

Briefkasten zum Änderungsdienst vom 01.01.2004



Sehr geehrte Damen und Herren!

Heute erhalten Sie Informationen zu folgenden Themen:

- Info zu diesem Änderungsdienst
- Kalkulation von OTC-Preisen leicht und sofort
- Seid Ihr alle da?
- Marketingkonzepte - Schuster bleib bei Deinen Leisten
- Barmer Service-Konzept zur Hausapotheke
- Akzente - Neue Ausgabe unseres Magazins
- Zu guter Letzt

Info zu diesem Änderungsdienst

Wir verweisen als erstes auf BK_UPDATE_049, in dem alle Programm-Änderungen und Details beschrieben sind und der noch einmal um einige wichtige Tipps und Hinweise erweitert wurde. Achten Sie auf den Stand 16.12.2003.

Dieser heutige große Preisänderungsdienst enthält über eine Million (1.000.000) Änderungen! Darin sind:

- 331.485 einzelne Preisänderungen
- 670.256 Sonstige Änderungen, z.B. Preislinien
- 5.764 Neuaufnahmen
- 5.282 Löschungen
- 3.563 Festbetragsänderungen

Das bedeutet, dass Sie mit erheblich längeren Laufzeiten rechnen müssen. Die Listen-Aufbereitung wie auch die Aktivierung können je nach Computertyp jeweils zwischen einer halben Stunde und bis zu mehreren Stunden dauern. Wir empfehlen, die Aufbereitung in den nächsten Tagen über Nacht durchzuführen und die Aktivierung dann nach Dienstschluss am 31.12. zu starten.

Wichtig: Die neuen Preise und andere neuen Feldinhalte werden erst mit dem Aktivieren, was nicht vor dem 31.12. möglich ist, eingetragen.

Eine weitere Voraussetzung ist die in den letzten Tagen per Band oder CD verschickte Warenwirtschaftsversion 049 (zu erkennen mit F11 im Hauptmenü). Falls Sie eine ältere Version auf Ihrem System erkennen, müssen Sie erst die Version 049 einlesen.

Und noch ein Satz zur Erläuterung, weil wir mehrfach danach gefragt wurden: Die neue 10 prozentige Zuzahlung wird im Festbetragsbereich vom Verkaufspreis gerechnet, wenn dieser unter dem Festbetrag liegt. In allen anderen Fällen, ist der Festbetrag die Basis der Zuzahlung (Kunde zahlt Mehrbetrag).

Kalkulation von OTC-Preisen leicht und sofort

Als besonderen Service stellen wir Ihnen heute ein einfaches Sofortprogramm zur Kalkulation aller Ihrer Nicht-verschreibungspflichtigen Arzneimittel bereit. Im Programm 68, unserem Servicemodul, gibt es eine neue Funktion, mit der Sie die bisherigen vorgeschriebenen ABDA-Verkaufspreise in ein neues Feld "Eigener VK" kopieren, sofern Sie dort nicht schon einen Preis eingetragen haben. Gleichzeitig können Sie angeben, ob Sie die Preise nach unten oder sogar nach oben ändern wollen und ob Sie sie auch noch gleich runden oder glätten möchten. In diesem Modul ist nur eine Preisanpassung für ALLE Non Rx-Artikel möglich, ein komplexeres Kalkulationsprogramm stellen wir Ihnen aber demnächst zur Verfügung.

Achtung: Funktionieren wird dieses Programm erst nach der Aktivierung, weil erst dann die Preise freigegeben sind!

Seid Ihr alle da?

Dieser Frage aus der Kinderzeit wird in den nächsten Tagen und Wochen große Bedeutung zukommen, denn wir wissen, dass Sie jetzt trotz bestmöglicher Beschreibungen eine Reihe von Fragen zum neuen Gesetz, zu den neuen Arbeitsabläufen und zu vielen anderen Themenbereichen haben werden. Wir bei Pharmatechnik können Ihnen diese Frage mit einem klaren "Ja, wir sind alle da" beantworten. Unsere Mitarbeiter in allen Geschäftsstellen und hier in Starnberg in der zentralen Hotline schieben Sonderschichten und sind bestens auf Ihre Fragen vorbereitet. Über die Nummer 01805/78 08 08 erreichen Sie immer einen hilfsbereiten und kompetenten Ansprechpartner auch zu den folgenden Zeiten:

- Silvester 31.12.2003 von 8 bis 16 Uhr,
- Neujahr 1. 1.2004 von 10 bis 13 Uhr,
- Freitag 2. 1.2004 von 7:30 bis 20 Uhr,
- Samstag 3. 1.2004 von 8 bis 13 Uhr.

Marketingkonzepte - Schuster bleib bei Deinen Leisten

Wir sind etwas in die Kritik geraten, weil wir uns als Softwarehaus trauen, die neuen Marketing-Konzepte der Großhandlungen zu beschreiben. Wir könnten aber genauso kritisieren, warum ein pharmazeutischer Grossist als Consulting-Partner auftritt und Marketing für Apotheken anbietet. Ein bisschen Eigeninteresse kann man wohl in beiden Fällen unterstellen. Da es unserer Meinung nach um gravierende Maßnahmen geht, die den ganzen Apothekenmarkt (mehr als die jetzige Gesetzgebung) verändern könnten, sind wir der Meinung, dass wir uns aus diesem Thema nicht heraushalten müssen und werden weiter versuchen, so objektiv wie möglich darüber zu schreiben. Vielleicht verzeihen Sie dem Verfasser zeitweise ein bisschen Herzblut und Emotion.

Wir möchten in diesem Zusammenhang auch auf eine aktuelle Umfrage von "markt intern" hinweisen: "Worin sehen Sie den Nutzen einer Kooperation?". Danach sehen 96 Prozent als wichtigstes Argument die günstigeren Einkaufspreise. Dachmarke oder Eigenmarken im Sortiment sind für knapp zwei Drittel unwichtig. Und gar Finanzierungsmöglichkeiten oder Beteiligung lehnen mehr als drei Viertel ab.

Barmer Service-Konzept zur Hausapotheke

Das Hausapotheken-Modell der BEK kann nur von Ihrem Landesverband zertifiziert werden, wenn Sie eine theoretische (Verband oder Kammer) und eine praktische Schulung nachweisen können. Bitte beachten Sie, dass der Praxisteil nur von IH-REM Softwarehaus, in diesem Fall also von Ihrer zuständigen PT-Geschäftsstelle, durchgeführt werden muss. Wir haben dazu genaue und detaillierte Vorgaben bekommen. Es nützt Ihnen nichts, wenn Sie Termine anderer Firmen in Anspruch nehmen. Bitte wenden Sie sich an Ihre PT-Geschäftsstelle und fragen Sie nach den nächsten Schulungsterminen. Die Kosten der Praxisschulungen belaufen sich auf lediglich 49,- Euro.

Akzente - Neue Ausgabe unseres Magazins

Die neueste Ausgabe von Akzente sollte eigentlich schon bei Ihnen sein (falls nicht, bitte melden Sie sich). Ein paar Themen aus dem Inhalt können wir Ihnen hier mitteilen:

- Expopharm in Köln - Eine Nachlese
- Der Online-Bestellservice im praktischen Einsatz
- Rezepte per Scanner einlesen
- Computer und Musik - Wir bringen zusammen
- und vieles mehr.

Zu guter Letzt

Heute bereits den Blick für morgen haben, ist eine wichtige unternehmerische Eigenschaft. Dass wir diesen Blick haben, verdanken wir nicht zuletzt Ihnen, unseren Kunden. Wir sind entschlossen, Ihnen immer wieder mit neuen, innovativen Produkten und Programmen und vielfältigen Serviceleistungen maßgeschneiderte Angebote vorzulegen. Im Neuen Jahr wird dies ein Schwerpunkt unserer Aktivitäten.

In diesem Sinne möchten wir Ihnen für das entgegen gebrachte Vertrauen und die angenehme Zusammenarbeit in diesem Jahr danken. Wir hoffen, dass Sie mit uns, Ihrem Pharmatechnik - Softwarehaus, zufrieden waren und werden alles tun, damit Sie es auch weiterhin sein können.

Zugleich freuen wir uns auf ein erfolgreiches gemeinsames Jahr 2004, zu dem wir Ihnen wünschen, dass alle Ihre Hoffnungen in Erfüllung gehen.

Freundliche Weihnachtsgrüße vom Starnberger See sendet Ihnen heute das ganze Pharmatechnik-Team und ganz besonders
Ihr Werner Tornis.

Unter der E-Mail-Adresse info@pharmatechnik.de sind wir, bzw. unsere Computer Tag und Nacht für Sie erreichbar. Besuchen Sie uns auch im Internet unter www.pharmatechnik.de.

Ergänzende Briefkästen

Änderungen zum 1.1.2004		BK_UPDATE_049
Preisliste Zubehör 1.1.04	6 Seiten	BK_ZUBEHOER
Schulungen, Seminare, Veranstaltungen	ca.18 Seiten	BKVERANS
Termine MMR Chef-Werkstätten	2 Seiten	BK_MMR_CWS
Stichwortverzeichnis Briefkasten 1.9.03	7 Seiten	BKINHALT
Heimversorgung Programm 75 1.9.03	2 Seiten	BK_UPDATE_047
Warenwirtschaftsversion 48 7.11.03	3 Seiten	BK_UPDATE_048
Direktbestellservice VFW 1.12.02	7 Seiten	BK_VFW
Direktbestellservice IFAP 22.7.03	1 Seite	BK_UPDATE_046C
Lexikon zur Betriebswirtschaft	6 Seiten	BKBWALEX
Synonyme zu Stoffbezeichnungen	9 Seiten	BK_SYNONYME
Elektrostatische Aufladungen 15.1.01	2 Seiten	BKBODEN
Tipps zur Datensicherung	3 Seiten	BKDASI

Nächster Änderungsdienst

Stichtag, 15.1.2004 Bereitstellung Montag, 12.1.2004

Notdienst/Hotline

Werktags 7.30 bis 20 Uhr - Samstag/Sonnabend 8 bis 13 Uhr
01805 78 08 08 (0,12 Euro je angefangene Minute)