Apothekerkammer
Westfalen-Lippe
Körperschaft des öffentlichen Rechts

Themenkatalog der Apothekerkammer Westfalen-Lippe

für die PKA-Prüfungen in den Prüfungsbereichen:

1. Zwischenprüfung

2. Abschlussprüfung

Stand: 11. Februar 2026

Vorwort

Der vorliegende Themenkatalog bietet eine Übersicht über die berufsrelevanten Kenntnisse, die für die Abschluss- und Zwischenprüfung von Pharmazeutisch-kaufmännischen Angestellten (PKA) gemäß Prüfungsordnung von Bedeutung sind.

Die Inhalte orientieren sich an den Kompetenzen, die PKA im Apothekenalltag benötigen. Ziel ist es, das fachliche Fundament zu bilden, das für ein sicheres, verantwortungsvolles und selbstständiges Arbeiten im Berufsalltag erforderlich ist. Der Themenkatalog stellt somit das prüfungsrelevante Basiswissen dar.

Der Themenkatalog erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Prüfungsfragen können auch Inhalte betreffen, die im praktischen Arbeitsalltag von Bedeutung sind, jedoch nicht ausdrücklich im Themenkatalog genannt werden. Ebenso sind aktuelle Entwicklungen und Neuerungen im pharmazeutischen und kaufmännischen Bereich grundsätzlich prüfungsrelevant – unabhängig davon, ob sie bereits in den Katalog aufgenommen wurden.

Die Vorbereitung auf die Prüfung beginnt mit dem ersten Tag der Ausbildung. Sie ist ein kontinuierlicher Prozess, der sowohl von den Auszubildenden als auch von den ausbildenden Apotheken aktiv mitgetragen werden muss.

1. Zwischenprüfung

1.1. Beschaffung von Arzneimitteln und apothekenüblichen Waren
1.2. Preisbildung

2. Abschlussprüfung

2.1. Geschäfts- und Leistungsprozesse in der Apotheke Teil 1 und Teil 2
2.2. Warensortiment
2.3. Wirtschafts- und Sozialkunde
2.4. Warenwirtschaft
2.5. Beratungsgespräch

Der nachfolgende Themenkatalog umfasst sowohl die Zwischen – als auch die Abschlussprüfung für folgende Prüfungsbereiche:

1.1 Beschaffung von Arzneimittel und apothekenüblichen Waren

2.2 Warensortiment

Die für die Zwischenprüfung relevanten Themen sind in blau unterlegt. In der Abschlussprüfung ist der komplette Themenkatalog (blau + schwarz) prüfungsrelevant.

Themenkatalog zu 1.1 und 2.2

- Das öffentliche Gesundheitswesen (Behörden und Standesorganisationen)
- Rolle der Apotheke und des Apothekers/der Apothekerin im Gesundheitssystem
- Betriebsformen der Apotheke
- Das Erscheinungsbild der Apotheke in der Öffentlichkeit (Apothekenlogo, Dienstleistungen)
- Unterschied zwischen öffentlichen Apotheken, Krankenhausapotheken, Versandapotheken
- Rechtsgrundlagen in der Apotheke
    - Für den Apothekenbetrieb geltende Rechtsvorschriften
    - Das Apothekengesetz
    - Die Apothekenbetriebsordnung (Räume, Vorratsbehältnisse, Ausstattung, Personal und seine Aufgaben, Dienstbereitschaft, Rezeptsammelstellen)
- Informations- und Kommunikationswege (z.B. TI, KIM, E-Rezept, ePA)

- Lagerlogistik (ohne Lagerkennziffern)
    - Waren unter Beachtung rechtlicher und warenspezifischer Vorschriften lagern
- Chemikalien und Gefahrstoffe
    - GHS/CLP-VO
    - Gefahrenpiktogramme
    - H- und P-Sätze
    - Lagerung von Gefahrstoffen
    - Sicherheitsvorschriften beachten sowie Schutz- und Sicherheitsvorkehrungen treffen
- Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz
- Für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden
    - Abfälle vermeiden: Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen
    - Möglichkeiten nachhaltiger Ansätze in Apotheken

- Sortiment der Apotheke, Arzneimittel und apothekenübliche Waren
- Arzneimittelgesetz, z.B. Definition, Pflichtangaben (Gebrauchsinformation, Umkarton), Zulassung, Normgrößen, Unterschiede verschreibungspflichtige, apothekenpflichtige und freiverkäufliche AM, Importe, Parallel- und Reimporte
- Securpharm, Pharmazentralnummer und andere Codes
- Arzneimittelgruppen nach Liste der AKWL, Zusammenhänge von Namensgebung von Fertigarzneimitteln und Anwendungsgebieten bzw. Arzneistoffen
- Alternative Heilmethoden, z.B. Homöopathie, Biochemie, Anthroposophie
- Arzneistoffe, Darreichungsformen, z.B. feste, halbfeste, flüssige und spezielle Systeme, Applikationsarten
- Ausgangsstoffe, Chemikalien und Drogen, z.B. fachsprachliche Bezeichnungen und Verwendung, Trivialnamen
- Pharmazeutische Nomenklatur mit gebräuchlichen Abkürzungen

- Grundlagen der Warenannahme
    - Wareneingang bearbeiten, überprüfen und auf Besonderheiten beim Wareneingang achten (z.B. Kühlwaren, Kühlkette, tiefgekühlte Arzneimittel, BTM, Gefahrstoffe)
    - Symbole auf Medizinprodukten kennen

- Dokumentation des Erwerbs und der Abgabe von
    - Arzneimitteln aus Blut- und Blutbestandteilen
    - Arzneimitteln, die auf T-Rezepten verordnet worden sind
    - Betäubungsmitteln
    - Importarzneimitteln
    - Verschreibungspflichtigen Tierarzneimittel
- Prüfung nach Wareneingang
    - Tägliche Fertigarzneimittelprüfung und Prüfung von apothekenpflichtigen Medizinprodukten
    - Prüfung von Teedrogen und Chemikalien nach Wareneingang
    - Prüfung von Vorrats- und Abgabebehältnissen nach Wareneingang
- Aufbewahrungsfristen von Dokumentationen
        - Wegräumen der Ware
        - Beachtung möglicher Lagerorte, Quarantäne
    - Beachtung betriebsspezifischer Gegebenheiten (First in, First out)
    - Preisauszeichnungspflicht
- Nachlieferungen bearbeiten
- Botendienst
    - Auslieferung der Ware im Botendienst (Möglichkeiten und Grenzen z.B. Beachtung der Beratungspflicht)

- Gesetzliche Vorschriften zur Lagerhaltung,
    - z. B. Vorratshaltung, Notfalldepot, HeilmittelwerbeG
- Lagerorte für unterschiedliche Produktgruppen
    - z. B. Arzneimittel/Kühlkette/Kühlschrank
    - Medizinprodukte
    - Gefahrstoffe, Piktogramme, Farbkonzept BAK
    - Betäubungsmittel
    - Teedrogen
    - Rezeptursubstanzen
    - Quarantäne
    - Sicht-/Freiwahl
    - Generalalphabet/Kommissionierer

- Kommissionierung von Waren
    - Kundenaufträge
    - Belieferung von Krankenhäusern/Pflegeheimen
    - Sprechstundenbedarf

- Lagerhaltung
    - Retouren, BtM-Retouren
    - Chargenüberprüfung
    - AMK-Rückrufe
    - Preisänderungsdienst

- Entsorgung von AM, Chemikalien, Verpackungsmaterial, Nachhaltigkeit

---

- Grundlagen der Kundenkommunikation, Verantwortungsbereich PKA im Beratungsgespräch
- Apothekenübliche Waren und geltende Vorschriften
    - Medizinprodukte
        - Blutdruckmessgeräte
        - Blutzuckermessgeräte
        - Verleih von Medizinprodukten
    - Verbandstoffe
        - Wundarten
        - Phasen der Wundheilung
        - Wundauflagen (konventionelle, hydroaktive, geruchts – u. antibakterielle)
        - Polstermaterialien
        - Fixiermittel
        - Wundschnellverbände, Spezialpflaster
        - Stütz- u. Kompressionsbinden, Kompressionsstrümpfe
        - Verbandkasten
    - Hilfsmittel zur Krankenpflege (z.B. Inkontinenzversorgung, Spritzen, Kanülen, Messgeräte, Inhalatoren)
    - Produkte zur Haut- und Körperpflege
        - Aufbau und Funktion der Haut
        - Hauttypen und ihre Reinigung und Pflege
        - Inhaltsstoffe
        - Deos und Antitranspirantien
        - Fußpflege
        - Zahnpflege
        - Sonnenschutz
    - Nahrungsergänzungsmittel, Diätetika und künstliche Ernährung
    - Ernährung
        - Verdauung
        - Nährstoffe
        - Mineralstoffe, Vitamine
        - Ballaststoffe, Wasser
        - Grundzüge der DGE, BMI
        - Ernährungsmitbedingte Erkrankungen (z.B Übergewicht, Fettstoffwechselstörungen, Diabetes mellitus, Bluthochdruck, Osteoporose)

- Pharmazeutische Hilfstätigkeiten
- Informationsquellen (Bücher und Datenbanken)
- Labor- und Rezepturgeräte
- Waagen und Eichgesetz
- Standgefäße
- Hygieneregeln
    - Personal – u. Raumhygiene
    - Hygienepläne
- Herstellung von Arzneimitteln in der Apotheke
- Dokumentation in der Herstellung
    - Plausibilitätsprüfung
    - Herstellungsanweisung
    - Herstellungsprotokoll
    - Primärpackmittelprüfung
    - Identitätsprüfung der Ausgangsstoffe

- Abgabebehältnisse von Rezepturarzneimitteln
- Kennzeichnung
- Preisberechnung von Rezepturen
- AM-Risiken, FAM-Prüfung

Themenkatalog zu 1.2. (ZP Preisbildung)

Preise für erstattungsfähige Fertigarzneimittel bilden (teilweise Lernfeld 4)

Preise für freiverkäufliche und apothekenpflichtige Arzneimittel sowie apothekenübliche Waren kalkulieren

Themenkatalog zu 2.1. (Teil 2 Geschäfts- und Leistungsprozesse)

Prüfungsschwerpunkt sind Preisbildung, Leistungsabrechnung und qualitätssichernde Maßnahmen

- Gesetzliche Regelungen der Preisbildung für AM, apothekenübliche Waren und Dienstleistungen (AMVVO, AMPreisV, SGB V, ApBetrO, BTMVVO, BTMG, Versandhandel)
- Preisbildung für in Rezeptur und Defektur hergestellte AM

- Rezept: z.B. gesetzliche Regelungen, Rezeptarten, Belieferung von Ärzten (Sprechstundenbedarf), Heimen und Krankenhäusern unter Berücksichtigung digitaler Einlöse- und Versandwege
- Kosten und Kostenträger, z.B. Zuzahlungen, Festbeträge, Mehrkosten, Sondergebühren, Erstattungsfähigkeit, gesetzliche und private Krankenkassen, sonstige Kostenträger
- Arzneilieferverträge und Rabattverträge
- Genehmigungsanträge und Kostenvoranschläge
- Vorbereitung der Abgabe auf Rezept unter Berücksichtigung der Dokumentationspflichten
- Abrechnung von AM und apothekenüblichen Waren, z.B. Rezepte und sonstige Vordrucke, Abrechnung über Rechenzentren, Pflegehilfsmittel und andere Dienstleistungen
- Retaxationen der Krankenkassen
- Qualitätsmanagement, z.B. Lerninhalte des QM-Moduls Teil I

Themenkatalog zu 2.1. (Teil 1 Geschäfts- und Leistungsprozesse)

Der Prüfling soll nachweisen, dass er ...

a) kaufmännische und statistische Daten zur Kalkulation ermitteln und betriebliche Leistungen berechnen und bewerten kann.

Themen	Lernfeld
Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung, Inventur, Inventar, Bilanz, Forderungen, Verbindlichkeiten, Bilanzveränderungen durch Geschäftsvorfälle, erfolgswirksame Geschäftsvorfälle, Gegenüberstellung von Aufwand und Ertrag, Gewinnverwendung, Vorsteuer, Umsatzsteuer, Zahllast, Abschreibung (ohne Kontenbuchung)	LF 5 LF 8 LF 13

b) Zahlungsverkehr abwickeln kann.

Themen	Lernfeld
Zahlungsarten Barzahlung, halbbare Zahlung, bargeldlose Zahlung (ohne Scheck)	LF 7 LF 8
Zahlungsverzug und Mahnverfahren, Verjährung	LF 8

c) Marketingmaßnahmen zielgruppen- und serviceorientiert auswählen kann.

Themen	Lernfeld
Marketing, Marktanalyse Marktforschung: Primärforschung, Sekundärforschung Marketinginstrumente Preispolitik, Produkt- und Sortimentspolitik, Distributionspolitik Kommunikationspolitik Werbung: Zielgruppen, Werbeziele, Werbeetat, Werbebotschaft, Werbeträger, Werbemittel, Werbeerfolgskontrolle, Verbots unlauteren Wettbewerbs (UWG, Heilmittelwerbegesetz) Beschwerdemanagement	LF 6 LF 12

d) bürowirtschaftlichen und arbeitsorganisatorische Prozesse planen, durchführen und kontrollieren kann.

Themen	Lernfeld
Ablauforganisation (Definition, Zeitplanung, Flowchart, Checklisten für Arbeitsabläufe) Wirtschaftlichkeit der Lagerorganisation, Lagerkennzahlen, Weisungssysteme, Führungsstile	LF 2 LF 5
Schriftgutverwaltung und mögliche Aufbewahrungsfristen	

Themenkatalog zu 2.3. (Wirtschafts- und Sozialkunde)

Der Prüfling soll nachweisen, dass er allgemeine wirtschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen und beurteilen kann.

Themen	Lernfeld
• Duales System (Schulische und betriebliche Ausbildung) • Ausbildungsordnung • Ausbildungsvertrag (Pflichten, Dauer, Beendigung usw.) • Berufsbildungsgesetz und Jugendarbeitsschutzgesetz	LF 2

Themen	Lernfeld
• Wichtige weitere Arbeitsgesetze (Arbeitszeitgesetz, Mutterschutzgesetz, Kündigungsschutzgesetz, Elternzeit, Elterngeld) • Tarifverträge (Gehalts- und Manteltarifvertrag), Mitbestimmung • Aufgaben der Apothekerkammer im Rahmen der Berufsausbildung • Gehaltsabrechnung • Sozialversicherung (Kranken-, Renten-, Unfall-, Arbeitslosen- und Pflegeversicherung)	
• Rechtliche Grundlagen (Rechtsfähigkeit, Geschäftsfähigkeit, Rechtsgeschäfte, Willenserklärungen, Eigentum/Besitz) • Grundlagen zum Kaufvertrag (Anfrage, Angebot, Bestellung, Zustandekommen, AGB, Fernabsatzrecht, Kaufvertragsarten)	LF 3 LF 9
• Störungen bei der Erfüllung: Schlechtleistung, Nicht-Rechtzeitig-Lieferung	LF 4

2.4. Prüfungsbereich Warenwirtschaft

(45 min, incl. 15 min. situatives Fachgespräch/100 Punkte)

Vorgaben gemäß § 6 Abs. 6 Ausbildungsordnung

1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er
   a) eingehende Ware unter warenspezifischen, rechtlichen sowie kaufmännischen Aspekten prüfen, annehmen und erfassen,
   b) Lieferung und Waren auf erkennbare Mängel überprüfen und entsprechende Maßnahmen einleiten,
   c) Waren unter Beachtung rechtlicher Vorschriften sowie warenspezifischer Erfordernisse lagern,
   d) Lieferung und Abgabe der Waren vorbereiten,
   e) Transport- und Verpackungsformen unterscheiden kann;

2. der Prüfling soll eine Arbeitsaufgabe durchführen und hierüber ein situatives Fachgespräch führen;

3. die Prüfungszeit für die Arbeitsaufgabe beträgt insgesamt 45 Minuten; innerhalb dieser Zeit soll das situative Fachgespräch in höchstens 15 Minuten durchgeführt werden. Die verbleibende Zeit soll für die Bearbeitung der Warensendung, Nachlieferung und Dokumentation verwendet werden.

Es wird festgelegt, dass eine Warensendung zu bearbeiten ist. Hierzu gibt es zwei Nachlieferungen, die zur Abgabe vorzubereiten sind.

Aus den folgenden Bereichen ist auch eine Dokumentation zu erstellen:

- Transfusionsgesetz
- Betäubungsmittel inkl. Retoure
- verschreibungspflichtige Tierarzneimittel
- Import von Arzneimitteln
- T-Rezepte

Folgende Punkteverteilung wird hierfür vorgenommen:

Warensendung	**30** Punkte
Nachlieferung inkl. Preisberechnung	**20** Punkte
Dokumentation	**20** Punkte
Fachgespräch	**30** Punkte

Großhandelssendung

Beispiele für Fehlermöglichkeiten	
falscher Artikel	unverkäufliches Muster
falsche Arzneiform	Verfalldatum überschritten
Fehlmenge (zu viel/zu wenig)	Teil der Anstaltspackung
falsche Firma	Teil der Bündelpackung
falsche Packungsgröße	Teil einer Klinikpackung
falsche Stärke	

2.5. Prüfungsbereich Beratungsgespräch

(15 min. Vorbereitung/15 min. Gespräch/100 Punkte)

Vorgaben gemäß § 6 Abs. 7 Ausbildungsordnung

1. Der Prüfling soll nachweisen, dass er zu apothekenüblichen Waren und Medizinprodukten
   a) Gespräche mit Kunden situationsbezogen führen,
   b) auf Kundenargumente angemessen reagieren,
   c) kunden- und serviceorientiert beraten kann;

2. der Prüfling soll auf der Grundlage einer von zwei ihm zur Wahl gestellten Aufgabe ein simuliertes Beratungsgespräch durchführen;

3. dem Prüfling ist eine Vorbereitungszeit von 15 Minuten einzuräumen; die Dauer des simulierten Beratungsgesprächs beträgt höchstens 15 Minuten.

Folgende Themenbereiche stehen für das Beratungsgespräch zur Auswahl:

- Kosmetika/Hautpflege
- Sonnenschutz
- Ernährungs- und Diätberatung (z.B. Formula-Diäten, Trinknahrung)
- Mundhygiene
- Inkontinenzartikel
- Medizinprodukte zur Blutdruckmessung
- Verbandmittel
- Pflegehilfsmittel

Prüfungsbereich: Beratungsgespräch
Bewertungskriterien

I. Fachkompetenz	**Maximale Punktzahl**	**Erreichte Punkte**
o erkennt das Kundenbedürfnis, Gliederung und Zielorientierung	10	
o entwickelt und erläutert sachgerechte Problemlösung (50 Punkte)		
- Fachlichkeit der Ausführung nach Tiefe – Breite	10	
- situationsbezogene Verwendung der richtigen Fachbegriffe	10	
- Umsetzung des Fachwissens	10	
- Beachtung aller wichtigen Aspekte	10	
- benötigte wenig/keine Hilfestellungen	10	
Zusammen Teil I.	**60**	
II. Verhaltens-/Kommunikationskompetenz	**Maximale Punktzahl**	**Erreichte Punkte**
o Verlauf des Gesprächs		
- Kontaktphase • begrüßt den Kunden • freundlich, zeigt Interesse	2	
- Informationsphase • keine überhastete Suche nach Lösungen • offene Fragen zum Anliegen des Kunden, Kooperationsbereitschaft	5	
- Beratungsphase • argumentiert zielsicher, sachlich und verständlich • geht auf Einwände ein • setzt Verkaufshilfen zielsicher ein	5	
- Abschlussphase • reagiert auf Kaufsignale • bestärkt den Kunden in seiner Entscheidung	4	
- Gesprächsstruktur • baut das Gespräch richtig auf • lenkt das Gespräch • springt nicht zwischen Themen, roter Faden • setzt Schwerpunkte, verliert sich nicht in Details	6	
- Gesprächsatmosphäre • konzentriert • lässt Kunden ausreden • zeigt Einfühlungsvermögen und Verständnis	4	
- sprachlicher Ausdruck • drückt sich klar und verständlich aus • angemessene Lautstärke • variiert Stimme • lässt Pausen	6	
- Körpersprache • Blickkontakt, dem Kunden zugewandt • freundlicher Gesichtsausdruck • unterstützende Gestik und Mimik • richtige Distanzzone • ruhig und sicher	8	
Zusammen Teil II.	**40**	
Gesamtpunktzahl (Teil I. und II.)	**100**	