

Ausgabe Nr. P 05/15 | Düsseldorf, 27. Januar 2015 | 38. Jahrgang | ISSN 1431-3405

Diese Woche in Ihrer 'markt intern': ■ Start des Innovationswettbewerbs: 'Werde unser HiMi-Scout 2015' ■ mea Infoterminals – zur Unterstützung der Beratung ■ Testkäufe der Apothekerkammern zur Qualitätssicherung ■ AMTS-Modellprojekte mit ersten Erkenntnissen ■ Doch zunächst, sehr geehrte Leserin, verehrter Leser, Ihre Chance, auf die Industrie einzuwirken:

## Benoten Sie die Hersteller der OTC-Arzneimittel!

Heute erhalten Sie von 'markt intern' die exklusive Möglichkeit, die Leistungen der Anbieter von OTC-Produkten für Ihre Offizin-Apotheke zu bewerten. Im Jahr 2012 haben wir diese Möglichkeit erstmals angeboten und damit einem Trend vorgegriffen: Mittlerweile setzt sich die Erkenntnis durch, dass OTC große Chancen der pharmazeutischen Beratung und zum Abverkauf eröffnet. Einige Apothekerverbände richten inzwischen sogar Veranstaltungen speziell zum Thema OTC aus!

In bewährter Weise können Sie unter neun Aspekten bewerten, wer Ihnen mit qualitativ hochwertigen Produkten (dazu zählt auch die annehmbare Restlaufzeit) vom Einkauf über die Betreuung bei pharmazeutischen Fragen bis hin zur Abverkaufsunterstützung als echter Partner zur Seite steht. Besonders wichtig sollte für Sie das Kriterium 'Apothekenorientiertes Vertriebsverhalten' sein: Was nutzt Ihnen ein Schnelldreher mit hoher Markenbekanntheit, der in Drogeriemärkten oder im Lebensmitteleinzelhandel platziert ist? Die Erfahrung zeigt, dass mit solchen Freiwahlprodukten, die oft noch preisaggressiv beworben werden, in Offizin-Apotheken keine hohe Rendite zu erzielen ist.

Die harten Fakten kennen Sie nur zu gut: Die Einkaufskonditionen sind bei jedem Kaufmann der Anfang des Gewinns, aber die weiteren Faktoren wie z.B. die Kulanz bei Retouren oder das Schulungsangebot der Hersteller können

sich ebenso auf Ihren wirtschaftlichen Erfolg mit den betreffenden Produkten auswirken. Schildern Sie uns Ihre eigene, höchst individuelle Sicht der Hersteller: Sie können Schulnoten von 1 = 'sehr gut' bis 6 = 'ungenügend' eintragen. Gut 20 der renommiertesten Anbieter im OTC-Bereich haben wir vorgegeben. Es ist noch genügend Platz vorhanden, um weitere Unternehmen/Marken einzutragen. Aus Ihren Antworten errechnen wir für jedes einzelne Kriterium Durchschnittswerte, aus diesen wiederum die Gesamtnoten. Alle Kriterien werden gleich stark gewichtet. Machen Sie mit: Liefern Sie Ihre persönliche, faire Einschätzung der Hersteller und halten diesen damit den Spiegel des eigenen Tuns vor Augen.



Am besten legen Sie gleich los, die Bearbeitung des Umfragebogens ist in wenigen Minuten zu schaffen. Erläuterungen zu den neun Kriterien finden Sie noch einmal auf Seite 2 des anliegenden Bewertungsbogens. Einsendeschluss ist der 23. Februar 2015. Tragen Sie zum umfassenden Vergleich der Anbieter bei – Sie profitieren selbst davon. Denn mit der Auswertung erhalten Sie eine exklusive Gelegenheit, Ihre eigenen Erfahrungen und Eindrücke mit denen Ihrer Kollegen zu vergleichen.

## AvP startet Innovationswettbewerb: Werde unser HiMi-Scout 2015

Am 1. Februar startet die AvP Service AG/Düsseldorf einen dreimonatigen Wettbewerb, mit dem alle Apothekenmitarbeiter, aber auch Schüler apothekenspezifischer Berufsschulen und auch Studenten aufgefordert werden, die von Ihnen entdeckten innovativen Hilfsmittel einer Jury vorzustellen und möglicherweise die Zukunft aktiv mit zu gestalten.

Wie kommt nun ein Unternehmen, das eigentlich als Dienstleister die Rezepte für die Apotheken abrechnet, zu einem

solchen Projekt? Ständige 'markt intern'-Partner wissen aus der Berichterstattung des vergangenen Jahres, dass AvP das Thema Hilfsmittel bereits konkret mit einer Hilfsmittelvertragsdatenbank angegangen ist. Klaus Henkel, Mitglied der AvP-Geschäftsführung, erklärt:



„Schon länger haben wir erkannt, dass Hilfsmittel in der Apotheke wie auch bei der Ausbildung des pharmazeutischen Personals nicht die Bedeutung genie-

Ihr direkter Draht zur Redaktion Apotheke/Pharmazie:

■ Telefon: 0211 6698-153 ■ Fax: 0211 6698-197 ■ E-Mail: apotheke@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de



Ben, die sie haben könnten. Auf der Expopharm haben wir das Motto 'Ein Herz für Hilfsmittel' kommuniziert. Dies führen wir mit der Initiative in 2015 weiter fort.“

Als Beispiel dafür, wie das Hilfsmittel der Zukunft aussehen könnte, verweisen die Düsseldorfer auf eine Babyflasche, die die Ernährungsgewohnheiten des Kindes aufzeichnen und den Eltern dabei helfen kann, dass das Kind weder zu viel noch zu wenig trinkt. Klarer Nachteil ist – das wissen Sie aus der Praxis – eine solche Trinkflasche hat keine Hilfsmittelzulassung, auch wenn sie noch so innovativ ist.

Genau an diesem Punkt knüpft die **Initiative HiMi-Scout 2015** von AvP an: **Es sollen innovative, möglicherweise bisher in Deutschland vollkommen unbekannte Produkte aufgespürt werden, die (noch) keine Hilfsmittelzulassung erhalten haben. Sie sollen jedoch eine solch hohe Innovationskraft haben, dass sie im Bereich Health Care ihren Absatz im Apothekenmarkt finden könnten.**

Weil eine solche Initiative natürlich auf breites Interesse stoßen muss, hat AvP Multiplikatoren ins Boot geholt. Als Partner konnten der **Bundesverband Deutscher Apotheken Kooperationen (BVDAK)**, der **Bundesverband Patientenindividueller Arzneimittelverbliesterer (BPAV)**, das **Zentrum für Telematik und Telemedizin, Vodafone**, die **Hochschule Niederrhein/Fachbereich Gesundheit** und **Mediplus Reisen** gewonnen werden. Klar, dass



'markt intern' das Projekt mit der Berichterstattung für die Offizin-Apotheken unterstützt. Ebenso unterstützen wir die Jury bei der Auswahl der besonders innovativen Hilfsmittel.

Falls Sie, als Apothekeninhaber, oder falls Ihre Mitarbeiter gern an dem Projekt mitarbeiten möchten, können Sie ab dem 1. Februar alle Details der Aktion auf der Homepage [www.hilfsmittelzukunft.de](http://www.hilfsmittelzukunft.de) nachlesen. Hierüber erfolgt auch die Einreichung der Vorschläge. Heute schon möchten wir Ihnen die E-Mail-Adresse nennen, unter der Sie das HilfsmittelZukunft-Team erreichen können: [hilfsmittelzukunft@avp.de](mailto:hilfsmittelzukunft@avp.de). Ein Engagement, das sich lohnen könnte: Schließlich werden die drei besten Einsendungen mit attraktiven Reise-Preisen belohnt. Für teilnehmende PTA/PKA-Schulen und Hochschulen wird ein **Sonderpreis in Höhe von bis zu 5.000 € Fördergeld** ausgelobt.

Fakt ist, dass Hilfsmittel in vielen Apotheken stiefmütterlich behandelt werden ■ Dort setzte AvP zunächst mit der Hilfsmittelvertragsdatenbank an, die eine sichere Abrechnung diesbezüglicher Rezepte ermöglicht ■ Das Thema für die Apotheken wird von AvP schon deutlich länger als ein Jahr nach vorn getrieben ■ Nunmehr zünden die Düsseldorfer die zweite Stufe ihrer Initiative ■ Machen Sie mit, oder begleiten Sie die Initiative HiMi-Scout 2015 zumindest positiv. Verschenken Sie nicht leichtfertig die Potenziale, die in der Hilfsmittelversorgung liegen! Haben Sie ein Herz für Hilfsmittel!

## mea-Infoterminals – zur Unterstützung Ihrer Beratungsleistung

Gegen Ende des vergangenen Jahres war Ihr 'mi'-Chefredakteur viel unterwegs, um mit Partnern aus Industrie und Großhandel zu sprechen, bereits vereinbarte (Gegen-)Besuche zu machen und Neues vor Ort anzuschauen. Eine Reise nach München, das möchte ich gar nicht verheimlichen, macht ohnehin Spaß: Landschaftlich schön, nette Menschen und gute Biersorten. Aber an erster Stelle ist dort, genau in Planegg, die apothekereigene Pharmagroßhandlung **Sanacorp** ansässig.

Mit Geschäftsführer **Frank Hennings** hat sich ein regelmäßiger Dialog entwickelt, um Sie zu den **Angeboten bzw. Dienstleistungen des Unternehmens für die Apotheken** auf dem Laufenden zu halten. Dabei kommen zunächst Branchenthemen auf den Tisch. Beispielsweise die **Umstellung auf MSV3**, bei der die Sanacorp ihre Apothekenpartner unterstützt. Oder die Ansage, dass ein **vollsortierter pharmazeutischer Großhandel seiner Pflicht als Vollversorger** nachkommen muss, keine Rosinenpickerei betreiben darf, um nicht völlig falsche Signale in den Markt zu senden. Ebenso selbstverständlich ist, dass unser Gesprächspartner die neuesten Entwicklungen vorstellt.

„Wir haben in den letzten sechs Wochen knapp 60 Infoterminals in mea-Apotheken installiert. Dies wäre ohne den Mul-

tiplikator von Apothekern für Apotheker nicht möglich gewesen. So wurde die große Mehrzahl dieser Infoterminals als Ergebnis eines persönlichen Austauschs zwischen Kollegen platziert“, nimmt Frank Hennings Bezug auf eine Informations-Broschüre, die kurz zuvor an die 'mi'-Redaktion versandt wurde.



Unter 'Das mea-Infoterminal' haben wir bereits gelesen „Beratungskompetenz interaktiv erleben.“ Und ganz ehrlich gedacht: „Was soll das, sollen die Patienten/Kunden jetzt auch in den Apotheken von irgendwelchen Kisten vollgedröhnt werden, wie man dies im Baumarkt erlebt?“

Bei näherer Betrachtung stellt sich ein ganz anderer Ansatz heraus: Das Infoterminal wurde vom **Apotheken Fachkreis, einer Initiative für Apotheken von Aliud Pharma, entwickelt. Ziel ist nicht, Ihre Beratungsleistung in irgendeiner Form zu ersetzen, sondern das pharmazeutische Personal bei der Beratung mit begleitenden visuellen Informationen zu unterstützen.** Zur Entstehung erklärt Frank Hennings:

„Das mea-Infoterminal wurde in Zusammenarbeit des mea-Beirats mit Aliud Pharma entwickelt. Man könnte es als Ta-

plet-Computer in groß erklären. Darauf sind Videosequenzen abspielbar, die auch so komplexe Themen wie die Anwendung und Reinigung eines Dosieraerosols erläutern, auch Antworten auf häufig gestellte Fragen beinhalten, z. B. zu den Rabattverträgen oder der Rezeptgültigkeit.“

Dem Vorwort der Apotheken-Broschüre entnehmen wir, dass der „Apotheken-Fachkreis es sich zur Aufgabe gemacht hat, den Service, die Kompetenz und damit die Persönlichkeit der unabhängigen Apotheke mithilfe digitaler Kommunikationslösungen zu stärken“. Ergebnis ist also das Infoterminal, das gerade einmal 1 m<sup>2</sup> Stellfläche, eine Steckdose und einen LAN/WLAN-Zugang benötigt.



hat, den Service, die Kompetenz und damit die Persönlichkeit der unabhängigen Apotheke mithilfe digitaler Kommunikationslösungen

Ohne intensive Werbung für das Angebot hatten innerhalb von sechs Wochen bereits mehr als 60 Apotheken ein mea-Infoterminal installieren lassen. Offensichtlich ist die Mundpropaganda innerhalb des mea-Beirates von sehr positiven Rückmeldungen geprägt. Einige davon konnten wir bereits abfragen:

■ „Ich finde vor allem die Beratungs-Videos und -Dia-Shows toll, da ich sie z.B. bei der Erklärung eines Asthmasprays als tonlose Untermauerung meiner Erläuterungen nutzen kann. Durch die Einspielung der mea-Inhalte hat sich das ganze Medium nochmals enorm verbessert; jetzt schauen die Kunden sich auch schon öfter selbst die Infos zu den nächsten Aktio-

nen an.“ **Antje Haase, Gorch Fock Apotheke/Kiel** ■ „Die B-Treff Apotheken freuen sich über die innovative und moderne Kommunikation in ihrer mea-Apotheke. Wir können unsere Beratung jetzt noch besser gestalten. Interaktiv können wir z.B. Inhalationshilfen und Milchpumpen erklären, sowie die aktuelle Pollenflugvorhersage oder Beratungsflyer sofort und aktuell bereitstellen. Das MEA Infoterminal ist unser Unterstützer geworden.“ **Daniela Hemminger-Narr, B-Treff Apotheken/Esslingen** ■ „Unser Team ist von dem mea-Infoterminal begeistert, weil es mit kompakten Inhalten die Beratung unterstützt und zu unserer modernen, frequenzorientierten Apotheke super passt.“ **Andreas Weber, Andreas Apotheke/Nürnberg**.

Die Apothekergenossenschaft Sanacorp ist nicht nur mit dem Infoterminal sehr aktiv. Durch den ProAktiv Warenaustausch unter den Niederlassungen hat sich die Lieferfähigkeit im Schnitt, auch gerade bei schwer verfügbaren Artikeln, um einen halben Tag verbessert – was von den Apothekenpartnern positiv bemerkt wurde ■ Über eine spezielle Ausbildungsinitiative sprechen die Planegger interessierte Nachwuchskräfte in unterschiedlichen und sehr abwechslungsreichen Ausbildungsberufen an. Auch ein duales Studium ist bei der Apothekergenossenschaft möglich ■ Sollten Sie am mea-Infoterminal Interesse haben, dann sprechen Sie Ihren Sanacorp Gebietsleiter an ■ Der monatliche Preis richtet sich nach der Menge der Inhalte, er startet für mea-Apotheken bei 99,- € ■ Wie heißt es so schön? Wat nix kost, dat iss och nix.

## Aktuelles aus der Apotheke – für die Apotheke

**Fast 15.000 Testkäufe zur Qualitätssicherung:** „Uns liegen mittlerweile die Ergebnisse von fast 15.000 Beratungstests vor. Diese wurden allesamt wissenschaftlich fundiert durchgeführt und professionell ausgewertet“, erklären **Gabriele Regina Overwiening, Präsidentin der Apothekerkammer Westfalen-Lippe**, und **Lutz Engelen, Präsident der Apothekerkammer Nordrhein**. Während in den Jahren 2003 und 2004 nur gelegentlich unangekündigte Apothekenbesuche erfolgten, wurde seit dem Jahr 2005 die Schlagzahl deutlich erhöht. Auch qualitativ änderte sich vieles, die pharmazeutischen Fachprüfer gehen heute viel stärker ins Detail. Zu den Testkauf-Szenarien zählen neben konkreten Präparatewünschen auch Symptompräsentationen. Das **Ergebnis ist sehr erfreulich:** 68 % der Apotheken leisteten eine umfassende bzw. angemessene Beratung. Bei den als verbesserungswürdig bewerteten Testkauf-Szenarien ging es überwiegend um konkrete Präparatewünsche. Erstaunlich, dass in nahezu 3 % der besuchten Apotheken auch auf Nachfrage keine Beratung erfolgte. Haben manche Kollegen immer noch nicht den Knall gehört? Das ist Ihre Stärke, die Sie von allen anderen denkbaren Abgabestellen abhebt!



tests vor. Diese wurden allesamt wissenschaftlich fundiert durchgeführt und professionell ausgewertet

erklären **Gabriele Regina Overwiening, Präsidentin der Apothekerkammer Westfalen-Lippe**, und **Lutz Engelen, Präsident der Apothekerkammer Nordrhein**. Während in den Jahren 2003 und 2004 nur gelegentlich unangekündigte Apothekenbesuche erfolgten, wurde seit dem Jahr 2005 die Schlagzahl deutlich erhöht. Auch qualitativ änderte sich vieles, die pharmazeutischen Fachprüfer gehen heute viel stärker ins Detail. Zu den Testkauf-Szenarien zählen neben konkreten Präparatewünschen auch Symptompräsentationen. Das **Ergebnis ist sehr erfreulich:** 68 % der Apotheken leisteten eine umfassende bzw. angemessene Beratung. Bei den als verbesserungswürdig bewerteten Testkauf-Szenarien ging es überwiegend um konkrete Präparatewünsche. Erstaunlich, dass in nahezu 3 % der besuchten Apotheken auch auf Nachfrage keine Beratung erfolgte. Haben manche Kollegen immer noch nicht den Knall gehört? Das ist Ihre Stärke, die Sie von allen anderen denkbaren Abgabestellen abhebt!

**Patienten vor Medikationsfehlern schützen:** Beim **Pharmacon/Schladming** berichtet **Prof. Dr. Ulrich Jaehde**

(**Klinische Pharmazie, Universität Bonn**), dass nach unterschiedlichen Schätzungen pro Jahr zwischen 16.000 und 58.000 Bundesbürger unmittelbar oder mittelbar an Arzneimittelnebenwirkungen versterben. Er führt dies auf das **Missmanagement bei der Polymedikation** zurück. Durch die Arzneimitteltherapiesicherheit (AMTS) könnte die Anwendung der Medikamente deutlich sicherer gemacht werden. 5 % aller Krankenhauseinweisungen (bei älteren Menschen etwa 10 %) sind die Folge unerwünschter Arzneimittelnebenwirkungen. Zugleich würden die daraus resultierenden volkswirtschaftlichen Kosten in Höhe von schätzungsweise 1 Mrd € pro Jahr deutlich gesenkt.



**Modellprojekte für mehr Sicherheit bei Arzneimitteltherapie:** In Nordrhein-Westfalen sind zurzeit **fünf Projekte am Start, um die Arzneimitteltherapiesicherheit deutlich zu verbessern**. **Gesundheitsministerin Barbara Steffens** weist insbesondere auf die Gefahr unterschiedlicher Verordnungen durch verschiedene Ärzte in Kombination mit frei hinzugekauften Medikamenten hin. In allen Projekten mit Krankenkassen, kassenärztlichen Vereinigungen und Apothekerverbänden stellte sich heraus, dass die **Beratung auf Basis zusammengeführter Informationen zur Absenkung der Gesamt-Wirkstoffmenge** und bei den Patienten zur bewussteren Anwendung der Medikamente führte.

**Müller – neues Personal und neuer Streit:** Die neuen Umsatzzahlen, für das Geschäftsjahr 2013/14, von Müller weisen ein Plus von 5,6 % auf 3,35 Mrd. € aus. Mehr Kummer wird Erwin Müller allerdings das Verfahren machen, das die Staatsanwaltschaft Stuttgart wegen Steuerhinterziehung gegen ihn eingeleitet hat. Der Firmenpatriarch hatte zwar 2010 per Selbstanzeige seine Konten für den Zeitraum von 1999 bis 2007 offengelegt und nach Angaben der Süddeutschen Zeitung 1 bis 2 Mio. € inklusive Zinsen nachgezahlt. Doch 2012 hatte der Fiskus bei einer Betriebsprüfung noch ein weiteres Konto bei der Bank Sarasin entdeckt. Der Fehler liegt laut Müller bei der Bank, die versäumt hätte, sämtliche Daten des betreffenden Kontos in den angeforderten Ertragnisaufstellungen anzuzeigen. Derweil ist Müller

bei der Suche nach neuem Personal fündig geworden. Nachdem es die Führungskräfte nun fast schon traditionell nicht lange ausgehalten haben, kommt nun der Redcoon-Manager Andreas Oerter, der in Zukunft an der Spitze des Einkaufs stehen wird. Er berichtet direkt an die Geschäftsführerin Elke Menhold, die für so etwas wie Kontinuität in dem sich ständig wechselnden Personalkarussell steht. Oerter wiederum wird der Chef von Carsten Weithe, Helmut Glaser und Dirk Löwenstein. Gleichzeitig soll er sich um das eher vor sich hin dümpelnde Online-Geschäft kümmern. Erst im Frühjahr war der Einkauf bei Müller neu gruppiert worden, was eine Trennung von Drogerieartikeln und Nonfood zur Konsequenz hatte.



## Aktuelles und Wissenswertes – gefiltert, gemischt, gebündelt

**Beratungsqualität und Bürokratieabbau ...** stehen nach der aktuellen APOKix-Erhebung des Instituts für Handelsforschung/Köln im Fokus der Apotheker. Das Geschäft mit rezeptfreien Medikamenten und die stärkere Zusammenarbeit mit Ärzten sind für rund 43 % der Befragten Apotheker von hoher Relevanz. Die Schaffung neuer Ausbildungsstellen für PKA spielt dagegen eine untergeordnete Rolle.

**Minijob – Jetzt wöchentliche Aufzeichnungen:** „Eine Kollegin sagte mir, dass seit Anfang des Jahres die Stundenzettel von Minijobbern wöchentlich zu unterschreiben seien. Stimmt das?“, wenden sich Apotheker an 'mi', die Aushilfen beschäftigen. Diese Änderung findet sich, gut versteckt, im Mindestlohngesetz. Nach § 17 ist der Arbeitgeber verpflichtet, Beginn, Ende und Dauer der täglichen Arbeitszeit dieser Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer spätestens bis zum Ablauf des siebten auf den Tag der Arbeitsleistung folgenden Kalendertages aufzuzeichnen. Aufbewahrungsfrist hierfür sind übrigens zwei Jahre.

**Strom 43 % teurer als 2007:** Nach einer Untersuchung des Internet-Vergleichsportals Check24 wurden zu Jahresbeginn die Stromtarife zwar etwas gesenkt, allerdings liegen die Stromkosten immer noch 43 % höher als 2007, wobei es die Bayern und die östlichen Länder noch etwas härter trifft. Apotheken sind mit Beleuchtung der Offizin, EDV-Ausstattung, Kühlung/Klimatisierung und möglicherweise Kommissionierer schon recht energieintensiv. Überprüfen Sie, inwieweit sich durch den Austausch älterer Gerätschaften/Leuchten mit relativ geringen Investitionen dauerhaft Strom und damit ständige Kosten einsparen lassen.

**Blasengesundheit bei Linda:** Für die Monate Februar und März bietet die Apothekenkooperation Linda ihren Mitgliedsapotheken das Marketingthema Blasengesundheit. Unterstützt werden sie mit PoS-Materialien, individualisierbaren Anzeigen, vorbereitenden Online-Schulungen und einem umfangreichen indikationsbezogenen Produktsortiment.

Die ABDA verkündet: „Die Bundesapothekerkammer hat mit der Umsetzung des Perspektivpapiers Apotheke 2030 begonnen“.

Viel Erfolg wünscht dabei



Ihr  
*Ch. Bach*  
Christoph Bach  
– Chefredakteur –

„Ein Ruin kann drei Ursachen haben:  
Frauen, Wetten oder die Befragung von Fachleuten.“

George Pompidou, französische Politiker (1911–1974)

markt intern Apotheke/Pharmazie - Redaktion markt intern Verlag GmbH | Herausgeber: Olaf Weber | Leitender Redaktionsdirektor: Rechtsanwalt Lorenz Huck

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, 40237 Düsseldorf, Telefon 0211 6698-0, Telefax 0211 6698-222, www.markt-intern.de | Geschäftsführer: Bwt. (VWA) André Bayer, Hans Bayer, Olaf Weber | Prokuristin: Sandra Kinder, M.A. | Justiziar: Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold | HRB 11693 | Sitz: Düsseldorf | Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch | Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages | Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen

## markt intern

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft mit allen ihren Redaktionen für den langfristigen Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. – Im markt intern Verlag erscheinen wöchentlich:

### Steuern & Mittelstand:

- GmbH intern
- Ihr Steuerberater
- immobilien intern
- Mittelstand
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

### Auto & Technik:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Telekommunikation
- Unterhaltungselektronik

### Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

### Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Parfümerie/Kosmetik
- Schuh-Fachhandel
- Spielwaren/Modellbau/Basteln
- Sport-Fachhandel

### Mode & Lifestyle:

- Damenmode
- Dessous & Bodywear
- Herrenmode
- Uhren/Schmuck
- Wolle/Stoffe/Handarbeiten
- Young Fashion

### International:

- EXKLUSIV (Schweiz)
- inside track (USA)

