

Briefkasten zum Änderungsdienst vom 15.02.2004



501

Sehr geehrte Damen und Herren!

Heute erhalten Sie Informationen zu folgenden Themen:

- ANZAG-Angebote machen Probleme - Wo liegt der Fehler?
- Aktuelle Anrufzahlen
- Zuzahlungen nun endlich geklärt
- "Rückwärts"-Simulationsrechnung mit OTC-Rennerliste
- Kundenkarten: Sonderangebot bis Ende Februar
- Direktbestellungen per Dienstleister VfW
- Gesucht: Apotheker für wissenschaftliche Studie
- Das ANZAG Marketing-Konzept VIVESCO
- Zubehör-Preisliste aktualisiert

ANZAG-Angebote machen Probleme - Wo liegt der Fehler?

- Obwohl doch die ANZAG die Apotheken angeschrieben hat, dass es neue Angebotszusammensetzungen gibt,
- obwohl die ANZAG in ihrem Rundbrief vom 2.2.2004 klar mitgeteilt hat, dass bis spätestens 16.2. das Daten-Update bereit gestellt wird und sich für die Verzögerung sogar entschuldigt (Schreiben liegt uns vor),
- obwohl der ANZAG Außendienst seitens deren Hauptverwaltung genauestens über die Situation informiert wurde,
- obwohl wir in unserem letzten Briefkasten darauf aufmerksam gemacht haben, dass nicht wir für die neue Angebotsstruktur verantwortlich gemacht werden können,
- obwohl wir um Verständnis gebeten haben, dass es unmöglich ist, alle neuen Angebote stichtagsgerecht zu verschicken,
- obwohl es weder bei uns, noch bei der ANZAG um Kosten ging,
- und obwohl wir bereits am 4. Februar (!) aufgrund oberster Prioritätenverschiebung ALLE unsere Kunden bedient hatten, haben trotzdem so viele Apotheken zu diesem einen Thema bei uns angerufen, dass wir irgendwo noch was falsch gemacht haben müssen. Wo sitzt der Fehler? Wo und wann hätten wir mehr oder anders informieren müssen?

In zwei Wochen haben wir das gleiche Problem womöglich noch einmal, wenn SANACORP ihre Angebotsstruktur komplett zum 1.3. ändert. Auch dann ist es eher ausgeschlossen, dass wir alle unsere gemeinsamen Kunden zum Stichtag mit den entsprechenden Parametern geändert haben. Bitte sagen Sie uns, was Sie vermisst haben, warum Sie uns anrufen mussten und helfen Sie uns, dass es nicht noch einmal so kommt!

Aktuelle Anrufzahlen

In diesem Zusammenhang können wir Ihnen einmal ein paar ganz aktuelle Anrufzahlen nennen:

Im Jahresdurchschnitt erreichen uns im Monat etwa 6500 Anrufe zu allen möglichen Themen rund um die EDV und rund um alle pharmazeutischen und gesetzlichen Themen. Allein im Monat Januar 2004 bekamen wir aber 32.000 Anrufe (!), davon die Hälfte allein zum Thema Angebotslisten !?

Zuzahlungen nun endlich geklärt

Etwa den halben Januar haben Patienten zu hohe Zuzahlungen für Verbandstoffe geleistet, weil keine korrekte Interpretation des Gesetzes vorlag. Jetzt endlich, nach viel zu später Klarstellung, kehrt auch auf diesem Gebiet wieder Ruhe ein.

Wir bedauern etwas, dass wir Softwarehäuser als Sündenböcke hingestellt wurden, obwohl wir nun wirklich nicht für die Rechtsunsicherheiten verantwortlich gemacht werden konnten.

Klargestellt wurde, dass der Patient bei Verbandmitteln, Krankenkost und Rezepturen 10 Prozent je Verordnungszeile zahlt (min. 5, max. 10 Euro).

"Rückwärts"-Simulationsrechnung mit OTC-Rennerliste

Erneut haben wir Ihnen ein Hilfsprogramm zusammengestellt, mit dem Sie sehr einfach Daten von 2003 und 2004 vergleichen.

Interessiert es Sie, welchen Rohertrag Ihre bisherigen (Privat-)Rezeptverkäufe in 2004 zu den Bedingungen von 2003 (EK, VK, Apothekenrabatt) erbracht hätten? Und welche in 2003 auf Rezept gut gehenden OTC-Präparate in 2004 am stärksten "einbrechen"?

Im Programm 68 bieten wir Ihnen unter der Funktion Simulation 2003 eine solche "Rückwärts"-Simulation, inklusive einer OTC-Rennerliste für 2003 mit den Vergleichszahlen für 2004. Schauen Sie einfach mal rein! (Dr. Walter Herpich)

Kundenkarten: Sonderangebot bis Ende Februar

Aufgrund der guten Geschäftsbeziehung teilt uns die Firma Card-Design mit, dass sie uns für alle bis zum Ende Februar bestellten Kundenkarten einen Nachlass von 10 Prozent einräumt. Wir geben diesen Rabatt selbstverständlich direkt an Sie weiter. Wenn Sie also sowieso demnächst nachbestellen müssen, oder wenn Sie neuerdings Ihre Kunden mit Kundenkarten ausstatten wollen, bestellen Sie gleich, am besten über Ihre zuständige PT-Geschäftsstelle.

Direktbestellungen per Dienstleister VfW

Wir möchten Ihnen noch einmal eine Übersicht der Hersteller geben, bei denen Sie Aufträge wie zu einem Großhändler per Modem senden können. Ermöglichen tun dies die Dienstleistungsfirmen Ifap und VfW. Bei Ifap sind zur Zeit gerade einige

Besonderheiten in Vorbereitung, so dass wir Ihnen erst beim nächsten Mal eine aktuelle Liste mitteilen. VfW hat diesen Service eingerichtet bei:

- Aventis Pharma
- Braun-Petzold
- Braun-Medicare
- Hoffmann-La Roche
- Lilly
- Nattermann
- TAD Pharma

Wenn Sie nicht wissen, wie Sie Ihre Direkteinkäufe über VfW vereinfachen können, wenden Sie sich bitte direkt an Ihre zuständige PT-Geschäftsstelle, am besten über die Nummer 01805/78 08 08.

Gesucht: Apotheker für wissenschaftliche Studie

Wir hatten schon im Dezember auf ein Projekt der Uni Würzburg aufmerksam gemacht, zu dem noch immer engagierte Apothekerinnen und Apotheker gesucht werden. Das Thema des Projektes ist die "Pharmazeutische Betreuung von asthmakranken Kindern".

Wenn Sie im Großraum Franken sind und daran Interesse haben, wenden Sie sich bitte an Arbeitskreis Frau Prof. Högger Tel.: 0931/888 54 65
Institut für Pharmazie E-Mail:

julia.thern@gmx.de
Frau Julia Thern
Am Hubland
97074 Würzburg

Für Ihr Mitmachen erhalten Sie das Programm Pharmazeutische Betreuung von uns für zwei Jahre zum halben Preis.

Das Anzag Marketing-Konzept vivesco

Heute setzen wir die Reihe unserer Vorstellung von Marketing - Konzepten mit dem Konzept vivesco der ANZAG fort.

Bei der ANZAG spricht man weniger von einem Marketingkonzept, als vielmehr von einem Kooperationsmodell, bei dem die Apotheker stille Gesellschafter werden. In jedem Fall will man auch hier eine zum Apotheken-A zusätzliche Dachmarke als Erkennungszeichen für den Verbraucher einführen.

Wir haben uns die Vertragsbedingungen einmal genauer angesehen und geben sie Ihnen gerne weiter.

- Bezug von mindestens 80 Prozent des Einkaufsvolumens bei der ANZAG. Andere Quellen sprechen von 50,000,- Euro p.a.
- Die Kapitaleinlage beläuft sich auf 5000,- Euro.
- Der monatliche Beitrag ist 250,- Euro. Damit abgegolten werden Kosten für Konzeptionen, Layout, Erstellung usw.

- Druck- und Verteilungs-Kosten für Handzettel und Schaltkosten für Anzeigen bewegen sich um 5000,- Euro p.a.
- Für laufende Schulungen und Erfa-Gruppen fallen noch einmal knapp 1000,- Euro an.
- Innerhalb von 12 Monaten muss eine vivesco-Leuchtwerbung angebracht sein. Kosten ca. 500,- bis 700,- Euro.
- Innerhalb von 18 Monaten muss sich die Apotheke nach ISO 9001 zertifizieren lassen. vivesco bietet Sonderkonditionen für ca. 3150,- Euro an. Von sechs angebotenen Aktionen (Category Maßnahmen) müssen mindestens drei in Anspruch genommen werden.
- Ein Regal ist für vivesco-Trendsortiment zu reservieren.
- Einmal monatlich sollen Verkaufsdaten zur Verfügung gestellt werden. Anm.: Gespräche zum technischen Ablauf haben zumindest mit uns noch nicht stattgefunden.
- Mit diesen Daten werden Betriebsvergleiche angestellt und allen Mitgliedern (anonymisiert) zur Verfügung gestellt.
- Eine Kündigung der Kooperation ist mit einer Frist von 12 Monaten (!) erstmals nach drei Jahren möglich (?).

- Es gibt natürlich auch Vorteile bei solch einem Marketing-Konzept. So wurden in einem Rechenbeispiel die Kosten den möglichen Erträgen gegenüber gestellt. Danach gab es einen Ertrag von 2517,- Euro per anno.

- Uns bekannt gewordene Einkaufsvorteile sind bei
 - RX : 0 Prozent
 - RX Generika: 1 Prozent (nur Überweiser, ca. 250 Artikel)
 - OTC : 20 Prozent ab Menge 1
 - Freiwahl : 15 Prozent ab Menge 1
 - Skonto : 1 Prozent bis zum 15. eines Folgemonats

Inwieweit diese Rabatte individuell vereinbart wurden, oder verhandelbar sind, ist uns nicht bekannt.

- Mit dem Cash-Pool bekommt die Apotheke einen finanziellen Verfügungsrahmen, der nach Zustimmung des Beirats mit "attraktiven" Zinsen in Anspruch genommen werden kann.

- Mit der Zentralregulierung können Sie selbst ausgehandelte Konditionen mit der Pharma-Industrie per vivesco abrechnen. Diesem Punkt scheint in Zukunft mehr Bedeutung zuzukommen, als bisher, weil die Industrie den Apotheken, womöglich auch im Direktvertrieb, erhebliche Nachlässe einräumen wird.

- Außerdem werden eine Reihe von Allgemeinplätzen als Vorteile genannt, wie
 - Service-Qualität wird gesichert,
 - Beratungs-know how wird erhöht,
 - Sicherung von Zukunftsperspektiven,
 - usw.

Wie Sie leicht erkennen können, begeben Sie sich auch mit diesem Modell in eine gewisse Abhängigkeit des Großhandels, und die gilt es gegenüber den Vorteilen genau zu prüfen (wie dies schon Schiller sagt: Drum prüfe, wer sich ewig bindet, ob sich das Herz zum Herzen findet. Der Wahn ist kurz, usw.).

Die ANZAG formuliert es so (PZ, 18.9.2003): "Die einzelne Apotheke ist nicht stark genug, um sich mit ihrem eigenen Namen (..) zu profilieren". Wir wollen das eigentlich nicht so recht glauben.

Zubehör-Preisliste aktualisiert

Wir haben erneut einige Preise angepasst und gesenkt. Dabei geht es um:

- LKZ 7, Endlos-Etiketten weiß,
- LKZ M, Kassenbonnollen für Epson TM T-80/-85/-88,
- TONER EPL 6200 für Epson Laserdrucker 6200

Unter BKZUBEHOER finden Sie die aktuelle Liste (Stand 15.2.04).

Soweit für heute. Mit ganz besonders freundlichen Grüßen vom Starnberger See,
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

GMG-Änderungen zum 1.1.2004	9 Seiten	BK_UPDATE_049
Preisliste Zubehör 15.2.04	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, 1.3.2004 Bereitstellung Mittwoch, 25.2.2004

Notdienst/Hotline

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