Briefkasten zum Änderungsdienst vom 15.05.2006

555

Sehr geehrte Damen und Herren!

Heute erhalten Sie Informationen zu folgenden Themen:

- Pharmacon Meran
- Bedingt erstattungsfähig - Ablaufänderung
- Kundenprofil-Analyse
- Zweiter Treuhand Filialkongress in Hamburg

Pharmacon Meran

Vom 21. bis 26. Mai widmet sich der Fortbildungskongress in Meran dem Thema Reisen, Reiseerkrankungen und Impfschutz. PHARMATECHNIK ist wie jedes Jahr wieder mit einem Ausstellungsstand vertreten und unsere Herren ***Reinhoff*** und ***Eisemann*** würden sich freuen, Sie dort zu begrüßen.

Bedingt erstattungsfähig – Ablaufänderung

Die Abfrage für Artikel mit dem Kennzeichen "Bedingt erstattungsfähig" wurde geändert und erweitert. Damit eine korrekte Abrechnung erfolgt, kann die Anzeige nun nicht mehr wahlweise ein- bzw. ausgeblendet werden.

Die bisherigen Abfragemöglichkeiten an der Kasse wurden 2004 im Zuge des GMG eingeführt:
- Hinweis *"Erfassung Non-RX auf GKV"*
- Hinweis *"Bedingt erstattungsfähig".*

Das Kennzeichen zur *"bedingten Erstattungsfähigkeit"* war zunächst noch nicht gesetzt. Um Sie jedoch vor Retaxationen zu schützen, wurde die erste Abfrage geschaffen.
Einige Wochen später wurde dann das Kennzeichen zur bedingten Erstattungsfähigkeit eingeführt. Dieses bis heute oft mißverstandene Kennzeichen bedeutet nichts anderes, als dass der betreffende Artikel für Erwachsene erstattungsfähig ist.
Dieser Hinweis wurde nun umgestellt und um die Option *"Berechnung zu Lasten Patient bzw. Kasse"* erweitert. Die Ausschaltung ist wegen einer eventuellen Zuzahlungsberechnung nicht erlaubt und nicht mehr möglich.
Bei Kindern und Jugendlichen sind Artikel erstattungsfähig, die als "*Bedingt erstattungsfähig = Nein*" gekennzeichnet sind.
Demnächst geändert wird noch die Wort-Vorbelegung *"Patient"* oder *"Kasse"* und automatisch so eingestellt, dass bei Rezeptstatus Null (für Kinder) *"Kasse*" und bei Rezeptstatus Eins *"Patient"* erscheint.
Wir empfehlen auch, die Abfage: Erfassung Non-RX auf GKV ganz auszuschalten, um den Arbeitsfluss nicht unnötig zu behindern. Der eigentliche Sinn sollte durch die Abfrage auf die bedingte Erstattungsfähigkeit abgedeckt sein. (Dr. G. Fülep)

Kundenprofil-Analyse

Eine phantastische Möglichkeit zum Mikro-Marketing in Ihrer Apotheke bietet Ihnen unser Programm zur Kundenprofil-Analyse. Anhand der Rezeptverkäufe werden Ihre Rezeptkunden 26 verschiedenen Gruppen zugeordnet. Dadurch erkennen Sie im Überblick sofort, welche Gruppen in Ihrer Apotheke welchen Anteil an Ihren Gesamtkunden haben. Entsprechend können Sie Ihr Freiwahlsortiment auf diese Gruppen hin optimieren. Damit dies möglich ist, wird zusätzlich ausgewertet, welche Artikel die Kunden einer Gruppe besonders häufig kaufen. Im Internet können Sie unter MMRonline dann vergleichen, welche Artikel einer Gruppe in allen anderen MMR-Apotheken signifikant sind. Dies dient als Grundlage für Ihre Entscheidung, solche signifikanten Artikel ebenfalls in Ihr Sortiment aufzunehmen.
Bitte beachten Sie, dass die Kundenprofil-Analyse nur genutzt werden kann, wenn Sie mit dem Management-Report, MMR arbeiten. Und für diese ist die neue Auswertung kostenlos. Sie finden sie unter Programm 77 / MMR-Listen / Verkaufen / Kunden-Profil-Analyse. Im Internet findet sich der Vergleich neben dem bereits vorhandenen Umsatz- und Rohertrags-Check sowie dem Internet-Preisvergleich als neue Auswahlmöglichkeit im Eingangsmenü des MMRonline. (Dr. Klaus Borchert)

Zweiter Treuhand-Filialkongress in Hamburg

Wir müssen noch auf eine Veranstaltung der Treuhand-Hannover in Hamburg aufmerksam machen, an der wir teilnehmen werden. Schon am kommenden Wochenende, Freitag, 12. und Samstag, 13. Mai, findet im ***Dorint Sofitel*** am Alten Wall der 2.Treuhandfilialkongress statt.
Es wird in den zwei Tagen ein anspruchvolles Programm geboten:
- Filialbesitz als strategische Alternative (***Klaus Körber***)
- Proaktives Chancenmanagement (***Prof. Dr. Klaus Eckrich***)
- Gründungsphase und praktisches Management (***Derlien/Meyer***)
- Erfolgsfaktor Personal (***Dr. Jutta Degenhardt***)
- Zeitmanagement (***Dr. Lothar Seiwert***)
- Erfolgreiche Filialisierung in der Praxis (***Dr. M. Lennartz***)

Die Teilnahmegebühren betragen 400,- zzgl. MwSt. (Begleitperson 300,-).
Anmeldungen sind möglich über die Treuhand in Hannover oder per E-Mail unter www.treuhand-hannover.de.

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	15.05.06	5 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, 1.6.2006
Bereitstellung Montag, 29.5.2006

Notdienst/Hotline

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