

## Briefkasten zum Änderungsdienst vom 15.01.2004



Sehr geehrte Damen und Herren!

Heute erhalten Sie eine Fülle von Informationen zu folgenden Themen:

- GMG Umstellung - Wie ist alles gelaufen?
- Unser Service: Wir beobachten die Preise in Ihrer Nähe
- ABDA informiert über Arzneimittelauswahl und Importe
- Besonderheiten bei Aut idem
- Hilfsmittel zum Verbrauch - Umsetzung und Kennzeichnung
- Keine Rabatte auf OTC - Hinweis von den Verbänden
- Anforderungen der Krankenkassen beim Quittungsdruck
- Anforderungen der Apothekerverbände beim Rezeptdruck
- IFAP - Änderungen im Arbeitsablauf bei Direktbestellungen
- Marketingkonzepte der Großhandlungen
- GEHE - Hier werden Sie committed (?)

### GMG-Umstellung - Wie ist alles gelaufen?

Mit Spannung haben wir die ersten Tage im Neuen Jahr erwartet. Alle Mitarbeiter der Software- und Hotline-Abteilung und vom technischen Service waren an den kritischen Tagen, vor allem zwischen 31.12. und 5.1. erreichbar. Die Anrufe wurden genau registriert, analysiert und so bald es um wiederholende Fragestellungen ging, an alle Mitarbeiter in allen Geschäftsstellen weitergegeben. Außer einem nur bei vier Notdienst Apotheken vorgekommenen Softwarefehler, der noch an Neujahr behoben und ausgeliefert werden konnte, gab es zahlreiche Fragen zu den längeren Laufzeiten, zum GMG allgemein, zu Inventur und Lagerwertverlusten und viel zu den Dateninhalten im Artikelstamm und im Artikelstamm Plus V, die nicht immer plausibel erschienen. Einige Hinweise dazu teilen wir Ihnen weiter unten mit.

Ein besonders großer Fragenkomplex betraf die Blauen Listen. So hatte uns z.B. ein Großhändler alte Konditionen mitgeteilt, die im Vergleich zu den normalen EKs zu höheren Sonderpreisen führten und die darauf hin mit großem Aufwand neu aufbereitet und an Sie geliefert werden mussten. Als Argument hieß es, dass man sich auf Preise vom 18.12. berufen hätte (?). Andere Großhandlungen waren nicht bereit, unsere Dienstleistung für die Erstellung und den Versand von vielen Hundert Änderungsdisketten für deren neuen Marketingkonzepte entsprechend zu vergüten. Einige sind dies heute noch nicht. Dies ist auch der Grund, dass wir den Versand teilweise verspätet, teilweise erst in diesen Tagen begonnen haben.

Bei der hohen Komplexität der Programme waren wohl einzelne Problemstellungen nicht auszuschließen. Wir meinen aber, dass wir aufgrund der hervorragenden Erreichbarkeit unserer Mitarbeiter in allen Fällen schnell und effektiv erforderliche Hilfestellungen leisten konnten.

## Unser Service: Wir beobachten die Preise in Ihrer Nähe

Alle Apotheken mit dem Management-Report MMR, die über einen Internetzugang verfügen, bieten wir ab sofort eine Hilfe zur Preisfindung in Form einer Preisbeobachtung an. Angezeigt wird

- der Durchschnitts-Verkaufspreis,
- sowie das niedrigste und höchste Angebot
- in einer vorzugebenden PLZ-Region.

Zusätzlich erkennen Sie, wieviel Artikel im oberen, mittleren oder unteren Preisbereich verkauft wurden (prozentual).

Voraussetzung ist, dass die Artikel in mindestens fünf verschiedenen Apotheken verkauft wurden. Die Auswahl kann sich auf einen Einzelartikel, einen bestimmten Hersteller oder eine MMR-Warengruppe beziehen. Alle Benutzer des MMR werden hierzu noch eine genaue Beschreibung und ein Passwort schriftlich mitgeteilt bekommen.

## ABDA informiert über Arzneimittelauswahl und Importe

Mit Schreiben vom 22.12. informierte uns Herr Dr. Klopp von ABDATA, dass keine neue Rahmenvereinbarung nach Paragraph 129 in Kraft getreten ist und damit keine Vereinbarung besteht, die die Auswahl von Arzneimitteln und die Abgabe von Importen regelt. Deshalb hat der DAV Empfehlungen erarbeitet, die bis zur Festlegung eines neuen Rahmenvertrages gelten. Über die Zeitspanne der vertragslosen Übergangsphase kann derzeit keine verbindliche Aussage getroffen werden.

Wir zitieren wörtlich:

*"Die Apotheken sind befugt, anstelle des verordneten Arzneimittels ein anderes Arzneimittel abzugeben, sofern der Arzt eine Ersetzung durch ein wirkstoffgleiches Arzneimittel nicht ausgeschlossen hat. Dabei gelten die bisherigen Substitutionsregelungen unter Anwendung der entsprechenden Daten im ABDA-Artikelstamm fort. Allerdings kann nunmehr auch die Abgabe des verordneten Arzneimittels leistungsgerechtlich nicht beanstandet werden.*

*Im Gegensatz zu bisher greift zum 1.1.2004 keine gesetzliche Verpflichtung zur Abgabe importierter Arzneimittel. Dennoch wird es als sinnvoll erachtet, bis zum Inkrafttreten einer neuen Rahmenvereinbarung eine Importquote von 7 Prozent nach Maßgabe des bisher geltenden Rahmenvertrages, also ohne Beachtung eines Mindestpreisabstandes von 15 Prozent oder 15 Euro anzustreben. Die Bonus/Malusregelung entfällt, Kürzungsbeträge sind nicht mehr von der Rechnung abzusetzen."*

## Besonderheiten bei Aut idem

Obwohl sich zum 1.1. bei Aut idem nur wenig geändert hat, kommt es aufgrund der beiden unterschiedlichen Preisverordnungen bei drei Wirkstoffen zu der Problematik, dass sich in diesen drei Aut idem-Preisgruppen verschreibungspflichtige wie nicht-verschreibungspflichtige Arzneimittel befinden. Es gibt also zwei unterschiedliche Preisgrenzen für gleiche Artikel! In den Daten des ABDA-Artikelstamms ist aber nur ein Eintrag möglich. ABDA hat sich deshalb dazu entschlossen, in diesen Fällen gar keine Preisgrenze anzugeben. In der Aut idem-Funktion wird auf dem Bildschirm als Preislinie 0,00 angezeigt. Betroffen sind die Wirkstoffe:

IBUPROFEN bis 400mg,  
NAPROXEN bis 250mg und  
N-ACETYLCYSTEIN bis 600mg.

Wir bitten Sie, bis zu einer allgemeingültigen Lösung besonderes Augenmerk auf diese drei Wirkstoffe zu legen.

## Hilfsmittel zum Verbrauch

Nicht korrekte Berechnung und fehlende Kennzeichnung

Die Zuzahlung bei Hilfsmitteln zum Verbrauch beträgt 10 Prozent des Verkaufspreises, maximal 10 Euro pro Monat, je nach Indikation. Hier gilt die Mindestzuzahlung von 5 Euro nicht, d.h. es kann sich auch eine Zuzahlung im Cent-Bereich ergeben.

Aufgrund fehlender Information und des frühen Auslieferungstermins des GMG-Updates wurde leider die Zuzahlungsberechnung bei Hilfsmitteln nicht vollständig korrekt umgesetzt (keine Mindestzuzahlung und fehlende Begrenzung bei Hilfsmitteln, die zum Verbrauch bestimmt sind). Wir bitten Sie deshalb die Zuzahlungsberechnung bei dieser Gruppe vorerst noch zu überprüfen und ggf. manuell an der Kasse über F12 zu korrigieren.

Zusätzlich möchten wir an dieser Stelle darauf hinweisen, dass zum Verbrauch bestimmte Hilfsmittel, z.B. Inkontinenzartikel, in der Artikelverwaltung mit einem entsprechenden Kennzeichen versehen sein sollten, damit sie für die Zuzahlungsberechnung erkannt werden können. Wie Sie sicher schon festgestellt haben, sind die Hersteller dieser Verpflichtung noch lange nicht vollständig nachgekommen.

In den nächsten Tagen erhalten Sie ein Update, mit welchem die Begrenzung auf 10 Euro zumindest bei den gekennzeichneten Präparaten umgesetzt wird.

## Keine Rabatte auf OTC - Hinweis der Verbände

Wie uns einige unserer Kunden informiert haben, sind Rabatte auf OTC-Arzneimittel nach wie vor unzulässig, obwohl Sie gerade diese jetzt frei kalkulieren können. Es heißt wörtlich: "Trotz des Falls der Preisbindung für OTC- Arzneimittel schließt § 7, Abs. 1 des Heilmittelwerbegesetzes nach wie vor die Rabattgewährung für apothekenpflichtige Arzneimittel bei der Abgabe an Endverbraucher aus. § 7 wurde durch das GKV-Modernisierungsgesetz diesbezüglich nicht geändert."

Diese Inkonsequenz des Gesetzes sollten Sie vorerst beachten.

## Anforderungen der Krankenkassen beim Quittungsdruck

Wie wir feststellen, bekommen Apotheken von verschiedenen Krankenkassen Anforderungen, wie sie die Quittungen für die Patienten-Zuzahlungen zu gestalten haben. Zum Beispiel fordert die AOK Geschäftsstelle Mariendorf, Berlin, dass das Geburtsdatum auf die Quittung gedruckt werden muss. Die AOK Bremervörde will, dass bei Hilfsmitteln der Versorgungszeitraum gedruckt wird. Wir vermuten, dass jede einzelne Geschäftsstelle der Krankenkassen ihre eigenen Ideen verfolgt. In einem Standardprogramm ist das natürlich nicht so individuell zu lösen und wir haben als erste Reaktion die Kassen gefragt, wie sie sich denn die Beteiligung an den Softwarekosten vorstellen. Antworten stehen noch aus. Wenn Sie selbst zu ähnlichen Problemstellungen aufgefordert werden, geben Sie uns bitte Bescheid, damit wir gleich Kontakt aufnehmen können. Wir schalten im übrigen auch unseren Verband ADAS ein, um eine für alle Softwarehäuser gültige Regelung zu erreichen.

## Anforderungen der Apothekerverbände beim Rezeptdruck

Eine weitere Anforderung ist uns zu Ohren gekommen. Der LAV Bremen hat seine Mitglieder aufgefordert, das Abgabedatum an eine bestimmte Stelle auf dem Rezept zu drucken. Wir sind der Meinung, dass dies nur bundesweit vorgeschrieben werden kann und haben die ABDA gebeten, für eine allgemeingültige Regelung einzutreten. Schon vor Monaten gab es von einer sogenannten Formularkommission eine entsprechende Anforderung, die bisher aber nicht zum Tragen gekommen ist. Für Sie bedeutet das erst mal, dass Sie das Abgabedatum in jedem Fall auf der Rezeptvorderseite drucken müssen. Bitte prüfen Sie dies und stellen ggf. die Druckparameter ein.

In diesem Zusammenhang möchten wir darauf hinweisen, dass Sie im Falle eines Notdienst-Rezeptes zu Lasten der GKV auch die Uhrzeit der Abgabe angeben müssen. Aufgrund der neuen, höheren Notdienst-Gebühr ist damit zu rechnen, dass die Kassen vermehrt darauf achten werden. Ihre PT Geschäftsstelle hilft Ihnen gerne bei den Einstellungen.

## IFAP - Änderungen beim Arbeitsablauf bei Direktbestellungen

Wenn Sie Direktbestellungen über den Service der Firma IFAP nutzen, möchten wir Sie auf eine Änderung hinweisen. Bisher ist IFAP in Ihrem Computer fest mit seinen verbundenen Industriefirmen verknüpft. Dies ermöglicht die automatische Aufsplittung nach Herstellern nach dem Senden der Aufträge.

Da IFAP aber häufigen Vertragsänderungen mit den Herstellern unterliegt, müssen in Ihrem System häufig Korrekturen vorgenommen werden, die wir nicht termingemäß gewährleisten können.

Deshalb werden wir mit einem der nächsten Updates die feste Herstellerverknüpfung lösen müssen. Was bedeutet das für Sie?

- Die Anzeige der Angebote bleibt weiterhin erhalten.
- Sie können wie bisher per DFÜ über IFAP bestellen.
- Es entfällt lediglich die automatische Aufsplittung nach Herstellern.

Gehen Sie nach der Änderung bitte folgendermaßen vor:  
Sie sammeln in einem IFAP-Auftrag alle Artikel, die Sie über IFAP bestellen möchten. Diesen senden Sie und erhalten die gewohnte Rückmeldung. Beim Eintreffen der Lieferungen buchen Sie die Aufträge mit der Funktion Lieferantenwechsel in die einzelnen Hersteller-Aufträge um.

So ist gewährleistet, dass die Umsätze korrekt bei den Firmen gebucht werden.

(Ariane Hofmann)

## Marketingkonzepte der Großhandlungen

Bevor wir Ihnen das neue Marketingkonzept der GEHE vorstellen, möchten wir aus einem Rundschreiben eines Apothekerverbandes zitieren

*"Derzeit werden die Apotheken überschwemmt mit Angeboten, sich einer Kooperation eines Großhändlers oder einer sonstigen Gruppierung anzuschließen. Es wird den Apotheken suggeriert, dass das Überleben ihrer Apotheke nur durch eine Beteiligung an gerade ihrem Marketingkonzept noch Sinn macht oder ohne Beteiligung daran nur noch schwer möglich sein wird. Glauben Sie nicht alles ohne Prüfung. Sie müssen sich nicht jetzt entscheiden und auch nicht schnell entscheiden, ob Sie sich einer Kooperation anschließen oder nicht. Deswegen prüfen Sie genau, welche Konsequenzen das Unterzeichnen eines Kooperationsvertrages für Sie und Ihre Apotheke hat und bedenken Sie auch das Entstehen von Pseudo-Ketten."*

Mit diesem Hintergrund stellen wir Ihnen nun das Drei Punkte-Programm der GEHE vor.

Vorab aber noch ein **HINWEIS** zu den A-Max-Angeboten der GEHE. Soweit uns bekannt ist, bekommen nur noch Mitglieder des im folgenden beschriebenen Marketingkonzeptes die Einkaufskonditionen A-Max. Wer schon bisher diese Angebote ausnutzen konnte, nun aber nicht Mitglied des Drei Punkte-Programms werden will, soll die Sonderpreise von GUMO Top in Anspruch nehmen können. Bitte prüfen Sie selbst, was für Sie zutrifft.

## GEHE - Hier werden Sie committed (?)

Das durchaus freundlich klingende Wort Commitment steht über der Vereinbarung, die die Apotheken für dieses GEHE Marketing-Konzept abschließen müssen.

Übersetzt heißt to commit: übergeben, verpflichten, aber auch anvertrauen.

Für einen monatlichen Beitrag von 369,- Euro erhalten Sie Sonderkonditionen für sogenannte A-Max-Artikel. Dies sind Artikel, für die GEHE mit der Industrie (außer Ratiopharm) eine besondere Preisgestaltung vereinbart hat. Im ersten Eindruck erscheint es so, als wenn Sie 369,- zahlen, damit Sie die weggefallenen Rabatte wieder gewährt bekommen können.

Die A-Max-Artikel und deren Einkaufspreise sollen im Warenwirtschaftssystem gesondert hervorgehoben werden. Zudem sollen die Apotheken A-Max-Umsätze und Abverkäufe direkt aus dem Computer an die GEHE? an die Hersteller? melden. Über die notwendigen Softwareänderungen im Sinne einer gemeinsamen Lösung wurde aber bisher noch nicht en detail gesprochen.

Wir nennen aber auch die anderen von GEHE in ihrem Drei Punkte-Programm genannten Leistungen, wobei auch positiv zu vermerken ist, dass die Vereinbarung nur aus drei Seiten Vertrag und drei Seiten Allgemeinen Bedingungen besteht. Sie kann zu jedem Monatsende gekündigt werden.

- Betreuung durch einen speziell ausgebildeten CB (Commitment-Betreuer) für die Umsetzung der Vorgaben.
- Quick Scan: Analyse der vorhandenen Erfolgsfaktoren Jahresziele, Kontrollen (macht der Betreuer).
- Mit Galleria Category erhalten Sie eine Empfehlung für die Platzierung von Frei- und Sichtwahlprodukten.
- Gesund leben: Verkaufsförderung mit 8 Aktionen p.a. Zu jeder Aktion werden Markenprodukte und Werbemittel geliefert, die aber extra von Ihnen bezahlt werden müssen.
- Hinter Qualifizierung stehen die Schulungen, um das Konzept zu verstehen und an ihm teilzunehmen. Für virtuelle Seminare wird eine technische Ausstattung gestellt.
- GEHE Point Extra unterstützt Abläufe in der Apotheke elektronisch. Über Internet können Bestellungen ablaufen und per Mails kommuniziert werden.
- [www.apotheke.com](http://www.apotheke.com) ist das Internetportal für Ihre Kunden, die dann per Webshop bei Ihnen einkaufen können. Wieweit GEHE Ihnen bei Erstellung einer Web-Seite und allem was dazu gehört entgegen kommt, geht nicht hervor.
- Obwohl nicht genannt, müssen Sie einen Mindestumsatz von 80 Prozent erfüllen (DAZ 30.10.03).

GEHE wirbt in den entsprechenden Prospekten mit dem Slogan:

*"Für die Zukunftssicherheit der selbständigen Apotheke".*

Legen Sie Wert auf gerade diese Aussage und bleiben Sie selbständig!

Soweit für heute.

Mit ganz besonders freundlichen Grüßen vom Starnberger See,  
Ihr Werner Torns

Unter der E-Mail-Adresse [info@pharmatechnik.de](mailto:info@pharmatechnik.de) sind wir, bzw. unsere Computer Tag und Nacht für Sie erreichbar. Besuchen Sie uns auch im Internet unter [www.pharmatechnik.de](http://www.pharmatechnik.de).

## Ergänzende Briefkästen

Änderungen zum 1.1.2004	9 Seiten	BK_UPDATE_049
Preisliste Zubehör 1.1.04	6 Seiten	BKZUBEHOER
Schulungen, Seminare, Veranstaltungen	ca.18 Seiten	BKVERANS
Termine MMR Chef-Werkstätten	2 Seiten	BK_MMR_CWS
Stichwortverzeichnis Briefkasten 15.1.04	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, 1.2.2004 Bereitstellung Mittwoch, 28.1.2004

## Notdienst/Hotline

Werktags 7.30 bis 20 Uhr - Samstag/Sonnabend 8 bis 13 Uhr

01805 78 08 08 (0,12 Euro je angefangene Minute)