

Briefkasten zum Änderungsdienst vom 15.04.2006



553

Sehr geehrte Damen und Herren!

Heute erhalten Sie Informationen zu folgenden Themen:

- AKZENTE - Eine neue Ausgabe unserer Hauszeitschrift
- Wer hat Angst vorm AVWG? Bange machen gilt nicht!

AKZENTE - Eine neue Ausgabe unserer Hauszeitschrift

Eine außergewöhnlich interessante Ausgabe unserer Hauszeitschrift werden Sie in diesen Tagen erhalten. Wir berichten dieses Mal nicht nur über reine EDV-Themen wie z.B.

- Cross Selling, Apothekerbericht und Benutzungs-Tipps,
- Einzelimporte nach Paragraph 73, nur bei Pharmatechnik,
- Elektronische Preisauszeichnung, noch ein Apothekerbericht, sondern auch über hoch aktuelle Themen wie
- Elektronische Gesundheitskarte eGK,
- Essgewohnheiten der Deutschen nach Lebensmittelskandalen
- oder welche Werbung in einer Apotheke erlaubt ist.

Beim Thema Blistern greift unsere Redaktion ein sehr politisches Thema auf. Während **Kohlpharma**, bzw. deren Tochter "**assist pharma**" sehr positiv berichtet, gibt der ABDA-Präsident Herr **Wolf** eine eher zurückhaltende Meinung ab.

Viele weitere Themen werden Ihnen interessante Informationen zu unserer gemeinsamen Branche geben.

Falls Sie keine AKZENTE bekommen haben, wenden Sie sich bitte an Ihre zuständige PT-Geschäftsstelle.

Wer hat Angst vorm AVWG? Bange machen gilt nicht!

Auch wenn man in den letzten Tagen mehr von der großen neuen Gesundheitsreform gehört hat, ist nun nach einmonatiger Verspätung der Weg für das Arznei-Sparpaket frei. Am vergangenen Freitag hat der Bundesrat auf einen neuerlichen Einspruch verzichtet. Damit tritt das AVWG nun am 1. Mai in Kraft.

Hier nochmal kurz die Fakten:

- 1,3 Milliarden Euro p.a. werden bei Medikamenten eingespart.
 - Naturalrabatte für die Apotheke werden verboten.
 - Stattdessen gibt die Industrie den Krankenkassen einen Rabatt, der über die Rechenzentren abgerechnet wird.
 - Die Preise für Generika werden um 10 Prozent gesenkt.
 - Zahlreiche Festbeträge werden gesenkt.
 - Zwei Jahre lang gilt ein Preisstopp (wohl nur für Erhöhungen).
 - Ärzten drohen Honorarabzüge, wenn sie zu viele teure Präparate verschreiben.
- Besonders wegen dieser Bonus/Malus-Regelung hatten die Länder das Gesetz gestoppt.

Wir möchten Ihnen hier einmal die Chancen aufzeigen, die Sie trotz der gesetzlichen Ein- und Beschränkungen noch haben.

Dazu hat sich unser Herr **Stiftel** (Geschäftsstellenleiter in Rostock) intensiv mit dem Thema befasst und eine Reihe von Anregungen und Empfehlungen zusammen gestellt.

Durch die Einführung des AVWG werden u.a. die bisherigen Einkaufsvorteile bei verschreibungspflichtigen Arzneimitteln auf die Großhandelsspanne zzgl. Skonto begrenzt. Dies führt je nach Umsatzgröße der Apotheke und Einkaufsstruktur zu unterschiedlichen Auswirkungen.

Aufgrund einer Einkaufs-Analyse bei mehreren Apotheken, hat sich gezeigt, dass sich monatlich ca. 600,- bis 1000,- Euro geringere Einkaufsvorteile ergeben können, und zwar im Bereich der verschreibungspflichtigen Arzneimittel bei Umsatzgrößen von 1,3 bis 1,7 Millionen Euro p.a. und einem GKV-Anteil am Gesamtumsatz zwischen 75 und 85 Prozent.

Sie können Ihre Direkteinkäufe inklusive Überweiseraufträge für das Jahr 2005 mit der Auswertung "RX-Direktbezug" im Programm 68 auch selbst analysieren. Bitte beachten Sie dabei die Zeilen "RX-Bezug" und die Spalten "Anbieterpreis" und "eff. Einkaufspreis".

Die Spalte "Anbieterpreis" entspricht dem minimalen Betrag, den Sie für den Bezug der verschreibungspflichtigen Arzneimittel begleichen müssen. Wenn Sie Ihre Direktaufträge inklusive der gewährten Rabatte verbucht haben, wird der "eff. Einkauf" geringer sein als der "Anbieterpreis". Die Differenz zwischen diesen beiden Spalten ist der Betrag, der zur Disposition steht.

Unterteilt wurde der RX-Direktbezug noch in RX-Arzneimittel mit der Festbetragsstufe 1, Festbetragsstufe 2, 3 und RX-Arzneimittel ohne Festbetrag.

Bei Letzteren kann der Bezug auch zum ABDA-EK oder mit einem geringen Einkaufsvorteil erfolgen. Sie erkennen es daran, dass der "Anbieterpreis" geringer ist als der "eff. Einkauf".

Auch diese Differenz müssen Sie beachten, da davon auszugehen ist, dass sich auch mit dem AVWG die Preisstrategie dieser Anbieter nicht ändern wird.

Eine Folge des AVWG kann sein, dass die Anbieter mit einem hohen RX-Anteil (z.B. 1A-Pharma), aber einem geringen Auftragswert für den Direktbezug uninteressanter werden. Die Einkaufsvorteile können die Arbeitskosten (ca. 50,- Euro je Direktauftrag) nicht kompensieren, da der Anbieter die RX-Arzneimittel nur im Spannenbereich anbieten kann.

Spannenbezogene Vereinbarungen

Insgesamt gibt es 10 Aufschlagssätze für RX-Arzneimittel in Abhängigkeit des Anbieterpreises (Programm 17 / Wertetabelle/ Großh. Zu. / F7 AMG).

60 bis 70 % des gesamten RX-Bezuges bewegen sich ab ca. 28,- Euro ABDA-EK. Die Spanne, in der Einkaufsvorteile gesetzlich möglich sind, beträgt ca. 5,6 %.

Ein Hochpreisartikel beginnt ab einem ABDA-EK von 1272,- Euro. Generika liegen durch ihren geringeren Verkaufspreis und damit auch geringem ABDA-EK im Spannenbereich zwischen 7 u. 10 %. Wenn Sie auf eine spannenbezogene Vereinbarung umstellen, sollten Sie die RX-Bezüge nach Menge und Wert vorher auswerten. Dadurch erhalten Sie ein genaues Bild über Ihre Einkaufsstruktur im RX-Bereich und können die Vereinbarung besser bewerten.

Preiskalkulation SW/FW

Wenn im Einkaufsbereich Vorteile entfallen, sollte man auch die Preiskalkulation im Freiwahl- und Sichtwahlbereich prüfen. Dazu können Sie sich alle Freiwahlartikel mit einem Aufschlag geringer als 30 % auflisten lassen und die VK-Preise gegebenenfalls ändern. Die Auswertung können Sie z.B. über Programm 77 / MMR-Listen / Prozesse/ #21 Aufschlag zu niedrig aufrufen.

Dies gilt auch für nicht verschreibungspflichtige Arzneimittel mit einem Verkaufspreis kleiner 5,- Euro und ab einer bestimmten Absatzmenge im Jahr.

Bitte bedenken Sie bei der Packungspreisauszeichnung auch die Möglichkeit der Umstellung auf eine Standortpreisauszeichnung. Durch die anstehende Mehrwertsteuererhöhung sparen Sie sich somit zukünftig viel Zeit und Geld.

Benötigen Sie weitere wichtige Empfehlungen und Unterstützung sprechen Sie bitte mit Ihrer zuständigen PT-Geschäftsstelle. Wir stellen Ihnen unser Wissen gerne zur Verfügung. (Uwe Stiftel)

**Soweit für heute. Mit ganz besonders freundlichen Grüßen
vom Starnberger See, Ihr Werner Torns**

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

Praxistipp Störfeldmessung	01.04.06		BK_STOERFELD
Information der Firma 7b-Direkt	15.04.06	2 Seiten	BK_7B-DIREKT
Inform. zur elektr. Steuerprüfung	08/05	4 Seiten	BK_STEUERPRUEF
Bestellung zum Datenschutzbeauftragten		2 Seiten	BK_DATENSCHUTZ
Warenwirtschaftsversion 57	12.11.05	11 Seiten	BK_UPDATE_057
Warenwirtschaftsversion 56	11.08.05	11 Seiten	BK_UPDATE_056
Heimversorgung Programm 75	1.9.03	2 Seiten	BK_UPDATE_047
Preisliste Zubehör	15.1.06	6 Seiten	BKZUBEHOER
Schulungen, Seminare, Veranstaltungen	ca	20 Seiten	BKVERANS
MMR Aktuelle Bedienungsanleitung	15.1.06	17 Seiten	BK_MMR_BEDI
Termine MMR Chef-Werkstätten		2 Seiten	BK_MMR_CWS
Stichwortverzeichnis Briefkasten	1.03.06	9 Seiten	BKINHALT
Lexikon zur Betriebswirtschaft		6 Seiten	BK_BWA-LEX
Synonyme zu Stoffbezeichnungen		9 Seiten	BK_SYNONYME
Elektrostatische Aufladungen	15.1.01	2 Seiten	BKBODEN
Tipps zur Datensicherung	15.12.04	3 Seiten	BKDASI

Nächster Änderungsdienst

Stichtag, 1.4.2006

Bereitstellung Mittwoch, 26.4.2006

Notdienst/Hotline

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