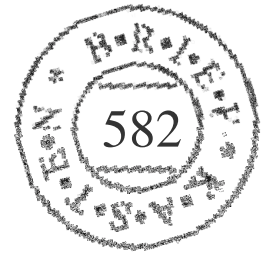


# Briefkasten zum Änderungsdienst vom 01.07.2007



**Sehr geehrte Damen und Herren,**

**heute informieren wir Sie über folgende Themen:**

- ❖ Erster Schritt zur Einführung des elektronischen Rezepts – PHARMATECHNIK ist in allen sieben Testregionen vertreten
- ❖ Rabattverträge: Wirkstoffverordnungen
- ❖ Apotheker stellen sich neu auf

## **Erster Schritt zur Einführung des elektronischen Rezepts – PHARMATECHNIK ist in allen sieben Testregionen vertreten**

Seit Jahresbeginn wurden in den Testregionen Sachsen (Löbau/Zittau) und Schleswig-Holstein (Flensburg) bereits jeweils ca. 10.000 Patienten mit der neuen elektronischen Gesundheitskarte ausgestattet. Insgesamt werden im Laufe dieses Jahres rund 70.000 Patienten, 200 Ärzte, 100 Apotheken und 7 Kliniken an den Modellversuchen teilnehmen.

In den nächsten Wochen wird nacheinander in den sieben offiziellen Testregionen damit begonnen, erstmals das Ausstellen und Einlösen von elektronischen Rezepten zu erproben. Dabei geht es zunächst nur um den sogenannten „Offline“-Betrieb, also noch ohne Anbindung von Praxen und Apotheken an ein zentrales Netzwerk. Elektronische Verordnungen können demnach nur unmittelbar auf der Chipkarte des Patienten gespeichert werden. Erst mit der nächsten Testphase – vermutlich ab Anfang 2008 – soll dann auch die Ablage von Verordnungen auf zentralen Servern getestet werden. Den praktischen Tests wird im Hinblick auf die spätere Einführung von eGK und eRezept sehr große Bedeutung beigemessen. Es sind ausreichend Versuche und qualifizierte Rückmeldungen dazu nötig, um problematische Abläufe noch entsprechend anpassen und praktikable Lösungen finden zu können. Nach aktueller Planung wird PHARMATECHNIK als einziger Anbieter von Apothekensoftware in allen sieben Testregionen (Löbau/Zittau, Flensburg, Ingolstadt, Heilbronn, Bochum/Essen, Wolfsburg und Trier) durch Test-Teilnehmer vertreten sein. Unsere Kunden erhalten dazu die volle Unterstützung in allen Testregionen – PHARMATECHNIK stellt den teilnehmenden Apotheken für den Test die komplette Soft- und Hardware für den Umgang mit eGK und eRezept zur Verfügung, schult die Apothekenmitarbeiter auf die neuen Arbeitsabläufe und übernimmt natürlich in bewährter Weise die Unterstützung durch Hotline und Vor-Ort-Support. In der neuen Ausgabe der Akzente, welche noch diese Woche bei Ihnen eintreffen wird, finden Sie weitere Informationen zum Beginn der Feldversuche in den eGK-Testregionen und ein aufschlussreiches Interview zum Thema " Digitalisierung im Gesundheitswesen".

## **Rabattverträge: Wirkstoffverordnungen**

Gemäß den Vereinbarungen ist bei einer Wirkstoffverordnung ein Rabattvertragspräparat abzugeben. In diesem Falle ist eine Wirkstoffsuche unter Berücksichtigung der Krankenkassen-IK durchzuführen. Es werden hierbei keine aut idem-Indikationsschlüssel der Präparate berücksichtigt. Suchen Sie hingegen ein Rabattvertragspräparat von einem namentlich eingegebenen Präparat ausgehend, so werden die Indikationsschlüssel des Ausgangspräparats berücksichtigt. Dies führt aufgrund unterschiedlicher Indikationsschlüssel zu einer anderen Trefferliste als bei einer Wirkstoffsuche. Unter Umständen ist das Auswahlpektrum dann stark eingeschränkt. Wir bitten Sie, dies zu berücksichtigen und bei Wirkstoffverordnungen immer eine Wirkstoffsuche durchzuführen.

## **Apotheker stellen sich neu auf**

Gemäß Man liest es allerorten: Apotheker, Großhändler und Kunden stellen sich auf den freien Wettbewerb ein. Sämtliche aus dem Rahmen fallenden Apotheken-Geschäftsmodelle werden von der Tages-, Wirtschafts- und Fachpresse gerne aufgegriffen, um den viel zitierten Strukturwandel im deutschen Apothekemarkt belegen zu können. Ob Pillen-Spar-Markt, Drive-in-Schalter, Wellness-Lounge oder Franchise-Apotheke – die Veränderung scheint sich wie eine Welle auszubreiten. Allen Berichterstattungen ist eines gemein: sämtliche neuen Betreibermodelle scheinen höchst erfolgreich zu sein und glänzen mit einem Umsatzplus im zweistelligen Prozentbereich. Das erfolgreichste und mit Abstand häufigste Modell im Apothekenmarkt findet bei all der Euphorie kaum Beachtung: die mit unternehmerischer Initiative inhabergeführte Individualapotheker. Ihr Erfolgsgeheimnis: gewachsene und kontinuierlich gepflegte Kundenbeziehungen, die jeden Tag aufs Neue weiterentwickelt und gegenüber dem Kunden unter Beweis gestellt werden. Beispielsweise mit einer besonderen Begrüßungsformel oder einer besonderen Vorgehensweise bei Beratung und (Zusatz-)Empfehlung. Bei der konsequenten Ausrichtung Ihres Angebotes und Ihrer Dienstleistung am Kunden ist das PHARMATECHNIK Programm-Dreigestirn Cross-Selling, PRM und die Kunden-Profil-Analyse (als Bestandteil des MMR) behilflich. Wie, das zeigen Ihnen unsere Apothekenberater gerne und völlig unverbindlich vor Ort oder in Ihrer betreuenden Geschäftsstelle.

**In diesem Sinne verbleiben wir, bis zum nächsten Briefkasten,  
mit den allerbesten Grüßen.**

## Ergänzende Briefkästen

Inhalt	Datum	Seiten	Name
Information der Firma 7b-Direkt	15.11.2006	6	BK_7B-DIREKT
Inform. zur elektr. Steuerprüfung	08.2005	4	BK_STEUERPRUEF
Bestellung zum Datenschutzbeauftragten		2	BK_DATENSCHUTZ
Neue Warenwirtschaftsversionen			BK_UPDATE_nnn
Heimversorgung Programm 75	01.09.2003	2	BK_UPDATE_047
Preisliste Zubehör	01.12.2006	6	BKZUBEHOER
Schulungen, Seminare, Veranstaltungen		ca. 15	BKVERANS
Termine MMR Chef-Werkstätten		2	BK_MMR_CWS
Stichwortverzeichnis Briefkasten	15.04.2007	10	BKINHALT
Lexikon zur Betriebswirtschaft		6	BK_BWA-LEX
Synonyme zu Stoffbezeichnungen		9	BK_SYNONYME
Elektrostatische Aufladungen	15.01.2001	2	BKBODEN
Tipps zur Datensicherung	15.12.2004	3	BKDASI

## Nächster Änderungsdienst

**Stichtag:** 15.07.2007  
**Bereitstellung:** 11.07.2007

## Kontakt

**PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG**  
 Münchner Str. 15  
 82319 Starnberg

Hotline **0 18 05 / 78 08 08\***  
 Montag bis Freitag von 7.30 bis 20.00 Uhr  
 Samstag von 8.00 bis 14.00 Uhr  
 \* 14ct/Min. aus dem Festnetz der Dt. Telekom

Besuchen Sie uns auch im Internet unter  
[www.pharmatechnik.de](http://www.pharmatechnik.de)  
 E-Mail  
[info@pharmatechnik.de](mailto:info@pharmatechnik.de)