/SharedDoe/Downloads/DE/Statistiken/Gesetzliche-Krankenversicherung/Kennzahlen-und-Faustformeln/Kennzahlen-und-Faustformeln,templateId=raw,property=publicationFile.pdf./kennzahlen-und-Faustformeln.pdf), Abruf: 12.08.2009

**Bundesministerium für Gesundheit 2010a** BUNDESMINISTERIUM FÜR GESUNDHEIT  
(Hrsg.): *Daten des Gesundheitswesens 2010*. Version: 2010.

[http://www.bmg.bund.de/fileadmin/redaktion/pdf\\_publicationen/Daten\\_des\\_Gesundheitswesens.pdf](http://www.bmg.bund.de/fileadmin/redaktion/pdf_publicationen/Daten_des_Gesundheitswesens.pdf), Abruf: 25.04.2011. – S. 1–164.

**Bundesministerium für Gesundheit 2010b** BUNDESMINISTERIUM FÜR GESUNDHEIT  
(Hrsg.): *KG I-Statistik (gesetzliche Krankenversicherung: Personal der Krankenkassen und Eigenbetriebe, Mitglieder der Selbstverwaltung (bei Neuwahlen), jahresdurchschnittliche Beitragssätze)*. Version: 2010.

[http://www.bmg.bund.de/fileadmin/redaktion/pdf\\_publicationen/Daten\\_des\\_Gesundheitswesens.pdf](http://www.bmg.bund.de/fileadmin/redaktion/pdf_publicationen/Daten_des_Gesundheitswesens.pdf), Abruf: 25.04.2011

**Bundesministerium für Gesundheit 2011a** BUNDESMINISTERIUM FÜR GESUNDHEIT  
(Hrsg.): *Daten des Gesundheitswesens 2011*. Version: 2011. [http://www.bmg.bund.de/fileadmin/dateien/Publikationen/Ministerium/Broschueren/Broschuere\\_Daten\\_Gesundheit\\_2011\\_Internet\\_110818.pdf](http://www.bmg.bund.de/fileadmin/dateien/Publikationen/Ministerium/Broschueren/Broschuere_Daten_Gesundheit_2011_Internet_110818.pdf), Abruf:

17.10.2011. – S. 1–168.

**Bundesministerium für Gesundheit 2011b** BUNDESMINISTERIUM FÜR GESUNDHEIT  
(Hrsg.): *Gesetzliche Krankenversicherung (Alte und neue Bundesländer) - Kennzahlen und Faustformeln, Tabelle KF10; Stand September 2011*. Version: 2011.

[http://www.bmg.bund.de/fileadmin/dateien/Downloads/Statistiken/GKV/Kennzahlen\\_\\_Daten/GKV\\_Kennzahlen\\_Faustformeln\\_2011\\_Bund\\_09\\_2011.pdf](http://www.bmg.bund.de/fileadmin/dateien/Downloads/Statistiken/GKV/Kennzahlen__Daten/GKV_Kennzahlen_Faustformeln_2011_Bund_09_2011.pdf), Abruf: 17.10.2011

**Bundesverband der Arzneimittelhersteller e.V. 2011** BUNDESVERBAND DER ARZNEIMITTELHERSTELLER E.V. (Hrsg.): *Der BAH*. Version: 2011.

[/http://www.bah-bonn.de/index.php?id=116](http://www.bah-bonn.de/index.php?id=116), Abruf: 17.07.2011

**Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V. 2009** BUNDESVERBAND DER PHARMAZEUTISCHEN INDUSTRIE E.V. (Hrsg.): *Pharma-Daten 2009*.

Version: 2009.

[http://www.bpi.de/UserFiles/File/download/pharmadaten\\_09.pdf](http://www.bpi.de/UserFiles/File/download/pharmadaten_09.pdf),

Abruf: 11.01.2010. – S. 1–92.

**Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V. 2010** BUNDESVERBAND DER PHARMAZEUTISCHEN INDUSTRIE E.V. (Hrsg.): *Pharma-Daten 2010*.

Version: 2010.

[http://www.bpi.de/UserFiles/File/download/pharmadaten\\_10.pdf](http://www.bpi.de/UserFiles/File/download/pharmadaten_10.pdf),

Abruf: 11.01.2010. – S. 1–92.

**Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V. 2011** BUNDESVERBAND DER PHARMAZEUTISCHEN INDUSTRIE E.V.: Die BPI-Mitgliedsunternehmen. (2011).

<http://www.bpi.de/bpi/mitglieder/bpi-mitglieder/>, Abruf: 17.07.2011

**Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels e.V. 2011a** BUNDESVERBAND DES PHARMAZEUTISCHEN GROSSHANDELS E.V. (Hrsg.):

*Mitgliederverzeichnis.xls*). Version: 2011.

[http://www.phagro.de/\\_phagro/documents/Mitgliederverzeichnis.xls](http://www.phagro.de/_phagro/documents/Mitgliederverzeichnis.xls),

Abruf: 19.07.2011

**Bundesverband des pharmazeutischen Großhandels e.V. 2011b** BUNDESVERBAND DES PHARMAZEUTISCHEN GROSSHANDELS E.V.: *Pressemitteilung:*

*Pharma-Großhandel für die Gesundheitswirtschaft unverzichtbar*. Version: 2011.

[http://www.phagro.de/\\_phagro/upload/presse/01e3bcf4-b493-456e-98e9-67ad5b2e8962.pdf](http://www.phagro.de/_phagro/upload/presse/01e3bcf4-b493-456e-98e9-67ad5b2e8962.pdf), Abruf: 17.07.2011

**Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände 2006** BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE (Hrsg.): *OTC-Konkurrenzanalyse - Apotheken und andere Vertriebskanäle im Jahr 2006*. Version: 2006.

[http://www.abda-neu.de/fileadmin/assets/Kammern/Marktdaten\\_Selbstmedikation/Ausfuhrliche\\_Marktberichte/OTC%20Konkurrenzanalyse%202006.pdf](http://www.abda-neu.de/fileadmin/assets/Kammern/Marktdaten_Selbstmedikation/Ausfuhrliche_Marktberichte/OTC%20Konkurrenzanalyse%202006.pdf), Abruf: 28.11.2009

**Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände 2007** BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE (Hrsg.): *Jahresbericht 2006/2007*.

Version: 2007. [http://www.abda.de/fileadmin/downloads/PDFs/2007\\_DAT/071018\\_ABDA\\_Bericht\\_03.pdf](http://www.abda.de/fileadmin/downloads/PDFs/2007_DAT/071018_ABDA_Bericht_03.pdf), Abruf: 27.09.2007. – S. 1–96.

**Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände 2008** BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE (Hrsg.): *Jahresbericht 2007/2008*.

Version: 2008. [http://www.abda.de/fileadmin/downloads/ZDF/72dpi\\_ABDA\\_ZDF-Broschuere\\_100x210.pdf](http://www.abda.de/fileadmin/downloads/ZDF/72dpi_ABDA_ZDF-Broschuere_100x210.pdf), Abruf: 12.06.2009. – S. 1–105.

**Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände 2009a** BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE (Hrsg.): *Apotheken stellen jährlich mehr als 16 Millionen Arzneimittel her*. Version: 2009.



[http://www.abda.de/52+B6JmNIYXNoPWY5MWF1ZTQ2ZjYmdHhfdHRuZXdzW2JhY2tQaWRdPTI0JnR4X3R0bmV3c1t0dF9uZXdzXT00MQ\\_.html](http://www.abda.de/52+B6JmNIYXNoPWY5MWF1ZTQ2ZjYmdHhfdHRuZXdzW2JhY2tQaWRdPTI0JnR4X3R0bmV3c1t0dF9uZXdzXT00MQ_.html), Abruf: 18.02.2010

**Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände 2009b** BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE (Hrsg.): *Jahresbericht 2008/2009*. Version: 2009. [www.abda.de/fileadmin/assets/Jahresbericht/ABDA\\_Bericht\\_2008\\_09.pdf](http://www.abda.de/fileadmin/assets/Jahresbericht/ABDA_Bericht_2008_09.pdf), Abruf: 12.04.2010. – S. 1–105.

**Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände 2010** BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE ; BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE (Hrsg.): *Jahresbericht 2009/2010*. Version: 2010. [http://www.abda.de/fileadmin/assets/Jahresbericht/ABDA\\_Bericht\\_2009\\_2010\\_MONITOR.pdf](http://www.abda.de/fileadmin/assets/Jahresbericht/ABDA_Bericht_2009_2010_MONITOR.pdf), Abruf: 21.04.2011. – S. 1–97.

**Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände 2011a** BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE ; BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE (Hrsg.): *Die Apotheke - Zahlen, Daten, Fakten 2010*. Version: 2011. [http://www.abda.de/fileadmin/assets/ZDF/ZDF\\_2010/ABDA\\_ZDF\\_2010\\_neu.pdf](http://www.abda.de/fileadmin/assets/ZDF/ZDF_2010/ABDA_ZDF_2010_neu.pdf), Abruf: 18.07.2011

**Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände 2011b** BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE ; BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE (Hrsg.): *Umsatzstruktur in den Apotheken - Apothekenumsatz 2010*. Version: 2011. [http://www.abda.de/fileadmin/assets/ZDF/ZDF\\_2010/umsatzstruktur\\_in\\_den\\_apotheken\\_28\\_29\\_2010.jpg](http://www.abda.de/fileadmin/assets/ZDF/ZDF_2010/umsatzstruktur_in_den_apotheken_28_29_2010.jpg), Abruf: 18.07.2011

**Bundesverfassungsgericht 1956** BUNDESVERFASSUNGSGERICHT (Hrsg.): Karlsruhe, 1956 (Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts BvR 3/53)

**Bundesverfassungsgericht 1958** BUNDESVERFASSUNGSGERICHT (Hrsg.): Karlsruhe, 1958 (Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts BvR 596/56)

**Bundesverfassungsgericht 1964** BUNDESVERFASSUNGSGERICHT (Hrsg.): Karlsruhe, 1964 (Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts BvL 17/61-BvR 494/60-1 BvR 128/61)

**Bundesverfassungsgericht 1996** BUNDESVERFASSUNGSGERICHT (Hrsg.): Karlsruhe, 1996 (Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts BvR 744/88, 60/89, 15/91)

**Bundesverfassungsgericht 1996** BUNDESVERFASSUNGSGERICHT (Hrsg.): *Pressemitteilung Nr. 47/96 vom 8. August 1996*

**Bundesverfassungsgericht 2002** BUNDESVERFASSUNGSGERICHT (Hrsg.): *Pressemitteilung Nr. 112/2002 vom 17. Dezember 2002*

- Bundesverwaltungsgericht 2005** BUNDESVERWALTUNGSGERICHT (Hrsg.)  
(Entscheidungen des Bundesverwaltungsgerichts 3 C 9/04)
- Bundesverwaltungsgericht 2008** BUNDESVERWALTUNGSGERICHT (Hrsg.)  
(Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts 3 C 27/07)
- Bundesverwaltungsgericht 2010** BUNDESVERWALTUNGSGERICHT (Hrsg.)  
(Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts 3 C 31/09)
- Bungenstock 2010** BUNGENSTOCK, Jan M.: Deutscher Arzneimittelmarkt zwischen Wettbewerb und Regulierung im zusammenwachsenden Europa. In: *Wirtschaftsdienst* 90 (2010), Nr. 13, S. 51–58
- Bunke et al. 2000** BUNKE, Olaf ; DROGE, Bern ; SCHWALBACH, Joachim: *Die relative Bedeutung des Einflusses von Firmen- und Industriezweigeffekten auf den Unternehmenserfolg*. Version: 2000.  
<http://www2.wiwi.hu-berlin.de/institute/im/publikdl/2000-5.pdf>,  
Abruf: 13.04.2010. – S. 1–33.
- Burk 2008** BURK, Enno: *Die Funktionen der unabhängigen Apotheke für die Arzneimittelversorgung der GKV und das Fremd- und Mehrbesitzverbot*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, Marburg, Diss., 2008
- Burmans 2002** BURMANN, Christoph: *Strategische Flexibilität und Strategiewechsel als Determinante des Unternehmenswertes*. Wiesbaden : Gabler Verlag, 2002
- Burns u. Stalker 1961** BURNS, Tom ; STALKER, G.M.: *The Management of Innovation*. London : Tavistock Publications, 1961
- Büro des Beauftragten der Bundesregierung für die Belange der Patientinnen und Patienten 2011** BÜRO DES BEAUFTRAGTEN DER BUNDESREGIERUNG FÜR DIE BELANGE DER PATIENTINNEN UND PATIENTEN (Hrsg.): *Die Person*. Version: 2011. [http://www.patientenbeauftragter.de/front\\_content.php?idcat=5&lang=1](http://www.patientenbeauftragter.de/front_content.php?idcat=5&lang=1), Abruf: 23.07.2011
- Burr u. Stephan 2006** BURR, Wolfgang ; STEPHAN, Michael:  
*Dienstleistungsmanagement. Innovative Wertschöpfungskonzepte für Dienstleistungsunternehmen*. Stuttgart : Verlag W. Kohlhammer, 2006
- Butz 1995** BUTZ, Wolfgang: Wie arbeiten Sie im Jahr 2000, Gedanken zur Apotheke und zum Apothekerberuf in der nahen Zukunft. In: *Deutsche Apotheker Zeitung* 135 (1995), Nr. 8, S. 32–36
- Buzzle u. Gale 1989** BUZZLE, Robert D. ; GALE, Bradley T.: *Das PIMS-Programm, Strategien und Unternehmenserfolg*. Wiesbaden : Gabler, 1989

- Büssow 2011** BÜSSOW, Robert: Pharmaceutical Care tief im Osten. (2011), 1.  
[http://www.aerztezeitung.de/extras/extras\\_specials/apothekerplus/article/664893/pharmaceutical-care-tief-osten.html](http://www.aerztezeitung.de/extras/extras_specials/apothekerplus/article/664893/pharmaceutical-care-tief-osten.html), Abruf: 21.10.2011
- Campbell u. Stanley 1963** CAMPBELL, Donald T. ; STANLEY, Julian C.: Experimental and Quasi-Experimental Designs for Research on Teaching. In: GALE, N.L. (Hrsg.): *Handbook of Research and Teaching*. Chicago : Rand McNally and Company, 1963, S. 171–246
- Campbell-Hunt 2000** CAMPBELL-HUNT, C.: What Have We Learned About Generic Competitive Strategy? A Meta-Analysis. In: *Strategic Management Journal* (2000), Nr. 21, S. 127–154
- Cansier u. Bayer 2003** CANSIER, Dieter ; BAYER, Stefan: *Einführung in die Finanzwissenschaft*. München : Oldenbourg, 2003
- Carnap 1966** CARNAP, Rudolf: *An Introduction to the Philosophy of Science*. New York : Basic Books Inc., 1966
- Cassel 1932** CASSEL, Gustav: *Theoretische Sozialökonomie*. 5., neubearbeitete Auflage. Leipzig : Deichert, 1932
- Caves et al. 1980** CAVES, Richard E. ; PORTER, Michael E. ; SPENCE, A. M. ; SCOTT, John T.: *Competition in the open economy*. Cambridge, Mass., London : Harvard University Press, 1980
- CC Pharma 2011** CC PHARMA (Hrsg.): *Wir über uns*. Version: 2011.  
[http://www.axicorp.de/unternehmen.phphttp://www.cc-pharma.de/nex\\_tshopcms/show.asp?lang=de&e1=4&ssid=1](http://www.axicorp.de/unternehmen.phphttp://www.cc-pharma.de/nex_tshopcms/show.asp?lang=de&e1=4&ssid=1), Abruf: 26.07.2011
- Celesio AG 2009** CELESIO AG ; CELESIO AG (Hrsg.): *Geschäftsbericht 2008 - Celesio im Wandel*. Version: 2009. [http://www.celesio.com/nameDownload/ag/80321/pdf/nm/GB%2008\\_D.pdf](http://www.celesio.com/nameDownload/ag/80321/pdf/nm/GB%2008_D.pdf), Abruf: 12.05.2010
- Celesio AG 2010** CELESIO AG ; CELESIO AG (Hrsg.): *Geschäftsbericht 2009 - Celesio im Wandel*. Version: 2010. <http://www.celesio.com/nameDownload/ag/119369/pdf/nm/Celesio%20Geschaeftsbericht%202009.pdf>, Abruf: 12.05.2010
- Checkland u. Scholes 2000** CHECKLAND, Peter ; SCHOLES, Jim: *Soft Systems, Systems Practice*. Chichester : John Wiley & Sons, 2000
- Chesnut 1973** CHESNUT, H.: *Methoden der System-Entwicklung*. München : Hanser, 1973

- Child 1970** CHILD, John: More myths of management organizations? In: *Journal of Management Systems* (1970), Nr. 7, S. 376–390
- Chmielewicz 1994** CHMIELEWICZ, Klaus: *Forschungskonzeptionen der Wirtschaftswissenschaft*. 3. Auflage. Stuttgart : Poeschel, 1994
- Ciesielski 2008** CIESIELSKI, Christian: *Internetapotheke versus stationäre Apotheke*. Wiesbaden: Gabler, Marburg, Diss., 2008
- Coase 1937** COASE, Ronald H.: The Nature of the firm. In: *Economica* 4 (1937), Nr. 16, S. 386–405
- Coca u. Nink 2009a** COCA, Valentina ; NINK, Katrin: Arzneimittelverordnungen nach Alter und Geschlecht. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2009*. Berlin u.a. : Springer, 2009, S. 901–914
- Coca u. Nink 2009b** COCA, Valentina ; NINK, Katrin: Überblick über die Arzneiverordnungen nach Arztgruppen. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2009*. Berlin u.a. : Springer, 2009, S. 890–914
- Coca u. Nink 2010a** COCA, Valentina ; NINK, Katrin: Arzneimittelverordnungen nach Alter und Geschlecht. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2010*. Berlin u.a. : Springer, 2010, S. 934–946
- Coca u. Nink 2010b** COCA, Valentina ; NINK, Katrin: Ergänzende statistische Übersicht. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2010*. Berlin u.a. : Springer, 2010, S. 949–1051
- Coca et al. 2009a** COCA, Valentina ; NINK, Katrin ; SCHRÖDER, Helmut: Ökonomische Aspekte des deutschen Arzneimittelmarktes. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2009*. Berlin u.a. : Springer, 2009, S. 145–200
- Coca et al. 2009b** COCA, Valentina ; NINK, Katrin ; SCHRÖDER, Helmut: Ökonomische Aspekte des deutschen Arzneimittelmarktes 2008. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2009*. Berlin u.a. : Springer, 2009, S. 143–200
- Coca et al. 2010** COCA, Valentina ; NINK, Katrin ; SCHRÖDER, Helmut: Ökonomische Aspekte des deutschen Arzneimittelmarktes 2009. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2009*. Berlin u.a. : Springer, 2010, S. 157–215
- Correll 1991** CORRELL, Werner: *Motivation und Überzeugung in Führung und Verkauf*. 6. Auflage. Landsberg am Lech : Moderne Industrie, 1991

- Corsten 1997** CORSTEN, Hans: *Dienstleistungsmanagement*. 3., völlig neu bearb. und wesentl. erweiterte Aufl. München : Oldenbourg, 1997
- Corsten 1998** CORSTEN, Hans: *Grundlagen der Wettbewerbsstrategie*. Stuttgart/Leipzig : B.G. Teubner, 1998
- da Costa u. Himmelbauer 2006** COSTA, M. da ; HIMMELBAUER, M. ; UNIVERSITÄT WIEN (Hrsg.): *Strukturgleichungsmodelle und die Analyse mit AMOS*.  
Version: 2006. <http://http://homepage.univie.ac.at/martin.arendasy/Strukturgleichungsmodelle%20Handout.pdf>, Abruf: 12.04.2011. – S. 1–3.
- Daenzer u. Huber 1999** DAENZER, Walter F. ; HUBER, Fritz: *Systems Engineering. Methodik und Praxis*. Zürich : Verlag Industrielle Organisation, 1999
- Dambacher u. Schöffski 2008** DAMBACHER, Erich ; SCHÖFFSKI, Oliver: Vertriebswege und Vertriebswegeentscheidungen. In: SCHÖFFSKI, Oliver (Hrsg.) ; FRICKE, Frank-Ulrich (Hrsg.) ; GUMINSKI, Werner (Hrsg.): *Pharmabetriebslehre*. 2., vollständig überarbeitete Auflage. Berlin u.a. : Springer-Verlag, 2008, S. 281–296
- Daniel 1961** DANIEL, D. R.: Management Information Crisis. In: *Harvard Business Review* 39 (1961), Nr. 5, S. 111–121
- Daniels 1995** DANIELS, Norman: *Just Health Care*. Neuauflage. Cambridge : Cambridge University Press, 1995
- Dannenberg 2001** DANNENBERG, Marius: *Strategisches Bankmanagement. Die Bewältigung von Komplexität, Dynamik und Unsicherheit im Kreditgewerbe*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag, Kassel, Diss., 2001
- Darwin 1859** DARWIN, Charles: *On the origin of species by means of natural selection, or the preservation of favoured races in the struggle for life*. London : John Murray, 1859
- Daschmann 1994** DASCHMANN, Hans-Achim: *Erfolgsfaktoren mittelständischer Unternehmen: Ein Beitrag zur Erfolgsfaktorenforschung*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, München, Diss., 1994
- Datev e.G. 2011** DATEV E.G. ; DATEV E.G. (Hrsg.): *BWA-Vergleich*. Nürnberg, 2011 (BWA-Vergleich 2309419, 2309417, 2309420, 2309421)
- Dechamps 2010** DECHAMPS, Claudius: Marktzugangsbeschränkung durch Verträge zwischen Krankenkassen und Leistungserbringern. In: VOIT, Wolfgang (Hrsg.): *Marktzugangsbedingungen und Marktzugangsschranken*. 1. Auflage. Baden-Baden : Nomos Verlagsgesellschaft, 2010, S. 170–185
- Demmer 2003** DEMMER, Klaus: *Angewandte Theologie des Ethischen*. Freiburg Schweiz : Universitätsverlag, 2003

**Demsetz 1964** DEMSETZ, Harold: Toward a theory of property rights. In: *Journal of Law and Economics* 7 (1964), S. 11–26

**Demsetz 1976** DEMSETZ, Harold: Economic as a Guide to Antitrust Regulation. In: *Journal of Law and Economics* 19 (1976), Nr. 3, S. 371–384

**Deppe 2011** DEPPE, Hans-Ulrich ; INSTITUT FÜR MEDIZINISCHE SOZIOLOGIE - FACHBEREICH DER HUMANMEDIZIN DER JOHANN WOLFGANG VON GOETHE UNIVERSITÄT (Hrsg.): *Zur Kommerzialisierung der Krankenversicherung - Solidarische Alternativen sind möglich*. Version: 2011. <http://www.kgu.de/zgw/medsoz/Disk-Pap/Diskussionspapier2011-1-w.pdf>, Abruf: 29.07.2011 (Diskussionspapier 1). – S. 1–78.

**Der Verband der Arzneimittel-Importeure Deutschlands e.V. 2011a** DER VERBAND DER ARZNEIMITTEL-IMPORTEURE DEUTSCHLANDS E. V. (Hrsg.): *Verbandsmitglieder*. Version: 2011. <http://vad-news.de/de/vad/mitglieder.html>, Abruf: 26.07.2011

**Der Verband der Arzneimittel-Importeure Deutschlands e.V. 2011b** DER VERBAND DER ARZNEIMITTEL-IMPORTEURE DEUTSCHLANDS E. V. (Hrsg.): *Willkommen beim VAD*. Version: 2011. <http://www.vad-news.de/>, Abruf: 26.07.2011

**Deutscher Bundestag 2006** DEUTSCHER BUNDESTAG (Hrsg.): *Unterrichtung durch die Bundesregierung* (Bundesbericht Forschung 16/391)

**Deutscher Bundestag 2008** DEUTSCHER BUNDESTAG (Hrsg.): *Auswüchse des Versandhandels mit Arzneimitteln unterbinden*. Version: 2008. [http://www.deutsche-apotheker-zeitung.de/index.php?eID=tx\\_nawsecuredl&u=0&file=uploads/media/BT\\_Antrag\\_FDP\\_2008.pdf&t=1313746921&hash=949804b9ffe4ebf1648442c9f31292a686981e62](http://www.deutsche-apotheker-zeitung.de/index.php?eID=tx_nawsecuredl&u=0&file=uploads/media/BT_Antrag_FDP_2008.pdf&t=1313746921&hash=949804b9ffe4ebf1648442c9f31292a686981e62). (16/9752). – S. 1–2.

**Deutscher Bundestag 2011** DEUTSCHER BUNDESTAG (Hrsg.): *Ständig aktualisierte Fassung der öffentlichen Liste über die Registrierung von Verbänden und deren Vertretern - Stand 28.04.2011*. Version: 2011. <http://www.bundestag.de/dokumente/parlamentsarchiv/sachgeb/lobbyliste/lobbylisteaktuell.pdf>, Abruf: 28.05.2011

**Deutscher Hausärzteverband 2011** DEUTSCHER HAUSÄRZTEVERBAND (Hrsg.): *Gesundheit ist unsere Sache*. Version: 2011. <http://www.hausaerzteverband.de/cms/>, Abruf: 26.07.2011

**Deutz 1999** DEUTZ, Wolfgang: *Marketing als Erfolgsfaktor im Krankenhausmanagement*. Frankfurt am Main : Peter Lang, 1999

- Dierig 2010** DIERIG, Carsten: Experten sehen Massensterben bei Krankenkassen. In: *Welt Online* (2010), 1. <http://www.welt.de/finanzen/article6666479/Experten-sehen-Massensterben-bei-Krankenkassen.html>, Abruf: 21.01.2010
- Dierks et al. 2001a** DIERKS, Marie-Luise ; MARTIN, Sabine ; SCHIENKEWITZ, Anja: Der informierte Patient in den Institutionen des Gesundheitswesens - Partner oder Störfaktor. In: INSTITUT FÜR SOZIALMEDIZIN, EPIDEMIOLOGIE UND GESUNDHEITSSYSTEMFORSCHUNG (ISEG) (Hrsg.): *Patientensouveränität - Der autonome Patient im Mittelpunkt*. Hannover : Institut für Sozialmedizin, Epidemiologie und Gesundheitssystemforschung (ISEG), 2001 (Arbeitsbericht 195/2001), S. 89–118
- Dierks et al. 2001b** DIERKS, Marie-Luise ; SIEBENEICK, Stefanie ; RÖSELER, Sabine ; INSTITUT FÜR SOZIALMEDIZIN, EPIDEMIOLOGIE UND GESUNDHEITSSYSTEMFORSCHUNG (ISEG) (Hrsg.): *Patientensouveränität - Der autonome Patient im Mittelpunkt*. Version: 2001. [http://www.mh-hannover.de/fileadmin/institute/epidemiologie/epi/Arbeitsschwerpunkte/Patienten\\_und\\_Konsumenten/downloads/gutachten.pdf](http://www.mh-hannover.de/fileadmin/institute/epidemiologie/epi/Arbeitsschwerpunkte/Patienten_und_Konsumenten/downloads/gutachten.pdf) (Arbeitsbericht 195/2001). – S. 4–26.
- Dietz 2004** DIETZ, Beatrix: Die Konsumerisierung: Mythos oder Realität. In: *Pharma-Marketing* 29 (2004), Nr. 1, S. 25–28
- Doblhofer u. Küng 2008** DOBLHOFER, Doris ; KÜNG, Zita: *Gender Mainstreaming - Gleichstellungsmanagement - das Praxisbuch*. Berlin u.a. : Springer, 2008
- Dörner 1989** DÖRNER, Dietrich: *Die Logik des Mißlingens*. Reinbek : Rowohlt, 1989
- Downs 1968** DOWNS, Anthony: *Ökonomische Theorie der Demokratie*. Tübingen : Mohr, 1968
- Drabinski et al. 2008** DRABINSKI, Thomas ; ESCHWEILER, Jan ; SCHMIDT, Ulrich ; SNOWER, Dennis (Hrsg.): *Preisbildung von Arzneimittel im internationalen Vergleich*. Berlin, Heidelberg, New York : Springer, 2008 (Kieler Studien)
- Durkheim 1999** DURKHEIM, Emile: *Über soziale Arbeitsteilung*. Frankfurt : Suhrkamp, 1999
- Eberl 2006** EBERL, Markus: *Unternehmensreputation und Kaufverhalten - Methodische Aspekte komplexer Strukturmodelle*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, München, Diss., 2006
- Ebers u. Gotsch 2006** EBERS, Mark ; GOTSCH, Wilfried: Institutionenökonomische Theorien der Organisation. In: KIESER, Alfred (Hrsg.) ; EBERS, Mark (Hrsg.): *Organisationstheorien*. 6., erweiterte Auflage. Stuttgart : W. Kohlhammer, 2006, S. 247–308

- Edin 1971** EDIN, Robert: *Dynamische Analyse betrieblicher Systeme*. Berlin : Berlin Verlag, 1971
- Eid 1999** EID, Michael: Lineare Strukturgleichungsmodelle. Hermeneutische und statistische Verfahren. In: STRAUSS, Bernd G. (Hrsg.) ; HAAG, Herbert (Hrsg.) ; KOLB, Michael (Hrsg.): *Datenanalyse in der Sportwissenschaft*. Schorndorf : Hofmann, 1999, S. 427–454
- Einstein 1956** EINSTEIN, Albert: *Über die spezielle und allgemeine Relativitätstheorie*. Braunschweig : Vieweg, 1956, 1916
- Eisenhardt 1989a** EISENHARDT, Kathleen M.: Agency Theory: An assessment and review. In: *Academy of Management Review* 14 (1989), Nr. 1, S. 57–74
- Eisenhardt 1989b** EISENHARDT, Kathleen M.: Building theories from case study research. In: *Academy of Management Review* 14 (1989), Nr. 1, S. 532–550
- Emerson 1962** EMERSON, Richard M.: Power-Dependence Relations. In: *American Sociological Review* 27 (1962), Nr. 1, S. 31–41
- Encaoua et al. 1986** ENCAOUA, David ; GEROSKI, Paul ; JAQUEMIN, Alex: Strategic competition and the persistence of dominant firms: a survey. In: STIGLITZ, J. (Hrsg.) ; MATHEWSON, F. (Hrsg.): *New development in the analysis of market structure*. Cambridge : Cambridge, 1986, S. 55–89
- Engelhardt u. Freiling 1998** ENGELHARDT, Werner H. ; FREILING, Jörg: Aktuelle Tendenzen der marktorientierten Unternehmensführung. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 27 (1998), Nr. 11, S. 565–572
- Engelke 2009** ENGELKE, Ulrich: *Regulierung der Arzneimittelversorgung in der gesetzlichen Krankenversicherung - Eine ökonomische Analyse unter besonderer Berücksichtigung des Zeitraums von 1998-2008*. Bayreuth: Verlag P.C.O., Bochum, Diss., 2009
- EU-Kommission 2008** EU-KOMMISSION (Hrsg.): *EU-Kommission setzt auf Wachstum und Beschäftigung*. Version: 2008. [http://ec.europa.eu/deutschland/pdf/eu\\_nachrichten/eu-nachrichten-16\\_2008-web.pdf](http://ec.europa.eu/deutschland/pdf/eu_nachrichten/eu-nachrichten-16_2008-web.pdf). ( 16). – S. 1–12.
- Europäische Arbeitsgemeinschaft der Niedergelassenen Ärzte 2011** EUROPÄISCHE ARBEITSGEMEINSCHAFT DER NIEDERGELASSENEN ÄRZTE (Hrsg.): *Über uns*. Version: 2011. <http://www.eana.at/content/site/de/ueberuns/ziel/index.html?SWS=d07a73d3a2e640e9f9c7e3b70a64a35a>, Abruf: 26.07.2011
- Europäische Fachverband der Arzneimittelhersteller 2011** EUROPÄISCHE FACHVERBAND DER ARZNEIMITTELHERSTELLER (Hrsg.): *AESGP Members*. Version: 2011. <http://www.aesgp.be/aboutUs/members.asp>, Abruf: 17.07.2011



- Europäische Kommission - Steuern und Zölle 2011** EUROPÄISCHE KOMMISSION - STEUERN UND ZÖLLE ; EUROPÄISCHE KOMMISSION - STEUERN UND ZÖLLE (Hrsg.): *Die Mehrwertsteuersätze in den Mitgliedstaaten der Union*. Version: 2011. [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/vat/how\\_vat\\_works/rates/vat\\_rates\\_de.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_de.pdf), Abruf: 12.07.2011
- Europäische Union 2006** EUROPÄISCHE UNION ; EUROPÄISCHE UNION (Hrsg.): *Europäische Union - Konsolidierte Fassung - Des Vertrages über die Europäische Union und des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft*. Version: 2006. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=0J:C:2006:321E:0001:0331:DE:pdf>, Abruf: 26.07.2010. – S. 1–331.
- Europäischer Gerichtshof 2003** EUROPÄISCHER GERICHTSHOF (Hrsg.) (Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs C-322/01)
- Europäischer Gerichtshof 2009** EUROPÄISCHER GERICHTSHOF (Hrsg.) (Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs 3 K 361/06 und 3 K 364/06)
- Europäisches Verbraucherzentrum 2011** EUROPÄISCHES VERBRAUCHERZENTRUM (Hrsg.): *Hohe Mehrwertsteuersätze auf Arzneimittel und Medikamente in Deutschland*. Version: 2011. <http://www.evz.de/UNIQU131297798310712/doc1143A.html>, Abruf: 23.05.2011. – S. 1.
- European Association of Mail Service Pharmacies 2011** EUROPEAN ASSOCIATION OF MAIL SERVICE PHARMACIES ; EUROPEAN ASSOCIATION OF MAIL SERVICE PHARMACIES (Hrsg.): *Mitglieder*. Version: 2011. <http://www.eamp.org/de/members/index.php>, Abruf: 18.08.2011
- European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations 2011** EUROPEAN FEDERATION OF PHARMACEUTICAL INDUSTRIES AND ASSOCIATIONS (Hrsg.): *About EFPIA*. Version: 2011. <http://www.efpia.org/Content/default.asp?PageID=319>, Abruf: 17.07.2011
- Evanschitzky 2003** EVANSCHITZKY, Heiner: *Erfolg von Dienstleistungsnetzwerken - Ein Netzwerkmarketingansatz*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Münster, Diss., 2003
- Faber 2007** FABER, Ulrike: *Rabattverträge: die Hintergründe*. (2007), Nr. 68. <http://vdpp.de/positionen/arsneimittelpolitik-1/rabattvertr/>, Abruf: 17.07.2009
- Falk 1934** FALK, Franz: *Die Apotheke als kaufmännischer Betrieb*. Mainz: Bonewitz Verlags-GmbH, Frankfurt, Diss., 1934

- Fantapié u. Bouncken 1998** FANTAPIÉ, Claudia A. ; BOUNCKEN, Ricarda B.: Wertkettenanalyse von Dienstleistungs-Anbietern. In: MEYER, Anton (Hrsg.): *Handbuch Dienstleistungs-Marketing*. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 1998 ( Band 1), S. 282–297
- FAZ.NET 2010** FAZ.NET: Preiskampf der Discounter geht weiter. In: *Frankfurter Allgemeine - Online* (2010).  
<http://www.faz.net/artikel/C31151/lebensmittel-einzelhandel-preiskampf-der-discounter-geht-weiter-30029384.html>, Abruf: 30.03.2010
- Feistel 2008** FEISTEL, Matthias: *Strategisches Kundenbindungsmanagement. Modellrahmen und empirische Evidenz auf Basis einer kausalanalytischen Untersuchung in der Mineralölindustrie*. Wiesbaden: Gabler, Hamburg, Diss., 2008
- Felder 2005** FELDER, Stefan ; UNIVERSITÄT MAGDEBURG (Hrsg.): *Lebenserwartung, medizinischer Fortschritt und Gesundheitsausgaben: Die Empirie*. Version: 2005.  
<http://www.socialpolitik.org/docs/oldtag/2005/FelderVortrag.pdf>,  
 Abruf: 05.08.2009. – S. 1–23.
- Felder 2008** FELDER, Stefan: Im Alter krank und teuer? In: *Gesundheit und Gesellschaft* 8 (2008), Nr. 4, S. 23–30
- Feldmann u. Lynch 1988** FELDMANN, Jack M. ; LYNCH, John G.: Self-Generated Validity and Other Effects of Measurement on Belief, Attitude, Intention and Behavior. In: *Journal of Applied Psychology* 73 (1988), Nr. 3, S. 421–435
- von Ferber 2000** FERBER, Liselotte von: Arzneimittelverordnungen: Patienten erwarten nicht immer ein Rezept. In: *Deutsches Ärzteblatt* 97 (2000), Nr. 26, 1-2.  
<http://www.aerzteblatt.de/v4/archiv/artikel.asp?id=23529>, Abruf: 17.06.2009
- Festge 2006** FESTGE, Fabian: *Kundenzufriedenheit und Kundenbindung im Investitionsgüterbereich - Ermittlung zentraler Einflussfaktoren*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, München, Diss., 2006
- Feyerabend 1965** FEYERABEND, Paul K.: Reply to Criticism. In: COHEN, Robert S. (Hrsg.) ; WARTOFSKY, Marx W. (Hrsg.): *Boston Studies in the Philosophy of Science, Vol.: II*. New York : Humanities Press, 1965, S. 223–261
- Ficht et al. 2010** FICHT, Alexander ; GABLER, Reinhard ; GROSSKOPF, Frank ; JÜTTNER, Simone ; KOSCH, Florian ; LAUX, Hans ; LIESER, Joachim ; OTTO, Mila ; PETERSEN, Jens ; REIDICK, Friederike ; SCHMIDT-KESSELER, Nora ; WEILER, Heinrich: *Tabellen und Informatioen für den steuerlicen Berater*. Nördlingen : C.H. Beck, 2010
- Fiedler 1967** FIEDLER, Fred E.: *A Theory of Leadership Effectivness*. Glenview : McGraw-Hill, 1967

- Fiedler 1970** FIEDLER, Fred E.: The Contingency Model: A Theory of Leadership Effectiveness. Version: Reprint, Originalausgabe S. 289-299, 1970.  
[http://peoria.k12.il.us/msmith/isu\\_cohort/eaf583/Fiedler%20-%20The%20Contingency%20Model.pdf](http://peoria.k12.il.us/msmith/isu_cohort/eaf583/Fiedler%20-%20The%20Contingency%20Model.pdf), Abruf: 17.05.2011. In: BACKMANN, Carl W. (Hrsg.) ; SECORD, Paul F. (Hrsg.): *Problems in Social Psychology*. Reprint, Originalausgabe S. 289-299. New York : McGraw-Hill Book, 1970, 299-315
- finanzwertig.de 2010** FINANZWERTIG.DE: Preiskampf im Einzelhandel: Rewe greift Discounter an. (2010). <http://finanzwertig.de/preiskampf-im-einzelhandel-rewegreift-discounter-an-1267>, Abruf: 30.07.2011
- Fischer 1994** FISCHER, Marc: Die Theorie der Transaktionskosten. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 23 (1994), Nr. 11, S. 582–584
- Fleck 1995** FLECK, Andree: *Hybride Wettbewerbsstrategien. Zur Synthese von Kosten- und Differenzierungsvorteilen*, Universität München, Diss., 1995
- Fleck 2006** FLECK, Ludwik ; SCHÄFER, Lothar (Hrsg.) ; SCHNELLE, Thomas (Hrsg.): *Entstehung und Entwicklung einer wissenschaftlichen Tatsache. Einführung in die Lehre vom Denkstil und Denkkollektiv*. Frankfurt am Main : Suhrkamp, 2006
- Fleßa 2006** FLESSA, Steffen: *Helfen hat Zukunft - Herausforderungen und Strategien für karitative und erwerbsorientierte Sozialleistungsunternehmen*. Göttingen : Vandenhoeck & Ruprecht, 2006
- Fleßa 2007a** FLESSA, Steffen: *Gesundheitsökonomik - Eine Einführung in das wissenschaftliche Denken für Mediziner*. 2. Auflage. Berlin, Heidelberg, New-York : Springer-Verlag, 2007
- Fleßa 2007b** FLESSA, Steffen: *Grundzüge der Krankenhausbetriebslehre*. München, Wien : Oldenbourg Verlag, 2007
- Fleßa 2008** FLESSA, Steffen: *Grundzüge der Krankenhaussteuerung*. München, Wien : Oldenbourg Verlag, 2008
- von Foerster 1995** FOERSTER, Heinz von: *Cybernetics of Cybernetics. The Control of Control and the Communication of Communication*. Urbana : University of Illinois, 1995, 1974
- Forrester 1976** FORRESTER, Jay W.: *Principles of Systems*. Cambridge : Wright-Allen, 1976
- Forschungsvereinigung der Arzneimittel-Hersteller e.V. 2011**  
 FORSCHUNGSVEREINIGUNG DER ARZNEIMITTEL-HERSTELLER E.V. (Hrsg.): *Mitgliederliste*. Version: 2011.  
[http://www.fah-sinzig.de/mitglieder/mitglieder\\_fr.html](http://www.fah-sinzig.de/mitglieder/mitglieder_fr.html), Abruf: 17.07.2011

**Forschungsvereinigung der Arzneimittel-Hersteller e.V. 2011**

FORSCHUNGSVEREINIGUNG DER ARZNEIMITTEL-HERSTELLER E. V. (Hrsg.):  
*Forschungsvereinigung der Arzneimittel-Hersteller*. Version: 2011.  
<http://www.bah-bonn.de/index.php?id=diefah>, Abruf: 17.07.2011

**Franke u. Kühlmann 1990** FRANKE, Joachim ; KÜHLMANN, Torsten M.: *Psychologie für Wirtschaftswissenschaftler*. Landsberg Lech : Verlag Moderne Industrie, 1990

**Franken u. Fuchs 1974** FRANKEN, Rolf ; FUCHS, Herbert: Grundbegriffe zur Allgemeinen Systemtheorie. In: GROCHLA, Erwin (Hrsg.) ; FUCHS, Herbert (Hrsg.) ; LEHMANN, Helmut (Hrsg.): *Systemtheorie und Betrieb*. Opladen : Westdeutscher Verlag, 1974 (Sonderheft 3), S. 23–49

**Freiling 2001** FREILING, Jörg: *Resource-based view und ökonomische Theorie - Grundlagen und Positionierung des Ressourcenansatzes*. Wiesbaden : Deutscher Universitäts-Verlag, 2001

**French u. Raven 2001** FRENCH, John R. ; RAVEN, Bertram: The Bases of Social Power. In: ASHERMAN, Ira G. (Hrsg.) ; ASHERMAN, Sandra V. (Hrsg.): *The Negotiation Sourcebook*. 2. Auflage. Canada : HRD Press, 2001, S. 61–71

**Frenzel et al. 2011** FRENZEL, Alexander ; MAIER, Armin ; WEISSENFELDT, Frank: Parallelimporte: ein Ausblick. In: *Pharma Relations* 11 (2011), Nr. 3, S. 32–33

**Frese 1987** FRESE, Erich: *Unternehmensführung*. Landsberg am Lech : Verl. Moderne Industrie, 1987

**Freytag 1996** FREYTAG, Jens: *Apotheken-Marketing: Kundenbindung durch Beratung als strategischer Erfolgsfaktor*. München: Rainer Hampp Verlag, Hamburg, Diss., 1996

**Fricke 2008** FRICKE, Frank-Ulrich: Steuerungsinstrumente in der Arzneimittelversorgung. In: SCHÖFFSKI, Oliver (Hrsg.) ; FRICKE, Frank-Ulrich (Hrsg.) ; GUMINSKI, Werner (Hrsg.): *Pharmabetriebslehre*. 2. Auflage. Berlin, Heidelberg : Springer, 2008, S. 47–72

**Fricke u. Schöffski 2008** FRICKE, Frank-Ulrich ; SCHÖFFSKI, Oliver: Die pharmazeutische Industrie und der Arzneimittelmarkt. In: SCHÖFFSKI, Oliver (Hrsg.) ; WERNER GUMINSKI, Frank-Ulrich F. (Hrsg.): *Pharmabetriebslehre*. 2., vollständig überarbeitete Auflage. Berlin, Heidelberg : Springer-Verlag, 2008, S. 23–45

**Fritz 1984a** FRITZ, Wolfgang ; UNIVERSITÄT MANNHEIM (Hrsg.): *Die Idee des theoretischen Pluralismus und ihre Verwirklichung im Rahmen empirischer betriebswirtschaftlicher Forschung*. Mannheim : Forschungsgruppe Konsumenteninformation Universität Mannheim, 1984 (Arbeitspapier)

- Fritz 1984b** FRITZ, Wolfgang: Die Idee des theoretischen Pluralismus und ihre Verwirklichung im Rahmen empirischer betriebswirtschaftlicher Forschung. In: *DBW-Depot* 45 (1984), Nr. 2, S. 218
- Fritz 1984c** FRITZ, Wolfgang: *Warentest und Konsumgüter-Marketing: Forschungskonzeptionen und Ergebnisse einer empirischen Untersuchung*. Wiesbaden : Gabler, 1984
- Fritz 1990a** FRITZ, Wolfgang: Ansätze der Wettbewerbstheorie aus der Sicht der Marketingwissenschaft. In: *Die Betriebswirtschaft* 50 (1990), Nr. 4, S. 491–512
- Fritz 1990b** FRITZ, Wolfgang: Marketing - ein Schlüsselfaktor des Unternehmenserfolges? Eine kritische Analyse vor dem Hintergrund der empirischen Erfolgsfaktorenforschung. In: *Marketing Zeitschrift für Forschung und Praxis* 12 (1990), Nr. 2, S. 91–110
- Fritz 1995** FRITZ, Wolfgang: *Marketing-Management und Unternehmenserfolg: Grundlagen und Ergebnisse einer empirischen Untersuchung; zugleich Habilitation 1992*. 2., überarbeitete Auflage. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 1995
- Fritz 2004a** FRITZ, Wolfgang: Die Erfolgsfaktorenforschung - Ein Misserfolg? In: *Die Betriebswirtschaft* 64 (2004), Nr. 5, S. 623–625
- Fritz 2004b** FRITZ, Wolfgang: über Tautologien, gesicherte Erkenntnisse und ein problematisches Wissenschaftsverständnis. In: *Arbeitspapier der Technischen Universität Braunschweig* (2004), Nr. 04/06, S. 1–38
- Fuchs 1974** FUCHS, Herbert: Steuerung und Regelung in betrieblichen Systemen. In: GROCHLA, Erwin (Hrsg.) ; FUCHS, Herbert (Hrsg.) ; LEHMANN, Helmut (Hrsg.): *Systemtheorie und Betrieb*. Opladen : Westdeutscher Verlag, 1974 (Sonderheft 3), S. 83–98
- Fuchs et al. 1972** FUCHS, Herbert ; LEHMANN, Helmut ; MÖHRSTEDT, Karl-Ernst: Zur Bestimmung des Zeitverhaltens betrieblicher Systeme. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 42 (1972), Nr. 12, S. 779–802
- Fuchs u. Vieweg 1974** FUCHS, Herbert ; VIEWEG, Wolfgang: Steuerungs- und Regelungsprozesse im Finanzbereich - Eine projektorientierte Studie. In: GROCHLA, Erwin (Hrsg.) ; FUCHS, Herbert (Hrsg.) ; LEHMANN, Helmut (Hrsg.): *Systemtheorie und Betrieb*. Opladen : Westdeutscher Verlag, 1974 (Sonderheft 3), S. 121–162
- Fuchs-Wegener 1974** FUCHS-WEGENER, Gertrud: Systemanalyse - Eine Forschungs- und Gestaltungsstrategie. In: GROCHLA, Erwin (Hrsg.) ; FUCHS, Herbert (Hrsg.) ; LEHMANN, Helmut (Hrsg.): *Systemtheorie und Betrieb*. Opladen : Westdeutscher Verlag, 1974 (Sonderheft 3), S. 69–82

- Fülbi** 2004 FÜLBIER, Rolf U.: Wissenschaftstheorie und Betriebswirtschaftslehre. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 33 (2004), Nr. 5, S. 266–271
- Furubotn u. Pejovich** 1972 FURUBOTN, Eirik G. ; PEJOVICH, Svetozar: Property rights and economic theory: A survey of recent literature. In: *Journal of Economic Literature* 10 (1972), Nr. 4, S. 1137–1162
- Gabriel u. Holtmann** 2005 GABRIEL, Oscar W. ; HOLTSMANN, Everhard: *Politisches System der Bundesrepublik Deutschland*. 3. Auflage. München : Oldenbourg, 2005
- Gabriel u. Kropp** 2008 GABRIEL, Oscar W. ; KROPP, Sabine: Einleitung: Die EU-Staaten im Vergleich: Strukturen, Prozesse, Politikfelder. In: GABRIEL, Oscar W. (Hrsg.) ; KROPP, Sabine (Hrsg.): *Die EU-Staaten im Vergleich: Strukturen, Prozesse, Politikhalte*. 3., aktualisierte und erweiterte Auflage. Wiesbaden : VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2008, S. 11–30
- Galbraith** 1952 GALBRAITH, John K.: *American Capitalism*. London : Hamish Hamilton, 1952
- Galbraith** 1987 GALBRAITH, John K.: *Anatomie der Macht*. München : Bertelsmann, 1987
- Gälweiler** 1986 GÄLWEILER, Aloys: *Unternehmensplanung: Grundlagen und Praxis*. Frankfurt am Main/New York : Campus, 1986
- Gälweiler** 1987 GÄLWEILER, Aloys: *Strategische Unternehmensführung*. Frankfurt am Main/New York : Campus, 1987
- Garlich** 2005 GARLICH, Friedrich: *Finanzierungswirkung von Gesundheitsreformen auf gesetzliche Krankenkassen - Modellanalyse unter besonderer Berücksichtigung des Risikostrukturausgleichs*, Nürnberg, Diss., 2005
- Gastil** 1994 GASTIL, John: A definition and illustration of democratic leadership. In: *Human Relations* 47 (1994), Nr. 8, S. 953–975
- Gaßner** 2010 GASSNER, Maximilian: Bundesversicherungsamt streitet mit Bayern über Folgen des Gesundheitsfonds. In: *Ärzteblatt* (2010), 1.  
[www.aerzteblatt.de/v4/news/newsdruck.asp?id=43833](http://www.aerzteblatt.de/v4/news/newsdruck.asp?id=43833)
- GEHE Pharma Handel GmbH** 2011 GEHE PHARMA HANDEL GMBH (Hrsg.): *Geschichte*. Version: 2011.  
<http://www.gehe.de/unternehmen/geschichte/index.html>, Abruf: 17.07.2010
- Geller** 2008 GELLER, Jörg: Arzneimittel-Importe in Europa. In: SCHÖFFSKI, Oliver (Hrsg.) ; WERNER GUMINSKI, Frank-Ulrich F. (Hrsg.): *Pharmabetriebslehre*. 2., vollständig überarbeitete Auflage. Berlin, Heidelberg : Springer-Verlag, 2008, S. 497–505

- Geroski 1990** GEROSKI, Paul A.: Modeling persistent profitability. In: MUELLER, Dennis C. (Hrsg.): *The dynamics of company profits. An international comparison*. Cambridge : University Press, 1990, S. 15–34
- Ghoshal u. Moran 1996** GHOSHAL, Sumantra ; MORAN, Peter: Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory. In: *Academy of Management Review* 21 (1996), S. 13–47
- Giere 2007** GIERE, Jens: *Marketingflexibilität - Eine empirische Analyse ihrer Konzeptionalisierung, Operationalisierung und Erfolgswirkung; zugleich Dissertation 2007*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Witten/Herdecke, Diss., 2007
- Gilbert u. Strebel 1987** GILBERT, Xavier ; STREBEL, Paul: Strategies to Outpace the Competition. In: *Journal of Business Strategy* (1987), Nr. 8, S. 28–36
- von Glaserfeld 1996** GLASERFELD, E. von: *Radikaler Konstruktivismus. Ideen, Ergebnisse, Probleme*. Frankfurt : Suhrkamp, 1996
- Gleick 1998** GLEICK, James: *Chaos - The Amazing Science of The Unpredictable*. London : Vintage, 1998
- Göbel 2002** GÖBEL, Elisabeth: *Neue Institutionenökonomik*. Stuttgart : Lucius & Lucius, 2002
- Gohs 2005** GOHS, Britta M.: *Kooperationen und Netzwerke in der Gesundheitswirtschaft der Region Ostwestfalen-Lippe*, Paderborn, Diss., 2005
- Gomez 1981** GOMEZ, Peter: *Modelle und Methoden des systemorientierten Managements*. Bern : Haupt, 1981
- Goode u. Machol 1957** GOODE, Harry H. ; MACHOL, Robert E.: *System Engineering. An Introduction to the Design of large-scale Systems*. New York : McGraw-Hill, 1957
- Görg et al. 2011** GÖRG, Christine ; KAAPKE, Andreas ; LÖFFLER, Katja ; RIEGL, Gerhard F. ; SAALMÜLLER, Birgit ; ZIEGENBEIN, Ralf ; APO-VERLAG AG (Hrsg.): *Kooperations Kompass*. – S. 1–51.
- Göttgens 1996** GÖTTGENS, Olaf: *Erfolgsfaktoren in stagnierenden und schrumpfenden Märkten*. Wiesbaden: Gabler, Saarbrücken, Diss., 1996
- Grabein et al. 2008** GRABEIN, Kristin ; GRESS, Stefan ; KLAUCKE, Lena ; WASEM, Jürgen ; (Hrsg.): *Die Aufhebung des Fremd- und Mehrbesitzverbotes im deutschen Apothekenwesen vor dem Hintergrund internationaler Erfahrungen im Vereinigten Königreich und in Norwegen*. Essen : Universität Duisburg-Essen, 2008 (Diskussionspapier 167). – S. 1–27.

- Gräf 1999** GRÄF, Lorenz: Optimierung von WWU-Umfragen: Das Online-Pretest-Studio. In: BATINIC, Bernard (Hrsg.) ; WERNER, Andreas (Hrsg.) ; GRÄF, Lorenz (Hrsg.) ; BANDILLA, Wolfgang (Hrsg.): *Online Research: Methoden, Anwendungen und Ergebnisse*. Göttingen : Hofgreffe, 1999, S. 159–178
- Gräf 2009** GRAF, Thomas: *Systemanalyse der Verarbeitung von strategischen Kundenanforderungen im deutschen Werkzeugmaschinenbau*, Kassel, Diss., 2009
- Grant u. Nippa 2006** GRANT, Robert M. ; NIPPA, Michael: *Strategisches Management: Analyse, Entwicklung und Implementierung von Unternehmensstrategien*. 5., aktualisierte Auflage. München u.a. : Pearson Studium, 2006
- Greve 2006** GREVE, Goetz: *Erfolgsfaktoren von Customer-Relationship-Management-Implementierungen*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Kiel, Diss., 2006
- Griesinger 1990** GRIESINGER, Donald W.: The Human Side of Economic Organization. In: *Academy of Management Review* 15 (1990), S. 478–490
- Grimm 1983** GRIMM, Ulrich: *Analyse strategischer Faktoren - Ein Beitrag zur Theorie der strategischen Unternehmensplanung*. Wiesbaden : Gabler, 1983
- Grochla 1974** GROCHLA, Erwin: Systemtheoretisch-kybernetische Modellbildung betrieblicher Systeme. In: GROCHLA, Erwin (Hrsg.) ; FUCHS, Herbert (Hrsg.) ; LEHMANN, Helmut (Hrsg.): *Systemtheorie und Betrieb*. Opladen : Westdeutscher Verlag, 1974 (Sonderheft 3), S. 11–22
- Grochla 1978** GROCHLA, Erwin: Grundzüge und gegenwärtiger Erkenntnisstand einer Theorie der organisatorischen Gestaltung. In: GROCHLA, Erwin (Hrsg.): *Elemente der organisatorischen Gestaltung*. Reinbek bei Hamburg : Rororo Studium, 1978, S. 40–65
- Grochla u. Lehmann 1980** GROCHLA, Erwin ; LEHMANN, Helmut: Systemtheorie und Organisation. In: GROCHLA, Erwin (Hrsg.): *Handwörterbuch der Organisation*. 2., völlig neu gestaltete Auflage. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 1980, S. 2.204–2.216
- Grossmann u. Hart 1986** GROSSMANN, Sanford J. ; HART, Oliver D.: The cost and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. In: *Journal of Political Economy* 94 (1986), S. 691–719
- Grünig et al. 1996** GRÜNIG, Rudolf ; HECKNER, Frank ; ZEUS, Anja: Methoden zur Identifikation strategischer Erfolgsfaktoren. In: *Die Unternehmung* 50 (1996), Nr. 1, S. 3–12
- Grünig u. Kühn 1998** GRÜNIG, Rudolf ; KÜHN, Richard: *Grundlagen der strategischen Planung*. Bern, Stuttgart, Wien : Verlag Paul Haupt, 1998



- Grüning u. Kühn 2005** GRÜNING, Rudolf ; KÜHN, Richard: *Methodik der strategischen Planung - Ein prozessorientierter Ansatz für Strategieplanungsprojekte*. 3., überarbeitete Auflage. Bern, Stuttgart, Wien : Haupt, 2005
- GüldenberG 2003** GÜLDENBERG, Stefan: *Wissensmanagement und Wissenscontrolling in lernenden Organisationen - Ein systemtheoretischer Ansatz*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Wien, Diss., 2003
- Guntram 1985** GUNTRAM, Ulrich: Die Allgemeine Systemtheorie. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 55 (1985), Nr. 3, S. 296–323
- Gutenberg 1980** GUTENBERG, Erich: *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Band III: Die Finanzen*. 8. Auflage. Berlin u.a. : Springer, 1980
- Gutenberg 1983** GUTENBERG, Erich: *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Band I: Die Produktion*. 24. Auflage. Berlin u.a. : Springer, 1983
- Gutenberg 1984** GUTENBERG, Erich: *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Band II: Der Absatz*. 17. Auflage. Berlin u.a. : Springer, 1984
- Güthoff 1998** GÜTHOFF, Judith: Dienstleistungsqualität als strategischer Wettbewerbsvorteil. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 27 (1998), Nr. 12, S. 610–615
- HAEMATO Pharm AG 2011** HAEMATO PHARM AG (Hrsg.): *Herzlich Willkommen bei der HAEMATO PHARM AG*. Version: 2011. <http://www.haemato.de/>, Abruf: 26.07.2011
- Haenecke 2002** HAENECKE, Henrik: Methodenorientierte Systematisierung der Kritik an der Erfolgsfaktorenforschung. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 72 (2002), Nr. 2, S. 165–183
- Haertsch 2000** HAERTSCH, Patrick: *Wettbewerbsstrategien für Electronic Commerce - eine kritische Überprüfung klassischer Strategiekonzepte*. Köln : Josef Eul Verlag GmbH, 2000
- Hahn 2006** HAHN, Olaf K.: *Patient Relationship Management: Ein CRM-Ansatz für die pharmazeutische Industrie*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Mannheim, Diss., 2006
- Hahn et al. 2008** HAHN, Olaf K. ; BAUER, Hans H. ; HAMMERSCHMIDT, Maik ; INSTITUT FÜR MARKTORIENTIERTE UNTERNEHMENSFÜHRUNG (Hrsg.): *Patient Relationship Management: Konzeption und Umsetzung*. Mannheim, 2008
- Hall 1963** HALL, Arthur D.: *A Methodology for Systems Engineering*. Princeton : Van Nostrand, 1963

**Hammer 1991** HAMMER, Richard M.: *Unternehmensplanung*. 4. Auflage. München : Oldenbourg, 1991

**Handelsblatt 2000** HANDELSBLATT: Glaxo und SmithKline Beecham verschieben erneut Fusion. In: *Handelsblatt-Online* (2000). [www.handelsblatt.com/archiv/glaxo-und-smith-kline-beecham-verschieben-erneut-fusion/2004128.html](http://www.handelsblatt.com/archiv/glaxo-und-smith-kline-beecham-verschieben-erneut-fusion/2004128.html)

**Handelsverband Deutschland - der Einzelhandel 2011a** HANDELSVERBAND DEUTSCHLAND - DER EINZELHANDEL (Hrsg.): *Das HDE Netzwerk*. Version: 2011. [http://www.einzelhandel.de/pb/site/hde/node/1208493/Lde/landes\\_regional\\_und\\_bundesfachverbaumlnde.html](http://www.einzelhandel.de/pb/site/hde/node/1208493/Lde/landes_regional_und_bundesfachverbaumlnde.html), Abruf: 17.07.2011

**Handelsverband Deutschland - der Einzelhandel 2011b** HANDELSVERBAND DEUTSCHLAND - DER EINZELHANDEL (Hrsg.): *Historie*. Version: 2011. <http://www.einzelhandel.de/pb/site/hde/node/1070246/Lde/historie.html>, Abruf: 17.07.2011

**Hannappel 2005** HANNAPPEL, Rüdiger: *Public Private Partnership im Hochschulwesen - Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gestaltung*. Berlin: Dr. Köster, Kassel, Diss., 2005

**Hart u. Moore 1990** HART, Oliver ; MOORE, John: Property rights and the nature of the firm. In: *Journal of Political Economy* 98 (1990), S. 1.119–1.158

**Hartfiel u. Hillmann 1994** HARTFIEL, Günter ; HILLMANN, Karl-Heinz: *Wörterbuch der Soziologie*. 4. überarbeitete und ergänzte Auflage. Stuttgart : Kroener Alfred GmbH & Co. KG, 1994

**Heckner 1998** HECKNER, Frank: *Identifikation marktspezifischer Erfolgsfaktoren: ein heuristisches Verfahren angewendet am Beispiel eines pharmazeutischen Teilmarktes*. Bern: Peter Lang AG, Uni Freiburg/Schweiz, Diss., 1998

**Hegel 1988** HEGEL, Georg Wilhelm F.: *Phänomologie des Geistes*. Ditzingen : Reclam, 1988, 1807

**Heinen 1971** HEINEN, Edmund: Der entscheidungsorientierte Ansatz in der Betriebswirtschaftslehre. In: KORTZFLEISCH, Gert v. (Hrsg.): *Wissenschaftsprogramm und Ausbildungsziele der Betriebswirtschaftslehre - Bericht von der wissenschaftlichen Tagung in St. Gallen vom 2. -5. Juni 1971*. Berlin : Duncker & Humblot, 1971, S. 21–41

**Heinrich 2002** HEINRICH, Jürgen: Wirtschaftspolitische Kommunikation. In: JARREN, Otfried (Hrsg.) ; SARCINELLI, Ulrich (Hrsg.) ; SAXER, Ulrich (Hrsg.): *Politische Kommunikation in der demokratischen Gesellschaft*. Wiesbaden : Westdeutscher Verlag GmbH, 2002, S. 548–554

- Heise et al. 2010** HEISE, David ; HESS, Michael ; STRECKER, Stefan ; FRANK, Ulrich: Rekonstruktion eines klinischen Behandlungspfads mithilfe domänenspezifischer Erweiterungen einer Geschäftsprozessmodellierungssprache: Anwendungsfall und Sprachkonzepte. In: THOMAS, Oliver (Hrsg.) ; NÜTTGENS, Markus (Hrsg.): *Dienstleistungsmodellierung 2010 - Interdisziplinäre Konzepte und Anwendungsszenarien*. Heidelberg u.a. : Physica, 2010, S. 210–227
- Heisenberg 2000** HEISENBERG, Werner: *Physik und Philosophie*. Stuttgart : Hirzel, 2000, 1958
- Helm u. Gierl 2005** HELM, Roland ; GIERL, Heribert: *Marketing Arbeitsbuch*. 4. Auflage. Stuttgart : Lucius & Lucius, 2005
- Hempel u. Oppenheim 1948** HEMPEL, Carl G. ; OPPENHEIM, Paul: Studies in the Logic of Explanation. In: *Philosophy of Science* 15 (1948), Nr. 2, S. 135–175
- Henderson u. Cockburn 1994** HENDERSON, Rebecca M. ; COCKBURN, Ian: Measuring competence: exploring firm effects in pharmaceutical research. In: *Strategic Management Journal* 15 (1994), Nr. Special Issue, S. 63–85
- Henke u. Reimers 2006** HENKE, Klaus-Dirk ; REIMERS, Lutz: *Zum Einfluss von Demographie und medizinisch-technischem Fortschritt auf die Gesundheitsausgaben*. Version: 2006. [http://www.wm.tu-berlin.de/fileadmin/f8/wiwidok/diskussionspapiere\\_wiwidok/dp08-2006.pdf](http://www.wm.tu-berlin.de/fileadmin/f8/wiwidok/diskussionspapiere_wiwidok/dp08-2006.pdf), Abruf: 29.04.2010
- Hesse 1982** HESSE, Günter: Die Änderung von Rechten im Property-Rights-Ansatz. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 11 (1982), Nr. 6, S. 249–257
- Hesse 2004** HESSE, Josef: *Erfolgsforschung im Vertrieb - Empirische Analyse von Herstellerunternehmen schnell-drehender Konsumgüter*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Münster, Diss., 2004
- Heyes u. Hull 2001** HEYES, Cecilia M. ; HULL, David L.: *Selection theory and social construction. The evolutionary naturalistic epistemology of Donald T. Campbell*. Albany : State University of New York, 2001
- Hildebrandt 1983a** HILDEBRANDT, Lutz: Kausalmodelle in der Konsumentenforschung. In: IRLE, Martin (Hrsg.) ; BUSSMANN, Wolf (Hrsg.): 2. *Halbband: Methoden und Anwendungen in der Marktpsychologie*. Göttingen : Verlag für Psychologie Hogrefe, 1983, S. 271–339
- Hildebrandt 1983b** HILDEBRANDT, Lutz: *Konfirmatorische Analyse von Modellen des Konsumentenverhaltens*. Berlin: Duncker & Humblot, Berlin, Diss., 1983
- Hildebrandt 1992** HILDEBRANDT, Lutz: Strukturgleichungsmodelle zur Kausalanalyse. In: HILDEBRANDT, Lutz (Hrsg.) ; RUDINGER, Georg (Hrsg.) ; SCHMIDT, Peter

(Hrsg.): *Kausalanalysen in der Umweltforschung - Beiträge eines Methodenworkshops am Wissenschaftszentrum Berlin*. Stuttgart : Fischer, 1992, S. 3–14

**Hildebrandt u. Homburg 1998** HILDEBRANDT, Lutz ; HOMBURG, Christian: *Die Kausalanalyse: Ein Instrument der empirischen betriebswirtschaftlichen Forschung*. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 1998

**Hinterhuber 1989** HINTERHUBER, Hans H.: *Strategische Unternehmensführung*. 4. Aufl. Berlin, New York : de Gruyter, 1989

**Hirschmann 1974** HIRSCHMANN, Albert O.: *Abwanderung und Widerspruch*. Tübingen : C.B. Mohr, 1974

**Hodapp 1984** HODAPP, Volker: *Analyse linearer Kausalmodelle*. Bern : Huber, 1984

**Hofbauer u. Hellwig 2004** HOFBAUER, Günter ; HELLWIG, Claudia: *Professionelles Vertriebsmanagement. Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht*. Erlangen : Publicis Publ., 2004

**Hofmann 2009** HOFMANN, Siegfried: Pharmaindustrie flüchtet sich in die Größe. In: *Handelsblatt* (2009). <http://www.handelsblatt.com/pharmaindustrie-fluechtet-sich-in-die-groesse/3130720.html>, Abruf: 30.03.2010

**Hofstätter 1973** HOFSTÄTTER, Peter R.: *Einführung in die Sozialpsychologie*. Stuttgart : Kröner, 1973

**Holland 1998** HOLLAND, John H.: *Emergence - from chaos to order*. Oxford : Oxford University Press, 1998

**Holzem 1999** HOLZEM, Christoph: *Patientenautonomie: Bioethische Erkundungen über einen funktionalen Begriff der Autonomie im medizinischen Kontext*. Münster u.a.: LIT Verlag, Münster, Diss., 1999

**Homans 1972** HOMANS, George C.: *Was ist Sozialwissenschaft*. 2., Auflage. Opladen : Westdeutscher Verlag, 1972

**Homburg 1998** HOMBURG, Christian: *Kundennähe von Industriegüterunternehmen: Konzeption - Erfolgswirkungen - Determinanten-; zugleich Habilitation*. 2., aktualisierte Auflage. Wiesbaden : Gabler, 1998

**Homburg u. Baumgartner 1995** HOMBURG, Christian ; BAUMGARTNER, Hans: Beurteilung von Kausalmodellen - Bestandsaufnahme und Anwendungsempfehlungen. In: *Marketing ZFP - Journal of Research and Management* 17 (1995), Nr. 3, S. 162–176

- Homburg u. Faßnacht 1998** HOMBURG, Christian ; FASSNACHT, Martin:  
Wettbewerbsstrategien von Dienstleistungs-Anbietern. In: MEYER, Anton (Hrsg.):  
*Handbuch Dienstleistungs-Marketing*. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 1998, S.  
527–541
- Homburg u. Krohmer 2004** HOMBURG, Christian ; KROHMER, Harley: Die  
Fliegenpatsche als Instrument des wissenschaftlichen Dialogs. In: *Die  
Betriebswirtschaft* 64 (2004), Nr. 5, S. 626–631
- Hopp 2000** HOPP, Frank-Peter: *Qualitätscontrolling im Krankenhaus: die Gewinnung von  
Qualitätsindikatoren durch Befragungen zur Patientenzufriedenheit*. Bayreuth : PCO,  
2000
- Hopt et al. 2009** HOPT, Klaus J. ; BAUMBACH, Adolf ; MERKT, Hanno: *Beckscher  
Kurzkommentar - Handelsgesetzbuch mit GmbH & Co. KG, Handelsklauseln, Bank-  
und Börsenrecht, Transportrecht (ohne Seerecht)*. 31. Auflage. München : C.H.  
Beck, 2009
- Hügel et al. 2004** HÜGEL, Herbert ; FISCHER, Jürgen ; KOHM, Baldur: *Pharmazeutische  
Gesetzeskunde*. 33. Auflage. Stuttgart : Deutscher Apotheker Verlag, 2004
- Hungenberg 2000** HUNGENBERG, Harald: *Strategisches Management in Unternehmen*.  
Wiesbaden : Gabler, 2000
- Hunt u. Nevin 1974** HUNT, Shelby D. ; NEVIN, John R.: Power in a Channel of  
Distribution: Sources and Consequences. In: *Journal of Marketing Research* 21  
(1974), Nr. 2, S. 186–193
- Hurrle u. Kieser 2005** HURRLE, Beatrice ; KIESER, Alfred: Sind Key Informants  
verlässliche Datenlieferanten. In: *Die Betriebswirtschaft* 65 (2005), Nr. 6, S. 584–602
- Hurth 2009** HURTH, Joachim: Sinn und Unsinn von Gendermarketing. In:  
*Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 38 (2009), Nr. 5, S. 239–242
- Iansiti u. Clark 1994** IANSITI, Marco ; CLARK, Kim B.: Integration and dynamic  
capability: evidence from product development in automobiles and mainframe  
computers. In: *Industrial and Corporate Change* 3 (1994), Nr. 3, S. 557–605
- IMS Health GmbH & Co. OHG 2010a** IMS HEALTH GMBH & CO. OHG (Hrsg.):  
*Marktentwicklung von Nahrungsergänzungsmitteln (NEM) zeigt in 2010 rückläufige  
Absatzentwicklung*. Version: 2010. [http://www.imshealth.de/sixcms/media.  
php/16/marktentwicklung\\_nem\\_nach\\_vtk\\_2010.pdf](http://www.imshealth.de/sixcms/media.php/16/marktentwicklung_nem_nach_vtk_2010.pdf), Abruf: 20.07.2011. – S.  
1–2.
- IMS Health GmbH & Co. OHG 2010b** IMS HEALTH GMBH & CO. OHG (Hrsg.):  
*Versandhandel legt auch in 2010 zu - Wachstumstreiber OTC-Produkte*.  
Version: 2010. [http://www.imshealth.de/sixcms/media.php/16/Versandh  
andel\\_2010.pdf](http://www.imshealth.de/sixcms/media.php/16/Versandhandel_2010.pdf), Abruf: 20.07.2011. – S. 1–3.

- IMS Health GmbH & Co. OHG 2011** IMS HEALTH GMBH & CO. OHG (Hrsg.): *Deutscher Generikaverband e.V.* Version: 2011.  
[http://www.imshealth.de/de/abc-lexikon?b=D\\*](http://www.imshealth.de/de/abc-lexikon?b=D*), Abruf: 25.07.2011
- Institut für Handelsforschung 1995** INSTITUT FÜR HANDELSFORSCHUNG: *Katalog E - Begriffsdefinitionen aus der Handels- und Absatzwirtschaft*. 4. Ausgabe. Köln : Institut für Handelsforschung, 1995
- Iversen 2002** IVERSEN, Mikael: Synergies and Sustainable Competitive Advantage. In: *Working Paper from Department of Industrial Economics and Strategy* (2002), Nr. 00-7
- Janz 2004** JANZ, Markus: *Erfolgsfaktoren der Beschaffung im Einzelhandel*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Saarbrücken, Diss., 2004
- Jenner 1999** JENNER, Thomas: *Determinanten des Unternehmenserfolges - Eine empirische Analyse auf Basis eines holistischen Untersuchungsansatzes*. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 1999
- Jenner 2000** JENNER, Thomas: Hybride Wettbewerbsstrategien in der deutschen Industrie - Bedeutung, Determinanten und Konsequenzen für die Marktbearbeitung. In: *Die Betriebswirtschaft* 60 (2000), Nr. 1, S. 7-22
- Jenny 2008** JENNY, René ; GIRP - DER EUROPÄISCHE DACHVERBAND DER VOLLSORTIERTEN PHARMAGROSSHÄNDLER (Hrsg.): *Health Logistics: Nicht nur antiseptisch*. Version: 2008. [http://media.messe.ch/packmove/referate/2\\_081013\\_GIRP-pharmalog\\_Rene\\_Jenny\\_19Nov.pdf](http://media.messe.ch/packmove/referate/2_081013_GIRP-pharmalog_Rene_Jenny_19Nov.pdf), Abruf: 28.11.2009. – S. 1-56.
- Jensen 1983** JENSEN, Michael C.: Organization theory and methodology. In: *The Accounting Review* 56 (1983), Nr. 2, 319-338, 1-37 im Nachdruck.  
<http://www.imamu.edu.sa/Data/abstract/management/acc/ORGANIZATION%20THEORY%20AND%20METHODOLOGY.pdf>
- Johnson u. Fendrich 2002** JOHNSON, Timothy P. ; FENDRICH, Michael ; UNIV. OF ILLINOIS AT CHICAGO (Hrsg.): *A Validation of the Crowne-Marlowe Social Desirability Scale*. Version: 2002.  
<http://www.srl.uic.edu/publist/Conference/crownemarlowe.pdf>, Abruf: 2.07.2011. – S. 1661-1666.
- Jones u. Bouncken 2008** JONES, Gareth R. ; BOUNCKEN, Ricarda B.: *Organisation, Theorie, Design und Wandel*. 5., aktualisierte Auflage. München u.a. : Pearson Studium, 2008
- Kaapke et al. 2007** KAAPKE, Andreas ; PREISSNER, Markus ; HECKMANN, Sabrina: *Funktion und Bedeutung der öffentlichen Apotheke für die Arzneimittelversorgung in*

*Deutschland unter besonderer Berücksichtigung aktueller Entwicklungen: Eine Studie im Auftrag des Apothekerverbandes Nordrhein e.V.* Köln : Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln, 2007

- Kaapke et al. 2008** KAAPKE, Andreas ; PREISSNER, Markus ; HECKMANN, Sabrina: *Profil und Effizienz des vollversorgenden pharmazeutischen Großhandels.* Köln : Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln, 2008
- Kaapke u. Wilke 2005** KAAPKE, Andreas ; WILKE, Kai ; KAAPKE, Andreas (Hrsg.): *Kooperationen im Apothekenmarkt - Theoretische Überlegungen und empirische Ergebnisse.* Köln : Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln, 2005 (ausgewählte Studien der Forschungsstelle für Arzneimitteldistribution 4)
- Kaas u. Fischer 1993** KAAS, Klaus-Peter ; FISCHER, Marc: Der Transaktionskostenansatz. In: *Das Wirtschaftsstudium* 22 (1993), Nr. 8-9, S. 686–693
- Kaiser 2005** KAISER, Marc O.: *Erfolgsfaktor Kundenzufriedenheit.* 2. Auflage. Berlin : Erich Schmidt Verlag, 2005
- Kalka 1996** KALKA, Regine: *Marketingerfolgskriterien im Einzelhandel.* Wiesbaden: Gabler, Wien, Diss., 1996
- Kant 2000** KANT, Immanuel: *Kritik der praktischen Vernunft.* Frankfurt : Suhrkamp, 2000, 1781
- Karnani 1984** KARNANI, Aneel: Generic Competitive Strategy - An Analytical Approach. In: *Strategic Management Journal* 5 (1984), Nr. 4, S. 367–380
- Kassenärztliche Bundesvereinigung 2011** KASSENÄRTZLICHE BUNDESVEREINIGUNG (Hrsg.): *Klartext - Die große Ärztwanderung.* Version: 2011. <http://www.kbv.de/publikationen/11412.html>, Abruf: 23.07.2011
- Kayser u. Schwefing 1998** KAYSER, Björn ; SCHWEFING, Bernd: *Managed Care und HMOs: Lösung für die Finanzkrise der Krankenversicherung?* Bern, Toronto, Seattle : Huber, 1998
- Kessler 2002** KESSLER, Elke: Marketing-Mix in der Anwendung. In: BURKHARD, Ingrid (Hrsg.): *Praxis des Pharmamarketing.* Weinheim : WILEY-VCH, 2002, S. 201–223
- Kevenhörster 2008** KEVENHÖRSTER, Paul: *Politikwissenschaft - Band 1: Entscheidungen und Strukturen der Politik.* 3. Auflage. Wiesbaden : Verlag für Sozialwissenschaften, 2008
- Keynes 1955** KEYNES, John M.: *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes.* Berlin : Duncker & Humblot, 1955

- Kieser 1995** KIESER, Alfred: Anleitung zum kritischen Umgang mit Organisationstheorien. In: KIESER, Alfred (Hrsg.): *Organisationstheorien*. Stuttgart : Kohlhammer, 1995, S. 1–30
- Kieser 2002** KIESER, Alfred: Der situative Ansatz. In: KIESER, Alfred (Hrsg.): *Organisationstheorien*. Stuttgart : Kohlhammer, 2002, S. 169–198
- Kieser 2004** KIESER, Alfred: Haltet die Diebe, meine Messer stecken in ihren Rücken! (2004), 1-12.  
<http://www.dialog-erfolgswissenschaften.de/Fritz2.pdf>, Abruf: 17.10.2010
- Kieser 2006** KIESER, Alfred: Der Situative Ansatz. In: KIESER, Alfred (Hrsg.) ; EBERS, Mark (Hrsg.): *Organisationstheorien*. Stuttgart : W. Kohlhammer, 2006, S. 215–245
- Kieser u. Kubicek 1978** KIESER, Alfred ; KUBICEK, Herbert: DBW-Dialog, Replik zu Günther Schwarz - Ausgewählte Entwicklungslinien der Organisationsforschung. In: *Die Betriebswirtschaft* 39 (1978), Nr. 2, S. 311–314
- Kieser u. Walgenbach 2010** KIESER, Alfred ; WALGENBACH, Peter: *Organisation*. 2010. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 2010
- Kirsch 1977** KIRSCH, Werner: *Die Betriebswirtschaftslehre als Führungslehre: Erkenntnisperspektiven, Aussagensysteme, wissenschaftlicher Standort*. München : Univ., 1977
- Kirsch 1981** KIRSCH, Werner: über den Sinn der empirischen Forschung in der angewandten Betriebswirtschaftslehre. In: WITTE, Erich (Hrsg.): *Der praktische Nutzen empirischer Forschung*. Tübingen : J.C.B. Mohr, 1981, S. 189–229
- Kirsch et al. 2006** KIRSCH, Werner ; SEIDL, David ; AAKEN, Dominik van: Die Kausalanalyse und die strategische Relevanz von Drittvariablen. In: *Münchener Betriebswirtschaftliche Beiträge* (2006), Nr. 2006-11, S. 1–13
- Kirsch et al. 2007** KIRSCH, Werner ; SEIDL, David ; AAKEN, Dominik van: *Betriebswirtschaftliche Forschung - Wissenschaftstheoretische Grundlagen und Anwendungsorientierung*. Stuttgart : Schaeffer-Poeschel, 2007
- Klarmann 2008** KLARMANN, Martin: *Methodische Probleme der Erfolgsfaktorenforschung*. Wiesbaden: Gabler, Diss., 2008
- Klein 2011** KLEIN, Lothar: DocMorris Apothekerin startet Pick-up-Pilot. In: *Deutsche Apotheker Zeitung online* (2011), 1.  
<http://www.deutsche-apotheker-zeitung.de/wirtschaft/news/2011/05/09/docmorris-apothekerin-startet-pick-up-pilot.html>



- Knispel 2010** KNISPEL, Ulrich: Steuerung des Gesundheitsmarktes durch Wettbewerbsrecht oder Sozialrecht und Verfassungsrecht. In: VOIT, Wolfgang (Hrsg.): *Marktzugangsbedingungen und Marktzugangsschranken*. 1. Auflage. Baden-Baden : Nomos Verlagsgesellschaft, 2010, S. 157–169
- Knop 2009** KNOP, Robert: *Erfolgsfaktoren strategischer Netzwerke kleiner und mittlerer Unternehmen - Ein IT-gestützter Wegweiser zum Kooperationserfolg*. Wiesbaden, Klagenfurt, Diss., 2009
- Knortz 2007** KNORTZ, Alexander: *Der Stellenwert des Allgemeinmediziners in der Gesundheitspolitik und Gesundheitserziehung beider deutschen Staaten von 1945 bis zur politischen „Wende“ 1989 - Reflektion in der medizinischen Fach- und Standespresse*, Dresden, Diss., 2007
- zu Knyphausen-Aufseß 1993** KNYPHAUSEN-AUFSESS, Dodo zu: Why firms a different? Der ressourcenorientierte Ansatz im Mittelpunkt einer aktuellen Kontroverse im Strategischen Management. In: *Die Betriebswirtschaft* 53 (1993), Nr. 1, S. 771–791
- zu Knyphausen-Aufseß 1995** KNYPHAUSEN-AUFSESS, Dodo zu: *Theorie der strategischen Unternehmensführung: State of the Art und neue Perspektiven*. Wiesbaden : Gabler, 1995
- zu Knyphausen-Aufseß 2000** KNYPHAUSEN-AUFSESS, Dodo zu: *Theorie der strategischen Unternehmensführung: State of the Art und neue Perspektiven*. Wiesbaden : Gabler, 2000
- zu Knyphausen-Aufseß u. Ringsletter 1991** KNYPHAUSEN-AUFSESS, Dodo zu ; RINGSLETTER, Max: Wettbewerbsumfeld, Hybride Strategien und Economics of Scope. In: KIRSCH, Werner (Hrsg.): *Beiträge zum Management strategischer Programme*. München : Münchener Schriften zur angewandten Führungslehre; Band 65, 1991, S. 541–557
- Koch 1971** KOCH, Helmut: Die betriebswirtschaftliche Theorie als Handlungsanalyse. In: KORTZFLEISCH, Gert v. (Hrsg.): *Wissenschaftsprogramm und Ausbildungsziele der Betriebswirtschaftslehre - Bericht von der wissenschaftlichen Tagung in St. Gallen vom 2. -5. Juni 1971*. Berlin : Duncker & Humblot, 1971, S. 61–78
- Koch-Institut 2009** KOCH-INSTITUT, Robert (Hrsg.): *20 Jahre nach dem Fall der Mauer: Wie hat sich die Gesundheit in Deutschland entwickelt? Beiträge zur Gesundberichterstattung des Bundes*. Version: 2009.  
[http://www.gbe-bund.de/gbe10/owards.prc\\_show\\_pdf?p\\_id=12449&p\\_sp\\_rache=d&p\\_uid=gastg&p\\_aid=12258331&p\\_lfd\\_nr=1](http://www.gbe-bund.de/gbe10/owards.prc_show_pdf?p_id=12449&p_sp_rache=d&p_uid=gastg&p_aid=12258331&p_lfd_nr=1), Abruf: 18.07.2011
- kohlpharma 2011a** KOHLPHARMA (Hrsg.): *Geschäftsmodell*. Version: 2011.  
<https://www.kohlpharma.com/unternehmen/geschaeftsmodell.php?print=1&locale=de>, Abruf: 26.07.2011

- kohlpharma 2011b** KOHLPHARMA (Hrsg.): *Herzlich Willkommen*. Version: 2011.  
<http://www.kohlpharma.com/index.php?locale=de>, Abruf: 26.07.2011
- kohlpharma 2011c** KOHLPHARMA (Hrsg.): *kohl-Gruppe*. Version: 2011.  
<http://www.kohlgruppe.de/ueberuns.php>, Abruf: 26.07.2011
- kohlpharma 2011d** KOHLPHARMA (Hrsg.): *Unsere Mitarbeiter*. Version: 2011.  
<https://www.kohlpharma.com/unternehmen/mitarbeiter/index.php>,  
Abruf: 26.07.2011
- Kornmeier 2007** KORNMEIER, Martin: *Wissenschaftstheorie und wissenschaftliches Arbeiten - Eine Einführung für Wirtschaftswissenschaftler*. Heidelberg : Physica Verlag, 2007
- Korzybski 1994** KORZYBSKI, Alfred: *Science and Sanity*. Berlin : de Gruyter, 1994, 1933
- Koubek 2002** KOUBEK, Jochen: *Normative Mathematik in der Betriebswirtschaftslehre*.  
Version: 2002. <http://waste.informatik.hu-berlin.de/koubek/forschung/KoubekMatheundBWL.pdf>, Abruf: 05.05.2011
- Kreikebaum 1989** KREIKEBAUM, Hartmut: *Strategische Unternehmensplanung*. 3. Aufl.  
Stuttgart, Berlin, Köln : Kohlhammer, 1989
- Kreilkamp 1987** KREILKAMP, Edgar: *Strategisches Management und Marketing: Markt- und Wettbewerbsanalyse- Strategische Frühaufklärung - Portfolio-Management*.  
Berlin, New York : de Gruyter, 1987
- Krieger 1998** KRIEGER, David J.: *Einführung in die allgemeine Systemtheorie*. 2., unveränderte Auflage. München : Wilhelm Fink, 1998
- Kroeber-Riel et al. 2009** KROEBER-RIEL, Werner ; WEINBERG, Peter ; GRÖPPEL-KLEIN, Andrea: *Konsumentenverhalten*. 9., überarbeitete, aktualisierte und ergänzte Auflage. München : Verlag Franz Vahlen, 2009
- von Krogh u. Roos 1996** KROGH, Georg von ; ROOS, Johan: Five Claims on knowing.  
In: *European Management Journal* 14 (1996), Nr. 4, S. 423–426
- Kröhnert et al. 2011** KRÖHNERT, Stefan ; KLINGHOLZ, Reiner ; SIEVERS, Florian ; GROSS, Thilo ; FRIEMEL, Kerstin ; ENTWICKLUNG, Berlin-Institut für Bevölkerung und (Hrsg.): *Die demografische Lage der Nation*. Version: 2011.  
[http://www.berlin-institut.org/fileadmin/user\\_upload/Die\\_demografische\\_Lage\\_2011/D-Engagement\\_online.pdf](http://www.berlin-institut.org/fileadmin/user_upload/Die_demografische_Lage_2011/D-Engagement_online.pdf), Abruf: 12.05.2011
- Kromrey 2006** KROMREY, Helmut: *Empirische Sozialforschung: Modelle und Methoden der standardisierten Datenerhebung und Datenauswertung*. Bd. 1040. 11., überarb. Aufl. Stuttgart : Lucius & Lucius, 2006

- Kron u. Dittrich 2002** KRON, Thomas ; DITTRICH, Peter: Doppelte Kontingenz nach Luhmann - ein Simulationsexperiment. In: KRON, Thomas (Hrsg.): *Luhmann modelliert - Sozionische Ansätze zur Simulation von Kommunikationssystemen*. Opladen : Leske + Budrich, 2002, S. 209–251
- Kron et al. 2003** KRON, Thomas ; SCHIMANEK, Uwe ; LASARCZYK, Christian W.: Doppelte Kontingenz und die Bedeutung von Netzwerken für Kommunikationssysteme. In: *Zeitschrift für Soziologie* 32 (2003), Nr. 5, S. 374–395
- Kropp 2001** KROPP, Waldemar: *Systemische Personalwirtschaft*. 2., unwesentlich veränderte Auflage. München, Wien : Oldenbourg, 2001
- Krüger 1988** KRÜGER, Wilfried: Die Erklärung von Unternehmenserfolg. In: *Die Betriebswirtschaft* 48 (1988), Nr. 1, S. 27–43
- Kube 1991** KUBE, Christian: *Erfolgsfaktoren in Filialsystemen - Diagnose und Umsetzung im strategischen Controlling*. Wiesbaden: Gabler, TU Berlin, Diss., 1991
- Kubicek 1975** KUBICEK, Herbert: *Empirische Organisationsforschung: Konzeption und Methodik*. Stuttgart : Poeschel, 1975
- Kühn et al. 2006** KÜHN, Stephan ; PLATTE, Iris ; HEINRICH, Wottawa: *Psychologische Theorien für Unternehmen*. Göttingen : Vandenhoeck & Ruprecht GmbH & Co. KG, 2006
- Kuhn 1967** KUHN, Thomas S.: *Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen*. Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1967
- Kuper u. Kaufmann 2010** KUPER, Harm ; KAUFMANN, Katrin: Systemtheoretische Analysen der Weiterbildung. In: TIPPELT, Rudolf (Hrsg.) ; HIPPEL, Aiga von (Hrsg.): *Handbuch Erwachsenenbildung/Weiterbildung*. 4., durchgesehene Auflage. Stuttgart : VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2010, S. 153–167
- Lang 2009** LANG, Helmut: *Neue Theorie des Managements - Bewähren sich die Managementtheorien in der Finanzkrise?* 2. Auflage. Bremen : Europäischer Hochschulverlag GmbH & Co. KG, 2009
- Lange 1971** LANGE, Oskar: *Einführung in die ökonomische Kybernetik*. Tübingen : Mohr, 1971
- Lange 2007** LANGE, Stefan: Kybernetik und Systemtheorie. In: BENZ, Arthur (Hrsg.) ; LÜTZ, Susanne (Hrsg.) ; SIMON, Georg (Hrsg.): *Handbuch Governance - Theoretische Grundlagen und empirische Anwendungsfelder*. Wiesbaden : VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2007, S. 176–187
- Laszlo 1996** LASZLO, Ervin: *Evolution - The General Theory*. Cresskill : Hampton Press, 1996

- Lautsch u. Lienert 1993** LAUTSCH, Erwin ; LIENERT, Gustav A.: *Binärdatenanalyse für Psychologen, Mediziner und Sozialwissenschaftler*. Weinheim : Psychologie-Verl.-Union, 1993
- Lefrancois 1994** LEFRANCOIS, Guy R.: *Psychologie des Lernens*. 3. Auflage. Berlin, Heidelberg : Springer, 1994
- Lehmann 1995** LEHMANN, Axel: *Dienstleistungsmanagement. Strategien und Ansatzpunkte zur Schaffung von Servicequalität*. 2., neubearbeitete Auflage. Stuttgart : Schäffer-Poeschel Verlag, 1995
- Leidecker u. Bruno 1984** LEIDECKER, Joel K. ; BRUNO, Albert V.: Identifying and Using Critical Success Factors. In: *Long Range Planning* 17 (1984), Nr. 1, 23-32. [http://www.imshealth.de/sixcms/media.php/16/2007\\_GW\\_Apothekenkooperationen\\_PuA.pdf](http://www.imshealth.de/sixcms/media.php/16/2007_GW_Apothekenkooperationen_PuA.pdf), Abruf: 30.03.2009
- Lemmer 2009** LEMMER, Björn: Bronchospasmolytika und Antiasthmatica. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2009*. Berlin u.a. : Springer, 2009, S. 447–464
- Lewin 1951** LEWIN, Kurt: *Field theory in the social sciences*. New York : Harper & Row, 1951
- Lind 2010** LIND, Georg ; UNIVERSITÄT KONSTANZ (Hrsg.): *Effektstärken: Statistische, praktische und theoretische Bedeutsamkeit*. Version: 2010. [http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/pdf/Lind-2010\\_Effektstaerke-Vortrag.pdf](http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/pdf/Lind-2010_Effektstaerke-Vortrag.pdf), Abruf: 13.03.2011 (Skript). – S. 1–26.
- Lohmann 2001** LOHMANN, Wolfgang ; DEUTSCHER BUNDESTAG (Hrsg.): *Stenographischer Bericht 209. Sitzung*. Version: 2001. <http://dipbt.bundestag.de/dip21/btp/14/14209.pdf>, Abruf: 29.08.2010 (Plenarprotokoll 14/209). – S. –128.
- Lord u. Lynds 1988** LORD, Dennis J. ; LYNDS, Charles D.: The Use of Regressions Models in Store Location Research: A Review and Case Study. In: *Akron Business and Economic Review* 12 (1988), S. 13–19
- Lorenzen 1974** LORENZEN, Paul: *Konstruktive Wissenschaftstheorie*. Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1974
- Lübbig u. Kaufmann 2010** LÜBBIG, Thomas ; KAUFMANN, Marcel: Parallelhandel mit Arzneimitteln und Direktbelieferung von Apotheken: Eine ordnungspolitische cause infinie. In: VOIT, Wolfgang (Hrsg.): *Marktzugangsbedingungen und Marktzugangsschranken*. 1. Auflage. Baden-Baden : Nomos Verlagsgesellschaft, 2010, S. 75–108

- Luger et al. 1999** LUGER, Adolf E. ; GEISBÜCH, Hans-Georg ; NEUMANN, Jürgen M.: *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre - Band 2 - Funktionsbereich des betrieblichen Ablaufs*. 4., überarbeitete und erweiterte Auflage. München : Hanser, 1999
- Luhmann 1984** LUHMANN, Niklas: *Soziale Systeme: Grundriß einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1984
- Luhmann 1997** LUHMANN, Niklas: *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. 2 Bände. Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1997
- Luhmann 2002** LUHMANN, Niklas: *Einführung in die Systemtheorie*. Heidelberg : Carl-Auer-Systeme, 2002
- Lusch u. Brown 1982** LUSCH, Robert F. ; BROWN, James R.: A Modified Model of Power in the Marketing Channel. In: *Journal of Marketing Research* 19 (1982), Nr. 3, S. 312–323
- Luthe 2011** LUTHE, Ernst-Wilhelm: Erstattungsvereinbarungen mit pharmazeutischen Unternehmen. In: *Pharma Recht* (2011), Nr. 6, S. 193–207
- Lütje 2009** LÜTJE, Sebastian: *Kundenbeziehungsfähigkeit: Konzeptualisierung und Erfolgswirkung*. Wiesbaden: Gabler, Witten/Herdecke, Diss., 2009
- Maag 2009** MAAG, Gisel: *IMS Marktbericht - Entwicklung des Pharmamarktes im August 2009 - Kommentierte Grafiken*
- Maag 2011** MAAG, Gisel: *IMS Marktbericht - Entwicklung des Pharmamarktes im Dezember und im Jahr 2010 - Kommentierte Grafiken*
- Macharzina 1998** MACHARZINA, Klaus: *Unternehmensführung*. 3. Auflage. Wiesbaden : Gabler Verlag, 1998
- Mack 2003** MACK, Oliver: *Konfiguration und Koordination von Unternehmungsnetzwerken - Ein allgemeines Netzwerkmodell*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Mainz, Diss., 2003
- Macneil 1974** MACNEIL, Ian R.: The many Futures of Contract. In: *Southern Californian Law Review* 47 (1974), S. 691–816
- Macneil 1978** MACNEIL, Ian R.: Contracts: Adjustment of long-term Economic Relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law. In: *Northwestern University Law Review* 72 (1978), S. 854–904
- MacNeil 1987** MACNEIL, Ian R.: Relational contract theory: A reply to Professors Lindenberg and de Vos. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 143 (1987), S. 272–290

- Mahoney u. Pandian 1992** MAHONEY, Joseph T. ; PANDIAN, J. R.: The Resource-Based View within the conversation of strategic Mangement. In: *Strategic Management Journal* 13 (1992), S. 363–380
- Mahr 2005** MAHR, Adrian: *Optimierung der Bonifikation in mittelständischen Verbundgruppen*. Pforzheim: Verlag A. Mahr, Hohenheim, Diss., 2005
- Mähr u. Rossmly 2008** MÄHR, Wolfgang ; ROSSMY, Marcel: Der pharmazeutische Großhandel. In: SCHÖFFSKI, Oliver (Hrsg.) ; WERNER GUMINSKI, Frank-Ulrich F. (Hrsg.): *Pharmabetriebslehre*. 2., vollständig überarbeitete Auflage. Berlin, Heidelberg : Springer-Verlag, 2008, S. 331–338
- Malik 1982** MALIK, Fredmund: Evolutionäres Management - Eine Replik zur Kritik von Karl Sandner. In: *Die Unternehmung* 36 (1982), S. 91–106
- Malik 1984** MALIK, Fredmund: *Strategie des Managements komplexer Systeme - Ein Beitrag zur Management-Kybernetik evolutionärer Systeme*. Bern, Stuttgart : Haupt, 1984
- Malik 2000** MALIK, Fredmund: *Strategie des Managements komplexer Systeme - Ein Beitrag zur Management-Kybernetik evolutionärer Systeme*. 6. Aufl. Bern, Stuttgart : Haupt, 2000
- Malik 2003** MALIK, Fredmund: *Systemisches Management, Evolution, Selbstorganisation. Grundprobleme, Funktionsmechanismen und Lösungsansätze für komplexe Systeme*. Bern, Stuttgart : Haupt, 2003
- Mand u. Burk 2008** MAND, Elmar ; BURK, Enno: Das Fremdbesitzverbot bei Apotheken als Funktionsvoraussetzung von Preiswettbewerb und Ausgabenbegrenzung in der GKV. In: *Arzneimittel & Recht* (2008), Nr. 3, S. 107–117
- Marburger Bund 2011** MARBURGER BUND ; MARBURGER BUND (Hrsg.): *Der Marburger Bund*. Version: 2011.  
<http://www.marburger-bund.de/ueber-uns/index.php>, Abruf: 26.07.2011
- March u. Sutton 1997** MARCH, James G. ; SUTTON, Robert I.: Organizational Performance as Dependent Variable. In: *Organization Science* 8 (1997), Nr. 6, S. 698–706
- Maslow 1943** MASLOW, Abraham H.: A Theory of Human Motivation. In: *Psychological Review* 50 (1943), S. 370–396
- Maslow 2002** MASLOW, Abraham H.: *Motivation und Persönlichkeit*. Reinbek : Rowohlt, 2002
- Mason 1939** MASON, Edward S.: *Industrial organization*. 2. Auflage. New York : John Wiley & Sons, 1939

- Maturana u. Varela 1987** MATURANA, Humberto R. ; VARELA, Francisco J.: *Der Baum der Erkenntnis. Die biologischen Wurzeln des menschlichen Erkennens*. München : Goldmann, 1987
- Maul 1993** MAUL, Christian: Der Beitrag der Systemtheorie zum strategischen Führungsverhalten in komplexen Situationen. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaftslehre* 7 (1993), Nr. 63, S. 715–740
- Mauthe u. Roventa 1982** MAUTHE, Karl D. ; ROVENTA, Peter: Versionen der Portfolio-Analysen auf dem Prüfstand. Ein Ansatz zur Auswahl und Beurteilung strategischer Analysemethoden. In: *Zeitschrift für Organisation* (1982), Nr. 4, S. 191–204
- May 2002a** MAY, Uwe: Selbstmedikation in Deutschland - Akzeptanz und gesundheitsökonomische Bedeutung. In: *Gesellschaftspolitische Kommentare* 42 (2002), Nr. 7, S. 25
- May 2002b** MAY, Uwe: *Selbstmedikation in Deutschland: eine ökonomische und gesundheitspolitische Analyse*. Stuttgart: Wiss. Verl.-Gesellschaft, Greifswald, Diss., 2002
- McCulloch 2000** MCCULLOCH, Warren S.: *Verkörperungen des Geistes*. Wien : Springer, 2000
- McGahan 1999** MCGAHAN, Anita M.: The performances of US corporations: 1981-1994. In: *Journal of industrial Economics* 47 (1999), S. 373–398
- McGahan u. Porter 1997** MCGAHAN, Anita M. ; PORTER, Michael E.: How much does industry matter, really? In: *Strategic Management Journal* 18 (1997), Nr. Summer Special Issue, S. 15–30
- medistat GmbH 2011** MEDISTAT GMBH (Hrsg.): *Spearman-Korrelation*. Version: 2011. <http://www.medi-stat.de/statistik-lexikon-medizin-spearman-korrelation.html>, Abruf: 27.09.2011
- Meffert 1971** MEFFERT, Heribert: Die Leistungsfähigkeit der entscheidungs- und systemorientierten Marketing-Theorie. In: KORTZFLEISCH, Gert von (Hrsg.): *Wissenschaftsprogramm und Ausbildungsziele der Betriebswirtschaftslehre - Bericht von der wissenschaftlichen Tagung ST. Gallen vom 2-5 Juni 1971*. Berlin : Duncker & Humblot, 1971, S. 167–187
- Meffert 2000** MEFFERT, Heribert: *Marketing: Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung ; Konzepte, Instrumente, Praxisbeispiele ; mit neuer Fallstudie VW-Golf. 9., überarbeitete und erw. Aufl.* Wiesbaden : Gabler, 2000

- Meierbeck 2010** MEIERBECK, Reiner: *Strategisches Risikomanagement der Beschaffung - Entwicklung eines ganzheitlichen Modells am Beispiel der Autoindustrie*. Köln: Josef EUL Verlag, Bayreuth, Diss., 2010
- Meissner 2003** MEISSNER, Sabine: *Markenbewertung bei Mergers & Acquisitions - Analyse und Konzeption am Beispiel der Pharmaindustrie*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Hannover, Diss., 2003
- Mellerowicz 1952** MELLEROWICZ, Konrad: Eine neue Richtung in der Betriebswirtschaftslehre. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 22 (1952), S. 145–161
- Mellerowicz 1953** MELLEROWICZ, Konrad: Idealtypische und realtypische Betrachtungsweise in der Betriebswirtschaftslehre. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 23 (1953), S. 552–567
- Mellerowicz 1973** MELLEROWICZ, Konrad: *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*. 14. Auflage. Berlin : de Gruyter, 1973
- Mengel 2009** MENGEL, Klaus: Antidiabetika. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2009*. Berlin u.a. : Springer, 2009, S. 321–342
- Mengel 2010** MENGEL, Klaus: Antidiabetika. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2009*. Berlin u.a. : Springer, 2010, S. 343–335
- Merck-Gruppe 2011** MERCK-GRUPPE ; MERCK-GRUPPE (Hrsg.): *Die Geschichte von Merck*. Version: 2011.  
<http://www.merck.de/de/unternehmen/geschichte/geschichte.html>,  
Abruf: 25.05.2011
- Meyer u. Raffelt 2009** MEYER, Anton ; RAFFELT, Ursula: Qualitative Forschung: Zwischen Wissenschaft und Kunst. In: SCHWAIGER, Manfred (Hrsg.) ; MEYER, Anton (Hrsg.): *Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft: Handbuch für Wissenschaftler und Studierende*. München : Vahlen, 2009, S. 315–338
- Miller u. Dess 1993** MILLER, Alex ; DESS, Gregory G.: Assessing Porter's model in terms of its generalizability, accuracy and simplicity. In: *Journal of Management Studies* 30 (1993), Nr. 4, S. 553–585
- Mintzberg et al. 2003** MINTZBERG, Henry ; LAMPEL, Joseph ; QUINN, James B. ; GHOSHAL, Sumantra: *The Strategy Process. Concepts, Contexts, Cases*. 4. Auflage. Harlow : Prentice Hall, 2003
- Minx u. Kolloosche 2009** MINX, Eckard ; KOLLOSCHKE, Ingo: Kontingenz und zyklische Zukunftsbetrachtung. In: POPP, Reinhold (Hrsg.) ; SCHÜLL, Elmar (Hrsg.):



- Zukunftsforschung und Zukunftsgestaltung: Beiträge aus Wissenschaft und Praxis.* Berlin; Heidelberg : Springer, 2009 (Schriftenreihe der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften), S. 160–268
- MPA Pharma GmbH 2011** MPA PHARMA GMBH (Hrsg.): *Vorteile erkennen, profitabel handeln.* Version: 2011. <http://www.mpapharma.de/de/partnerschaft.html>, Abruf: 26.07.2011
- MTK Pharma GmbH 2011** MTK PHARMA GMBH (Hrsg.): *Unternehmen.* Version: 2011. <http://www.mtk-pharma.de/>, Abruf: 26.07.2011
- Mueller 1990** MUELLER, Dennis C.: Profits and the process of competition. In: MUELLER, Dennis C. (Hrsg.): *The dynamics of company profits. An international comparison.* Cambridge : University Press, 1990, S. 1–14
- Müller 2007** MÜLLER, Benjamin: *Porters Konzept generischer Wettbewerbsstrategien.* Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Bern, Diss., 2007
- Müller u. Lechner 2003** MÜLLER, Stewens ; LECHNER, Christoph: *Strategisches Management: Wie strategische Initiativen zum Wandel führen.* 2. Auflage. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 2003
- Müller-Hagedorn 1990** MÜLLER-HAGEDORN, Lothar: Zur Erklärung der Vielfalt und Dynamik der Vertriebsformen. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 42 (1990), S. 451–466
- Müller-Hagedorn u. Greune 1992** MÜLLER-HAGEDORN, Lothar ; GREUNE, Malte: Erfolgsfaktorenforschung und Betriebsvergleich im Handel. In: *Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln* (1992), Nr. 44, S. 121–131
- Münkler 2007** MÜNKLER, Herfried: Niccoló Machiavelli, Der Fürst 1513. In: BROCKER, Manfred (Hrsg.): *Geschichte des politischen Denkens.* Frankfurt am Main : Suhrkamp, 2007, S. 108–121
- Munro u. Wheeler 1980** MUNRO, Malcolm C. ; WHEELER, Basil R.: Planning, Critical Success Factors and Management's Information Requirements. In: *Management's Information Requirements* 4 (1980), Nr. 4, S. 27–38
- Natz 2010** NATZ, Alexander: Entwicklungen im europäischen Arzneimittelrecht in den Jahren 2008-2009 - Ein Überblick über aktuelle Regelungsvorhaben und die jüngste EuGH-Rechtsprechung. In: VOIT, Wolfgang (Hrsg.): *Marktzugangsbedingungen und Marktzugangsschranken.* 1. Auflage. Baden-Baden : Nomos Verlagsgesellschaft, 2010, S. 109–136
- Netzzeitung 2009** NETZZEITUNG: Apotheker müssen im DocMorris-Streit zahlen. In: *Netzzeitung* (2009), 1-2. <http://www.netzzeitung.de/wirtschaft/unternehmen/1393539.html>

- Neukirchen 2009** NEUKIRCHEN, Rainer: *Pharmazeutische Gesetzeskunde. 5., durchgesehene und aktualisierte Auflage.* Stuttgart : Deutscher Apotheker Verlag, 2009
- Neumann 1979** NEUMANN, Franz L.: Industrial Organization. Ein Überblick über quantitative Forschung. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 49 (1979), S. 645–660
- von Neumann u. Morgenstern 1990** NEUMANN, John von ; MORGENSTERN, Oskar: *Theory of the Games and Economic Behavior.* Princeton : Princeton University Press, 1990
- Newzella 2003** NEWZELLA, Andreas: *Der Handel mit Arzneimitteln - Erfolgsfaktoren im Apothekeneinzelhandel.* Frankfurt am Main u.a.: Peter Lang, Wien, Diss., 2003
- Nickel 2003** NICKEL, Andreas: *Grundlagen langfristiger Versicherungsverhältnisse.* Karlsruhe : Verlag Versicherungswirtschaft, 2003
- Nicklisch 1932** NICKLISCH, Heinrich: *Die Betriebswirtschaft.* Stuttgart : Verlag Versicherungswirtschaft GmbH, 1932
- Nicolai u. Kieser 2002** NICOLAI, Alexander ; KIESER, Alfred: Trotz eklatanter Erfolglosigkeit weiter auf Erfolgskurs. In: *Die Betriebswirtschaft* 62 (2002), Nr. 6, S. 579–596
- Nicolai u. Kieser 2004** NICOLAI, Alexander ; KIESER, Alfred: Von Konsensgenerierungsmaschinen, Nebelkerzen and „the Operation called Verstehen“. In: *Die Betriebswirtschaft* 64 (2004), Nr. 5, S. 631–635
- Niedersächsisches Finanzgericht 2007** NIEDERSÄCHSISCHES FINANZGERICHT: (2007), Nr. 6 K 296/07
- Niehaus 2006** NIEHAUS, Frank ; WISSENSCHAFTLICHES INSTITUT DER PKV - VERSION 2/06 (Hrsg.): *Auswirkungen des Alters auf die Gesundheitsausgaben.* Köln : Wissenschaftliches Institut der PKV, 2006 (WIP Diskussionspapier 5). [http://www.wip-pkv.de/uploads/tx\\_nppresscenter/Auswirkungen\\_des\\_Alters\\_auf\\_Gesundheitsausgaben.pdf](http://www.wip-pkv.de/uploads/tx_nppresscenter/Auswirkungen_des_Alters_auf_Gesundheitsausgaben.pdf)
- Nielsen Media Research GmbH 2009** NIELSEN MEDIA RESEARCH GMBH ; GMBH, Nielsen Media R. (Hrsg.): *Nielsen MailTrack Pharma informiert über Versandapotheken.* Version: 2009. <http://de.nielsen.com/company/index.shtml>
- Nieschlag et al. 2002** NIESCHLAG, Robert ; DICHTL, Erwin ; HÖRSCHGEN, Hans: *Marketing.* 19. Auflage. Berlin : Duncker/Humblot, 2002
- Nini 2011** NINI, Markus: *Systemisches Dienstleistungsmanagement - Ein Ansatz für die hybride Wertschöpfung am Beispiel der Investitionsgüterindustrie.* Wiesbaden: Gabler, Wien, Diss., 2011

- North 1981** NORTH, Douglass C.: *Structure and Change in Economic History*. New York : WW Norton & Co., 1981
- Oberender 1995** OBERENDER, Peter: Noch ist Zeit die Stärken auszubauen. In: *Deutsche Apotheker Zeitung* 135 (1995), Nr. 26, S. 48–49
- Oberender u. Fleischmann 2001** OBERENDER, Peter ; FLEISCHMANN, Jochen: Der Risikostrukturausgleich zwischen den Gesetzlichen Krankenversicherungen. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 30 (2001), Nr. 11, S. 599–606
- Oberender et al. 2006** OBERENDER, Peter ; HEBBORN, Ansgar ; ZERTH, Jürgen: *Wachstumsmarkt Gesundheit*. 2., grundl. überarbeitete Auflage. Stuttgart : Lucius & Lucius, 2006
- Oberfinanzdirektion Koblenz 2008** OBERFINANZDIREKTION KOBLENZ (Hrsg.) (Verfügung S 7280 A- St 44 5)
- Oberlandesgericht München 2010** OBERLANDESGERICHT MÜNCHEN (Hrsg.) (Entscheidung 6 U 2657/09)
- Oberverwaltungsgericht des Saarlandes 2007** OBERVERWALTUNGSGERICHT DES SAARLANDES (Hrsg.) (Entscheidung 3 W 14/06 und 3 w 15/06)
- von der Oelsnitz 1994** OELSNITZ, Dietrich von d. ; TECHNISCHE UNIVERSITÄT BRAUNSCHWEIG (Hrsg.): *Der Systemansatz und seine Erkenntnisgrenzen - Wissenschaftstheoretische Grundgedanken zur Erkenntnislogik eines angeblich universalen Forschungsprogramms*. Braunschweig : Universität Braunschweig, 1994 (Arbeitspapier Technische Universität Braunschweig 94/02)
- Oesterle 2010** OESTERLE, Fritz: Der Pharmamarkt - Markt mit unfreiem Wettbewerb. In: OBERENDER, Peter (Hrsg.): *Wettbewerb im Gesundheitswesen*. Berlin : Duncker & Humblot, 2010, S. 103–111
- Olderog 2003** OLDEROG, Torsten: *Faktoren des Markterfolges im Online-Handel*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Witten/Herdecke, Diss., 2003
- Opp 1979** OPP, Karl-Dieter: *Individualistische Sozialwissenschaft: Arbeitsweise und Probleme individualistisch und kollektivistisch orientierter Sozialwissenschaft*. Stuttgart : Enke Sozialwissenschaften, 1979
- Opper 2001** OPPER, Sonja: Der Stand der neuen Institutionenökonomik. In: *Wirtschaftsdienst* (2001), Nr. 10, S. 601–608
- Ortmann 1999** ORTMANN, Benedikt: *Erfolgsfaktoren von SB-Warenhäusern*. München: Herbert Utz Verlag GmbH, Halle, Diss., 1999

- Paquet 2011** PAQUET, Robert ; FRIEDRICH-EBERT-STIFTUNG (Hrsg.): *Vertragswettbewerb in der GKV und die Rolle der Selektivverträge - Nutzen und Informationsbedarf aus der Patientenperspektive*. Version: 2011.  
<http://library.fes.de/pdf-files/wiso/07935.pdf>, Abruf: 26.07.2011. – S. 1–56.
- Parson 1949** PARSON, Talcott: *The Structure of Social Action*. Macmillian : The Free Press, 1949
- Parson 1964** PARSON, Talcott: *The Social System*. Macmillian : The Free Press, 1964
- Parsons 1959** PARSONS, Talcott: General Theory in Sociology. In: MERTON, R. (Hrsg.): *Sociology Today*. New York : Harper & Row, 1959, S. 3–38
- Patt 1988** PATT, Paul-Josef: *Strategische Erfolgsfaktoren im Einzelhandel - Eine empirische Analyse am Beispiel des Bekleidungsfachhandels*. Frankfurt am Main u.a.: Peter Lang, Münster, Diss., 1988
- Penrose 1959** PENROSE, Edith: *The theory of the growth of the firm*. 4. Auflage 2009. New York : Oxford University Press, 1959
- Peteraf 1993** PETERAF, Margaret A.: The cornerstones of competitive advantage - A Resource-Based View. In: *Strategic Management Journal* 14 (1993), S. 179–191
- Peters 2000** PETERS, Thomas J.: *Kreatives Chaos. Die neue Management-Praxis*. Bern : Huber, 2000
- Peters u. Waterman 1982** PETERS, Thomas J. ; WATERMAN, Robert H.: *In Search of Excellence - Lessons from America's Best-Run Companies*. New York : Harper & Row, 1982
- Peters u. Waterman 2000** PETERS, Thomas J. ; WATERMAN, Robert H.: *Auf der Suche nach Spitzenleistungen: Was man von den bestgeführten US-Unternehmen lernen kann*. 8. Auflage. Landsberg am Lech : Moderne Verlagsgesellschaft, 2000
- Pfahlert u. Fürst 2003** PFAHLERT, Volker ; FÜRST, Andreas: Management von Kundenzufriedenheit im pharmazeutisch-diagnostischen Markt: Das Beispiel Roche Diagnostics. In: HOMBURG, Christian (Hrsg.): *Kundenzufriedenheit: Konzepte - Methoden - Erfahrungen*. Wiesbaden : Gabler, 2003, S. 403–432
- Pfeffer 1972** PFEFFER, Jeffrey: Merger as a Response to Organizational Interdependence. In: *Administrative Science Quarterly* 17 (1972), Nr. 3, S. 382–394
- Pfeffer 1973** PFEFFER, Jeffrey: Interorganizational Influence and Managerial Attitudes. In: *The Academy of Management Journal* 15 (1973), Nr. 3, S. 317–330
- Pfeffer 1992** PFEFFER, Jeffrey: *Managing with Power - Politics and Influence in Organization*. Boston : Harvard Business School Press, 1992

- Pfeffer u. Nowak 1976** PFEFFER, Jeffrey ; NOWAK, Phillip: Joint Ventures and Interorganizational Interdependence. In: *Administrative Science Quarterly* 21 (1976), Nr. 3, S. 398–418
- Pfeffer u. Salancik 1978** PFEFFER, Jeffrey ; SALANCIK, Gerald R.: *The External Control of Organizations - A Resource Dependence Perspective*. New York u.a. : Harper and Row, 1978
- Pfizer 2011** PFIZER (Hrsg.): *Geschichte - Mit Innovationen zum Erfolg*. Version: 2011. <http://www.merck.de/de/unternehmen/geschichte/geschichte.html>, Abruf: 25.05.2011
- Pharmaceutical Executive 2009** PHARMACEUTICAL EXECUTIVE (Hrsg.): *the Pharm Exec 50*. Version: 2009. [http://www.bpi.de/UserFiles/File/download/pharmadaten\\_09.pdf](http://www.bpi.de/UserFiles/File/download/pharmadaten_09.pdf), Abruf: 11.01.2010. – S. 68–78.
- Pharmaceutical Group of the European Union 2011a** PHARMACEUTICAL GROUP OF THE EUROPEAN UNION (Hrsg.): *History*. Version: 2011. <http://www.pgeu.org/AboutPGEU/History/tabid/532/Default.aspx>, Abruf: 26.07.2011
- Pharmaceutical Group of the European Union 2011b** PHARMACEUTICAL GROUP OF THE EUROPEAN UNION (Hrsg.): *Members*. Version: 2011. <http://www.pgeu.org/AboutPGEU/Members/tabid/535/Default.aspx>, Abruf: 26.07.2011
- Pharmaceutical Group of the European Union 2011c** PHARMACEUTICAL GROUP OF THE EUROPEAN UNION (Hrsg.): *Mission and Vision*. Version: 2011. <http://www.pgeu.org/AboutPGEU/PGEUVisionandMission/tabid/457/Default.aspx>, Abruf: 26.07.2011
- Pharmaceutical Group of the European Union 2011d** PHARMACEUTICAL GROUP OF THE EUROPEAN UNION (Hrsg.): *PGEU Ordinary Members*. Version: 2011. <http://www.pgeu.org/AboutPGEU/Members/OrdinaryMembers/tabid/637/Default.aspx>, Abruf: 26.07.2011
- Pharmaceutical Group of the European Union 2011e** PHARMACEUTICAL GROUP OF THE EUROPEAN UNION (Hrsg.): *Presidency*. Version: 2011. <http://www.pgeu.org/AboutPGEU/StructureGoverningBodies/Presidency/tabid/635/Default.aspx>, Abruf: 26.07.2011
- Pharmazeutische Zeitschrift 2010** PHARMAZEUTISCHE ZEITSCHRIFT (Hrsg.): *Teva kauft Ratiopharm*. Version: 2010. <http://www.pharmazeutische-zeitung.de/index.php?id=33181>, Abruf: 11.01.2011

- Piaget 1996** PIAGET, Jean: *Einführung in die genetische Erkenntnistheorie*. Frankfurt : Suhrkamp, 1996, 1970
- Picot 1975** PICOT, Arnold: Zur Frage der Ableitung von empirisch überprüfbaren Aussagen aus systemtheoretischen Ansätzen der Organisationsforschung. In: JEHLE, Egon (Hrsg.): *Systemforschung in der Betriebswirtschaftslehre*. Stuttgart : C.E. Poeschel Verlag, 1975, S. 87–105
- Picot 1982** PICOT, Arnold: Transaktionskostentheorie in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert. In: *Die Betriebswirtschaft* 42 (1982), Nr. 2, S. 267–284
- Picot 1986** PICOT, Arnold: Transaktionskosten im Handel - Zur Notwendigkeit einer flexiblen Strukturentwicklung in der Distribution. In: *Betriebs-Berater* (1986), Nr. 27, S. 2–16
- Picot u. Dietl 1990** PICOT, Arnold ; DIETL, Helmut: Transaktionskostentheorie. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 19 (1990), Nr. 4, S. 178–184
- Picot u. Dietl 1993** PICOT, Arnold ; DIETL, Helmut: Neue Institutionenökonomie und Recht. In: OTT, Claus (Hrsg.) ; SCHÄFER, Hans B. (Hrsg.): *Ökonomische Analyse des Unternehmensrechts - Beiträge zum 3. Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Rechts*. Heidelberg : Physica-Verlag, 1993, S. 306–330
- Piller 1997** PILLER, Frank T.: Individualität von der Stange - Umsetzung einer hybriden Produktionsstrategie am Beispiel Levi Strauss. In: *Havard Business Manager* (1997), Nr. 6, S. 1–17
- Pirk 2008** PIRK, Olaf: Preisbildung und Erstattung. In: SCHÖFFSKI, Oliver (Hrsg.) ; FRICKE, Frank-Ulrich (Hrsg.) ; GUMINSKI, Werner (Hrsg.): *Pharmabetriebslehre*. 2. Auflage. Berlin, Heidelberg : Springer, 2008, S. 155–172
- Poluha 2010** POLUHA, Rolf G.: *Anwendung des SCOR-Modells zur Analyse der Supply Chain. Explorative empirische Untersuchung von Unternehmen aus Europa, Nordamerika und Asien*. Lohmar, Köln: EUL-Verlag, Saarbrücken, Diss., 2010
- Popper 1972** POPPER, Karl R.: Naturgesetze und theoretische Systeme. In: ALBERT, Hans (Hrsg.): *Theorie und Realität*. 2. Auflage. Tübingen : Mohr, 1972, S. 43–58
- Popper 1979** POPPER, Karl R.: *Ausgangspunkte. Meine intellektuelle Entwicklung*. Hamburg : Hoffmann und Campe, 1979
- Popper 1984** POPPER, Karl R.: *Die Logik der Forschung*. 8., weiter verb. und verm. Auflage. Tübingen : Mohr, 1984
- Popper 1989** POPPER, Karl R.: *Die Logik der Forschung*. 9. Auflage. Tübingen : Mohr, 1989

- Popper u. Eccles 1982** POPPER, Karl R. ; ECCLES, John C.: *Das ich und sein Gehirn*. München : Piper & Co. Verlag, 1982
- Porter 1980a** PORTER, Michael E.: *Competitive Strategy. Techniques for analyzing industries and competitors*. New York : The Free Press, 1980
- Porter 1980b** PORTER, Michael E.: Industry Structure and Competitive Strategy: Keys to Profitability. In: *Financial Analyst Journal* 36 (1980), Nr. 4, S. 30–41
- Porter 1985** PORTER, Michael E.: *Competitive Advantage*. New York : The Free Press, 1985
- Porter 1996** PORTER, Michael E.: *Wettbewerbsvorteile- Spitzenleistungen erreichen und behaupten*. 4., durchgesehene Auflage. Frankfurt am Main, New York : Campus, 1996
- Porter 2000** PORTER, Michael E.: *Wettbewerbsvorteile - Spitzenleistungen erreichen und behaupten*. 6. Auflage. Frankfurt/New York : Campus Verlag, 2000
- Porter 2008** PORTER, Michael E.: *Wettbewerbsstrategie - Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten*. 11., durchgesehene Auflage. Frankfurt/New York : Campus Verlag, 2008
- Porter 2010** PORTER, Michael E.: *Wettbewerbsvorteile - Spitzenleistungen erreichen und behaupten*. 7. Auflage. Frankfurt/New York : Campus Verlag, 2010
- Powell et al. 2006** POWELL, Thomas C. ; LOVALLO, D. ; CARNIGAL, C.: Causal Ambiguity, Management Perception and Firm Performance - Download-Version. In: *Academy of Management Review* 31 (2006), Nr. 1, 1-46. [http://www.thomaspowell.co.uk/article\\_pdfs/Ambiguity\\_Text\\_and\\_Figures.pdf](http://www.thomaspowell.co.uk/article_pdfs/Ambiguity_Text_and_Figures.pdf)
- Prahalad u. Hamel 1990** PRAHALAD, C.K. ; HAMEL, Gary: The Core Competencies of the Corporation. In: *Harvard Business Review* 69 (1990), Nr. 3, S. 79–93
- Prigogine 1998** PRIGOGINE, Ilya: *Die Gesetze des Chaos*. Frankfurt : Insel, 1998
- Pro Generika e.V. 2011** PRO GENERIKA E.V. (Hrsg.): *Mitgliederverzeichnis*. Version: 2011. <http://www.progenerika.de/de/progenerika/member.html>, Abruf: 17.07.2011
- Probst u. Dyllick 1982** PROBST, Gilbert ; DYLLICK, Thomas: Begriffe, Analogiebildung und Intention im evolutionären Management - Eine Replik zur Kritik von Karl Sandner. In: *Die Unternehmung* 36 (1982), S. 107–112
- Pugh u. Hickson 1976** PUGH, Derek S. ; HICKSON, David J.: *Organizational Structure in its Context - The Aston Program I*. Westmead Farnborough : Saxon House, 1976

- Pugh u. Hinings 1976** PUGH, Derek S. ; HININGS, C.R.: *Organizational Structure. Extensions and Replications - The Aston Program II*. Westmead : Saxon House, 1976
- Pugh u. Payne 1977** PUGH, Derek S. ; PAYNE, R.L.: *Organizational Behaviour in its Context - The Aston Program III*. Westmead Farnborough : Saxon House, 1977
- Pulm 2004** PULM, Udo: *Eine systemtheoretische Betrachtung der Produktentwicklung*, München, Diss., 2004
- Pümpin 1986** PÜMPIN, C.: *Management strategischer Erfolgspositionen: Das SEP-Konzept als Grundlage wirkungsvoller Unternehmensführung*. 3. Auflage. Bern, Stuttgart : Haupt, 1986
- Quesnay 1748** QUESNAY, Francois: *Essai Physique sur l'Economie Animale I. Analyse critique*. In: *Göttinger Gelehrte Anzeigen, zitiert nach Vieweg 1974 (1748)*
- Rademacher 2006** RADEMACHER, Lars: *Die Universalität des Reputationsbegriffs - Zur anthropologischen Grundlegung der Reputationskommunikation*. In: KRYLOV, Alexander (Hrsg.): *Zur Frage der Reputation - Dokumentation zur Internationalen Wissenschaftlichen Konferenz - „Der Faktor Reputation in der internationalen Unternehmensführung“*. Bremen : Universität Bremen, 2006, S. 43–48
- Raffée 1974** RAFFÉE, Hans: *Grundprobleme der Betriebswirtschaftslehre*. Göttingen : Vandenhoeck & Ruprecht, 1974
- Raffée 1985** RAFFÉE, Hans: *Gegenstand, Methoden und Konzepte der Betriebswirtschaft*. In: BITZ, Michael (Hrsg.): *Vahlens Compendium der Betriebswirtschaftslehre*. München : Vahlen, 1985, S. 1–46
- Raithel 2009** RAITHEL, Sascha: *Einführung in die kovarianzbasierte Analyse von Strukturgleichungsmodellen mit latenten Variablen am Beispiel der LISREL-Software*. In: SCHWAIGER, Manfred (Hrsg.) ; MEYER, Anton (Hrsg.): *Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft: Handbuch für Wissenschaftler und Studierende*. München : Vahlen, 2009, S. 541–571
- Rasche u. Wolfrum 1994** RASCHE, Christoph ; WOLFRUM, Bernd: *Ressourcenorientierte Unternehmensführung*. In: *Die Betriebswirtschaft* 54 (1994), Nr. 4, S. 501–517
- Rawls 1999** RAWLS, John: *A Theory of Justice*. Überarbeitete Auflage. London u.a. : Oxford University Press, 1999
- Rehmann 2009** REHMANN, Wolfgang A.: *Rechtliche Grundlagen des Parallelhandels in Europa*. In: *30 Jahre Parallelhandel mit Arzneimitteln - Analysen - Daten - Hintergründe*. Merzig : Verband Forschender Arzneimittelhersteller, 2009, S. 10–15
- Reutner 1987** REUTNER, Friedrich: *Determinanten des Unternehmenserfolges*. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 57 (1987), Nr. 8, S. 747–762



- Ricardo 1821** RICARDO, David: *Principles of political economy and taxation*. Wiederabdruck 1891. London : G. Bell and sons, 1821
- Ried 2006a** RIED, Walter ; ERNST-MORITZ-ARNDT-UNIVERSITÄT GREIFSWALD (Hrsg.): *Demographischer Wandel, medizinischer Fortschritt und Ausgaben für Gesundheitsleistungen - eine theoretische Analyse*. Greifswald : Universität Greifswald, 2006 (Diskussionspapier 9/2006)
- Ried 2006b** RIED, Walter ; ERNST-MORITZ-ARNDT-UNIVERSITÄT GREIFSWALD (Hrsg.): *Gesundheitsausgaben für Überlebende und Verstorbene im demographischen Wandel - der Einfluss des medizinischen Fortschritts*. Greifswald : Universität Greifswald, 2006 (Diskussionspapier 10/2006)
- Rieger 1928** RIEGER, Wilhelm: *Einführung in die Privatwirtschaftslehre*. Nürnberg : Krusche, 1928
- Riegl 1995** RIEGL, Gerhard P.: Die ideale Apotheke aus Kundensicht. In: *Pharmazeutische Zeitung* 140 (1995), Nr. 10, S. 64–66
- Riemer 2011** RIEMER, Holger-Ludwig: *Vorbilder und Vorbildhandeln. Über den Wandel der Werte und die Chancen ihrer Neuentdeckung*. Berlin : Dr. Köster Verlag, 2011
- Riesenhuber 2009** RIESENHUBER, Felix: Großzahlige empirische Forschung. In: ALBERS, Sönke (Hrsg.) ; KLAPPER, Daniel (Hrsg.) ; KONRADT, Udo (Hrsg.) ; WALTER, Achim (Hrsg.) ; WOLF, Joachim (Hrsg.): *Methodik der empirischen Forschung*. 3. Auflage. Wiesbaden : GWV Fachverlage GmbH, 2009, S. 1–16
- Riess 1998** RIESS, Steffen: *Kernkompetenz im Vertrieb - Ein ressourcenorientierter Strategieansatz*. Wiesbaden : Deutscher Universitäts-Verlag, 1998
- Rockart 1979** ROCKART, John F.: Chief executives define their own data needs. In: *Harvard Business Review* 57 Jg. (1979), Nr. 2, S. 81–93
- Rockart 1982** ROCKART, John F.: The changing role of the Information systems executive: A critic success factors perspective. In: *Sloan Management Review* 24 (1982), Nr. 24, S. 3–13
- Rohman 2010** ROHMAN, Hajo: „Neuer“ Methodenstreit und Methodenpluralismus in den Wirtschaftswissenschaften. In: JENS, Uwe (Hrsg.) ; ROHMAN, Hajo (Hrsg.): *Methodenpluralismus in den Wirtschaftswissenschaften*. Marburg : metropolis, 2010, S. 325–343
- Röpke 1977** RÖPKE, Jochen: *Die Strategie der Innovation. Eine systemtheoretische Untersuchung der Interaktion von Individuum, Organisation und Markt im Neuerungsprozess*. Tübingen : Mohr, 1977

- Ropohl 1975** ROPOHL, G.: *Systemtechnik - Grundlagen und Anwendung*. München : Hanser, 1975
- Roth 2010** ROTH, Wulf-Henning: Steuerung des Gesundheitsmarktes durch das Wettbewerbsrecht. In: VOIT, Wolfgang (Hrsg.): *Marktzugangsbedingungen und Marktzugangsschranken*. 1. Auflage. Baden-Baden : Nomos Verlagsgesellschaft, 2010, S. 137–156
- Rothe 1980** ROTHE, Thomas: *Möglichkeiten und Grenzen einer marktorientierten Führung öffentlicher Apotheken in der Bundesrepublik Deutschland*. Berlin: Technische Universität Berlin, TU Berlin, Diss., 1980
- Rothenberger 2010** ROTHENBERGER, Steen ; SCHULTE, Karl-Werner (Hrsg.) ; BONE-WINKEL, Stephan (Hrsg.) ; SCHÄFERS, Wolfgang (Hrsg.): *Foreign Real Estate Investment in Sub-Saharan Africa - A Behavioural Approach in Countervailing the Investment Stigma by Image Analysis and Exploration of the Tanzanian Real Estate Market*. Köln : Immobilien Manager Verlag IMV, 2010 (Schriften zur Immobilienökonomie)
- Rühli 1994** RÜHLI, Edwin: Die Resource-based View of strategy - Ein Impuls für einen Wandel im unternehmenspolitischen Denken und Handeln? In: GOMEZ, Peter (Hrsg.) ; HAHN, Dietger (Hrsg.) ; MÜLLER-STEWENS, G. (Hrsg.) ; WUNDERER, R. (Hrsg.): *Unternehmerischer Wandel - Konzepte zur organisatorischen Führung*. Wiesbaden : Gabler, 1994, S. 31–57
- Rumelt et al. 1991** RUMELT, Richard P. ; SCHENDEL, Dan ; TEECE, David J.: Precise of Strategic Management and Economics - Gekürzte Version. In: *Strategic Management Journal* (1991), Nr. 12, 1-18. [http://www.anderson.ucla.edu/faculty/dick.rumelt/Docs/Papers/rst\\_precis.pdf](http://www.anderson.ucla.edu/faculty/dick.rumelt/Docs/Papers/rst_precis.pdf)
- Russel u. Whitehead 2000** RUSSEL, B. ; WHITEHEAD, N.: *Principia Mathematica. Vorwort und Einleitungen*. Frankfurt : Suhrkamp, 2000
- Salditt 2008** SALDITT, Thomas C.: *Netzwerkmanagement im Handel*. Wiesbaden: GWV Fachverlage GmbH, Eichstätt-Ingolstadt, Diss., 2008
- Samwer 2008** SAMWER, Martina: *Reformansätze in der Gesetzlichen Krankenversicherung*. Wiesbaden: Gabler, Hamburg, Diss., 2008
- Sanacorp 2011** SANACORP (Hrsg.): *Geschichte - Hintergründe zur Ausgliederung*. Version: 2011. [http://www.sanacorp.de/Sana/\\_de03/index.jsp?id=8879&m01Id=01&m10Id=11&m02Id=01&m20Id=16&m03Id=01&cId=0](http://www.sanacorp.de/Sana/_de03/index.jsp?id=8879&m01Id=01&m10Id=11&m02Id=01&m20Id=16&m03Id=01&cId=0), Abruf: 18.01.2010
- Sander 1990** SANDER, Karl: *Prozesse der Macht - Zur Entstehung, Stabilisierung und Veränderung der Macht von Akteuren in Unternehmen*. Berlin u.a. : Springer, 1990

- Sandner 1982a** SANDNER, Karl: Evolutionäres Management - Voraussetzungen und Konsequenzen eines Ansatzes der Steuerung sozialer Systeme. In: *Die Unternehmung* 36 (1982), S. 77–89
- Sandner 1982b** SANDNER, Karl: Zur Reduktion von Management auf Kybernetik. Eine Duplik zu Gilbert Probst, Thomas Dyllick und Fredmund Malik. In: *Die Unternehmung* 36 (1982), S. 113–122
- Sandner u. Meyer 2004** SANDNER, Karl ; MEYER, R.: Macht in Organisationen. In: SCHREYÖGG, Georg (Hrsg.) ; WERDER, Axel von (Hrsg.): *Handwörterbuch der Unternehmensführung und Organisation*. 4., völlig neu bearbeitete Auflage. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 2004, S. 757–765
- Santermans 2004** SANTERMANS, Freddy: *Herausforderungen für die europäische OTC-Industrie Chancen und Risiken*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Staatlich Technische Universität Moskau, Diss., 2004
- Sauer u. Bartram 2008** SAUER, Florian ; BARTRAM, Michael: Preissetzung und Kostenerstattung von Arzneimitteln in Europa. In: SCHÖFFSKI, Oliver (Hrsg.) ; FRICKE, Frank-Ulrich (Hrsg.) ; GUMINSKI, Werner (Hrsg.): *Pharmabetriebslehre*. 2. Auflage. Berlin u.a. : Springer, 2008, S. 471–495
- de Saussure 1967** SAUSSURE, Ferdinand de: *Grundfragen der allgemeinen Sprachwissenschaft*. Berlin : de Gruyter, 1967, 1916
- Schäfer 2009** SCHÄFER, Cathrin: *Patient Relationship Management als Multi-Stakeholder-Konzept*. Hamburg: Verlag Dr. Kovač, Lüneburg, Diss., 2009
- Schanz 1977** SCHANZ, Günther: Ausgewählte Entwicklungslinien der Organisationsforschung. In: *Die Betriebswirtschaft* 37 (1977), Nr. 3, S. 475–483
- Schanz 1982** SCHANZ, Günther: Vorläufer der gegenwärtigen Betriebswirtschaftslehre. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 11 (1982), Nr. 5, S. 219–225
- Schanz 2009** SCHANZ, Günther: Wissenschaftsprogramm der Betriebswirtschaftslehre. In: BEA, Franz X. (Hrsg.) ; SCHWEITZER, Marcell (Hrsg.): *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1: Grundfragen*. 10., überarbeitete und erweiterte Auflage. Stuttgart : Lucius & Lucius, 2009, S. 81–159
- Scheer 2008** SCHEER, Lambert: *Antezedenzen und Konsequenzen der Koordination von Unternehmensnetzwerken - Eine Untersuchung am Beispiel von Franchise-Systemen und Verbundgruppen*. Wiesbaden: GWV Fachverlage GmbH, Universität des Saarlandes, Diss., 2008
- Scherer 1985** SCHERER, Frederic M.: Stand und Perspektiven der Industrieökonomik. In: BOMBACH, Gottfried (Hrsg.) ; GAHLEN, Bernhard (Hrsg.) ; OTT, Alfred E. (Hrsg.): *Industrieökonomik: Theorie und Empirie*. Tübingen : Mohr, 1985, S. 3–19

- Scherhorn 1975** SCHERHORN, Gerhard: *Verbraucherinteresse und Verbraucherpolitik*. Göttingen : Schwartz, 1975
- Scherm u. Muth 2006** SCHERM, Ewald ; MUTH, Insa: Apotheken im veränderten Wettbewerb. In: *Das Wirtschaftsstudium* 35 (2006), Nr. 8-9, S. 1065–1069
- Schiel et al. 2008** SCHIEL, Daniel ; WEISSENFELDT, Frank ; SCHRÖDER-BERNHARDI, Detlef: Quantitative Marktforschung. In: SCHÖFFSKI, Oliver (Hrsg.) ; FRICKE, Frank-Ulrich (Hrsg.) ; GUMINSKI, Werner (Hrsg.): *Pharmabetriebslehre*. 2. Auflage. Berlin, Heidelberg : Springer, 2008, S. 173–197
- Schiemenz 1970** SCHIEMENZ, Bernd: Die mathematische Systemtheorie bei der Bildung betriebswirtschaftlicher Modelle. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 40 (1970), S. 769–786
- Schiemenz 1973** SCHIEMENZ, Bernd: Steuerung statt Regelung ökonomischer Prozesse? In: *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 25 (1973), S. 273–278
- Schilke 2007** SCHILKE, Oliver: *Allianzfähigkeit - Konzeptionen, Messung, Determinanten, Auswirkungen*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Witten, Herdecke, Diss., 2007
- Schiller 2008** SCHILLER, Herbert: Kollektiv - versus Selektivvertrag. In: *Bayerisches Ärzteblatt* (2008), Nr. 8, S. 22–23
- Schloderer et al. 2009** SCHLODERER, Matthias P. ; RINGLE, Christian M. ; SARSTEDT, Marko: Einführung in die varianzbasierte Strukturgleichungsmodellierung. Grundlagen, Modellevaluation und Interaktionseffekte am Beispiel von SmartPLS. In: SCHWAIGER, Manfred (Hrsg.) ; MEYER, Anton (Hrsg.): *Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft: Handbuch für Wissenschaftler und Studierende*. München : Vahlen, 2009, S. 573–601
- Schmalen 2005** SCHMALEN, Caroline: *Erfolgsfaktoren der Markteinführung von Produktinnovationen klein- und mittelständischer Unternehmen der Ernährungsindustrie*. München: Herbert Utz Verlag, München, Diss., 2005
- Schmalen et al. 2005** SCHMALEN, Caroline ; KUNERT, Matthias ; WEINDLMAIER, Hannes: Erfolgsfaktorenforschung: Theoretische Grundlagen, methodische Vorgehensweise und Anwendungsverfahren in Projekten der Ernährungsindustrie. In: BAHRS, Enno (Hrsg.) ; CRAMON-TAUBADEL, Stephan von (Hrsg.) ; SPILLER, Achim (Hrsg.) ; THEUVSEN, Ludwig (Hrsg.) ; ZELLER, Manfred (Hrsg.): *45. Jahrestagung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V. vom 5. bis 7. Oktober 2005*. Munster-Hiltrup : Landwirtschaftsverlag GmbH, 2005, S. 351–363

- Schmalenbach 1911** SCHMALENBACH, Eugen: Die Privatwirtschaftslehre als Kunstlehre. In: *Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung* 6 (1911/1912), S. 304–315
- Schmalensee 1985** SCHMALENSEE, Richard: Do markets differ much? In: *American Economic Review* 75 (1985), Nr. 6, S. 341–351
- Schmid 2008a** SCHMID, Michael: Institutionenökonomik, Effizienz und Macht. In: HELD, Martin (Hrsg.) ; KUBON-GILKE, Gisela (Hrsg.) ; STURM, Richard (Hrsg.): *Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik - Macht in der Ökonomie*. Marburg : Metropolis Verlag, 2008 (Macht in der Ökonomie 7), S. 97–120
- Schmid 2008b** SCHMID, Thomas: *Auswirkungen einer Aufhebung des Fremd- und Mehrbesitzverbotes für Apotheken*. Berlin: Logos Verlag Berlin GmbH, Augsburg, Diss., 2008
- Schmidtchen 2008** SCHMIDTCHEN, Dieter: Marktmacht und Wettbewerb - Zu einer wertschöpfungs-basierten Re-Formulierung beider Konzeptionen. In: HELD, Martin (Hrsg.) ; KUBON-GILKE, Gisela (Hrsg.) ; STURM, Richard (Hrsg.): *Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik - Macht in der Ökonomie*. Marburg : Metropolis Verlag, 2008 (Macht in der Ökonomie 7), S. 51–76
- Schneider 1987** SCHNEIDER, Dieter: *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*. 3., neu bearb. und erw. Aufl. München, Wien : Oldenbourg, 1987
- Schneider 1995** SCHNEIDER, Dieter: *Betriebswirtschaftslehre*. 2., verbesserte und ergänzte Auflage. München, Wien : Oldenbourg, 1995
- Schneider 2001** SCHNEIDER, Dieter: *Geschichte und Methoden der Betriebswirtschaftslehre*. München, Wien : Oldenbourg, 2001
- Schneider u. Schmalt 1981** SCHNEIDER, Klaus ; SCHMALT, Heinz-Dieter: *Motivation*. Stuttgart : Kohlhammer, 1981
- Schnell et al. 2008** SCHNELL, Rainer ; HILL, Paul B. ; ESSER, Elke: *Methoden der empirischen Sozialforschung*. 8. Auflage. München u.a. : Oldenbourg Verlag, 2008
- Schöffski 1995** SCHÖFFSKI, Oliver: *Die Regulierung des deutschen Apothekenwesens: Eine ökonomische Analyse*. Baden-Baden: Nomos-Verlagsgesellschaft, Diss., 1995
- Schöffski 2008** SCHÖFFSKI, Oliver: Das Krankenversicherungssystem in Deutschland. In: SCHÖFFSKI, Oliver (Hrsg.) ; WERNER GUMINSKI, Frank-Ulrich F. (Hrsg.): *Pharmabetriebslehre*. 2., vollständig überarbeitete Auflage. Berlin u.a. : Springer-Verlag, 2008, S. 3–22
- Scholz u. Oberschulte 1989** SCHOLZ, Christian ; OBERSCHULTE, Hans: *Situative Organisationsforschung: Grundlagen für ein Forschungsprojekt*. Saarbrücken : Universität des Saarlandes, 1989 (Arbeitspapier 9)

- Schönbach 2008** SCHÖNBACH, Karl-Heinz: Die Rolle der Krankenkassen bei der selektiven Vertragsgestaltung im Arzneimittelbereich. In: KLAUS KNABNER, Eberhard W. (Hrsg.): *Wettbewerb im Gesundheitswesen*. Frankfurt am Main : Peter Lang, 2008, S. 163–174
- Schreyögg 1999** SCHREYÖGG, Georg: *Organisation - Grundlagen moderner Organisationsgestaltung*. 3. Auflage. Wiesbaden : Gabler, 1999
- Schröder 1994** SCHRÖDER, Hendrik: Erfolgsfaktorenforschung im Handel - Stand der Forschung und kritische Würdigung der Ergebnisse. In: *Marketing Zeitschrift für Forschung und Praxis* 16 (1994), Nr. 2, S. 89–105
- Schumann 198** SCHUMANN, Jochen: Die Unternehmung als ökonomische Institution. In: *Das Wirtschaftsstudium* (198), Nr. 4, S. 212–218
- Schwabe 2009** SCHWABE, Ulrich: Arzneiverordnungen im Überblick. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2009*. Berlin u.a. : Springer, 2009, S. 1–43
- Schwabe 2010** SCHWABE, Ulrich: Arzneiverordnungen im Überblick. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2010*. Berlin u.a. : Springer, 2010, S. 1–45
- Schwabe u. Paffrath 2010** SCHWABE, Ulrich ; PAFFRATH, Dieter: Vorwort der Herausgeber. In: SCHWABE, Ulrich (Hrsg.) ; PAFFRATH, Dieter (Hrsg.): *Arzneiverordnungs-Report 2010*. Berlin u.a. : Springer, 2010, S. 1
- Schwaiger 2004** SCHWAIGER, Manfred: Components and parameters of Corporate Reputation - an empirical study. In: *Schmalenbach Business Review* 56 (2004), Nr. 1, S. 46–71
- Schwaiger et al. 2009** SCHWAIGER, Manfred ; RAITHEL, Sascha ; WILCZYNSKI, Petra: Unternehmensreputation und finanzieller Erfolg. In: SCHÄFER, Klaus (Hrsg.) ; BURGHOF, Hans-Peter (Hrsg.) ; JOHANNING, Lutz (Hrsg.) ; WAGNER, Hannes F. (Hrsg.) ; RODT, Sabine (Hrsg.): *Risikomanagement und kapitalmarktorientierte Finanzierung*. Frankfurt am Main : Fritzt Knapp Verlag, 2009, S. 229–250
- Schwalbach 1994** SCHWALBACH, Joachim: Stand der Entwicklung der Industrieökonomik. In: NEUMANN, Manfred (Hrsg.): *Unternehmensstrategie und Wettbewerb auf globalen Märkten*. Berlin : Dunker & Humblot, 1994 (Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 233), S. 93–109. – zugleich Beiheft 3 der Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
- Schwalbach 2003** SCHWALBACH, Joachim: Unternehmensreputation als Erfolgsfaktor. In: RESE, Mario (Hrsg.) ; SÖLLNER, Albrecht (Hrsg.) ; UTZIG, B. P. (Hrsg.): *Relationship Marketing - Standortbestimmung und Perspektiven*. Berlin u.a. : Springer, 2003, S. 225–238

- Schwalbach 2006** SCHWALBACH, Joachim: Reputation (Investitionen in Reputation und Modellierung des Wertes Reputation). In: KRYLOV, Alexander (Hrsg.): *Zur Frage der Reputation - Dokumentation zur Internationalen Wissenschaftlichen Konferenz - „Der Faktor Reputation in der internationalen Unternehmensführung“*. Bremen : Universität Bremen, 2006, S. 61–69
- Schwalbach et al. 1989** SCHWALBACH, Joachim ; GRASSHOF, Ulrike ; MAHMOOD, Talat: The dynamics of corporate profits. In: *European Economic Review* 33 (1989), S. 1625–1639
- Schwalbach u. Mahmood 1990** SCHWALBACH, Joachim ; MAHMOOD, Talat: Persistence of profits in the Federal Republic of Germany - The dynamics of corporate profits. In: MUELLER, D.C. (Hrsg.): *The dynamics of company profits. An international comparison*. Cambridge : Cambridge University Press, 1990, S. 105–121
- Schwaninger 2004** SCHWANINGER, Markus ; UNIVERSITÄT ST. GALLEN (Hrsg.): *Systemtheorie - Eine Einführung für Führungskräfte, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler*. 3. Auflage. St. Gallen : Universität St. Gallen, 2004 (Diskussionspapier 19/2004). – S. 1–32.
- Sedlmeier u. Renkewitz 2008** SEDLMEIER, Peter ; RENKEWITZ, Frank: *Forschungsmethoden und Statistik in der Psychologie*. München u.a. : Pearson Studium, 2008
- Seiffert 1997** SEIFFERT, Helmut: *Einführung in die Wissenschaftstheorie. Band 4: Wörterbuch der wissenschaftstheoretischen Terminologie*. München : Beck, 1997, Originalausgabe
- Seipel u. Rieker 2003** SEIPEL, Christian ; RIEKER, Peter: *Integrative Sozialforschung - Konzepte und Methoden der qualitativen und empirischen Sozialforschung*. Weinheim, München u.a. : Juventa, 2003
- Selznick 1957** SELZNICK, Philip: *Leadership in administration: A Sociological Interpretation*. New York u.a : Harper & Row, 1957
- Senge 1990** SENGE, Peter M.: *The Fifth Discipline. The Art & Practice of the Learning Organization*. New York : Currency Doubleday, 1990
- Seth u. Thomas 1994** SETH, Anju ; THOMAS, Howard: Theories of the firm: Implication for strategy research. In: *The journal of Management Studies* 31 (1994), Nr. 2, S. 165–192
- Simon 1952** SIMON, Herbert A.: On the Application of Servomechanism Theory in the study of Production Control. In: *Econometrica* 20 (1952), S. 247–268
- Simon 1979** SIMON, Herbert A.: Rational decision making in business organizations. In: *The American Economic Review* 69 (1979), S. 493–513

- Simoneit 2009** SIMONEIT, Oliver: *Eine Wissenschaftstheorie der Betriebswirtschaftslehre - Wissensformen, Erkenntnismethoden und Forschungskonzeptionen einer verwissenschaftlichen Techniklehre*. Stuttgart: Institut für Philosophie der Universität Stuttgart, Stuttgart, Diss., 2009
- Slaby u. Urban 2002** SLABY, Martin ; URBAN, Dieter: *Subjektive Technikbewertung. Was leisten kognitive Einstellungsmodelle zur Analyse von Technikbewertungen - dargestellt am Beispiel aus der Gentechnik*. Stuttgart : Lucius & Lucius, 2002
- Sleegers 2007** SLEEGERS, Anna: Gehe leidet unter Boykott der Kunden. In: *Handelsblatt* (2007), 1-2. <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/handel-dienstleister/gehe-leidet-unter-boykott-der-kunden/2823598.html>
- Smith 2000** SMITH, Adam: *Der Wohlstand der Nationen*. München : dtv, 2000, 1776
- Specht 1979** SPECHT, Günter: *Die Macht der aktiven Konsumenten*. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 1979
- Spencer-Brown 1997** SPENCER-BROWN, G.: *Laws of Form - Gesetze der Form*. London : Williams and Northgate, 1997
- Spenger 2002** SPENGER, Jörg ; STAATLICH-PÄDAGOGISCHE AKADEMIE DES BUNDES (Hrsg.): *Die Befragung. Schwerpunkte: Quantitativer Fragebogen. Intensivinterview (und Leitfaden)*. Version: 2002. <http://spenger.heimat.eu/Information1/befragung.ppt>, Abruf: 03.07.2011. – S. 1–61.
- Spiegel et al. 2008** SPIEGEL, Marlies ; VOIGT, Ralf ; WEICHE, Gregor: OTC-Markt im Umbruch. In: *PM-Report* (2008), Nr. 9, S. 13–14
- Spinner 1974** SPINNER, Helmut F.: *Pluralismus als Erkenntnismodell*. Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1974
- Spitzenverband Bund der Krankenkassen und Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände 2008** SPITZENVERBAND BUND DER KRANKENKASSEN UND BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE (Hrsg.): *Rahmenvertrag über Arzneimittelversorgung nach § 129 SGB V in der Fassung vom 17. Januar 2008*. Version: 2008. [http://www.vdek.com/vertragspartner/arzneimittel-apotheken/Apotheken/rahmenvertrag\\_129\\_abs\\_2\\_sgb\\_v.pdf](http://www.vdek.com/vertragspartner/arzneimittel-apotheken/Apotheken/rahmenvertrag_129_abs_2_sgb_v.pdf), Abruf: 28.11.2009. – S. 1–23.
- Spitzenverband Bund der Krankenkassen und Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände 2009** SPITZENVERBAND BUND DER KRANKENKASSEN UND BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE: *Rahmenvertrag über die Arzneimittelversorgung nach § 129 Absatz 2 SBG V in der Fassung vom 7. Dezember 2009*. Version: 2009. <http://www.gkv-spitzenverband.de/uploa>



d/20100114\_RVtg\_ğ\_129\_vom\_07\_12\_2009-unterzeichnet\_11251.pdf,  
Abruf: 26.03.2010. – S. 1–22.

**Spitzenverband Bund der Krankenkassen und Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände 2011** SPITZENVERBAND BUND DER KRANKENKASSEN UND BUNDESVEREINIGUNG DEUTSCHER APOTHEKERVERBÄNDE (Hrsg.): *Rahmenvertrag über die Arzneimittelversorgung nach § 129 Absatz 2 SGB V in der Fassung vom 1. Februar 2011*. Version: 2011. [http://www.gkv-spitzenverband.de/upload/RVertrag\\_nach\\_ğ\\_129\\_SGB\\_V\\_idF\\_01-02-2011\\_15981.pdf](http://www.gkv-spitzenverband.de/upload/RVertrag_nach_ğ_129_SGB_V_idF_01-02-2011_15981.pdf), Abruf: 26.07.2011. – S. 1–25.

**Staehe 1976** STAEHLE, Wolfgang H.: Der situative Ansatz in der Betriebswirtschaftslehre. In: *Zum Praxisbezug der Betriebswirtschaftslehre in wissenschaftstheoretischer Sicht*. Bern, Stuttgart : Paul Haupt, 1976, S. 33–50

**Staehe 1979** STAEHLE, Wolfgang H.: Deutschsprachige situative Ansätze in der Managementlehre. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 8 (1979), Nr. 5, S. 218–222

**Staehe 1981** STAEHLE, Wolfgang H.: Deutschsprachige situative Ansatz in der Managementlehre. In: KIESER, Alfred (Hrsg.): *Organisationstheoretische Ansätze*. München : Vahlen, 1981, S. 215–226

**Staehe 1999** STAEHLE, Wolfgang H.: *Management - Eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive*. 8. Auflage. München : Vahlen, 1999

**Stangel-Meseke 1994** STANGEL-MESEKE, Martina: *Schlüsselqualifikationen in der betrieblichen Praxis - ein Ansatz in der Psychologie*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Bochum, Diss., 1994

**Starck 2007** STARCK, Christian: *Rechtliche Bewertung der Niederlassungsfreiheit und des Fremdbesitzverbotes im Apothekenmarkt*. Baden-Baden : Nomos-Verlagsgesellschaft, 2007

**Statista GmbH 2011a** STATISTA GMBH (Hrsg.): *Anzahl der Geschäfte im deutschen Einzelhandel nach Geschäftstypen im Jahr 2009*. Version: 2011. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/157293/umfrage/anzahl-der-geschaefte-im-deutschen-einzelhandel-nach-geschaefstypen-2009/>, Abruf: 17.08.2011

**Statista GmbH 2011b** STATISTA GMBH (Hrsg.): *Anzahl der insgesamt nach Arzneimittelgesetz zugelassenen Arzneimittel bis Ende 2007 und 2008*. Version: 2011. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/30506/umfrage/anzahl-der-nach-amg-zugelassenen-arzneimittel/>, Abruf: 17.08.2011

- Statista GmbH 2011c** STATISTA GMBH (Hrsg.): *Freiverkäufliche Arzneimittel: Umsatz nach Absatzwegen - Freiverkäufliche Arzneimittel nach Absatzkanälen zu Endverbraucherpreisen 2007 und 2008 (in Millionen Euro)*. Version: 2011. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/30469/umfrage/freiverkaeuflische-arzneimittel-umsatz-nach-absatzwegen/>, Abruf: 17.08.2011
- Statista GmbH 2011d** STATISTA GMBH (Hrsg.): *Marktanteil der Online-Apotheken in den Jahren 2006 und 2010 im Vergleich (Prozent)*. Version: 2011. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/36355/umfrage/marktanteil-der-online-apotheken/>, Abruf: 17.08.2011
- Statista GmbH 2011e** STATISTA GMBH (Hrsg.): *Selbstmedikation: Marktvolumen 2009*. Version: 2011. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/165635/umfrage/selbstmedikation-marktvolumen-2009/>, Abruf: 17.08.2011
- Statista GmbH 2011f** STATISTA GMBH (Hrsg.): *Teilzeitbeschäftigte im Einzelhandel in Deutschland von 2004 bis 2009*. Version: 2011. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/170176/umfrage/teilzeitbeschaeftigte-im-einzelhandel-in-deutschland-seit-2004/>, Abruf: 17.08.2011
- Statista GmbH 2011g** STATISTA GMBH (Hrsg.): *Umsatz der führenden Drogeriemärkte in Deutschland im Jahr 2008 (in Milliarden Euro)*. Version: 2011. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/5482/umfrage/top-5-der-drogeriemaerkte-in-deutschland-nach-umsatz-im-jahr-2008/>, Abruf: 17.08.2011
- Statista GmbH 2011h** STATISTA GMBH (Hrsg.): *Umsatzstärkste Drogeriemärkte in Deutschland nach Anzahl der Verkaufsstellen im Jahr 2009*. Version: 2011. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/150571/umfrage/top-5-der-drogeriemaerkte-nach-anzahl-der-verkaufsstellen-im-jahr-2009/>, Abruf: 17.08.2011
- Statista GmbH 2011i** STATISTA GMBH (Hrsg.): *Umsatzveränderung der Geschäfte im deutschen Einzelhandel von 2008 zu 2009*. Version: 2011. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/157258/umfrage/umsatzveraenderung-der-geschaefte-im-deutschen-einzelhandel-von-2008-zu-2009/>, Abruf: 17.08.2011
- Statista GmbH 2011j** STATISTA GMBH (Hrsg.): *Vollzeitbeschäftigte im Einzelhandel in Deutschland von 2004 bis 2009*. Version: 2011. <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/170178/umfrage/vollzeitbeschaeftigte-im-einzelhandel-in-deutschland-seit-2004/>, Abruf: 17.08.2011

**Statistisches Bundesamt 2011a** STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.):

*Arzneimittelumsatz in Apotheken, Drogerie- und Verbrauchermärkten (in Mrd. Euro und in Mio. Verpackungseinheiten). Gliederungsmerkmale: Jahre, Deutschland, Marktsegment.* Version: 2011. [http://www.gbe-bund.de/oowa921-install/servlet/oowa/aw92/WS0100/\\_XWD\\_FORMPROC?TARGET=&PAGE=\\_XWD\\_2&OPINDEX=2&HANDLER=\\_XWD\\_CUBE.SETPGS&DATACUBE=\\_XWD\\_28&D.000=3731](http://www.gbe-bund.de/oowa921-install/servlet/oowa/aw92/WS0100/_XWD_FORMPROC?TARGET=&PAGE=_XWD_2&OPINDEX=2&HANDLER=_XWD_CUBE.SETPGS&DATACUBE=_XWD_28&D.000=3731), Abruf: 18.07.2011

**Statistisches Bundesamt 2011b** STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.):

*Gesundheitsberichterstattung des Bundes: Arzneiverordnungen für Patienten ab 60 Jahren, die zu Lasten der gesetzlichen Krankenversicherung verordnet wurden (Verordnungen in Mio. definierter Tagesdosen (DDD) und Umsatz in Mio. Euro). Gliederungsmerkmale: Jahre, Deutschland, Arzneimittelgruppen.* Version: 2011. [http://www.gbe-bund.de/oowa921-install/servlet/oowa/aw92/dboowasy921.xwdevkit/xwd\\_init?gbe.isgbetol/xs\\_start\\_neu/&p\\_aid=i&p\\_aid=69657867&nummer=700&p\\_sprache=D&p\\_indsp=-&p\\_aid=69658396](http://www.gbe-bund.de/oowa921-install/servlet/oowa/aw92/dboowasy921.xwdevkit/xwd_init?gbe.isgbetol/xs_start_neu/&p_aid=i&p_aid=69657867&nummer=700&p_sprache=D&p_indsp=-&p_aid=69658396), Abruf: 18.07.2011

**Statistisches Bundesamt 2011c** STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.):

*Gesundheitsberichterstattung des Bundes: Selbstmedikation, Umsatzstärkste Indikationsbereiche in Drogerie- und Verbrauchermärkten in Mio. Euro - eingeschränkte Abfrage.* Version: 2011. [http://www.gbe-bund.de/oowa921-install/servlet/oowa/aw92/dboowasy921.xwdevkit/xwd\\_init?gbe.isgbetol/xs\\_start\\_neu/&p\\_aid=3&p\\_aid=4544766&nummer=467&p\\_sprache=D&p\\_indsp=-&p\\_aid=83310612](http://www.gbe-bund.de/oowa921-install/servlet/oowa/aw92/dboowasy921.xwdevkit/xwd_init?gbe.isgbetol/xs_start_neu/&p_aid=3&p_aid=4544766&nummer=467&p_sprache=D&p_indsp=-&p_aid=83310612), Abruf: 18.07.2011

**Statistisches Bundesamt Deutschland 2006** STATISTISCHES BUNDESAMT

DEUTSCHLAND (Hrsg.): *Bevölkerung Deutschlands bis 2050 - Übersicht der Ergebnisse der 11. koordinierten Bevölkerungsberechnung - Varianten und zusätzliche Modellrechnungen.* Version: 2006. [www.abda.de/fileadmin/assets/Jahresbericht/ABDA\\_Bericht\\_2008\\_09.pdf](http://www.abda.de/fileadmin/assets/Jahresbericht/ABDA_Bericht_2008_09.pdf), Abruf: 12.04.2010

**Statistisches Bundesamt Deutschland 2008a** STATISTISCHES BUNDESAMT

DEUTSCHLAND (Hrsg.): *Klassifikation der Wirtschaftszweige - Mit Erläuterungen.* Version: 2008. [http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Klassifikationen/GueterWirtschaftsklassifikationen/klassifikationwz2008\\_\\_erl,property=file.pdf](http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Klassifikationen/GueterWirtschaftsklassifikationen/klassifikationwz2008__erl,property=file.pdf), Abruf: 12.04.2010

**Statistisches Bundesamt Deutschland 2008b** STATISTISCHES BUNDESAMT

DEUTSCHLAND (Hrsg.): *Pressemittteilung vom 5. August 2008 - 47% der Krankheitskosten entstehen im Alter.* Version: 2008. [http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2008/08/PD08\\_\\_280\\_\\_23631,templateId=renderPrint.psm1](http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2008/08/PD08__280__23631,templateId=renderPrint.psm1), Abruf: 30.03.2009. ( 280)

**Statistisches Bundesamt Deutschland 2009a** STATISTISCHES BUNDESAMT

DEUTSCHLAND (Hrsg.): *Bevölkerung Deutschlands bis 2060 - 12. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung*. Version: 2009. [http://www.bmi.bund.de/SharedDocs/Downloads/DE/Themen/Politik\\_Gesellschaft/DemographEntw](http://www.bmi.bund.de/SharedDocs/Downloads/DE/Themen/Politik_Gesellschaft/DemographEntw), Abruf: 12.05.2011

**Statistisches Bundesamt Deutschland 2009b** STATISTISCHES BUNDESAMT

DEUTSCHLAND (Hrsg.): *Statistisches Jahrbuch 2009 - Für die Bundesrepublik Deutschland mit Internationalen Übersichten*. Version: 2009. <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/Querschnittsveroeffentlichungen/StatistischesJahrbuch/Jahrbuch2009,property=file.pdf>, Abruf: 12.05.2009

**Statistisches Bundesamt Deutschland 2010** STATISTISCHES BUNDESAMT

DEUTSCHLAND (Hrsg.): *Statistisches Jahrbuch 2010 - Für die Bundesrepublik Deutschland mit Internationalen Übersichten*. Version: 2010. <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/SharedContent/Oeffentlich/B3/Publikation/Jahrbuch/StatistischesJahrbuch,property=file.pdf>, Abruf: 12.05.2011

**Statistisches Bundesamt Deutschland 2011a** STATISTISCHES BUNDESAMT

DEUTSCHLAND (Hrsg.): *Statistisches Jahrbuch 2011 - Für die Bundesrepublik Deutschland mit Internationalen Übersichten*. Version: 2011. <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/SharedContent/Oeffentlich/B3/Publikation/Jahrbuch/StatistischesJahrbuch,property=file.pdf>, Abruf: 17.10.2011

**Statistisches Bundesamt Deutschland 2011b** STATISTISCHES BUNDESAMT

DEUTSCHLAND (Hrsg.): *Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik*

**Steffens u. Mehl 2003** STEFFENS, Melanie C. ; MEHL, Bettina: Erscheinen Karrierefrauen weniger sozial kompetent als Karrieremänner? - Geschlechterstereotype und Kompetenzzuschreibung. In: *Zeitschrift für Sozialpsychologie* 34 (2003), Nr. 3, S. 173–185

**Steiner 1969** STEINER, Georg A.: *Strategic Factors in Business Success*. New York : Financial Executives Research Foundation, 1969

**Steinmann u. Schreyögg 2000** STEINMANN, Horst ; SCHREYÖGG, Georg: *Management. Grundlagen der Unternehmensführung*. 5. Auflage. Wiesbaden : Gabler, 2000

**Sterzel 2002** STERZEL, Astrid: *Deregulierung des Arzneimittelvertriebs in Deutschland - Versandapotheke als Reformoption? - Eine ökonomische Analyse*. Berlin: Logos Verlag, Augsburg, Diss., 2002

- Stork 2006** STORK, Thilo: *Morbiditätsbezogene Richtgrößen zur Steuerung einer bedarfsgerechten und wirtschaftlichen Arzneimittelversorgung innerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung in Deutschland*. Marburg: Tectum Verlag, München, Diss., 2006
- Strand et al. 1992** STRAND, Linda M. ; CIPOLLE, Robert J. ; MORLEY, Peter C.: *Pharmaceutical Care: An Introduction*. Michigan : The Upjohn Company, 1992 (Current concepts)
- Strecker 2008** STRECKER, David: Macht. In: GOSEPATH, Stefan (Hrsg.) ; HINSCH, Wilfried (Hrsg.): *Handbuch der Politischen Philosophie und Sozialphilosophie*. Berlin : Gruyter, 2008, S. 751–756
- Strietzel 2005** STRIETZEL, Markus: *Unternehmenswachstum durch Internationalisierung in Emerging Markets - Eine neo-kontingenztheoretische Analyse*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, European Business School, Diss., 2005
- Teece 1984** TEECE, David J.: Economic analysis and strategic management. In: *California Management Journal* 26 (1984), Nr. 3, S. 87–110
- Teece et al. 1997** TEECE, David J. ; PISANO, Gary ; SHUEN, Amy: Dynamic Capabilities and Strategic Management. In: *Strategic Management Journal* 18 (1997), Nr. 7, S. 509–533
- Thiel 2004** THIEL, Christian: Theorie. In: MITTELSTRASS, Jürgen (Hrsg.): *Enzyklopädie Philosophie und Wissenschaftstheorie*. Stuttgart : J.B. Metzler, 2004, S. 260–270
- Thiem 2000** THIEM, Henning: *Umweltmanagement und Unternehmenserfolg*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Hannover, Diss., 2000
- Thompson u. Strickland 1999** THOMPSON, Arthur A. ; STRICKLAND, A. J.: *Strategic Management: Concepts and Cases*. 11. Auflage. Boston : McGraw-Hill, 1999
- Thüsing 2008** THÜSING, Gregor: *Die Belastungen des GKV-WSG überschreiten die Schwelle des Zumutbaren*. Version:2008. [http://www.pkv.de/publikationen/pkv\\_public/archiv/pkv\\_public\\_nr\\_3\\_2008/die\\_belastungen\\_des\\_gkv\\_wsg\\_ueberschreiten\\_die\\_schwelle\\_des\\_zumutbaren/](http://www.pkv.de/publikationen/pkv_public/archiv/pkv_public_nr_3_2008/die_belastungen_des_gkv_wsg_ueberschreiten_die_schwelle_des_zumutbaren/), Abruf: 11.08.2009. – S. 1–6.
- Treacy u. Wiersema 1995** TREACY, Michael ; WIERSEMA, Fred: *The Discipline of Market Leaders - Choose your customers, narrow your focus, dominate your market*. Boston : Basic Books, 1995
- Treuhand Hannover GmbH Steuerberatungsgesellschaft 2011** TREUHAND HANNOVER GMBH STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT: Der Treuhand-Verband Deutscher Apotheker e.V. (2011). <https://www.treuhand-hannover.de/ihr-e-treuhand/treuhand-verband.html>, Abruf: 16.08.2011

- Trommsdorff 1989** TROMMSDORFF, Volker: *Konsumentenverhalten*. Stuttgart u.a. : Kohlhammer, 1989
- Tröndle 2010** TRÖNDLE, Martin: Systemtheorie, ein Versuch. In: BEKMEIER-FEUERHAHN, Sigrid (Hrsg.) ; BERG, Karen van d. (Hrsg.) ; HÖHNE, Steffen (Hrsg.) ; KELLER, Rolf (Hrsg.) ; MANDEL, Birgit (Hrsg.) ; TRÖNDLE, Martin (Hrsg.) ; ZEMBYLAS, Tasos (Hrsg.): *Theorien für den Kultursektor*. Bielefeld : transcript, 2010, S. 13–42
- Ulrich 1971** ULRICH, Hans: Der systemorientierte Ansatz in der Betriebswirtschaftslehre. In: KORTZFLEISCH, Gert v. (Hrsg.): *Wissenschaftsprogramm und Ausbildungsziele der Betriebswirtschaftslehre - Bericht von der wissenschaftlichen Tagung in St. Gallen vom 2. -5. Juni 1971*. Berlin : Duncker & Humblot, 1971, S. 43–60
- Ulrich 2001** ULRICH, Hans: *Systemorientiertes Management: Das Werk von Hans Ulrich*. Bern : Haupt, 2001
- Ulrich et al. 1976** ULRICH, Hans ; KRIEG, Walter ; MALIK, Fredmund: Zum Praxisbezug einer systemorientierten Betriebswirtschaftslehre. In: *Zum Praxisbezug der Betriebswirtschaftslehre in wissenschaftstheoretischer Sicht*. Bern, Stuttgart : Paul Haupt, 1976, S. 135–151
- Ulrich u. Probst 1995** ULRICH, Hans ; PROBST, Gilbert J.: *Anleitung zum ganzheitlichen Denken und Handeln. Ein Brevier für Führungskräfte*. 4. Auflage. Bern : Haupt, 1995
- Verband der forschenden Pharma-Unternehmen 2009** VERBAND DER FORSCHENDEN PHARMA-UNTERNEHMEN (Hrsg.): *Statistics 2009 - Die Arzneimittelindustrie in Deutschland*. Berlin, 2009. – S. 1–64.
- Verband der forschenden Pharma-Unternehmen 2010** VERBAND DER FORSCHENDEN PHARMA-UNTERNEHMEN (Hrsg.): *Statistics 2010 - Die Arzneimittelindustrie in Deutschland*. Berlin, 2010. – S. 1–64.
- Verband der forschenden Pharma-Unternehmen 2011a** VERBAND DER FORSCHENDEN PHARMA-UNTERNEHMEN (Hrsg.): *Mitgliedsunternehmen*. Version: 2011.  
<http://www.vfa.de/de/verband-mitglieder/mitgliedsunternehmen>,  
Abruf: 17.07.2011
- Verband der forschenden Pharma-Unternehmen 2011b** VERBAND DER FORSCHENDEN PHARMA-UNTERNEHMEN (Hrsg.): *Wettbewerbliche Lösungen statt Reglementierungen*. Version: 2011.  
[http://www.vfa.de/de/presse/pressemitteilungen/\\_p10](http://www.vfa.de/de/presse/pressemitteilungen/_p10), Abruf: 17.07.2009

- Verband der Privaten Krankenversicherung e.V 2010** VERBAND DER PRIVATEN KRANKENVERSICHERUNG E.V (Hrsg.): *Zahlenbericht der Privaten Krankenversicherung 2008/2009*. Version: 2010. [http://www.pkv.de/w/files/shop\\_zahlenberichte/zahlenbericht\\_2009\\_2010.pdf](http://www.pkv.de/w/files/shop_zahlenberichte/zahlenbericht_2009_2010.pdf), Abruf: 09.07.2010
- Verband der Privaten Krankenversicherung e.V 2011** VERBAND DER PRIVATEN KRANKENVERSICHERUNG E.V (Hrsg.): *Zahlenbericht der Privaten Krankenversicherung 2009/2010 - Korrigierte Version (Stand Januar 2011)*. Version: 2011. [http://www.pkv.de/w/files/shop\\_zahlenberichte/zahlenbericht\\_2009\\_2010.pdf](http://www.pkv.de/w/files/shop_zahlenberichte/zahlenbericht_2009_2010.pdf), Abruf: 12.07.2011
- Verband forschender Arzneimittelhersteller e.V. 2009** VERBAND FORSCHENDER ARZNEIMITTLHERSTELLER E.V.: *Statistics 2009*. Version: 2009. <http://www.vfa.de/download/de/presse/publikationen/e-statistics/e-statistics-2009.pdf>, Abruf: 11.01.2010
- Versicherungswirtschaft 2004** VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT, Bildungsnetzwerk ; GMBH, Deutsche V. (Hrsg.): *Gepürfter Versicherungsfachwirt - Gepürfte Versicherungsfachwirtin - Private Kranken- und Pflegeversicherung*. 3. Auflage. Karlsruhe : Verlag Versicherungswirtschaft GmbH, 2004
- Verwaltungsgericht Saarlouis 2006** VERWALTUNGSGERICHT SAARLOUIS (Hrsg.) (Entscheidung 3 K 378/06)
- Verwaltungsgericht Saarlouis 2007a** VERWALTUNGSGERICHT SAARLOUIS (Hrsg.) (Entscheidung 3 K 361/06)
- Verwaltungsgericht Saarlouis 2007b** VERWALTUNGSGERICHT SAARLOUIS (Hrsg.) (Entscheidung 3 K 364/06)
- Vieweg 1974** VIEWEG, Wolfgang: *Analogsimulation eines Untersuchungsmoells*. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung Sonderheft* (1974), Nr. 3, S. 163–181
- Voigt 2002** VOIGT, Stefan: *Institutionenökonomik*. 2., durchgesehene Auflage. München : W. Fink, 2002
- Voit 2010** VOIT, Thomas ; OTTO-FRIEDRICH-UNIVERSITÄT BAMBERG (Hrsg.): *Entwicklung und Überprüfung von Kausalhypothesen - Gestaltungsoptionen für einen Analyseprozess zur Fundierung betrieblicher Ziel- und Kennzahlensysteme durch Kausalhypothesen am Beispiel des Performance-Managements*. Bamberg : University of Bamberg Press, 2010 (Schriften aus der Fakultät Wirtschaftsinformatik und Angewandte Informatik der Otto-Friedrich-Universität Bamberg Band 6)
- Wallrabenstein u. Bourcarde 2008** WALLRABENSTEIN, Astrid ; BOURCARDE, Kay: *Verfassungsrechtliche Fragen an die Reform der PKV*. In: *MedR Schriftenreihe Medizinrecht* (2008), Nr. 7, S. 415–422

- Weber 1980** WEBER, Max: *Wirtschaft und Gesellschaft: Grundrisse der verstehenden Soziologie*. 5., revidierte Auflage. Tübingen : C. B. Mohr, 1980
- Wegener 1983** WEGENER, Bernd: Wer skaliert? Die Meßfehler-Testtheorie und die Frage nach dem Akteur. In: SKALEN, ZUMA-Handbuch S. (Hrsg.): *ZUMA - Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen*. Mannheim u. Bonn : Teubner, 1983, S. 1–110
- Weiche u. Voigt 2007** WEICHE, Gregor ; VOIGT, Ralf: Apothekenkooperationen setzen sich immer mehr durch. In: *planung & analyse* (2007), Juni, Nr. 6, 1-3.  
[http://www.imshealth.de/sixcms/media.php/16/2007\\_GW\\_Apothekenkooperationen\\_PuA.pdf](http://www.imshealth.de/sixcms/media.php/16/2007_GW_Apothekenkooperationen_PuA.pdf), Abruf: 30.03.2009
- Weigeldt 2010** WEIGELDT, Ulrich: Statement. In: OBERENDER, Peter (Hrsg.): *Wettbewerb im Gesundheitswesen*. Berlin : Duncker & Humblot, 2010, S. 91–95
- Weinberg 1971** WEINBERG, Peter: *Betriebswirtschaftliche Logik. Symbolisierung logischer Strukturen in betriebswirtschaftlichen Theorieansätzen*. Düsseldorf : Bertelsmann-Universitätsverlag, 1971
- Weise 1980** WEISE, Peter: *Neue Mikroökonomie*. Würzburg, Wien : physica-verlag, 1980
- Wellner 2002** WELLNER, Jörg: Luhmanns Systemtheorie aus der Sicht der Verteilten Künstlichen Intelligenz. In: KRON, Thomas (Hrsg.): *Luhmann modelliert - Sozionische Ansätze zur Simulation von Kommunikationssystemen*. Opladen : Leske + Budrich, 2002, S. 11–26
- WELT-ONLINE 2009** WELT-ONLINE: Pfizer schluckt Wyeth für 68 Milliarden Dollar. In: *Welt-Online* (2009). <http://www.welt.de/wirtschaft/article3094741/Pfizer-schluckt-Wyeth-fuer-68-Milliarden-Dollar.html>, Abruf: 30.03.2010
- Wernerfelt 1984** WERNERFELT, Birger: A Resource-Based View of the firm. In: *Strategic Management Journal* 5 (1984), Nr. 2, S. 171–180
- Weyermann u. Schönitz 1912** WEYERMANN, Moritz ; SCHÖNITZ, Hans: *Grundlegung und Systematik einer wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre und ihre Pflege an Universitäten und Fach-Hochschulen*. Karlsruhe : Braun, 1912
- Wiener 1965** WIENER, Norbert: *Cybernetics: or Control and Communication in the Animal and the Machine*. Cambridge : MIT Press, 1965
- Wilke 2004** WILKE, Kai ; KAAPKE, Andreas (Hrsg.): *Apotheken und Versandhandel - Potenzial und Präferenzen für einen neuen Vertriebsweg aus Konsumentensicht*. Köln : Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln, 2004 (ausgewählte Studien der Forschungsstelle für Arzneimitteldistribution 1)



- Wilke u. Neumann 2007** WILKE, Thomas ; NEUMANN, Kai: Herausforderungen an Krankenhausapotheken. Schlussfolgerungen aus einer Benchmarking-Studie. In: *Das Krankenhaus* (2007), Dezember, Nr. 12, S. 1282–1286
- Williamson 1971** WILLIAMSON, Oliver E.: The Vertical Integration of Production: Market Failure Consideration. In: *American Economic Review* 63 (1971), S. 316–325
- Williamson 1975** WILLIAMSON, Oliver E.: *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York : Free Press, 1975
- Williamson 1985** WILLIAMSON, Oliver E.: *The Economic Institutions of Capitalism - Firms, Markets, Relational Contracting*. New York : Macmillan, 1985
- Williamson 1990** WILLIAMSON, Oliver E.: *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus*. Tübingen : Mohr, 1990
- Williamson 1991a** WILLIAMSON, Oliver E.: Comparative Economic Organization. In: ORDELHEIDE, Dieter (Hrsg.) ; RUDOLPH, Bernd (Hrsg.) ; BÜSSELMANN, Elke (Hrsg.): *Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie*. Stuttgart : C.E. Poeschel, 1991, S. 13–49
- Williamson 1991b** WILLIAMSON, Oliver E.: Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. In: *Administrative Science Quarterly* 36 (1991), June, Nr. 2, S. 269–296
- Williamson 1991c** WILLIAMSON, Oliver E.: Strategizing, Economizing, and Economic Organization. In: *Strategic Management Journal* 12 (1991), S. 75–94
- Windesperger 1998** WINDSPERGER, Josef: Ungelöste Probleme der Transaktionskostentheorie. In: *Journal für Betriebswirtschaft* 48 (1998), Nr. 5-6, S. 266–276
- Witte 1981** WITTE, Eberhard: Nutzungsanspruch und Nutzungsvielfalt. In: WITTE, Eberhard (Hrsg.): *Der praktische Nutzen empirischer Forschung*. Tübingen : Mohr, 1981, S. 13–40
- Wittenberg 2006** WITTENBERG, Verena: *Controlling junger Unternehmen - Phasenspezifische Controllingkonzeptionen für Unternehmen in der Gründungs- und Wachstumsphase*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Erlangen-Nürnberg, Diss., 2006
- Wittgenstein 1965** WITTGENSTEIN, Ludwig J. J.: *Tractatus logico-philosophicus*. Frankfurt : Suhrkamp, 1965, 1921
- Wittig 2005** WITTIG, Antje: *Management von Unternehmensnetzwerken - eine Analyse der Steuerung und Koordination von Logistiknetzwerken*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Saarbrücken, Diss., 2005

- Wolf u. Best 2010** WOLF, Christof ; BEST, Henning: Lineare Regressionsanalyse. In: WOLF, Christof (Hrsg.) ; BEST, Henning (Hrsg.): *Handbuch der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse*. Wiesbaden : VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2010, S. 607–638
- Wolf 2005a** WOLF, Joachim: *Organisation, Management, Unternehmensführung: Theorien und Kritik*. 2., aktualisierte Auflage. Wiesbaden : Gabler, 2005
- Wolf 2005b** WOLF, Lars J.: *Mitarbeiterzufriedenheit als Determinante der wahrgenommenen Dienstleistungsqualität - Das Beispiel der stationären Patientenversorgung*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, Marburg, Diss., 2005
- Wolff 2009** WOLFF, Malte: *Interdependenzen von Arzneimittelregulierungen*. Frankfurt am Main u.a.: Peter Lang, Mannheim, Diss., 2009
- Woodward 1958** WOODWARD, Joan: *Management and Technology*. London : Stationery Office, 1958
- World self-Medication Industry 2011a** WORLD SELF-MEDICATION INDUSTRY (Hrsg.): *Member of Associations - Americas*. Version: 2011.  
[http://www.wsmi.org/member\\_americas.htm](http://www.wsmi.org/member_americas.htm), Abruf: 17.07.2011
- World self-Medication Industry 2011b** WORLD SELF-MEDICATION INDUSTRY (Hrsg.): *Member of Associations - Asia Pacific*. Version: 2011.  
[http://www.wsmi.org/member\\_asia.htm](http://www.wsmi.org/member_asia.htm), Abruf: 17.07.2011
- World self-Medication Industry 2011c** WORLD SELF-MEDICATION INDUSTRY (Hrsg.): *Member of Associations - Europe, Middle East and Africa*. Version: 2011.  
[http://www.wsmi.org/member\\_europe.htm](http://www.wsmi.org/member_europe.htm), Abruf: 17.07.2011
- Wottawa 1980** WOTTAWA, Heinrich: *Grundriß der Testtheorie*. München u.a. : Juventa Verlag, 1980
- Zentes u. Schramm-Klein 2003** ZENTES, Joachim ; SCHRAMM-KLEIN, Hanna: Exogene und endogene Einflussfaktoren der Kooperation. In: ZENTES, Joachim (Hrsg.) ; MORSCHEIT, Dirk (Hrsg.): *Kooperationen, Allianzen und Netzwerke*. Wiesbaden : Gabler, 2003, S. 257–276
- Zispe 1973** ZISPE, Hans W.: Beherrschung der Dynamik mehrstufiger Innovationsprozesse - Systemtheoretische Schlussfolgerungen aus einem kybernetischen Unternehmungsmodell. In: *Hoesch Berichte aus Forschung und Entwicklung unserer Werke* (1973), Nr. 2, S. 51–59
- Zok 2006** ZOK, Klaus ; ORTSKRANKENKASSEN, Wissenschaftliches I. (Hrsg.): *Arzneimittelmarkt: Selbstmedikation im Fokus - Ergebnisse einer*

*Repräsentativ-Umfrage unter 3.000 GKV-Versicherten.* Version: 2006.  
[http://wido.de/uploads/media/wido\\_mon\\_selbstmed\\_0506.pdf](http://wido.de/uploads/media/wido_mon_selbstmed_0506.pdf), Abruf:  
12.05.2009. – S. 1–7.

# Rechtsquellenverzeichnis

- AABG: Gesetz zur Begrenzung der Arzneimittelausgaben der gesetzlichen Krankenversicherung (Arzneimittelausgaben-Begrenzungsgesetz) vom 15. Februar 2002 (BGBl. I S. 684) mit Geltung ab 23. Februar 2002
- AAppO: Approbationsordnung für Apotheker in der Fassung vom 19. Juli 1989 (BGBl. I S. 1.489), zuletzt geändert am 24. Juli 2010 (BGBl. I S. 983)
- AMG: Gesetz über den Verkehr mit Arzneimitteln (Arzneimittelgesetz) in der Fassung vom 12.12.2005 (BGBl. I S. 3.394), zuletzt geändert am 19. Juli 2011 (BGBl. I S. 1.398)
- AMG-AV: Verordnung über die elektronische Anzeige von Nebenwirkungen bei Arzneimitteln (AMG-Anzeigeverordnung) in der Fassung vom 12. September 2005 (BGBl. I S. 2.775)
- AMG-EV: Verordnung über die Einreichung von Unterlagen in Verfahren für die Zulassung und Verlängerung der Zulassung von Arzneimitteln (AMG-Einreichungsverordnung) in der Fassung vom 21. Dezember 2000 (BGBl. I S. 2.036), zuletzt geändert am 31. Oktober 2006 (BGBl. I S. 2.407)
- 12. AMG-ÄndG: Zwölftes Gesetz zur Änderung des Arzneimittelgesetzes vom 30. Juli 2004 (BGBl. I S. 2.031), mit Geltung ab 1. August 2004 mit Ausnahmen (Geltung der Ausnahmen 1. März 2005 bzw. 1. September 2006)
- 13. AMG-ÄndG: Dreizehntes Gesetz zur Änderung des Arzneimittelgesetzes vom 29. August 2005 (BGBl. I S. 2.555)
- 14. AMG-ÄndG: Vierzehntes Gesetz zur Änderung des Arzneimittelgesetzes vom 29. August 2005 (BGBl. I S. 2.570), mit Geltung ab 6. September 2005
- AMGrHdlBetrV: Betriebsverordnung für Arzneimittelgroßhandelsbetriebe in der Fassung vom 10. November 1987 (BGBl. I S. 2.370, zuletzt geändert am 20. Juli 2007 (BGBl. I S. 1.574)
- AMG-ÄndG: Gesetz zur Änderung arzneimittelrechtlicher Vorschriften und anderer Vorschriften vom 17. Juli 2009 (BGBl. I S. 1.990)
- 8. AMG Novelle: Achtes Gesetz zur Änderung des Arzneimittelgesetzes vom 7. September 1998 (BGBl. I S. 2.649)
- AMG-ZivilschutzAusnahmeverordnung: Verordnung über die Zulassung von Ausnahmen von Vorschriften des Zivil- und Katastrophenschutzes, der

- Bundeswehr, der Bundespolizei sowie der Bereitschaftspolizeien der Länder (AMG-Zivilschutzausnahmereverordnung) in der Fassung vom 17. Juni 2003 (BGBl. I S. 851), zuletzt geändert am 29. März 2006 (BGBl. I S. 594)
- AMGKostV: Kostenverordnung für die Zulassung von Arzneimitteln durch das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte und das Bundesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit (AMG-Kostenverordnung) in der Fassung vom 10. Dezember 2003 (BGBl. I S. 2.510), zuletzt geändert am 23. April 2008 (BGBl. I S. 749)
  - AMNOG: Arzneimittelneuordnungsgesetz vom 22. Dezember 2010 (BGBl. I S. 2.262), mit Geltung ab 1. Januar 2011 (teilweise ab 1. Januar 2012)
  - AMGuaÄndG: Gesetz zur Änderung arzneimittelrechtlicher und anderer Vorschriften vom 17. Juli 2009 (BGBl. I S. 1990), zuletzt geändert durch Artikel 9 des Gesetzes vom 22. Dezember 2010 (BGBl. I S. 2.262)
  - AM-NutzenV: Verordnung über die Nutzenbewertung von Arzneimitteln nach § 35a Absatz 1 SGB V für Erstattungsvereinbarungen nach § 130b SGB V vom 28. Dezember 2010 (BGBl. I S. 2.324)
  - AMPreisV: Arzneimittelpreisverordnung in der Fassung vom 14. November 1980 (BGBl. I S. 2.147), zuletzt geändert am 22. Dezember 2010 (BGBl. I S. 2.262)
  - AMRabG: Gesetz über Rabatte für Arzneimittel in der Fassung vom 22. Dezember 2010 (BGBl. I S. 2.262, 2.275)
  - AMSachKV: Verordnung über den Nachweis der Sachkenntnis im Einzelhandel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln in der Fassung vom 20. Juni 1978 (BGBl. I S. 753) mit Wirkung ab 1. Januar 1978
  - AMSachvGO: Geschäftsordnung der Ausschüsse für Standardzulassungen, Apothekenpflicht und Verschreibungspflicht (Anlage zur Verordnung zur Errichtung von Sachverständigen-Ausschüssen für Standardzulassungen, Apothekenpflicht und Verschreibungspflicht von Arzneimitteln) in der Fassung vom 2. Januar 1978 (BGBl. I S. 31), zuletzt geändert am 31. Oktober 2006 (BGBl. I S. 2.407)
  - AMVerkRV: Verordnung über apothekenpflichtige und freiverkäufliche Arzneimittel in der Fassung vom 24. November 1988 (BGBl. I S. 2.150), zuletzt geändert am 21. Februar 2011 (BGBl. I S. 314)
  - 3. AMVerkRÄndV: Dritte Verordnung zur Änderung der Verordnung über die Zulassung von Arzneimitteln für den Verkehr außerhalb von Apotheken und zur Änderung der Verordnung über den Ausschluß von Arzneimitteln vom Verkehr außerhalb der Apotheken in der Fassung vom 26. Oktober 1988 (BGBl. I S. 2.103)
  - AMVV: Verordnung über die Verschreibungspflicht von Arzneimitteln (Arz-

- neimittelverschreibungsverordnung) in der Fassung vom 21. Dezember 2005 (BGBl. I S. 3.632), zuletzt geändert am 17. Februar 2011 (BGBl. I S. 269)
- AMZulRegAV: Verordnung zur Festlegung von Anforderungen an den Antrag auf Zulassung, Verlängerung der Zulassung und Registrierung von Arzneimitteln in der Fassung vom 21. Dezember 1989 (BGBl. I S. 2.547)
  - AMWarnV: Arzneimittel-Warnhinweisverordnung in der Fassung vom 21. Dezember 1984 (BGBl. I S. 22), zuletzt geändert am 23. September 1990 (BGBl. I S. 885, 1085)
  - ApBetrO: Verordnung über den Betrieb von Apotheken (Apothekenbetriebsordnung) in der Fassung vom 26. September 1995 (BGBl. I S. 1.195), zuletzt geändert am 2. Dezember 2008 (BGBl. I S. 2.338)
  - ApoG: Gesetz über das Apothekenwesen (Apothekengesetz) in der Fassung vom 15. Oktober 1980 (BGBl. I S. 1.993), zuletzt geändert am 28. Mai 2008 (BGBl. I S. 874) (Zweites Fallpauschalenänderungsgesetz) (BGBl. I S. 3.429), mit Geltung ab 21. Dezember 2004
  - ArznRAV: Verordnung über die Aussetzung der Rechnungsabschläge bei Arzneimitteln nach § 311a des Fünften Buches Sozialgesetzbuch in der Fassung vom 9. August 1993 (BGBl. I S. 1.469)
  - ArztWohnortG: Gesetz zur Einführung des Wohnortprinzipes bei Honorarvereinbarungen für Ärzte und Zahnärzte in der Fassung vom 11. Dezember 2001 (BGBl. I S. 3.526)
  - AVWG: Gesetz zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit in der Arzneimittelversorgung (Arzneimittelversorgungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz) vom 26. April 2006 (BGBl. I S. 984), mit Geltung ab 1. Mai 2006
  - BApO: Bundes-Apothekenordnung in der Fassung vom 19. Juli 1989 (BGBl. I S. 1.478, 1.842), zuletzt geändert am 24. Juli 2010 (BGBl. I S. 983)
  - BeitrEntlG: Gesetz zur Entlastung der Beiträge in der gesetzlichen Krankenversicherung (Beitragsentlastungsgesetz) vom 1. November 1996 (BGBl. I S. 1.631), mit Geltung ab 1. Januar 1997 (Ausnahme § 1, dieser galt ab 10. Mai 1993)
  - BSSichG: Gesetz zur Sicherung der Beitragssätze in der gesetzlichen Krankenversicherung und in der gesetzlichen Rentenversicherung (Beitragsversicherungsgesetz) vom 23. Dezember 2002 (BGBl. I S. 4.637), mit Geltung ab 1. Januar 2003
  - BürgEntlG-KV: Gesetz zur verbesserten steuerlichen Berücksichtigung von Vorsorgeaufwendungen vom 16. Juli 2009
  - CISG: Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den in-

- ternationalen Warenkauf vom 11. April 1980 (BGBl. II S. 588), berichtigt 1990 (BGBl. II S. 1.699 )
- Diätverordnung: Verordnung über diätetische Lebensmittel in der Fassung vom 28. April 2005 (BGBl. I S. 1.161), zuletzt geändert am 1. Oktober 2010 (BGBl. I S. 1306) vom 20. Juni
  - E-Commerce-Richtlinie: Richtlinie 2000/31/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 8. Juni 2000 über bestimmte rechtliche Aspekte der Dienste der Informationsgesellschaft, insbesondere des elektronischen Geschäftsverkehrs, im Binnenmarkt (Richtlinie über den elektronischen Geschäftsverkehr) (ABl. 178/1)
  - FAVO: Verordnung zur Anpassung von Arzneimittel-Festbeträgen (Festbetrags-Anpassungsverordnung) (BGBl. I S. 2.897), zuletzt geändert am 21. Januar 2003 (BGBl. I S. 93)
  - FBAG: Gesetz zur Anpassung der Regelungen über die Festsetzung von Festbeträgen für Arzneimittel in der gesetzlichen Krankenversicherung (Festbetragsanpassungsgesetz) vom 27. Juli 2001 (BGBl. I S. 1.948), mit Geltung ab 28. Juli 2001
  - Fernabsatz-Richtlinie: Richtlinie 97/7/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Mai 1997 über den Verbraucherschutz bei Vertragsabschlüssen im Fernabsatz vom 4. Juni 1997 (ABl. L 144), geändert durch die Richtlinie 2002/65/EG vom 23. September 2002 (ABl. L 271), Richtlinie 2005/29/EG vom 11. Mai 2005 (ABl. L 149) und Richtlinie 2007/64/EG vom 13. November 2007 (ABl. L 319)
  - 1. FPÄndG: Erstes Gesetz zur Änderung der Vorschriften zum diagnose-orientierten Fallpauschalensystem für Krankenhäuser vom 17. Juli 2003 (Erstes Fallpauschalenänderungsgesetz) (BGBl. I S. 1.461), mit Geltung ab 1. Januar 2003 bzw. 1. Januar 2004
  - 2. FPÄndG: Zweites Gesetz zur Änderung der Vorschriften zum diagnose-orientierten Fallpauschalensystem für Krankenhäuser und zur Änderung anderer Vorschriften vom 15. Dezember 2004
  - Fünftes SGB V-Änderungsgesetz: Gesetz vom 18. Dezember 1995 (BGBl. I S. 1.986)
  - Gesetz über den Ladenschluss in der Fassung der Bekanntmachung vom 2. Juni 2003 (BGBl. I S. 744), zuletzt geändert am 31. Oktober 2006 (BGBl. I S. 2.407)
  - GewO: Gewerbeordnung neugefasst am 22. Februar 1999 (BGBl. I S. 202), zuletzt geändert am 11. Juli 2011 (BGBl. I S. 1.341)
  - GMG: Gesetz zur Modernisierung der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-Modernisierungsgesetz) vom 14. November 2003 (BGBl. I S. 2190),

- mit Geltung ab 1. Januar 2004, zuletzt geändert am 15. Dezember 2004 (BGBl. I S. 3.445)
- GKV-ÄndG: Gesetz zur Änderung krankensicherungsrechtlicher und anderer Vorschriften vom 29. Juli 2010 (BGBl. I S. 983), mit Geltung ab 30. Juli 2010
  - GKV-FinG: Gesetz zur nachhaltigen und sozial ausgewogenen Finanzierung der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-Finanzierungsgesetz) in der Fassung vom 22. Dezember 2010 (BGBl. I S. 2.309-2.320), mit Geltung ab 1. Januar 2011
  - GKV-GRG 2000: Gesetz zur Reform der gesetzlichen Krankenversicherung ab dem Jahr 2000 (GKV-Gesundheitsreformgesetz 2000) in der Fassung vom 22. Dezember 1999 (BGBl. I S. 2.626) mit Geltung ab 1. Januar 2000, zuletzt geändert am 15. Februar 2002 (BGBl. I S. 684)
  - 1. GKV-NOG: Erstes Gesetz zur Neuordnung von Selbstverwaltung und Eigenverantwortung in der gesetzlichen Krankenversicherung (1. GKV-Neuordnungsgesetz) vom 23. Juni 1997 (BGBl. I S. 1518), zuletzt geändert am 24. März 1998 (BGBl. I S. 526), mit Geltung ab 1. Juli 1997
  - 2. GKV-NOG: Zweites Gesetz zur Neuordnung von Selbstverwaltung und Eigenverantwortung in der gesetzlichen Krankenversicherung (2. GKV-Neuordnungsgesetz) vom 23. Juni 1997 (BGBl. I S. 1.520), aufgelöst am 14. August 2006 (BGBl. I S. 1.869), mit Geltung bis einschließlich 17. August 2006
  - GKV-SolG: Gesetz zur Stärkung der Solidarität in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-Solidaritätsstärkungsgesetz) vom 19. Dezember 1998 (BGBl. I S. 3.853), mit Geltung ab 1. Januar 1999, zuletzt geändert am 15. Dezember 2008 (BGBl. I S. 2.426), mit Geltung ab 1. Januar 2009
  - GKV-WSG: Gesetz zur Stärkung des Wettbewerbs in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz) vom 26. März 2007 (BGBl. I S. 378), mit Geltung ab 1. April 2007 mit diversen Ausnahmen, zuletzt geändert am 5. August 2010 (BGBl. I S. 1.127)
  - GRG: Gesetz zur Strukturreform im Gesundheitswesen (Gesundheits-Reformgesetz) vom 20. Dezember 1988 (BGBl. I S. 2.477), mit Geltung ab 1. Januar 1989, zuletzt geändert am 27. April 1993 (BGBl. I S. 512)
  - GSG: Gesetz zur Sicherung und Strukturverbesserung der gesetzlichen Krankenversicherung (Gesundheitsstrukturgesetz) in der Fassung vom 21. Dezember 1992 (BGBl. I S. 2.266) mit Geltung ab 1. Januar 1993
  - GWB: Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, neugefasst am 15. Juli 2005 (BGBl. I S. 2114), zuletzt geändert am 26. Juli 2011 (BGBl. I S. 1.554)
  - Gesetz über den Beruf des pharmazeutisch-technischen Assistenten in der



- Fassung der Bekanntmachung vom 23. September 1997 (BGBl. I S. 2.349), zuletzt geändert am 30. September 2008 (BGBl. I S. 1.910)
- Hamburgisches Kammergesetz: Hamburgisches Kammergesetz für die Heilberufe in der Fassung vom 20. Dezember 2005 (GVBl. Nr. 42 S. 495)
  - HBG: Handelsgesetzbuch in der Fassung vom 10. Mai 1897 (RGBl. S. 219), zuletzt geändert durch Artikel 8 des Gesetzes vom 1. März 2011 (BGBl. I S. 288)
  - HWG: Gesetz über die Werbung auf dem Gebiete des Heilwesens (Heilmittelwerbegesetz) in der Fassung vom 19. Oktober 1994 (BGBl. I S. 3.068), zuletzt geändert am 26. April 2006 (BGBl. I S. 984)
  - KalV: Verordnung über die versicherungsmathematischen Methoden zur Prämienkalkulation und zur Berechnung der Alterungsrückstellung in der privaten Krankenversicherung vom 18. November 1996 (BGBl. I S. 1.783), zuletzt geändert am 22. Oktober 2009 (BGBl. I S. 3.670)
  - KVRuaÄndG: Gesetz zur Änderung krankenversicherungsrechtlicher und anderer Vorschriften (BGBl. I S. 983)
  - MPG: Gesetz über Medizinprodukte (Medizinproduktegesetz) in der Fassung vom 7. August 2002 (BGBl. I S. 3.146), zuletzt geändert am 24. Juli 2010 (BGBl. I S. 983)
  - PackungsV: Packungsgrößenverordnung vom 22. Juni 2004 (BGBl. I S. 1318), zuletzt geändert durch Artikel 10 des Gesetzes vom 22. Dezember 2010 (BGBl. I S. 2262) in der Fassung der Fünften Verordnung zur Änderung der Packungsgrößenverordnung vom 9. März 2011, mit Wirkung ab 10. März bzw. 1. Mai 2011 (BGBl. I S. 384)
  - PharmBetrV: Betriebsverordnung für pharmazeutische Unternehmer vom 8. März 1985 (BGBl. I S. 546), aufgehoben mit Verordnung vom 3. November 2006 (BGBl. I S. 2.523) mit Wirkung ab 10. November 2006
  - PhGhRabattG: Gesetz zur Einführung von Abschlägen der pharmazeutischen Großhändler vom 22. Dezember 2010 (BGBl. I S. 2.276), mit Geltung ab 1. Januar 2012
  - RSV: Verordnung zur Durchführung des § 28 des Zwölften Sozialgesetzbuches (Regelsatzverordnung) vom 3. Juni 2004 (BGBl. I S. 1.067), in der Fassung vom 1. Juli 2009 (Artikel 19 Abs. 3 GG vom 2. März 2009 (BGBl. I S. 416; 432), gültig bis 32. Dezember 2010; aufgehoben durch Artikel 12 GG (BGBl. I S. 453)
  - Richtlinie der Apothekerkammer Mecklenburg-Vorpommern für die Dienstbereitschaft vom 21. September 1991 (Mitteilungsblatt der Apothekerkammer M-V Nr. 04/1991) in der Fassung vom 24. Januar 2007 (Mitteilungsblatt der Apothekerkammer M-V Nr. 01/2007 S. 31), zuletzt geändert am 13. Juni

- 2007 (Mitteilungsblatt der Apothekerkammer M-V Nr. 03/2007 S. 39)
- SGB V: Fünftes Sozialgesetzbuch - Gesetzliche Krankenversicherung - in der Fassung vom 20. Dezember 1988 (BGBl. I S. 2.477), zuletzt geändert am 22. Dezember 2010 durch das Arzneimittelneuordnungsgesetz (BGBl. I S. 2.262) und dem Gesetz zur nachhaltigen und sozial ausgewogenen Finanzierung der Gesetzlichen Krankenversicherung (BGBl. I S. 2.309)
  - Zwölftes SGB V-Änderungsgesetz: Gesetz vom 12. Juni 2003 (BGBl. I S. 844), mit Geltung ab 17. Juni 2003 (mit Ausnahmen)
  - Siebtes SGB V-Änderungsgesetz: Gesetz vom 28. Oktober 1996 (BGBl. I S. 1.558)
  - StabSiG: Gesetz zur Sicherung von Beschäftigung und Stabilität in Deutschland (BGBl. I S. 416), mit Geltung ab 6. März 2009 bis 31. Dezember 2010
  - UStG: Umsatzsteuergesetz neugefasst durch Bekanntmachung vom 21. Februar 2005 (BGBl. I S. 386), zuletzt geändert durch Artikel 6 des Gesetzes vom 16. Juni 2011 (BGBl. I S. 1.090)
  - ÜbschV: Verordnung zur Ermittlung und Verteilung von Überzins und Überschuß in der Krankenversicherung (Überschußverordnung) vom 8. November 1996 (BGBl. I S. 1.687), zuletzt geändert am 12. Oktober 2005 (BGBl. I S. 3.016)
  - UWG: Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb in der Fassung vom 3. März 2010 (BGBl. I S. 254)
  - VAG: Gesetz über die Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen vom 17. Dezember 1992 (BGBl. I S. 1.993), zuletzt geändert am 1. März 2001 (BGBl. I S. 288)
  - VVG: Gesetz über den Versicherungsvertrag vom 23. November 2007 (BGBl. I S. 2.631), zuletzt geändert am 14. April 2010 (BGBl. I S. 410)