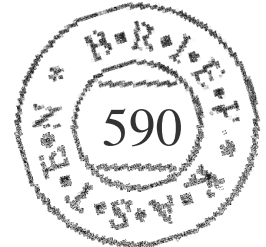


Briefkasten zum Änderungsdienst vom 01.11.2007

Sehr geehrte Damen und Herren,

heute informieren wir Sie über folgende Themen:



Markt und Wirtschaft

- ❖ In der Apotheke Punkte sammeln mit PAYBACK, HAPPY DIGITS und DEUTSCHLANDCARD..... Seite 2
- ❖ Nielsen Pharma & Healthcare Tag Seite 3
- ❖ Neuartige Verträge der DAK und Novartis zur Arzneimittelwirksamkeit mit Geld-zurück-Garantie Seite 3
- ❖ Celesio expandiert nach Osteuropa Seite 4

Kooperationen

- ❖ Die Pharma-Union Seite 4

Apothekenpraxis

- ❖ Aktionstage im November Seite 4
- ❖ Donnerstag ist WebCollege-Tag Seite 5

PT intern

- ❖ EXPOPHARM Nachmessen in den Geschäftsstellen Seite 5
- ❖ Wechsel in der Briefkastenredaktion Seite 6
- ❖ Ergänzende Briefkästen Seite 7
- ❖ Nächster Änderungsdienst Seite 7
- ❖ Kontakt Seite 7

In der Apotheke Punkte sammeln mit PAYBACK, HAPPY DIGITS und DEUTSCHLANDCARD

Multipartner-Bonusprogramme sind im Trend bei den Verbrauchern. Zumindest wenn man den Marketing-Analysten Glauben schenken darf, dann erreichen diese Programme weit mehr Bundesbürger als klassische Kundenbindungsprogramme einzelner Unternehmen. Bei allen derartigen Programmen geht es aber zunächst auch „nur“ um eine Art universeller Kundenkarte, mit Hilfe derer ein Verbraucher jedoch bei unterschiedlichsten Akzeptanzstellen Punkte sammeln kann. Klassisch werden dabei die Punkte auf den Umsatz vergeben. Im Gegenzug kann der Kunde sich Prämien bestellen, die gesammelten Punkte für einen guten Zweck spenden oder neuerdings auch zunehmend direkt wieder für einen Einkauf verwenden.

Nachdem PAYBACK als Marktführer für solche Multipartner-Karten bereits vor zwei Jahren in Verbindung mit dem MVDA und der Dachmarke Linda das Bonuspunkte-Sammeln in Apotheken begonnen hatte, war es nur konsequent, dass der Zweitstärkste im Markt nicht mehr lange auf sich warten ließ. Und so kommen nun die Kunden der „gesund ist bunt“-Apotheken, die zur parmapharm-Gruppe gehören, in den Genuss des Happy Digits-Programms. Als Dritter im Bunde steht nun eine ganz neue Kundenkarte in den Startlöchern. Die DeutschlandCard, herausgegeben von der Bertelsmann-Tochter arvato und begleitet von Partnern wie Edeka, Marktkauf und der Deutschen Bank tritt im nächsten Jahr an, um die beiden vorgenannten Platzhirsche das Fürchten zu lehren. Apothekenkunden werden mit dieser Karte in den Commitment-Apotheken des Großhändlers GEHE punkten können, die gemeinsam unter dem Label „gesund leben“ firmieren.

Allen drei Programmen ist gemeinsam, dass eine Apotheke zur Beteiligung am Programm zunächst einmal relativ deftige Teilnahmegebühren zahlen muss. Im Schnitt fallen dafür allein mehrere tausend Euro pro Jahr an. Im Gegenzug wird umfangreiche Marketing-Unterstützung versprochen. So werden die Kartenbesitzer regelmäßig angeschrieben, über die Akzeptanzstellen in ihrer Umgebung informiert und mit Coupons für Sonderpunkte und andere Prämien in die Läden (und Apotheken) gelockt. Hinzu kommen dann noch die Kosten für die eigentlich vergebenen Rabatte – in der Regel ist ein Cent für jeden vergebenen Bonuspunkt von der Apotheke zu bezahlen. Interessant ist, dass diese Zahlung sofort fällig wird, auch wenn die Kunden ihre Punkte erst viel später oder gar nicht einlösen.

Alles in allem sollten Sie sich als Apotheker/in die Teilnahme an einem derartigen Programm gründlich überlegen. Ob tatsächlich der gewünschte Effekt eintritt, dass z.B. eine große Anzahl von Neukunden erstmals ihre Apotheke betritt, um dort Punkte zu sammeln, kann von vielen Faktoren abhängen. So haben die Bürger in stadtnahen Bereichen typischerweise häufiger bereits solche Multipartner-Karten im Portemonnaie als in ländlichen Regionen. Auch ist mit zunehmender Skepsis der Bürger gegenüber der mit dem Karteneinsatz unvermeidlich verbundenen Datensammlung zu rechnen. Datenschützer begegnen den Kartensystemen seit langem skeptisch, sind aber nahezu machtlos, wenn jeder Teilnehmer durch seine Unterschrift auf dem Kartenantrag der Erfassung und Verarbeitung all seiner Kaufgewohnheiten quasi die Absolution erteilt. Ob die Ausgabe einer derartigen Kundenkarte wirklich die Bindung des Patienten an eine bestimmte Apotheke festigt,

kann zumindest angezweifelt werden. Vieles spricht auf jeden Fall auch für die Nutzung individueller Prämien- und Kundenbindungsprogramme in der Apotheke. Den pharmapharm-Gesellschaftern und den GEHE Commitment-Apotheken, die an den Programmen Happy Digits bzw. DeutschlandCard teilnehmen möchten, stellt PHARMATECHNIK rechtzeitig ab dem Q1/2008 die notwendigen Funktionen bereit. Für weitere Details und ein entsprechendes Angebot nehmen Sie bitte mit Ihrer zuständigen PHARMATECHNIK Geschäftsstelle Kontakt auf.

Nielsen Pharma & Healthcare Tag

Auf einem Kongress von AC Nielsen Deutschland, der am 17. Oktober 2007 in Frankfurt stattgefunden hat, ist deutlich geworden, wie sich die Industrie auf den zukünftigen Apothekenmarkt vorbereiten wird.

Unter einem etwas provokanten Vortragstitel „Von der Apotheke zur apotheka“ wurde gezeigt, auf welche Art und Weise der Handel in der Vergangenheit in anderen Branchen auf die Öffnung und Liberalisierung reagiert hat. Es wurde auch beschrieben, welche Möglichkeiten die Apotheke hat, um gegen „Riesen“ wie dm, Schlecker, Metro, usw. bestehen zu können.

Ein Schlagwort dazu heißt, dass „Aldi nicht mit Aldi zu schlagen ist“, sondern dass eigene Stärken bewusst gespielt und ausgeweitet werden. Die Stärken der Apotheke sind: Hohe Beratungskompetenz, hohe Präsenz, hohe Lieferfähigkeit - drei Kernkompetenzen, die im kommenden Wettbewerb genutzt werden müssen.

Neuartige Verträge der DAK und Novartis zur Arzneimittelwirksamkeit mit Geld-zurück-Garantie

Die DAK hat als erste Krankenkasse mit dem Pharmahersteller Novartis zwei sogenannte „Risk-Share-Verträge“ zur Arzneimittelversorgung abgeschlossen.

Sollte es innerhalb von 12 Monaten unter der Osteoporose-Behandlung mit Aclasta® zu Knochenbrüchen bzw. bei einer Nierentransplantation unter einer Therapie mit Sandimmun® Optoral, Myfortic® und/oder Certican® zu Organabstoßungen kommen, erstattet Novartis die Arzneimittelkosten in voller Höhe zurück.

Für Osteoporose-Patienten bringt die einmal jährliche i.v. Gabe von Aclasta® eine deutliche Therapieerleichterung gegenüber den üblicherweise verordneten oralen Bisphosphonaten, die wöchentlich und unter komplizierten Vorschriften einzunehmen sind.

Für Patienten mit Spendernieren erhöht sich durch den Einsatz modernster Immunsuppressiva die Chance auf Lebensqualität.

Die Vereinbarungen sollen die Behandlungsqualität und den Zugang zu besonders wirksamen und hochinnovativen Originalpräparaten sichern, da Ärzte diese Produkte ohne besondere Voraussetzungen verordnen können.

Celesio expandiert nach Osteuropa

Die Celesio AG, der Mutterkonzern des Pharmagroßhändlers GEHE, expandiert nach Osteuropa. Bislang ist Celesio in den osteuropäischen Märkten lediglich in Tschechien und Slowenien präsent. Jetzt möchte der Konzern stufenweise die Mehrheit am Pharmagroßhändler Protek übernehmen. Protek beschäftigt etwa 12.000 Menschen und setzte zuletzt rund 1,7 Mrd. Euro um. Mit einem Marktanteil von 24 Prozent ist Protek der größte russische Pharmagroßhändler. Zu dem Konzern gehört auch die zweitgrößte russische Apothekenkette Rigla mit 630 Filialen. Die größten Apothekenketten in Russland mit jeweils bis zu mehreren hundert Filialen sind „36,6“, Farmakor, Implosija, Biotek, Gubernskie apteki und O3. Letztere gehört mittlerweile ebenfalls zur Protek-Gruppe.

Die Pharma-Union

Auf die Fragen der Zeit die richtigen Antworten parat zu haben, dies ist die Aufgabe der Pharma-Union. Wenn Sie den Beitrag zum Thema Nielsen Pharma & Healthcare Tag gelesen haben, wird deutlich, wohin es gehen wird.

Die Pharma-Union wird genau hier ansetzen. Als Wirtschafts-Allianz legen wir den Schwerpunkt natürlich auf die Stärkung der Wirtschaftlichkeit der Mitglieder. Wege dazu gibt es einige: Optimierung der Prozesse und Abläufe in der Apotheke, damit die Hauptzeit am Kunden verbracht werden kann, verbesserter Marktauftritt der Individualapotheker, entsprechendes Marketing zur Kundengewinnung und -bindung, gemeinsamer Einkauf in bestimmten Segmenten, um bessere Konditionen zu erhalten. Individualität nach außen, Standardisierung nach innen, das ist das Konzept. Einen ersten Überblick zur Pharma-Union erhalten Sie übrigens auch im Internet unter www.pharmaunion.de

Wir werden Sie in den kommenden Briefkästen natürlich über weitere Details informieren.

Aktionstage im November

Folgende offizielle Gesundheitstage finden im November statt:

10.11. - 17.11.07	Herzwoche
14.11.07	Welt-Diabetestag
20.11.07	Deutscher Lebertag

Vielleicht haben Sie ja Interesse, eine Aktion in Ihrer Apotheke auf einen dieser Termine abzustimmen? Professionelle Aktionsunterstützung erhalten Sie übrigens mit dem Patienten-Ratgeber-Modul, kurz PRM. Die neue Version dieses Programms ist übrigens in Vorbereitung. Mit zahlreichen neuen Funktionen und einer Fülle attraktiver Aktionen wird Ihnen PRM frische Marketingunterstützung für Ihre Apotheke bieten.

Donnerstag ist WebCollege-Tag

Wir sind begeistert, die Teilnehmer sind begeistert – lassen Sie sich auch begeistern. Nutzen Sie die Möglichkeit, sich über neueste und wichtige Themen zu informieren, ohne große Reisewege, einfach von zu Hause oder von Ihrer Apotheke aus. Das WebCollege ist der Weg, wie in Zukunft eine Vielzahl von Informationen zu Ihnen oder Ihren Mitarbeitern gelangen kann.

Wir freuen uns, Ihnen auch an den nächsten beiden Donnerstagen von 19:00 bis 20:30 Uhr wieder interessante und kostenfreie Vorträge in unserem Online-Seminarraum anbieten zu können. Nutzen Sie diese kostenlose Möglichkeit des Informationsaustausches!

Übrigens, sollten Sie einmal an einem Vortrag nicht teilnehmen können, so haben Sie als registrierter Benutzer des WebCollege die Möglichkeit, im Bereich der Online-Bibliothek die aufgenommenen Veranstaltungen noch einmal anzusehen und anzuhören.

Folgende Vorträge finden an den nächsten beiden Donnerstagen statt:

08.11.2007
Gunther Treiber
PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG

"APOTHEKENHANDY AP1"

Infos zu diesem Thema erhalten Sie vorab unter <http://www.apothekenhandy.net> .

15.11.2007
Dr. Gisela Rauch-Petz
Ärztin, Buchautorin

"Well-Aging - Jung bleiben mit Konzept"

Aktuelles aus der Medizin - für die Apotheke
Teil I: Osteoporose: Frakturrisiko neu definiert - Elastizität wichtiger als Härte?
Teil II: Vitamin D und Immunsystem - Bedeutung in der Krebsprävention

Wie können Sie sich anmelden?

Senden Sie eine E-Mail an webcollege@pharmatechnik.de unter Angabe Ihres Namens, des Termins und des Veranstaltungstitels. Sie erhalten dann die Zugangsdaten und weitere Informationen, wie ein Online-Seminar abläuft.

Bei Fragen oder Anliegen wenden Sie sich bitte an Frau Hierschläger unter der Telefonnummer 08151 / 4442 - 532.

Wir freuen uns Sie im Online-Seminarraum begrüßen zu dürfen!
Ihr Team der AKADEMIE DR. GRAESSNER

EXPOPHARM NACHMESSETERMINE und -ORTE

Nutzen Sie die Nachmessen, um sich über die Neuerungen von PHARMATECHNIK intensiv zu erkundigen und z.B. zu sehen, wie einfach und genial mit unserem AP1 Kundenbindung ermöglicht wird.

Lassen Sie sich auch in die Erweiterungen unserer Warenwirtschaft führen, wie z.B. Blisterung, Apotour, CashGuard. Erleben Sie hier, wie wir Sie in wichtigen Gebieten der Apotheke unterstützen können.

Hier die Termine der Nachmessen unserer Geschäftsstellen:

Datum	GS	Veranstaltungsort	Uhrzeit
10.11.07	Berlin	GS Berlin	14.00-18.00 Uhr
05.11.07	Dresden	Schlosshotel Klaffenbach	14.00-18.00 Uhr
31.10.07	Hamburg	Umkreis Delmenhorst	15.00-20.00 Uhr
07.11.07	Hamburg	GS Hamburg	15.00-20.00 Uhr
06.11.07	Naumburg	Atrium Hotel Amadeus, Osterfeld	09.00-12.00 Uhr
07.11.07	Nürnberg	Center Hotel MainFranken, Bamberg	14.00-18.00 Uhr
14.11.07	Nürnberg	GS Nürnberg	14.00-18.00 Uhr
07.11.07	Passau	GS Passau	14.00-18.00 Uhr
07.11.07	Porta	GS Porta Westfalica	10.00-18.00 Uhr
14.11.07	Porta	GS Porta Westfalica	10.00-18.00 Uhr
07.11.07	Rostock	GS Rostock	14.00-18.00 Uhr

Wechsel in der Briefkastenredaktion

Sehr geehrte Leserinnen und Leser des Briefkastens,

im Mai diesen Jahres wurde der Leiter unserer Marketing-Abteilung, Herr Wolfram Weisse, als Nachfolger von Herrn Werner Torns vorgestellt – des Ihnen allen bekannten, bis dato langjährigen Schreibers des Briefkastens. Herr Weisse wiederum hat sich nach jahrelangem großem Erfolg als Marketingleiter inzwischen intern verändert und ist seit Oktober der neue Leiter der Geschäftsstelle München. Manche von Ihnen werden es bemerkt haben: Schon seit einigen Wochen ist der Briefkasten daher quasi anonym an Sie versendet worden. Mit dieser Ausgabe darf ich, Gunther Treiber, mich Ihnen als neuer Redaktionsleiter des Briefkastens vorstellen.

Gerne möchte ich den Briefkasten in vertrauter Tradition fortführen. Doch damit nicht genug: In den nächsten Wochen haben wir noch so einiges vor. Künftig werden wir Ihnen verstärkt Aktuelles aus Standespolitik und Wirtschaft, zu Kooperationen, zu pharmazeutischen Themen sowie Aktionen und Veranstaltungen näher bringen. PHARMATECHNIK interne Themen wie Informationen zur Software und allen Innovationen aus unserem Hause werden Sie wie gewohnt aus erster Hand auf diesem Wege erfahren. Lassen Sie sich überraschen!

Wussten Sie eigentlich, dass Ihnen der Briefkasten nicht nur als Textversion in Ihrer Warenwirtschaft (PT Desktop > Systempflege > Briefkasten bzw. Programm 7/Briefkasten) zur Verfügung steht, sondern auch im Internet zu finden ist?

Auf unserer Internetseite www.pharmatechnik.de im Bereich Apotheke > Briefkasten finden Sie sowohl die jeweils aktuelle Ausgabe als auch die vergangenen Briefkästen zum Nachlesen als PDF-Dokument.

In diesem Sinne verbleibe ich, bis zum nächsten Briefkasten, mit herbstlichen Grüßen vom Starnberger See.

Ihr Gunther Treiber

Ergänzende Briefkästen

Inhalt	Datum	Seiten	Name
Information der Firma 7b-Direkt	01.08.07	2	BK_7B-DIREKT
Inform. zur elektr. Steuerprüfung	01.08.05	4	BK_STEUERPRUEF
Bestellung zum Datenschutzbeauftragten		3	BK_DATENSCHUTZ
Neue Warenwirtschaftsversionen			BK_UPDATE_nnn
Preisliste Zubehör	01.03.07	6	BKZUBEHOER
Schulungen, Seminare, Veranstaltungen		ca. 15	BKVERANS
Termine MMR Chef-Werkstätten		ca. 5	BK_MMR_CWS
Stichwortverzeichnis Briefkasten	15.04.07	10	BKINHALT
Lexikon zur Betriebswirtschaft		6	BK_BWA-LEX
Synonyme zu Stoffbezeichnungen		9	BK_SYNONYME
Elektrostatische Aufladungen	15.01.01	2	BKBODEN
Tipps zur Datensicherung	15.12.04	3	BKDASI

Nächster Änderungsdienst

Stichtag: 15.11.2007
Bereitstellung: 12.11.2007

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
 E-Mail
info@pharmatechnik.de