

Briefkasten zum Änderungsdienst vom 15.07.2006



559

Sehr geehrte Damen und Herren!

Heute erhalten Sie Informationen zu folgenden Themen:

- Jahres-Benchmarking 2005 der Apotheken
- ABDA belegt freie, aber alte PZN neu
- Kostenanalyse im Warenlager
- Schon heute daran denken: Mehrwertsteuer-Erhöhung zum 1.1.
- Poster-Service: Fernreise-Impfplanung und Kundenkarte
- Hinweis auf die 7b DIREKT-Informationen

Erstattungsfähigkeit von Medikamenten

Mit Spannung wird das Ergebnis der Abstimmung des Gemeinsamen Bundesausschusses am 18. Juli über die Erstattungsfähigkeit von Analoginsulinen erwartet. Das Institut für Qualität und Wirtschaftlichkeit im Gesundheitswesen IQWiG hatte im Februar dieses Jahres aufgrund von Studienergebnissen keinen Zusatznutzen der Analoginsuline gegenüber herkömmlichen, preiswerteren Humaninsulinen aufzeigen können. Auch den als innovativ geltenden Inhalations- bzw. Sprühinsulinen steht das Institut kritisch gegenüber.

Sollten Analoginsuline künftig nicht mehr von der Kasse erstattet werden, bedeutet das für die entsprechenden Hersteller Millionenverluste, andererseits enorme Einsparungen bei der Versorgung von den rund 400.000 insulinpflichtigen Diabetespatienten in Deutschland. Das Urteil wird exemplarischen Charakter haben, denn weitere Gutachten des IQWiG sind zu einzelnen Medikamenten gegen Gefäßkrankheiten, bei Diabetes, Insulinersatz, Alzheimer, Antidepressiva sowie bei Asthma zu erwarten. Dass das Thema sicher Einfluss auf das Einkaufsverhalten und die Lagerbestände haben wird, werden wir es weiterhin verfolgen und Ihnen berichten.
(Dr. J. Kresser, Apothekerin)

Jahres-Benchmarking 2005 der Apotheken

Jedes Jahr führt das Institut für Handelsforschung in Köln einen Betriebsvergleich verschiedener Branchen und eben auch der Apotheken durch. Die ABDA, die Ihnen die umfangreichen Fragebogen gibt und/oder einsammelt, hat uns nun gefragt, wie weit wir Ihnen hierzu eine Hilfestellung bieten können. Nach Prüfung der Fragen haben wir festgestellt, dass unsere Systeme über eine ganze Reihe von den gewünschten Umsatz- und Warenwirtschaftsdaten verfügen, die Sie leicht auswerten können.

Wir haben Ihnen deshalb in einem separaten Briefkasten BK_IFH die Fragen aufgezeigt, die Sie durch die Software beantworten können. Als Zusatzprogramme

benötigen Sie lediglich das Programm 12, Betriebswirtschaft und einmal die Kombinierte Auswertung.

ABDA belegt freie, aber alte PZN neu

Wir müssen noch einmal darauf hinweisen, dass sich die ABDA aufgrund des Mangels an freien Artikelnummern (PZN) dazu entschlossen hat, vormals belegte Nummern für neue Artikel wieder zu verwenden.

Das ist an für sich kein Problem, kann aber doch für die Apotheke kritisch sein, wenn solche PZN fälschlicherweise für selbst angelegte Artikel vergeben wurden und nun womöglich überschrieben werden. Denn der für die Apotheke frei gegebene Nummernkreis ist der von 8000000 bis 8299999.

Damit Sie nicht plötzlich einen anderen Artikel als erwartet bekommen, prüfen Sie bitte folgendes:

- In den Parametern der Variablenpflege muss der o.g. Nummernkreis eingestellt sein (Programm 17 / Param / Allg. Par. /Schalter 12 und 13).
- In der Anzeige der Artikeltaxe können Sie Ihre selbst angelegten Artikel mit * und Bild-Pfeil-unten-Taste aufzeigen.
- Mit der Tab-Taste bekommen Sie die Anzeige auch mit PZN (bei XT mit Ansicht 2).
- Prüfen Sie dann, ob es Nummern gibt, die nicht in dem vorbestimmten Nummernbereich liegen.
- Für diese legen Sie einen neuen Artikel an und übernehmen dann die vorhandenen Datenfelder von alt nach neu.

Wir gehen davon aus, dass es nur vereinzelt solche Einträge geben kann, so dass sich Ihr Arbeitsaufwand in Grenzen hält. (Ariane Hofmann)

Kostenanalyse im Apotheken-Warenlager

Unter diesem Titel hat unser Geschäftsstellenleiter Herr Stiffl eine Analyse vorgestellt, die sehr deutlich zeigt, dass die größten, immer mehr notwendigen Einsparungen vor allem im Bereich der Beschaffung liegen.

Die Entwicklung der durchschnittlichen, relativen Wareneinsätze verschlechterten sich in der Apotheke im Zeitraum

von 2002 bis 2005 (Quelle Treuhand Hannover):

- von 69,9 auf 71,7 Prozent (West), bzw.
- von 70,4 auf 73,1 Prozent (Ost).

Die Häufigkeitsverteilung dieser relativen Wareneinsätze zeigt aber, dass das Spektrum sehr groß ist:

- 9 Prozent der Apotheken (Ost) hatten im Jahr 2005 einen Wareneinsatz von unter 70 Prozent und
- bei 49 Prozent der Apotheken (Ost) lag er über 73 Prozent.

In den West-Apotheken ist das Verhältnis etwas besser:

- 22 Prozent der Apotheken (West) lagen unter 70 Prozent und
- 29 Prozent über 73 Prozent mit ihrem Wareneinsatz.

Die Kosten in den Bereichen Werbung, EDV und Steuerberatung lagen dagegen in 2005 jeweils nur unter 1 Prozent.

Hieran erkennt man, dass der größte Wirkungsansatz zur Gewinnsteigerung der Bereich Materialwirtschaft ist. Eine Verbesserung des Wareneinsatzes von nur einem Prozent bedeutet bei einer Apotheke von ca. 1,2 Millionen Nettoumsatz eine Rohertragsverbesserung von ca. 8.500,- Euro p.a.! Und mit der Einführung des AVWG sollten Sie bei einer spannenbezogenen Konditionsvereinbarung besonders die RX-Artikel im Preisbereich ab 28,- ABDA EK-Preis beobachten. Diese Artikelgruppe stellt nämlich 60 bis 70 Prozent des gesamten Umsatzvolumens im RX-Bereich dar!

Aber wir möchten in diesem Zusammenhang auch auf andere Möglichkeiten hinweisen, mit denen drohende Verluste ausgeglichen werden können. Dazu gehört, dass Sie

- die Preiskalkulation im Bereich Sicht- und Freiwahl prüfen. Hierzu bietet sich unsere Internet Preisvergleichssuche an.
- mehr auf mögliches Zusatzgeschäft achten, was nicht nur Ihnen, sondern letztlich auch Ihren Kunden zugute kommt. Das Programm Cross-Selling bietet eine sehr gute Hilfestellung.

- eine sinnvolle Rückgaberegulung mit Ihren Lieferanten vereinbaren, um besser auf zunehmende Ordnungswechsel zu reagieren.

- das Warenlager im Rx-Bereich regelmäßig, in nächster Zeit eher vermehrt auf Ladenhüter untersuchen ("Rasterfahndung"). Artikel, die kein- bis zweimal im Jahr verkauft werden, müssen keine Lagerartikel sein.

- auch die jährliche Lagerumschlagshäufigkeit versuchen zu erkennen und zu korrigieren. Faustformel: Rx 12 bis 14 mal, Sichtwahl 6 bis 8 mal, Freiwahl 3 bis 5 mal. Gerade bei den letzten beiden Punkten hilft Ihnen unser Programm Management-Report, zu dem wir derzeit 22 ERFA-Gruppen betreuen. Wenn auch Sie Interesse haben, und Ihren eigenen Erfolg aktiv gestalten wollen, melden Sie sich bitte bei Ihrer zuständigen PT-Geschäftsstelle.

Wir möchten nichts weiter, als dass es Ihnen gut geht, denn nur dann geht es auch uns gut. Deshalb können Sie mit uns nicht nur über Computer, Bildschirme und Software reden, sondern auch über Spanne, Kalkulation und Lagerumschlag. Bitte fordern Sie uns und sprechen Sie mit Ihrem PT-System-Berater. Er findet immer etwas, mit dem er Ihnen helfen kann. (Uwe Stiffel)

Schon heute daran denken: Mehrwertsteuer-Erhöhung zum 1.1.07!

Die Mehrwertsteuer-Erhöhung ist inzwischen beschlossene Sache und Sie und wir müssen uns nach und nach mit den Konsequenzen und Möglichkeiten beschäftigen, um keine Umsatzverluste hinzunehmen und um die Arbeiten bei den Änderungen so einfach wie möglich zu gestalten.

Dabei nimmt bei uns die Änderung und Auslieferung der Verkaufspreise, bei Ihnen in der Apotheke vielmehr die Umzeichnung der Frei- und Sichtwahlpreise einen großen Teil des Aufwandes ein. Für Sie bietet sich hier die Elektronische Preisauszeichnung ESL (electronic shelf labeling) an. Mit diesem System werden die Preise nämlich automatisch aus dem Warenwirtschaftssystem heraus direkt am Regal aktualisiert! Notwendig sind dazu die speziellen "Etiketten", die die entsprechenden Signale vom Computer empfangen können.

Wenn Sie sowieso schon den Gedanken gehabt haben, solch ein System einzusetzen, so bietet sich jetzt und im Hinblick auf die Mehrwertsteuer-Erhöhung eine gute Gelegenheit zum Einsatz an und wir bitten Sie, sich rechtzeitig mit Ihrer zuständigen PT-Geschäftsstelle in Verbindung zu setzen, um eine termingerechte Installation vor dem 1.1. durchführen zu können. Und letztlich sparen auch Sie noch die 3 Prozent der Mehrwertsteuer-Erhöhung!

Sofern Sie sich aber nicht vorstellen können, wie das Ganze funktionieren kann und welche Arbeitserleichterungen dabei herauskommen, dann sollten Sie ebenfalls mit Ihrer PT-Geschäftsstelle Kontakt aufnehmen, um sich die Möglichkeiten vorführen zu lassen.

Neben der reinen Preisauszeichnung bietet ESL aber auch noch andere Vorzüge:

- Aktuelle Artikelinformationen direkt am Regal, z.B. Bestand, Trend, EK-Preis, etc.
- Optische Signale scrollen oder blinken, z.B. bei Aktionen.
- Nach Öffnungszeiten gesteuerte Preise oder kurzfristige Preissenkungen mit automatischer Rücksetzung.
- Standortoptimierung

Wir betrachten diese elektronische Datensteuerung mit ESL als eine wichtige Voraussetzung, um flexibel und optimal auf alle zukünftigen Anforderungen besonders im Frei- und Sichtwahl-bereich zu reagieren. Bitte wenden Sie sich gerne an uns.

Poster-Service: Fernreise-Impfplanung und Kundenkarten

Und wieder bieten wir Ihnen einen Sonder-Service: Wir haben für zwei aktuelle Themen Poster in DIN-A2-Größe angefertigt, die Sie in Ihrem Schaufenster anbringen können und mit denen Sie auf Ihre Dienstleistung aufmerksam machen können.

Werben Sie für die notwendigen Vorbereitungen bei Fernreisen, die Sie mit einer

detaillierten Impfplanung unterstützen. Oder stellen Sie die Vorteile Ihrer Kundenkarte heraus.

Bitte wenden Sie sich an Ihre zuständige PT-Geschäftsstelle. Die Poster selbst sind kostenlos, aber Versandkosten müssen wir Ihnen berechnen.

Hinweis auf die 7b DIREKT-Informationen

Die 7b DIREKT AG hat interessante Informationen zur Gesetzeslage, zu Sonderangeboten und zu Skonto-Aktionen. Bitte beachten Sie den Sonder-Briefkasten BK_7B-DIREKT.

**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

Benchmarking 2005, Hilfestellung 07/06		3 Seiten	BK_IFH
Praxistipp Störfeldmessung	01.04.06		BK_STOERFELD
Information der Firma 7b-Direkt	01.07.06	6 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	1.07.06	9 Seiten	BKINHALT
Lexikon zur Betriebswirtschaft		6 Seiten	BK_BWA-LEX
Synonyme zu Stoffbezeichnungen		9 Seiten	BK_SYNONYME
Elektrostatische Aufladungen	15.01.01	2 Seiten	BKBODEN
Tipps zur Datensicherung	15.12.04	3 Seiten	BKDASI

Nächster Änderungsdienst

Stichtag, 1.8.2006
Bereitstellung Mittwoch, 27.7.2006

Notdienst/Hotline

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