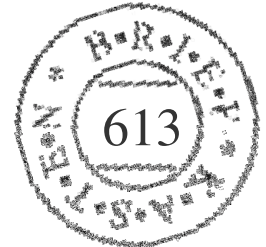


Briefkasten zum Änderungsdienst vom 15.10.2008

Sehr geehrte Damen und Herren,

heute informieren wir Sie über folgende Themen:



- ❖ Mehr Umsatz – weniger Gewinn Seite 2
- ❖ Neuer Preferred Partner Seite 2
- ❖ Bitte beachten – neue IMS Senderoutine Seite 3
- ❖ Neue Informationen in der Artikelanzeige Seite 3
- ❖ DHL steigt in den deutschen Arzneimittelmarkt ein Seite 3
- ❖ Gut zu wissen Seite 3
- ❖ 2x pro Woche ist WebCollege-Tag Seite 5
- ❖ Wissenswertes zum Briefkasten Seite 6
- ❖ Briefkasten im neuen Design Seite 7
- ❖ Der neue Briefkasten – Ihre Meinung ist gefragt.
Und gewinnen können Sie auch! Seite 9
- ❖ Ergänzende Briefkästen Seite 11
- ❖ Nächster Änderungsdienst Seite 11
- ❖ Kontakt Seite 11

Mehr Umsatz – weniger Gewinn

Auf dem Wirtschaftsseminar des Apothekenverbandes Mecklenburg-Vorpommern am 01. Oktober 2008 präsentierte die Steuerberatungsgesellschaft Treuhand Hannover die Umsatz- und Ertragszahlen für das erste Halbjahr 2008.

In den östlichen Bundesländern ist demnach der Umsatz der Apotheken um 4,1% gegenüber dem Vorjahr gestiegen, verteilt auf 4,7% im GKV-Bereich und 1,7% bei den Barumsätzen. Auch in dem im September 2008 veröffentlichten OECD-Vergleich der Pro-Kopf-Ausgaben liegt Deutschland unter den Top10 auf Rang 6. Mit 360 Euro liegen die Pro-Kopfausgaben in Deutschland rund 20% über den durchschnittlichen Ausgaben in den 30 OECD-Mitgliedsländern.

Aber wie bereits seit einigen Jahren zu beobachten, spiegelt sich der gestiegene Umsatz nicht im Rohgewinn wider. So wird laut Aussage der Treuhand Hannover die Rohgewinnspanne im Osten von 25,4% in 2007 um 0,5% auf rund 24,9% in 2008 zurückgehen. Bei den Reingewinnen sei der Rückgang noch höher, da diese durch steigende Personal- und Energiekosten zusätzlich belastet würden.

Dieser Trend ist auch im gesamten Bundesgebiet zu verzeichnen. Von 2002 bis 2007 ist gemäß den Zahlen der Treuhand Hannover der Umsatz einer deutschen Durchschnittsapotheke um 12,8% gestiegen, wogegen das Betriebsergebnis um 19,1% zurückging. (Quelle: Apotheker Zeitung vom 06.10.2008)

PHARMATECHNIK stellt Ihnen mit dem Management-Report (MMR) ein geeignetes Controlling-Instrument zur Verfügung, das Ihnen eine Potenzialeinschätzung für die unterschiedlichen Gebiete liefert und Chancen und Wege zur Ertragssteigerung aufzeigt, die sich auf Grundlage der ausgewerteten Daten ergeben.

Die eigenen Leistungen richtig einschätzen zu können, ist dabei oft der erste Schritt zum Erfolg. Mit unseren MMR-Online-Tools haben Sie zusätzlich die Möglichkeit eines Umsatz- und Rohertragschecks im Vergleich zu anderen MMR-Nutzern. Außerdem stehen Ihnen ein Internetpreisvergleich sowie eine Kunden-Profil-Analyse zur Verfügung, die Ihnen konkrete Zahlen zum Kaufverhalten der Käufergruppen liefert.

Weitere Informationen zum MMR und den verfügbaren Online-Tools finden Sie auf unserer Homepage oder wenden Sie sich an Ihre PHARMATECHNIK Geschäftsstelle.

Neuer Preferred Partner

Bereits im August haben wir Sie über das neue Modul „Industriepartner“ (IPM) informiert. Dieses Modul ermöglicht die Kennzeichnung der Artikel der bevorzugten Anbieter in der Tax-Ansicht. Dadurch steht eine Möglichkeit zur Verfügung, die Lagerbreite zu verringern und damit Kosten für die Lagerhaltung zu senken. Durch die Spezialisierung auf Präparate eines oder weniger Anbieter können außerdem ggf. bessere Einkaufskonditionen erreicht werden.

Nach Hexal und Teva wird nun ab dem 15.10.2008 auch Ratiopharm in das IPM aufgenommen und steht dann zur Auswahl als Preferred Partner zur Verfügung.

Bitte beachten – neue IMS Senderoutine

Bei der Übertragung der Daten an IMS gibt es mit dem PAD zum 15.10.2008 entscheidende Änderungen. Sollten Sie IMS-Kunde sein, beachten Sie bitte den Sonderbriefkasten „BK_IMS_SENDUNG“.

Neue Informationen in der Artikelanzeige

Unter F8 „Artikeldetails“ finden unsere Pharmatechnik-Anwender seit dem 01. Oktober neue Informationen. Zur genaueren Unterscheidung der einzelnen Produkte finden sich im zweiten Reiter „ABDA Info 2“ neben den bisherigen Kategorien Arzneimittel, Medizinprodukte, Droge/Chemikalien und Tierarzneimittel nun auch Diätetika, Nahrungsergänzungsmittel und Lebensmittel.

Damit unterstützen wir die Beratung, indem nun jedes Produkt genau zugeordnet und damit bewertet werden kann. Lebensmittel dienen einzig und allein der Nahrungsaufnahme und des Genusses, Nahrungsergänzungsmittel enthalten einzelne Nährstoffe in konzentrierter Form zur Ergänzung der normalen Ernährung. Diätetika wie vollständig oder ergänzend bilanzierte Diäten hingegen verfolgen einen ganz bestimmten medizinischen Zweck. Sie sind für Menschen bestimmt, die aus gesundheitlichen oder entwicklungstechnischen Gründen keine normale Nahrung zu sich nehmen und verwerten können. Alle genannten Produkte sind weder erstattungsfähig noch apothekenpflichtig.

Unter dem dritten Reiter „ABDA Info Lager“ wurde der Hinweis auf eine CE-Kennzeichnung gelöscht.

DHL plant Einstieg in deutschen Arzneimittelmarkt

Für das kommende Jahr plant das Logistik-Unternehmen DHL den Einstieg in den deutschen Arzneimittelmarkt. Dabei will sich das Unternehmen offenbar auf einzelne Teilmärkte konzentrieren, u.a. auf das Geschäft mit nicht verschreibungspflichtigen Medikamenten.

DHL ist ein 1969 gegründeter Paket- und Brief-Express-Dienst, der seit 2002 als DHL International GmbH zum Konzern Deutsche Post AG gehört. Das Unternehmen beschäftigt rund 285.000 Mitarbeiter in 220 Ländern. Weitere globale Fakten: 6.500 Niederlassungen, 76.200 Fahrzeuge, über 1,5 Milliarden Sendungen pro Jahr. Der Name DHL steht übrigens für die Anfangsbuchstaben der Nachnamen der drei Firmengründer, Adrian Dalsey, Larry Hillblom und Robert Lynn.

(Quellen: Ärzte Zeitung vom 06.10.08 / DHL)

Gut zu wissen

Wie bereits im Briefkasten vom September angekündigt, bietet die AKADEMIE Dr. Graessner zukünftig ein erweitertes Seminarangebot zu den Themenbereichen Betriebswirtschaft, Pharmazie sowie Kommunikation & Führung an.

Den aktuellen Seminarkatalog 2008/2009 können Sie ab sofort bei der AKADEMIE Dr. Graessner anfordern: Tel: 08151/4442-500, Fax: 08151/4442-7500, E-Mail: info@apotheken-akademie.de, Internet: www.apotheken-akademie.de.

Besuchen Sie auch die neue Homepage der AKADEMIE Dr. Graessner. Dort finden Sie neben allgemeinen Seminarangeboten auch Schulungen speziell für PHARMATECHNIK Kunden und zudem das aktuelle Programm unserer Online-Lernplattform WebCollege. Melden Sie sich gleich ganz bequem online zu einer Fortbildung an. Wir freuen uns auf Sie!

Dieses Jahr finden noch 3 Fortbildungen aus dem neuen Angebot der AKADEMIE Dr. Graessner statt:

27.11.08 in der Geschäftsstelle Rostock (9 - 17 Uhr)

Der Darm – Das mikrobiologische System

Inhalte/Ziel:

Der Darm als zentrale Schaltstelle unseres Körpers verbindet die Bereiche Verdauung, Stoffwechsel, Blut-/Lymphsystem und Immunologie. Viele Beschwerden und auch Krankheiten können über eine gezielte Darmanalytik erfolgreich behandelt werden. Welche Möglichkeiten hat der Kunde, aus dem Teufelskreis von Allergien, chronischen Harnwegsinfekten, Pilzkrankungen und Dysbiosen herauszukommen? Das Seminar vermittelt dazu neue Beratungskonzepte, die sofort im Apothekenalltag umgesetzt werden können.

27.11.2008 in der Geschäftsstelle München/Hauptverwaltung (10 - 18 Uhr)

Erfolgsorientierte Kundenberatung – emotionaler Verkauf

Inhalte/Ziel:

Warum kauft ein Kunde? Wie spreche ich ihn an? Und wie erkenne ich die Kaufsignale?

Ziel des Seminars ist es, die limbischen Instruktionen und damit die Grundlagen des Neuro-Marketings zu vermitteln. Fehler im Beratungsgespräch werden dadurch vermieden und der Kunde kann durch emotionale Kommunikation von der Beratung zum Verkauf geführt werden. Denn: Der Kunde muss so behandelt werden, wie er behandelt werden möchte. Dazu ist es notwendig, die Gedankenwelt des Kunden zu erkennen und sich darauf kommunikativ einzustellen. Der Kunde wird nicht nur zufrieden, sondern sogar begeistert sein.

10.12.2008 in der Geschäftsstelle München/Hauptverwaltung (9 - 17 Uhr)

Verhandlungen mit dem Pharmagroßhandel und der Industrie

Inhalte/Ziel:

In einem sich beständig verschärfenden Wettbewerb kommt es für jede Apotheke darauf an, gute und günstige Einkaufskonditionen zu erzielen. Der Erfolg von Preisverhandlungen mit der Industrie oder mit Pharmagroßhändlern hängt jedoch nicht nur vom Einkaufsvolumen, sondern auch von der Art und Weise ab, wie Sie Ihre Apotheke gegenüber den Verhandlungspartnern vertreten: Auf Ihr Auftreten und Ihr Verhandlungsgeschick kommt es an! In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Gesprächsführungsregeln bei Preisverhandlungen kennen, wie Sie Verhandlungsziele festlegen, klare Statements formulieren und mit fairen Mitteln Ihre Position selbstbewusst durchsetzen.

Nähere Informationen zu allen Seminaren erhalten Sie bei der AKADEMIE Dr. Graessner, Tel: 08151/4442-500, Fax: 08151/4442-7500, E-Mail: info@apotheken-akademie.de, Internet: www.apotheken-akademie.de.

2x pro Woche ist WebCollege-Tag

In den nächsten Wochen haben Sie die Chance, an spannenden und informativen Online-Seminaren teilzunehmen. Sammeln Sie dabei von Ihrer Apotheke oder von zu Hause aus jeden Mittwoch und Donnerstag eine Vielzahl an Fortbildungspunkten! Folgende Seminare finden statt:

15.10.2008, 13:00 - 14:00 Uhr:

Was tun mit offenen Belegen?

Inhalt: Ablaufoptimierung und Hinweise zur richtigen Bearbeitung; Rückstellung, Abholungen, Kredite

Referentin: Frau Gesine Mayer, Geschäftsstelle Dresden

16.10.2008, 19:00 bis 20:30 Uhr:

Orthomolekulare Therapieergänzung mit Probiotica - Teil 1: Grundlagen

Inhalt:

- Probiotica
- Das mikrobiologische System
- Immunorgan Darm
- Abwehreinrichtungen
- Darmflora
- Wirkung von Milchsäurebakterien

Referentin: Frau Antje Rössler; PTA, Dipl. Therapeutin für Orthomolekulare Medizin (zert.), Enzym-Diplom, Referentin und Beraterin

22.10.2008, 13:00 bis 14:00 Uhr:

Möglichkeiten der Rabattvertragssuche

Inhalt: Wirkstoffsuche; Suchergebnisse

Referentin: Frau Andrea Sontheim, Hauptverwaltung Starnberg

23.10.2008, 19:00 bis 20:30 Uhr:

Der Rückenpatient in der Apotheke

Inhalt:

- Häufigkeit und volkswirtschaftliche Bedeutung von Rückenleiden
- Ursache, Diagnostik und Therapie bei Entwicklungsstörungen des Rückens (Skoliose, Scheuermann u.a.)
- Ursache, Diagnostik und Therapie bei degenerativen Erkrankungen des Rückens (Bandscheibenvorfälle und -vorwölbungen, Lumbago / Hexenschuss, Osteoporose)
- Ursache, Diagnostik und Therapie von autoimmunen Erkrankungen des Rückens (Bechterew, Fibromyalgie, Polyarthritits u.a.)
- Anliegen, Wünsche und Beratungschancen des Patienten in der Apotheke
- Therapeutisches Netzwerk: Aufgaben von Orthopäden, Neurochirurgen, Osteopathen, Orthopädie-Techniker und Physiotherapeuten
- Allopathie, Homöopathie und pflanzliche Arzneimittel bei Rückenleiden - was die Apotheke empfehlen kann
- Hilfsmittel für Patienten mit Rückenbeschwerden aus der Apotheke (Bandagen, Matratzen, Sitzkissen...)
- Handzettel, Sortimentsauswahl und Schaufenster

Referent: Herr Hartmuth Brandt, Mobilissimo – Institut für herstellerunabhängige Hilfsmittelberatung, Büro München; Diplom-Ökonom, Krankenpfleger (staatl. gepr.), Coach und Trainer

29.10.2008, 13:00 bis 14:00 Uhr:

Urlaub ohne Impfschutz?

Inhalt: Kundenspezifischer Impfplan; Impfkalender unter Berücksichtigung der Kundendaten

Referentin: Frau Sandra Jungk, Geschäftsstelle Nürnberg

30.10.2008, 19:00 bis 20:30 Uhr:

Ernährung – Nahrungsmittel-Intoleranzen und Allergien

Inhalt:

- Definition Intoleranzen / Allergien
- Diagnose
- Beispiele für Intoleranzen
- Umgang und Beratung in der Apotheke

Referentin: Frau Katharina Schwarzenberger, Da capo+ Trainings, München, Diplom-Ökotrophologin, Referentin der AOK Bayern und der Verbraucherzentrale

Übrigens: Für all jene, die bereits einen Premiumzugang zum WebCollege haben, werden natürlich auch alle Aufzeichnungen der Seminare im WebCollege bereit gestellt. So können Sie sich die Seminare ansehen, wann Sie Zeit und Lust haben.

Sie möchten gerne an einem der Online-Seminare teilnehmen und haben noch keinen Premiumzugang?

Dann wenden Sie sich bitte an Frau Bernadette Hierschläger: Per Telefon unter 08151 / 4442 - 532 oder per E-Mail an info@webcollege-akademie.de.

Gerne können Sie im Rahmen eines 10-tägigen Testangebots das WebCollege mit all seinen Online-Seminaren ausprobieren – ganz so, als ob Sie bereits einen Premiumzugang hätten.

Bis bald im Online-Seminarraum!

Wissenswertes zum Briefkasten

Sehr geehrte Leserinnen und Leser, den Briefkasten begleite ich nunmehr seit gut 1½ Jahren aktiv – seit dem 1.11.2007 unterschreibe ich ihn mit meinem Namen und inzwischen sind wir bei der Ausgabe Nummer 613 angekommen. Im Zuge der nun anstehenden optischen Modellpflege habe ich mich auf eine Reise in die Briefkasten-Vergangenheit begeben. Der erste schriftlich dokumentierte Briefkasten befand sich 1633 am Haynischen Tor der niederschlesischen Stadt Liegnitz. Allerdings natürlich nicht von PHARMATECHNIK, diesen gibt es noch nicht ganz so lange. Und zugegeben, unser Briefkasten ist in seiner Funktion eigentlich kein Briefkasten, sondern vielmehr ein Newsletter. Diesen hat vor mir Herr Wolfram Weisse verfasst. Und davor, von der ersten Ausgabe bis zur Nummer 574, der Ihnen sicher noch gut bekannte Herr Werner Tornis.

Den „Briefkasten zum Änderungsdienst“ gibt es unter diesem Namen seit dem 1. Januar 1998. Davor hieß er bis zum 15. Oktober 1996 „Hinweise zum Änderungsdienst“. Noch weiter zurückgeblättert, lautete der Name ursprünglich „PHARMATECHNIK Nachrichten zum Preisänderungsdienst“. Das Medium „Briefkasten“ gibt es inzwischen seit rund 25½ Jahren, genau seit dem 1. April 1983.

Vielleicht stellen Sie sich gerade die Frage: Was ist der ursprüngliche Sinn und Zweck des PHARMATECHNIK Briefkastens?

Anfangs war der Zweck im Prinzip der gleiche wie heute: Unseren Kunden mitzuteilen, was es Besonderes im Änderungsdienst gibt, wann neue Updates kommen oder was neue Produkte leisten und kosten. Dies alle 14 Tage, 24 mal pro Jahr.

Der Briefkasten wird von den meisten unserer Kunden gelesen und als Zusatzinformation zumindest zu EDV-Themen gerne angenommen. Natürlich gab es auch immer mal wieder Kritik an diesem Medium, von Seiten der Apotheken ebenso wie von Firmen oder Verbänden. Im Großen und Ganzen sind wir jedoch davon überzeugt, dass der Briefkasten für die Leser in der Apotheke eine wichtige Hilfestellung und Informationsquelle darstellt. Und wir gehen davon aus, dass wir diesem Anspruch auch aus Ihrer Sicht einigermaßen gerecht geworden sind.

Briefkasten im neuen Design

Pünktlich zur Expopharm haben wir Ihnen „Die neue Welt der Apotheke“ präsentiert, was für PHARMATECHNIK auch neues Erscheinungsbild bedeutet. Auch wenn Sie uns nicht am Expopharm Messestand besucht haben – zumindest mit Erhalt der Messeinladung oder der aktuellen Ausgabe 03-2008 unserer Kundenzeitschrift akzente haben Sie den frischen Gesamtauftritt sicher wahrgenommen.

Natürlich wird dem auch der Briefkasten angepasst. Für all jene unter Ihnen, die den Briefkasten als PDF-Datei im Internet (zu finden auf www.pharmatechnik.de > Apotheke > Service > Briefkasten) aufrufen, gibt es Neuigkeiten. Bereits die Ausgabe zum ersten November wird im neuen Design zum Download bereit stehen. Die Version, die Sie aus dem Warenwirtschaftssystem aufrufen, wird weiterhin in der bekannten Textversion bleiben. Doch egal, wo Sie den Briefkasten lesen – inhaltlich sind beide Versionen identisch.

Nachstehend können Sie einen Blick auf das neue Design werfen:

IT-Lösungen | Automatisierung | Consulting | Akademie | Mobile Services



BRIEFKASTEN

15. September 2008 - Ausgabe: 610

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

APOTHEKENPRAXIS

- Was bringt die Zukunft?
- Richterspruch gegen Bonustaler:
Oberlandesgericht Frankfurt erklärt
Bonussystem für wettbewerbswidrig
- Nachtrag zur kommenden Verschreibungspflicht
mehrerer Arzneistoffe
- Clopidogrel Ratiopharm 75 mg jetzt erhältlich
- Rabattvertrag mit Privatkasse:
Barmeria und Daiichi Sankyo haben sich getraut

PHARMATECHNIK INTERN

- Gemeinsam für mehr Wirtschaftlichkeit
- Ergänzende Briefkästen
- Nächster Änderungsdienst
- Kontakt

Was bringt die Zukunft?

Umfrage unter 250 Apothekern
zwischen Hoffen und Bangen

Der Pharmahersteller Axicorp befragte 250 deutsche Apotheken zu ihren Hoffnungen und Befürchtungen für die Zukunft. Danach rechnen rund zwei Drittel der Befragten mit einer unbeschränkten Freigabe des Fremd- und Mehrbesitzverbots. Die negativen Folgen für Verbraucher, Krankenkassen und Hersteller seien nach Meinung von 82% der Apotheker, dass die Ketten nicht mehr effektiv kontrolliert werden könnten und sowohl die Beratungs-Qualität als auch die flächendeckende Versorgung nicht mehr wie bisher gewährleistet werden könne. Die Mehrheit der Befragten rechnet sogar damit, dass die Apothekenketten nicht die gleiche Haftung übernehmen wie Einzelapotheken.

Da 71 % der Apotheker das Gefühl haben, immer mehr Menschen erkennen die Individualapotheke als einziges Mittel zur Sicherung der Arzneimittelsicherheit, sehen sie die Stimmungsmacher in einflussreichen Kreisen von Politik und Wirtschaft. Der eigenen Standesvertretung traut nur jeder zehnte Befragte Mitsprachemöglichkeit zu.

Trotzdem beweisen sich die Apotheker auch in diesem Fall wieder als optimistisch und zuversichtlich: jeder vierte Selbstständige empfindet eine

Aufbruchsstimmung und knapp die Hälfte würde ihrer Verwandtschaft trotz allem zu einem Pharmaziestudium raten.

Selbstverständlich unterstützt PHARMATECHNIK Sie auch in Zukunft nach Kräften. Auch wir beobachten die Entwicklungen ganz genau, um Ihnen die besten Hilfsmittel für eine zukunftsfähige Apotheke an die Hand zu geben. So haben wir das Zusatzmodul „Partner und Filialen“, mit dem Sie Ihre eigene kleine Kette aufbauen, verwalten und alle Vorteile der gemeinsamen Bestellung nutzen können.

Weitere wertvolle Zusatzmodule finden Sie auf unserer Homepage!

1

PHARMATECHNIK GmbH und Co. KG · Münchner Straße 15 · D-82319 Starnberg · Tel.: 08151 / 4442-0 · Fax: 08151 / 4442-7000 · briefkasten@pharmatechnik.de · www.pharmatechnik.de

Der neue Briefkasten – Ihre Meinung ist gefragt. Und gewinnen können Sie auch!

Wir werden Ihnen nicht nur ein moderneres Aussehen des Briefkastens bieten, sondern ihn auch inhaltlich noch besser auf Ihre Wünsche ausrichten. Daher möchten wir Sie um Ihre Meinung zum Briefkasten bitten. Mehrfach Ankreuzen ist erlaubt. Und Sie dürfen teilnehmen, egal, welchen Beruf Sie in der Apotheke haben.

01. Wie regelmäßig lesen Sie den Briefkasten?

- Jede Ausgabe, sofort mit dem Einspielen des Änderungsdienstes.
- Jede Ausgabe, bei Gelegenheit.
- Fast jede Ausgabe.
- Sporadisch.
- Sonstiges: _____

02. Welche Version lesen Sie bevorzugt?

- Die Textversion im Warenwirtschaftssystem.
- Die Online-Version auf der PHARMATECHNIK Website.
- Sonstiges: _____

03. Welche Themen interessieren Sie am Briefkasten vorrangig?

- PT Software
- Marktgeschehnisse
- Gesundheitsthemen
- Marketing- & verkaufsorientierte Themen
- Sonstiges: _____

04. Welche Reihenfolge der Briefkasten-Artikel bevorzugen Sie?

- PT interne Themen zuerst.
- Allgemeine Themen zuerst.
- Sonstiges: _____

05. Wie verfahren Sie mit dem Briefkasten?

- Der Briefkasten wird zum Lesen für alle Mitarbeiter ausgedruckt.
- Der Briefkasten kann von allen Mitarbeitern am Bildschirm aufgerufen werden.
- Die ausgedruckten Exemplare werden archiviert.
- Sonstiges: _____

06. Wie gefällt Ihnen das neue Design des Briefkastens? Siehe Vorseite

(ab der Ausgabe zum 01.November online verfügbar)

- Sehr gut
- Gut
- Weniger gut
- Ist mir nicht wichtig
- Sonstiges: _____

07. Über welche Medien informieren Sie sich regelmäßig?

- Fachzeitschriften: _____
- Zeitungen: _____
- Internetseiten: _____
- E-Mail Newsletter: _____
- Sonstiges: _____

08. Würden Sie den Briefkasten gerne als E-Mail-Newsletter erhalten?

- Ja
- Bitte merken Sie gleich meine E-Mailadresse vor: _____
- Nein
- Ist mir nicht wichtig

09. Mit dem neuen Design wollen wir inhaltlich noch besser werden. Dazu benötigen wir Ihre Anregungen. Was können wir sonst am Briefkasten verbessern? Dies und was immer Ihnen sonst noch dazu am Herzen liegt, lassen Sie es uns wissen!

Geschafft, das war's. Ganz herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

Senden Sie Ihre Antworten per Fax an 08151 / 4442-7800 oder per E-Mail an briefkasten@pharmatechnik.de

Die gesammelten Erkenntnisse Ihrer Rückmeldungen werde ich Ihnen nach Aufbereitung in einer der folgenden Ausgaben wieder zukommen lassen.

Durch Ihre Teilnahme profitieren Sie künftig nicht nur von einem noch besseren Briefkasten, Sie selbst können auch etwas gewinnen:

Nennen Sie uns den Vor- und Nachnamen der Person, die als langjähriger „Briefkastenschreiber“ schon mehrere hundert Ausgaben verfasst hat.

Die Lösung lautet: _____

Unter allen Rückmeldungen verlosen wir fünf Flaschen Sekt und fünf attraktive Design-Taschenrechner. Einsendeschluss ist der 17. November. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

So weit für heute. Bis zum nächsten Briefkasten mit den allerbesten 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
Information 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 für Stoffbezeichnungen		9	BK_SYNONYME
Elektrostatische Aufladungen	15.01.01	2	BKBODEN
Tipps zur Datensicherung	15.12.04	3	BKDASI
Sonderbriefkasten zum GKV-WSG	01.03.08	3	BK_WSG01.03.08
IMS Sonderbriefkasten	08.10.08	1	BK_IMS_SENDUNG

Nächster Änderungsdienst

Stichtag: 01.11.2008
Bereitstellung: 29.10.2008

PHARMATECHNIK erstellt die vorgenannten Informationen mit größtmöglicher Sorgfalt. Trotz aller Sorgfalt können sich die Daten zwischenzeitlich verändert haben. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen kann daher nicht übernommen werden.

Falls Verweise auf Websites erfolgen, die von Dritten eingerichtet wurden, übernimmt PHARMATECHNIK keinerlei Verantwortung, aus welchem Rechtsgrund auch immer, für den Inhalt der Websites Dritter.

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
briefkasten@pharmatechnik.de