

## Briefkasten zum Änderungsdienst vom 01.02.2004



Sehr geehrte Damen und Herren!

Heute erhalten Sie Informationen zu folgenden Themen:

- Die Rezepte werden bunt: Jetzt kommt das Grüne
- Haus-Apotheken - Fremdschulungen werden teurer
- Sonderangebotslisten der Großhandlungen - Aktuelle Übersicht
- IFAP - Änderungen beim Arbeitsablauf bei Direktbestellungen
- Fortbildung bei ABDATA in Eschborn
- Kombi-Auswertung GKV-Umsatz nach Artikelgruppen 2004
- Neues Inhaltsverzeichnis der Briefkasten-Texte
- In eigener Sache: 500 Briefkästen!

### Die Rezepte werden bunt: Jetzt kommt das Grüne

Wie Sie der Fachpresse entnehmen können, wurde im Verbandsbereich Nordrhein bereits das "Grüne Rezept" eingeführt. Auf diesem Formular sollen Ärzte nicht-verschreibungspflichtige Arzneimittel verordnen, die nicht (mehr) zu Lasten der GKV abgerechnet werden können.

Dieses Rezept soll die Wertigkeit der Arzneimittel erhöhen und der Ansicht entgegen treten, dass ein Medikament ohne Rezept womöglich nicht so wichtig sein könnte. Auch die Merkfähigkeit insbesondere älterer Patienten wird durch ein weiterhin ausgehändigtes Rezept erhöht. Zudem geht man davon aus, dass die Ärzte weniger mit rezeptpflichtigen Arzneimitteln substituieren.

Da die Nordrheinler das Rezeptformular erstmal selbst entworfen haben, haben wir mit der ABDA gesprochen, wann mit einer bundesweiten Einführung zu rechnen ist. Danach laufen derzeit Gespräche zwischen DAV und KBV, um das Formular (analog dem normalen roten) und weitere Details festzulegen. Der Termin soll noch vor Ende März liegen.

Wir rechnen allerdings nicht damit, dass die Ärzte verpflichtet werden oder sich verpflichten lassen, in allen entsprechenden Fällen das grüne Rezept auszustellen. Aufgrund dieser unterschiedlich erwarteten Handhabung wird sich wohl auch unser Softwareaufwand in Grenzen halten, und es muss voraussichtlich keine eigene Umsatzgruppe "Grün" geben. Ob es sinnvoll ist, das Rezept per Drucker zu bedrucken, wird sich noch zeigen.

Wenn schon heute Kunden mit grünen Rezepten zu Ihnen kommen, empfehlen wir Ihnen, diese an der Kasse als Normalverkauf zu buchen und die Rezepte mit angehefteten Kassenbons den Kunden zurückzugeben.

## Haus-Apotheken - Fremdschulungen werden teurer

Wir hören immer wieder, dass die von Kammern und Verbänden geforderte Praxis-schulung für die Zertifizierung als Haus-Apotheke bei beliebigen Softwarehäusern vorgenommen wird. Manchmal spielen Termine oder die räumliche Nähe dabei eine Rolle, manchmal auch kostenlose Angebote unserer Mitbewerber. Wir möchten noch einmal darauf hinweisen, dass es nicht sehr viel Sinn macht, wenn sie eine Schulung bei einer Firma XY absolvieren und dann von uns ein Programm mit ganz anderen Bedienabläufen und Funktionen bekommen.

Wir bieten Ihnen deshalb an, dass die Teilnahme an einer Pharmatechnik-Schulung für 49,- Euro die Einweisung in die Programme schon beinhaltet. Eine nachträgliche Einweisung ohne vorhergehende Schulung durch unser Haus müsste mit 100,- Euro berechnet werden.

## Sonderangebotslisten der Großhandlungen - Aktuelle Übersicht

Derzeit herrscht ziemliches Durcheinander bei den zahlreichen Angeboten der Großhandlungen. Welches Angebot gilt für welche Apotheke? Welche Preise bekommt die Apotheke ohne oder mit Beitritt zu einem Marketing-Konzept? So teilte z.B. die GEHE mit, dass A-Max-Angebote nur noch für die Apotheken gewährt werden, die am Drei Punkte-Programm teilnehmen. Bei Sanacorp gibt es anstelle der "Aktiv"-Konditionen nun fünf neue Angebote für bestimmte Kundengruppen. NOWEDA hat demnächst eine neue "20 plus-Datei" oder die ANZAG wird sieben neue Einzelangebote heraus bringen, wobei uns für jede Apotheke eine besondere Bestätigung geschickt wird.

Wir bitten um Verständnis, dass wir diese Fülle von Datenänderungen nicht immer zu den Terminwünschen der Großhandlungen bereitstellen können. Wir stimmen uns hier aber mit jedem einzelnen Anbieter ab.

Heute erhalten Sie nochmal eine Übersicht der jetzt geltenden Angebote.

### **1. Angebote, die jede Apotheke bekommen kann:**

- ACO Top - Kapferer
- Apoquick Direkt, Greven - Kehr, Braunschweig
- Ebert und Jacobi/Spangropharm - Kohl-Pharma
- Fiebig, Karlsruhe - Krieger, Koblenz
- Finze - MTK-Pharma
- GEHE Gumo - NOWEDA
- GEHE Gumo Top - NOWEDA Apoquick
- Geilenkirchen - OPV Osthoff
- Hageda/Stumpf, München - Phoenix Prisma
- Holdermann/Palapharm - Sanacorp Impulse
- IFAP Direktbestellungen - Sanacorp Praxis
- Jenne - VfW Direktbestellungen
- Von der Linde, Hilden

## 2. Angebote mit speziellem Berechtigungsnachweis:

- ANZAG 7 neue Angebote - NOWEDA Diabetes D bis I und Vivesco - NOWEDA Health Care
- Apo-Hilf, Niedersachsen - NOWEDA S und P
- Fiebig 2 - Phoenix Aktionsservice
- GEHE A-Max - Phoenix Aktionsservice mit DA
- Hageda Masterclub - Phoenix "MIDAS"
- Hageda Pool - Phoenix Prisma mit DA
- Hageda Premium Club - Sanacorp Impulse+Aktionspart.
- Holdermann-Help - Sanacorp Gruppenkonzept
- Krieger PEPP - Sanacorp Promi
- "Linda" MVDA - Sanacorp Promi-Aktionspart.
- MVDA - Von der Linde "EMK"

Im Zusammenhang mit den Sonderangeboten möchten wir noch auf eine Besonderheit hinweisen. Finden Sie in der Anzeige bei den "Blauen Listen" einen Nachlass von Null Prozent, so sind Listen-Einkaufspreis und "Sonderpreis" identisch. In diesem Fall könnten uns vom Lieferanten evtl. falsche Daten geliefert worden sein oder es gibt spezielle mit den Apotheken vereinbarte Pauschalkonditionen. Da wir die uns übermittelten Daten der Großhändler einfach an Sie weitergeben, wenden Sie sich bei solchen Unklarheiten bitte direkt an Ihre Lieferanten.

## 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)

## Fortbildung bei ABDATA in Eschborn

Im Sinne der Arzneimittelsicherheit gehören Überwachung, Vermeidung und Dokumentation von Arzneimittelrisiken zu den wesentlichen Aufgaben der Apotheken. Hier bieten ABDATA-Daten-Module - insbesondere die Interaktionen der ABDA-Datenbank und CAVE - den Apotheken eine solide Grundlage. Dabei ist ein umfassender Kenntnisstand über die Inhalte der Daten unerlässlich.

ABDATA bietet nun eine Schulung an unter dem Titel: Automatische Arzneimittel-Risikoprüfungen mit der ABDA-Datenbank und CAVE, und zwar erstmalig im Apothekerhaus in Eschborn.

Es gibt zwei Termine am Samstag, 14.2. und am Mittwoch, 18.2. jeweils von 15 Uhr bis 18.30 Uhr.

Die Workshops sind mit den Ihnen vertrauten Pharmatechnik- Systemen ausgestattet.

Die Teilnahmegebühr beträgt 30,- Euro und es werden 4 Fortbildungspunkte erworben.

Bitte richten Sie Ihre Anmeldung an:

ABDATA Pharma-Daten-Service

Carl-Mannich-Straße 26 Tel: 06196 / 928 460

65760 Eschborn Fax: 06196 / 928 465

oder auch an Ihre zuständige PT-Geschäftsstelle. Wir leiten sie weiter.

## Kombi-Auswertung zu GKV-Umsatz nach Artikelgruppen ab 2004

Damit Sie sich einen ersten Überblick über das Verschreibungsverhalten der Ärzte hinsichtlich verschreibungspflichtiger und nicht-verschreibungspflichtiger Arzneimittel im neuen Jahr verschaffen können, haben wir Ihnen in das Programm 11/9 "Kombinierte Auswertung" eine Auswertung eingebaut. Um diese durchzuführen, gehen Sie bitte wie folgt vor (o. Assistent):

Aufruf Programm 11 "Listen und Analysen" -> 9 "Kombinierte Auswertung" -> "Auswertung" -> "Verkaufs-Auswertung" -> "Bericht" -> F2 Suchen -> "GMG\_Rezeptumsatz\_ab\_2004" -> "Ausgabe" -> "Bildschirm".

Mit eingeschaltetem Assistenten ist der Ablauf etwas anders:

Nach Aufruf von Programm 11/9 wählen Sie zunächst die Auswertungsart "Verkaufs-Auswertung". Dann sollten Sie den Assistenten beenden ("Ass. beenden"). Jetzt rufen Sie "Bericht" auf, der weitere Ablauf ist wie zuvor beschrieben.

Neben den Packungs- und Umsatzanteilen der Artikelgruppen ist für die Gruppe der verschreibungspfl. Artikel (AMPPreisV nach AMG) auch der Betrag des fixen EUR 8,10 -Anteils und des variablen 3-Prozent-Aufschlagsanteils separat ausgewiesen.

(W.Herpich)

## Neues Inhaltsverzeichnis der Briefkasten-Texte

Heute liefern wir Ihnen ein aktualisiertes Inhaltsverzeichnis zu diesem Briefkastenprogramm (Stand 1.2.2004)

## In eigener Sache: 500 Briefkästen!

Nachdem wir erst vor ein paar Monaten 25-jähriges Jubiläum unserer Firma PHARMATECHNIK gefeiert haben, können wir heute ein weiteres, weitaus unbedeutenderes Jubiläum feiern, wenn auch mit einer erheblich größeren Zahl. Bitte gestatten Sie mir ausnahmsweise einmal die Ich-Form.

Dieser heutige "Briefkasten" vom 1.2.2004 ist nun der

**5 0 0 . (fünfhundertste),**

den ich Ihnen als Verfasser schreibe.

Die ersten dieser Informationen, angefangen am 15.4.1983, waren noch etwas holperig geschrieben, aber der geistige wie der technische Fortschritt haben zum Glück auch bei mir nicht Halt gemacht.

Ich weiß, dass der Briefkasten von den meisten unserer Kunden gelesen wird, und dass er als Zusatzinformation zumindest zu EDV betreffenden Themen gerne angenommen wird. Das freut mich als "Erfinder" und Verfasser ganz besonders.

Natürlich gab es auch immer mal wieder Kritik an diesem Medium, von Seiten der Apotheken ebenso wie von Firmen oder Verbänden. Im Großen und Ganzen meine ich jedoch, dass der Briefkasten für die Leser in der Apotheke eine wichtige Hilfestellung und Informationsquelle darstellt.

Nur diesem bescheidenen Anspruch habe ich mich gestellt und ich hoffe, dass ich ihm einigermaßen gerecht geworden bin.

Gerne nehme ich von Ihnen auch für die nächsten 500 Briefkästen wieder Anregungen und Vorschläge entgegen und freue mich über konstruktive Kritik ebenso wie über Lob. Der 1000. wäre dann allerdings ... im Jahr 2024; da habe ich mich wohl etwas überschätzt!

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 1.2.04	6 Seiten	BKZUBEHOER
Schulungen, Seminare, Veranstaltungen	ca.18 Seiten	BKVERANS
Termine MMR Chef-Werkstätten	2 Seiten	BK_MMR_CWS
Stichwortverzeichnis Briefkasten 01.02.04	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, 15.2.2004 Bereitstellung Mittwoch, 11.2.2004

## Notdienst/Hotline

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