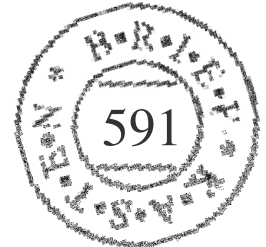


Briefkasten zum Änderungsdienst vom 15.11.2007

Sehr geehrte Damen und Herren,
heute informieren wir Sie über folgende Themen:



Markt und Wirtschaft

- ❖ **AOK Rabattverträge 2008 Seite 2**
- ❖ **Die DeutschlandCard startet mit großem Schwung Seite 2**
- ❖ **ARGE Alpe-Adria Seite 3**

Kooperationen

- ❖ **Kommissioniertechnik für Apotheken Seite 3**

Apothekenpraxis

- ❖ **Category Management erfolgreich gestalten Seite 4**
- ❖ **Donnerstag ist WebCollege-Tag Seite 5**

PT intern

- ❖ **Vorbereitungen für erste AP1-Installationen..... Seite 6**
- ❖ **Cross-Selling – Mehr verkaufen mit Programm Seite 7**
- ❖ **Vorankündigung des Cross-Selling Updates für XT Seite 7**
- ❖ **Auswertung der Umfrageaktion zum PHARMATECHNIK
Fort- und Weiterbildungsangebot Seite 8**
- ❖ **Ergänzende Briefkästen Seite 10**
- ❖ **Nächster Änderungsdienst Seite 10**
- ❖ **Kontakt Seite 10**

AOK Rabattverträge 2008

Wie bereits mehrfach der Fachpresse zu entnehmen war, hat die Vergabekammer des Bundeskartellamtes die neuen Rabattverträge der AOK für 2008 und 2009 gestoppt.

Einzelne Pharmafirmen hatten einen Antrag auf Nachprüfung des Vergabeverfahrens bei verschiedenen Vergabekammern im Bundesgebiet gestellt, weil die Ausschreibung gemäß EU-Recht nicht europaweit erfolgt sei. Nach Meinung der AOK ist alles rechtens. Die Vorschriften des Kartellvergaberechts seien auf die Ausschreibung von Arzneimittel-Rabattvereinbarungen nicht anwendbar. Krankenkassen sind weder öffentliche Auftraggeber, noch liegt ein öffentlicher Auftrag vor, so die AOK.

Sollten die Verträge nicht in Kraft treten, gilt jedoch keine rabattvertragslose Zeit. Vielmehr ist davon auszugehen, dass die bestehenden Verträge einfach bis Ende Februar fortgeführt werden, so der Vorstandsvize der verhandlungsführenden AOK Baden-Württemberg, Dr. Christopher Hermann.

Eine andere Sichtweise hat Dr. Alexander Natz, ein Jurist und Rechtsexperte für den Pharmamarkt, auf einer Tagung des Deutschen Generikaverbandes in Berlin geäußert. Seiner Meinung nach müssten sich die Apotheker von 2008 an nicht mehr an die alten Verträge halten und hätten keine Retaxierungen zu befürchten. Was nun?

Ebenfalls ins Visier der Europäische Kommission geraten sind die Portfolioverträge einiger Betriebskrankenkassen mit Pharmaherstellern. Diese Verträge haben jedoch nichts mit den AOK Verträgen zu tun.

Die DeutschlandCard startet mit großem Schwung

Die Vorbereitungen für den neuen Commitment-Turbo laufen beim Pharmagroßhändler GEHE derzeit auf Hochtouren. Wenn die brandneue Multipartner-Bonuskarte im ersten Quartal 2008 startet, dann werden neben den bereits bekannten Großunternehmen EDEKA und Deutsche Bank außerdem noch die namhaften Unternehmen Marktkauf, LTur und Porta Möbel mit am Start sein, wie das Stuttgarter Unternehmen aktuell berichtet. Durch die Ablösung bisheriger Kundenkarte der Partner, wie z.B. der EDECARD, wird die DeutschlandCard schon im ersten Jahr Kartenbesitzer im zweistelligen Millionenbereich und außerdem ca. 7.000 - 8.000 Akzeptanzstellen in Deutschland haben. Die Erkennungszeichen aller Markenpartner werden dabei genau wie das „gesund leben“-Logo der GEHE Commitment-Apotheken auf jeder ausgegebenen Karte zu sehen sein. Um schnell in aller Munde zu sein und den durchschlagenden Erfolg zu sichern, wird der hinter dem Kartenbetreiber arvato stehende Medienkonzern Bertelsmann die Neueinführung mit einem gigantischen Werbeetat von 20 Millionen Euro in den ersten 12 Monaten unterstützen. Zusätzlich sind über 100 Mio. Mailings in verschiedener Form für das erste Jahr geplant. All dies lässt darauf schließen, dass die DeutschlandCard sogar von Null auf Platz Eins der Bonuskartensysteme in Deutschland starten könnte. GEHE-Kunden können sich auf dem bevorstehenden jährlichen Commitment-Event („COMvent“) am 17.11.07 in Berlin über alle Details und die Integration in die PT-Warenwirtschaft informieren, die rechtzeitig zum Start der DeutschlandCard verfügbar sein wird. Sollten Sie trotz Interesse nicht die

Möglichkeit haben, den PHARMATECHNIK-Stand auf der COMvent zu besuchen, dann wenden Sie sich bitte einfach an Ihre zuständige Geschäftsstelle, um weitere Informationen zu erhalten.

ARGE Alpe-Adria

Der Bayerische Apothekerverband (BAV), die Landesgruppe Tirol des Österreichischen Apothekerverbandes sowie die Apothekerkammer der Provinz Bozen (Südtirol) haben sich zu Arbeitsgemeinschaft (ARGE) Alpe-Adria in Innsbruck zusammengeschlossen. Zweck dieser Arbeitsgemeinschaft ist eine gemeinsame Strategie gegen den Arzneimittelhandel via Internet und Supermärkte zu erarbeiten. Da Handelsketten keine nationalen Grenzen kennen, müssen auch die Apotheker diese überschreiten, um gemeinsamen der Bedrohungen durch international operierende Konzerne zu begegnen. Nachdem die Zentralregierung in Rom 2006 den Verkauf rezeptfreier Medikamente auch außerhalb der Offizin zugelassen hat, sind in Südtirol bereits die ersten Apotheken auf dem Land gefährdet.

Erstes Thema der zweimal jährlich stattfindenden Treffen soll die Arzneimittelsicherheit sein.

Kommissioniertechnik für Apotheken

Neue Vertriebskooperation mit modicos Kommissioniertechnik in Kirchheim/Teck.

Der modicos Kommissionierautomat ist ein automatisches Warenlager für Apotheken. Kein Saugen, kein Klemmen, kein unnötiges Umlagern – mit der revolutionären modicos-Technologie werden Medikamente nahezu berührungslos in sekundenschnelle ein- und nach Anforderung vollautomatisch ausgelagert. Die Packungen werden innerhalb weniger Sekunden am Handverkaufstisch bzw. im Sichtwahlbereich zur Verfügung gestellt. Ein Unterbrechen des Beratungsgesprächs ist nicht mehr notwendig.

Die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Apotheke erhöht sich durch kürzere Reaktions- und Umstellungszeiten verbunden mit mehr Angeboten in Sicht- bzw. Freiwahl.

Das modicos-Kommissioniersystem bietet Ihnen zuverlässige und zukunftsweisende Technik für die Apotheke, die sich in jeder Betriebsstunde für Sie auszahlt und ohne Pause für Sie und Ihren Erfolg arbeitet. Übrigens modicos-Kommissioniersysteme sind zertifiziert nach DIN ISO 9001: 2000.

Alle Vorteile für Sie auf einen Blick:

- Sekundenschnelle vollautomatische Auslagerung: Anforderungen der Kassenarbeitsplätze haben höchste Priorität
- Geringere Grundfläche als herkömmliche Schubsäulen bei gleicher Kapazität
- Eigene Ausgabestelle für Filial- oder Altenheimbelieferung
- Verfalldatengenaue Auslagerung
- Permanente Bestandskontrolle
- Anbindung an die Standard-Schnittstelle der Apotheken-Verwaltungs-Systeme

- Zwei eigenständige Greifer für schnellste Ausgabezeiten und paralleles Greifen
- Kein Saugen und kein Klemmen durch nahezu berührungsloses Aus- und Einlagern
- Paralleles Aus- und Einlagern unabhängig voneinander möglich
- Neben der Handausgabe am Automat stehen weitere Transportlösungen zur Verfügung: Fördertechnik, Förderbänder, Liftsysteme – dadurch stockwerks-unabhängige Platzierung des modicos-Kommissioniersystems möglich
- Automatische und selbstständige Anpassung der Lagerfachbereiche
- Gleichzeitiges Auslagern mehrerer Packungen: Mit dem modicos-Kommissioniersystem können sie sowohl gleichzeitig mehrere unterschiedliche als auch gleiche Packungen (sortenrein) auslagern, z.B. bei Stückelungen
- Direkter Zugriff auf jede beliebige Packung
- Leichte und intuitive Bedienung
- Extrem geräuscharm

Jedes PHARMATECHNIK Warenwirtschaftssystem lässt sich problemlos mit dieser aus unserer Sicht „technischen Revolution“ verbinden. Die entsprechende Softwareanpassung rufen Sie über Ihre PHARMATECHNIK Geschäftsstelle ab. Unsere Systemberater informieren Sie gerne oder Sie wenden sich direkt an:

modicos Kommissioniersysteme GmbH
Marion Geßner
Carl-Zeiss-Straße 31
73230 Kirchheim
www.modicos.com

Selbstverständlich wird PHARMATECHNIK auch alle anderen Kommissioniersysteme im Markt unterstützen.

Category Management erfolgreich gestalten mit PHARMATECHNIK

Ergebnisorientiert den Umsatz und den Ertrag in der Frei- und Sichtwahl zu optimieren ist ein Weg, dem Ertragsrückgang im Rezeptbereich zu begegnen. Das Zauberwort, was dieses bewerkstelligt, ist Category Management. Doch was ist das? Welche Instrumente werden dazu benötigt? Und wie funktioniert es?

Wie Ihnen PHARMATECHNIK dabei hilft, erfolgreich Category Management zu betreiben, erfahren Sie in den folgenden Zeilen:

Category Management stellt 4 Fragen:

1. Welche Zielgruppe bzw. -gruppen habe ich?
2. Welche Artikel wünschen diese Kunden?
3. Zu welchen Preisen kann ich die Artikel anbieten?
4. Wie platziere ich die Artikel, um den Abverkauf zu optimieren?

Zu 1: Zielgruppe

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die eigenen Kunden zu analysieren und die Zielgruppen zu definieren. Ein sehr elegantes und informatives Instrument, das PHARMATECHNIK Ihnen anbietet, ist die Kunden-Profil-Analyse, ein Bestandteil unseres Management-Reports. Auf der Basis der Rezeptverkäufe von Kundenkartenkunden und Laufkunden erhalten Sie hier einen detaillierten Einblick, welche Kundengruppen bei Ihnen in der Apotheke in welcher Frequenz vorhanden sind.

Zu 2: Welche Artikel wünschen diese Kunden

Als Detailinformation der Kunden-Profil-Analyse erhalten Sie die Information, wie hoch der Zusatzverkauf nach Menge und Preis differenziert in Ihrer Apotheke ist im Vergleich zum Durchschnitt der MMR-Vergleichsapotheken. Sollten Sie signifikant davon niedriger sein, lohnt sich der Blick auf dem im Internet zur Verfügung stehenden Liste der am meisten verkauften Artikel pro Kundenprofilgruppe. So erfahren Sie, wie Ihr Sortiment abweicht von den häufigsten Abverkaufgruppen.

Zu 3: Preisgestaltung

Über den Internet-Preis-Vergleich, ebenfalls ein Instrument im MMR, erhalten Sie Informationen darüber, in welchen Preissegmenten Artikel der Frei- und Sichtwahl verkauft werden. Ob Sie mit Ihren Kalkulationen richtig liegen, dazu erhalten Sie Informationen über die Sortimentslisten des Management-Reports. Hier haben Sie die Möglichkeit sich die Artikel anzuschauen, die gute bzw. schlechte Roherträge erzeugen.

Im Programm 49 Kalkulationsmodelle können Sie schließlich die Preisgestaltung in der Frei- und Sichtwahl so automatisieren, dass im Wareneingang die von Ihnen festgelegten Preise den Artikeln zugeordnet werden.

Zu 4: Platzierung

Unsere ABC-Sortimentslisten nach Abverkauf geben Ihnen Hinweise darauf, ob Artikel es „verdienen“, den wertvollen Platz in der Offizin zu belegen. Die Art und Weise, wie eine Warenpräsentation aussehen soll, ist eine Wissenschaft für sich. Aber auch hier lassen wir Sie nicht allein. Wenn Sie unsere Chefwerkstätte „Sortiment“ besuchen bzw. Ihre Mitarbeiter in das Mitarbeiter-Trainings-Center „Sortiment“ schicken, so werden dort die Grundlagen und mögliche Strategien vermittelt.

Summa summarum bietet Ihnen PHARMATECHNIK alle Instrumente und das dazu notwendige Know-how, um erfolgreich Category Management durchzuführen.

Donnerstag ist WebCollege-Tag

An den nächsten beiden Donnerstagen haben Sie ab 19:00 Uhr wieder die Gelegenheit an spannenden Vorträgen im Online-Seminarraum des WebCollege der AKADEMIE DR.GRAESSNER teilzunehmen.

Nutzen Sie diese kostenlose Gelegenheit der Fortbildung und melden Sie sich zu folgenden Seminaren an:

22.11.2007

Herr Uwe Stiffel
Pharmatechnik GmbH & Co. KG

"Maschinelles Verblistern - Leicht gemacht, leichter als gedacht?"

Grundlagen bei der Betreuung eines Blisterautomaten und Ansteuerung durch die Software Blimus

29.11.2007

Herr Dr. Peter Borchert
OrgaConsult GmbH

"Die bewegte Apotheke - Neue Wege für eine erfolgreiche Profilierung Diabetes"

Ihre Apotheke, wie unser Gesundheitswesen generell, steht vor einem Paradigmenwechsel. Die „Reparaturmedizin“ allein kann die Herausforderungen Diabetes nicht lösen. Die Wurzeln liegen im zunehmenden Bewegungsmangel und der Fehlernährung. Wie dieser Falle entkommen? Verstärkte Vorsorge und neue Wege sind unerlässlich! Ein gesundheitsbewusster Lebensstil - die Chance für Ihre Apotheke!

- * Profilierung als bewegte Apotheke
- * Positionierung durch Qualifizierung am Beispiel Diabetes
- * Gezielt Kunden ansprechen und über Netzwerkpartner gewinnen

Wie können Sie sich anmelden?

Senden Sie eine E-Mail an webcollege@pharmatechnik.de unter Angabe Ihres Namens, Ihrer Apotheke, des Termins und des Veranstaltungstitels.

Um weitere Informationen auch zu künftigen Online-Seminaren zu erhalten, klicken Sie bitte auf unserer Homepage auf das WebCollege Logo und anschließend auf "Donnerstag ist WebCollege Tag". Hier können Sie sich ebenfalls anmelden.

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

Vorbereitungen für erste API-Installationen

Die Vorbereitungen für die Installation des AP1 Control Centers in den ersten Testapotheken laufen auf Hochtouren. Noch im Dezember ist der probeweise Livebetrieb geplant, um das „Kundenbindungsinstrument Apothekenhandy“ im realen Apotheken-Praxisalltag auf Herz und Nieren zu testen und fein zu justieren. Die in den Testapotheken gemachten Erfahrungswerte finden selbstverständlich Eingang in den offiziellen Rollout Anfang nächsten Jahres. Aufgrund der hohen Anzahl an Vorbestellungen auf der Expopharm und den Nachmessen planen wir derzeit die Kapazitäten und Logistikprozesse für die Inbetriebnahme. Die nötigen

Vorbereitungen in Ihrer Apotheke, um mit AP1 erfolgreich an den Start gehen zu können bespricht – entsprechend Ihrer Vorordernummer – in den nächsten Wochen Ihr zuständiger Systemberater mit Ihnen. Über Ihre PHARMATECHNIK Geschäftsstelle wird das System dann bei Ihnen installiert. Parallel dazu führen wir Gespräche mit Krankenkassen, Automobilclubs, Rettungsverbänden und weiteren Hilfsorganisationen in Deutschland. Auch hier gibt es eine außergewöhnlich hohe positive Resonanz, so dass wir mit vielgestaltigen Kooperationen und der in Vorbereitung befindlichen Marketing-Kampagne in zielgruppenaffinen Medien für entsprechende Bekanntheit und Nachfrage Anfang des nächsten Jahres sorgen werden.

Cross-Selling - Mehr verkaufen mit Programm!

Ein fachlich gezielter, guter Rat vom Apothekenteam steigert die Anerkennung der Beratungskompetenz und schafft Vertrauen gegenüber den Kunden. PHARMATECHNIK fördert dieses Potential durch das Zusatzverkaufsprogramm Cross-Selling an der XT-Kasse.

Schon bei Eingabe oder Einscannen eines Medikamentes werden dem pharmazeutischen Personal Empfehlungsgruppen mit Hilfe einprägsamer Icons an der XT Kasse angezeigt. Hinter jedem Icon verbirgt sich schnell und übersichtlich eine Detailansicht der indikationsbasierten, therapieunterstützenden Empfehlungsartikel mit Packungsbild, Packungsgrößen und Produkthinweisen. Dabei überprüft unsere Software automatisch für Sie alle C.A.V.E- und Interaktionrisiken und ermöglicht Ihnen, Ihren Kunden eine sichere und gezielte Zusatzempfehlung anzubieten, die nun direkt in den Abverkauf übernommen werden kann. Es gibt aber auch Empfehlungssicons, die Sie an einen therapieoptimierenden Tipp erinnern, der von Ihren Kunden besonders dankbar aufgenommen und geschätzt wird. Sie sehen, mit Cross-Selling wird aktives Beraten und Verkaufen leicht gemacht.

Sie selbst können die von PHARMATECHNIK gepflegten und stetig erweiterten Basisdaten ändern oder ergänzen, und so Ihren individuellen Ansprüchen anpassen. Die Konfigurierbarkeit des Programms ermöglicht es Ihnen zum Beispiel Aktionstage in Ihrer Apotheke zu unterstützen, die Einführung eines neuen OTC Präparates zu fördern oder generell das Empfehlungsverhalten in der Apotheke zu vereinheitlichen. Über die Cross-Selling Auswertung können sie anhand von Rennerlisten Ihre Top-Seller ermitteln.

Nutzen Sie das Zusatzprogramm Cross-Selling zur Steigerung Ihres Apothekenumsatzes!

Vorankündigung des Cross-Selling Updates für XT

Alle XT Cross-Selling Kunden möchten wir darauf hinweisen, dass wir mit dem Update 64 überarbeitete Basisdaten bereitstellen. Der Basisdatenpool wurde für Sie auf 55 Ausgangsgruppen und 105 Empfehlungsgruppen erweitert und enthält aktuellste Empfehlungspräparate und Packungsbilder.

Den Zeitpunkt, wann Sie die mit dem Update 64 bereitgestellten Basisdaten aktivieren möchten, bestimmen Sie selbst. Bitte beachten Sie dazu die ausführliche Updatebeschreibung zum Release 64.

Auswertung der Umfrageaktion zum PHARMATECHNIK Fort- und Weiterbildungsangebot

Im August diesen Jahres hat die AKADEMIE DR. GRAESSNER bei allen unseren Apothekenkunden eine Umfrageaktion zum Thema Fort- und Weiterbildung bei PHARMATECHNIK durchgeführt. Sehr viele Kunden haben den Fragebogen ausgefüllt zurückgefaxt. So haben wir wichtige Erkenntnisse sowie Anregungen für Veränderungen und Verbesserungen bekommen. Natürlich werden wir die Ergebnisse bei den zukünftigen Planungen und Entscheidungen berücksichtigen.

Hier erhalten Sie eine kurze Zusammenfassung der Auswertung. Den ausführlichen Bericht können Sie in der nächsten Akzente (Erscheinungstermin Mitte Dezember) nachlesen.

- Fast 60 % haben schon einmal an einem kostenpflichtigen Seminar teilgenommen.
- 90% der Teilnehmer waren mit den Seminaren zufrieden
- Bei der Frage, welche Themen für Sie interessant wären, ergibt sich folgendes Ranking:
 1. Softwareorientiert
 2. Mitarbeiterorientiert
 3. Marketing- & verkaufsorientiert
 4. Marktorientiert
 5. Gesundheitsorientiert
- Als gewünschte Dauer und Zeit eines Seminars wurde ganz klar ein halber Tag – am besten ein Mittwochnachmittag – favorisiert.
- Als Informationsmedium bevorzugen die meisten von Ihnen nach wie vor das Faxmailing und den PT Briefkasten. Aber auch Flyern und Prospekten stehen viele von Ihnen wohlwollend gegenüber.

Als Dankeschön wurden unter allen Rücksendungen 3 Seminargutscheine und 10 Teesets verlost.

Gewonnen haben je einen PT-Seminargutschein:

Herr Reinhard Eger, Eger-Apotheke, Hohen Neuendorf
Frau Sabine Tiemann, Falken-Apotheke, Neukloster
Herr H. Zepnik, Aschenberg-Apotheke, Fulda

Je ein Bamboo-Teeset haben gewonnen:

Frau Carina Polk, Apotheke im Forum, Bamberg
Herr Karl-Hermann Nestler, Alms-Apotheke, Penzlin
Frau Susanne Thom, Einhorn-Apotheke, Peine-Vöhrum
Frau Michaela Halder, Zentral-Apotheke, Gammertingen

Frau Anika Hüneburg, Hollerland Apotheke, Bremen
Frau Ulrike Böhling, Sonnen-Apotheke, Scheeßel
Frau Hilde Loch, Marien-Apotheke, Freisen
Frau Jana Kaiser, Brunnen-Apotheke, Berlin
Frau Gisela Schmid, Apotheke am Marktplatz, Nürtingen
Frau Kerstin Bode-Albert, Pankratius-Apotheke, Möhnensee/Körbecke

Herzlichen Glückwunsch!

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: 01.12.2007
Bereitstellung: 28.11.2007

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