

Ausgabe Nr. P 07/16 | Düsseldorf, 16. Februar 2016 | 39. Jahrgang | ISSN 1431-3405

Weltweit rumpelt es an den Aktienbörsen seit Jahresbeginn. Setzen Sie auf beständige Partner und erkennen andere Werte: ■ GfK: Die Apothekenempfehlung und was OTC treibt ■ Apoland – ist Blume wieder da? ■ awinta-Roadshow zu IT-Sicherheit in Apotheken ■ Kartellamt verlangt von Rossmann 5 Mio. € ■ Linda feiert fünf Jahre Lindani. Doch zunächst, sehr geehrte Leserin, verehrter Leser, die Entwicklung einer nicht für möglich gehaltenen Partnerschaft:

HilfsmittelZukunft – Wissen, was kommt!

Langjährige 'markt intern'-Partner kennen die Einstellung der Apotheke/Pharmazie-Redaktion: **Wir setzen uns 100-prozentig für Sie ein, (branchen-) politisch wie wirtschaftlich.** Deshalb sind uns Retaxationen ein Graus, die Rechnungsprüfungsstellen der Krankenkassen sind nicht nur ein Feindbild für Apothekeninhaber, sondern auch für uns.

Soweit die Themen nach der Rezeptbelieferung. Viel mehr gilt unser Augenmerk dem Ziel **'Geschäftsbereiche in der Apotheke halten'**, diese insbesondere **profitabel zu gestalten.** Nach Besuchen in vielen Apotheken, die höchst ungern Hilfsmittel-Rezepte belieferten, haben wir uns schon vor Jahren dieses Themas mit einer Umfrage angenommen. Ein Ergebnis war: Eine die Patienten voll versorgende Apotheke darf sich aus dem Thema Hilfsmittel nicht verabschieden. Wohin würde eine solche 'Erosion' führen, welchen Weg nimmt die Versorgung der Patienten dann generell?

Das **eigentliche Problem** der Apotheken, die vom Hilfsmittelgeschäft Abstand nehmen wollen, ist regelmäßig das **schwierige Handling der Rezepte**, über Prä-Qualifizierung, Kostenvoranschläge, Genehmigungen bis hin zur Abrechnung. Angesichts gedeckelter Preise rechnet sich deren Belieferung manchmal nur schwer, manches Mal auch gar nicht.

Gern hat 'markt intern' also für Sie die ersten Ideen aufgegriffen, die Offizin-Apotheken das Hilfsmittelgeschäft erleichtern, insbesondere eine retaxsichere Abrechnung ermöglichen sollen. Weit vorneweg preschte die **AvP Service AG**, das Rechenzentrum mit Sitz in Düsseldorf. Das bereits 2013 gegebene Versprechen lautete „Überblick bei Hilfsmittelverträgen behalten und neue Umsatzpotenziale ausschöpfen“. Die von AvP entwickelte und seither fortlaufend gepflegte **Hilfsmittelvertragsdatenbank** bietet inzwischen ■ einen **Retaxierungsschutz durch Adhoc-Prüfungen** ■ die **Möglichkeit**, alle an **Ihrem Standort erzielbaren Hilfsmittel-Umsatzpotenziale auszuschöpfen** ■ eine **höhere wirtschaftliche Transparenz** sowie ■ eine **erhebliche Entlastung bei der Vertragsrecherche.**

Neben AvP, dem Rechenzentrum in privater Hand, entwickelte die standeseigene **VSA/München** mit **himiDialog** ein Programm zur Unterstützung der Apotheken bei der Hilfsmittellieferung. Lange angekündigt ist jüngst auch **OVP**, die Vertragsdatenbank der Apothekerverbände, online gegangen. Letztere muss einige Kritik einstecken, weil vorrangig Verträge der Apothekerverbände eingepflegt werden und nur DAV-Mitglieder Zugriff darauf haben sollen.

Recht überraschend (und bezeichnend) fiel zur **expopharm** im Oktober die Entscheidung des standeseigenen Rechenzentrums **NARZ/AVN**, den eigenen Kunden die AvP-Hilfsmittelvertragsdatenbank über eine Partnerschaft zur Verfügung zu stellen.

NARZ/AVN und AvP gehen unter der Überschrift **Gemeinsam auf Kurs** tatsächlich gemeinsame Wege: **Zwischen dem zweiten und dem 16. März laden die Unternehmen zu einem gemeinsamen Frühstück in Bremen, Hamburg, Rostock oder Kiel ein**, um Apothekeninhabern und Filialleitern die Vorteile der AvP-Hilfsmittelvertragsdatenbank vorzustellen. **Ganz bewusst wurde das Format 'Business-Frühstück' gewählt.** Die Präsentationen sollen keinesfalls mehr als **eine Stunde Ihrer Zeit kosten** – ideal, wenn Sie danach flott in Ihre Offizin eilen möchten. Die Vortragenden haben für sich selbst noch mehr Zeit eingeplant – um Fragen der Apotheker beantworten zu können.

'mi'-Fazit: Die AvP-Hilfsmittelvertragsdatenbank sorgt für Sicherheit und Rentabilität bei der Belieferung von Himi-Rezepten ■ über die Partnerschaft mit NARZ/AVN bzw. aposoft können die Anwender ganz einfach auf Vertragsdaten zugreifen ■ Informationen über die Möglichkeiten und Konditionen sind bei den Business-Frühstücken in kompakter Form erhältlich ■ die ersten Termine sind bereits ausgebucht – aber bei entsprechender Nachfrage werden weitere Frühstückstermine angeboten. **Schauen Sie einfach unter www.narz-avn.de oder www.avp.de** (jeweils Aktuelles/Veranstaltungen) rein. **Tragen Sie sich für einen der Termine ein oder melden Sie einfach Ihren Bedarf in weiteren Städten an!**

Ihr direkter Draht zur Redaktion Apotheke/Pharmazie: 0211 6698-153

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





Oliver Blume, 21.1.2016, 5.46 Uhr:

Hallo, ich würde mich sehr freuen, wenn Sie während der Eröffnung unserer neuen APOLAND Apotheke in Hildesheim, Bischofskamp 45, 31137 Hildesheim, ab 16.00 Uhr am 5.2.2016, vorbeikommen.

BG

Oliver Blume

Naja, Düsseldorf/Hildesheim sind ja nur 370 km. Auf dem Bischofskamp angekommen treffen wir uns mit einigen Industrievertretern vor der easyApotheke Ihres Kollegen **Steinert**. Denen geht es genauso wie dem Chefredakteur: Das zurückliegende Apoland wird nicht wahrgenommen, die prominent sichtbare easyApotheke sofort angesteuert. Nach einem Wendemanöver erreichen alle das Apoland von Apotheker **Benedikt Salzer**. Dort werden wir von seiner Mutter wirklich herzlich begrüßt (Danke dafür!), die gesamte Familie (auch der Vater, Apotheker **Bernhard Salzer** ist zugegen) kümmert sich um die Gäste, die im Backoffice an Stehtischen bei Kaffee und Kuchen auf die Eröffnungsansprache warten. WARTEN muss man wirklich groß schreiben. Die Vertreter von **Bayer**, der **TAD Pharma** etc. pp., sind von Bremen, Berlin und anderswo schon eine Weile unterwegs gewesen, um pünktlich zur Eröffnung einzutreffen. Und der liebe Herr Blume? Lässt ausrichten, dass es bei ihm wohl ein halbes Stündchen später wird – um dann (natürlich!) mehr als eine halbe Stunde zu spät einzutreffen. Angesichts der Entfernung der Hannoveraner Firmenzentrale bis zum Apoland in Hildesheim von 35 km eine reife Leistung.

Wer jetzt denkt, er würde sich nun den anwesenden Gästen widmen, die der Familie Salzer zu Recht eine freundliche Aufwartung machten, der irrt sich: Oliver Blume begrüßt die

Gäste am ersten Stehtisch, schreitet dann zielgerichtet diagonal durch den Raum auf ein Paar zu, mit dem er in die Offizin entschwindet. Die Industrievertreter merken, dass Blume hier wieder einmal Besseres vor hat (ein Gespräch mit Interessenten?) als den 'Sponsoren' das Konzept zu erklären oder wenigstens ein paar freundliche Worte zu widmen. Aber das kennen wir bei 'markt intern' ja schon. 16.53 Uhr – dann langte es – erklärt Oliver Blume auf Nachfrage: „Eine Eröffnungsrede wird später folgen.“ Wann genau, wusste er aber nicht zu sagen. Schade, der Pkw der Redaktion war da leider schon abgefahren.

Aber auch die Industrievertreter haben inzwischen gelernt, sich nicht weiter düpiieren zu lassen. Ab 17.30 Uhr klingelt das Mobiltelefon mehrfach. Natürlich kann ein Vertriebsmitarbeiter nicht direkt sagen, was er wirklich denkt. Aber das müssen wir Ihnen hier auch nicht wirklich wiedergeben – oder?

'mi'-Fazit: Apoland sieht aus wie easyApotheke – nur in blau. Mehr konnten wir – trotz Teilnahme an der 'Eröffnungsveranstaltung' – nicht für Sie in Erfahrung bringen ■ Apotheker Benedikt Salzer hat sich für das Konzept entschieden – alle weiteren Interessenten sollten überlegen, ■ wie Oliver Blume die easyApotheken zum Erfolg geführt hat ■ ob sie ihre berufliche Zukunft tatsächlich an eine Persönlichkeit hängen, auf die man sich nicht verlassen kann ■ und ob sie damit auch ihr privates Glück und Ihre Zukunft aufs Spiel setzen wollen. Dass jemand morgens um 5.46 Uhr eine Einladung sendet, heißt nicht viel. Von der Professionalität können Sie sich unter www.apoland.de („Wir betreuen Landschaftsplanung“, und neueste Meldung von der expopharm 2013!) ein Bild machen. Auch da denkt man nur: „Bin ich hier im falschen Film?“.

Aktuelles und Wissenswertes – gefiltert, gemischt, gebündelt

Deckelung der Interbankenentgelte: „Die EU hatte doch vorgehabt, die Gebühren für Händler bei Kreditkartennutzung zu deckeln? Gibt es da bereits eine gesetzliche Regelung?“ fragt uns **Manfred Luley**, Inhaber **Ahorn-Apotheke**/Mörfelden-Walldorf. Das ist richtig. Genauer gesagt, ist die neue EU-weite '**Verordnung über Interbankenentgelte für kartengebundene Zahlungsvorgänge**' bereits am 9. Dezember 2015 in Kraft getreten – und begrenzt den Transaktionswert der Gebühren für bargeldloses Zahlen für Privatkunden-Kreditkarten auf 0,3 % und für Privatkunden-Debitkarten auf 0,2 %. Für Ihre Offizin heißt das: **Die Gebühren, die Sie für bargeldloses Bezahlen entrichten müssen, sind nun transparenter. Es wird aber auch einfacher, innovative Zahlungsmöglichkeiten, z. B. per App, Fingerabdruck, kontaktlosem Auslesen oder Kreditkartenzahlungen im Internet, einzusetzen.**

awinta-Roadshow zu IT-Sicherheit in Apotheken: Im März macht **awinta**/Bietigheim-Bissingen an sieben Standorten mit einer Roadshow zum Thema IT-Sicherheit Halt. Die **awinTour** will Apothekern mit verschiedenen Vorträgen

über IT-Sicherheitsrisiken und praxisgerechte, sichere Lösungen informieren. Dabei geht es konkret um das praktische Umsetzen eines **Sicherheitskonzeptes** in der Apotheke – von der Anti-Virus-Software über Browser- sowie Router- und Firewall-Sicherheit bis hin zu Update-Management und Back-Up-Lösungen. Aber auch der **Login per Fingerprint, digitale Archivierung oder integrierte Geldscheinprüfung** sind Themen, die vorgestellt werden. Die Veranstaltung findet jeweils von 17 bis 19 Uhr statt und wird durch 'Comedy-Hacker' **Tobias Schrödel** humorvoll abgerundet. Ob die **awinTour** auch in Ihrer Nähe gastiert, erfahren Sie unter www.awinta.de/awintour.

Ulf Hönick bei der GDSG: Die Gesellschaft für zentrales Datenmanagement und Statistik im Gesundheitswesen mbH (GDSG), ein Gemeinschaftsunternehmen der **Apothekenrechenzentren ALG GmbH, ARZ Service GmbH, Apotheken-Rechenzentrum GmbH Darmstadt, NARZ/AVN Bremen, Rezeptabrechnungsstelle Berliner Apotheker (RBA) GmbH** und **VSA GmbH**, konnte den ehemaligen Gesamtprojektverantwortlichen und COO der **gematik**, Ulf Hö-

nick (Foto), verpflichtet. Er soll seine bisherigen beruflichen Erfahrungen ab sofort beim Aufbau des geplanten **Apothekennetzes** (Beschlussfassung des Deutschen Apothekertags vom 2. Oktober 2015) einbringen. Die GDSG ergreift damit die Initiative zum Aufbau und Betrieb des Apothekennetzes – ob die Ständesvertreter das auch so toll finden (siehe OVP)? Bei den Rechenzentren wären die notwendige Kompetenz vorhanden und die Wahrung der Apothekeninteressen sichergestellt.



trug. Gemeinsam mit zwei weiteren Vortragenden lief dieser Kurzvortrag unter der Hauptüberschrift „*Kooperation sind innovativ!*“ Auf die 'mi'-Berichterstattung der vergangenen Woche („*Rundumschlag gegen Industrie und Großhandel – Überheblicher geht's nimmer*“) meldet Heldmann sich verständlicherweise verärgert: „*Ich möchte mich so nicht dargestellt sehen, zumal es auch falsch ist.*“ Ja, Herr Heldmann, Sie haben unter obiger, mit den Organisatoren abgestimmter Überschrift referiert. Dazu passten die Ausführungen über Graumarktbelieferungen durch Großhandel und Industrie. In der Tagungsmappe war nur der Platzhalter „*Vortragsheadlines*“ abgedruckt. Viele Tagungs-Teilnehmer haben den Sinn Ihrer Ausführungen unter dem Oberbegriff „*Kooperation sind innovativ!*“ ebenso wenig verstanden wie die 'mi'-Redakteure – wir aber schreiben dafür ausdrücklich: **Entschuldigung!**

Rossmann gegen das Kartellamt: Rossmann/Burgwedel liegt erneut über Kreuz mit dem **Bundeskartellamt**. Die

Drogeriemarktkette soll wegen angeblicher Preisabsprachen rund 5 Mio. € zahlen.

Dagegen klagt Rossmann jetzt als einziges der beschuldigten Unternehmen. Der sogenannte Vertikal-Fall resultiert bereits aus dem Jahr 2010, als die Kartellamtsbeamten bei elf Handelsunternehmen und vier Markenherstellern in einer spektakulären Aktion die Firmensitze nach belastendem Material durchsuchten. Mehr als 70 Personen und persönlich Beschuldigte wurden in das Verfahren mit einbezogen. Im Juni 2015 einigte sich das Kartellamt mit dem Großteil der Beschuldigten, die insgesamt 44,7 Mio. € an Bußgeldern zahlten. Bis zum 11. März hat Rossmann jetzt für die Begründung des Einspruchs Zeit. Prinzipiell ist es richtig, die Rechtswege gegen das Bundeskartellamt auszuschöpfen, das zuweilen recht selbsterhellend auftritt.

Die „Auswahl von OTC Produkten für ELAC Mitglieder nach pharmazeutischen und marktgängigen Kriterien,“ lautete das Thema, zu dem **Georg-Dieter Heldmann, Gesellschafter der Elac Elysée Apotheken Consulting GmbH**, beim **BVDAK-Kooperationsgipfel** vor-

5 Jahre LINDANI & Co. Kinder Poster-Magazin: „*Es vermittelt gesundheitsrelevante Inhalte an junge Leser und leistet damit einen Beitrag zur gesundheitlichen Früherziehung,*“ stellt

Vanessa Bandke, Leitung Marketing & Kommunikation der LINDA AG, heraus. Lohn der guten Tat ist aber vielmehr, dass die Kinder auf das Magazin stehen und den Apothekenbesuch mit dem positiven Erlebnis „*da gibt es das Lindani*“ verknüpfen. Die LINDA-Apotheken können über den gesamten Februar von zahlreichen Marketingmaßnahmen rund um die Jubiläumsausgabe profitieren. Nutzen Sie die Aktionen für Ihre Offizin, sprechen Sie die Kunden von morgen an! Denn nicht nur die LINDA AG, die eine positive Bilanz über das vergangene Geschäftsjahr 2014/2015 ziehen konnte und ebenso positiv ins laufende Jahr blickt, sondern auch jede einzelne Linda-Apotheke darf sich positiv entwickeln.



Bei der Beichte erzählt Thomas dem Pfarrer: „*Ich habe eine Affäre mit einer jungen, hübschen Frau gehabt.*“ Der Pfarrer sagt, er solle den Saft von sieben großen Zitronen trinken. Thomas: „*Das wäscht mich frei von Sünden?*“ – „*Nein, aber das dämliche Grinsen aus deinem Gesicht.*“

Nächste Woche berichten wir vom Zukunftskongress öffentliche Apotheke und dem Leistungsspiegel Apotheken-EDV Ihre



Ch. Bach
RA Christoph Bach
– Chefredakteur –



Kirstin Krämer
Kirstin Krämer M.A.
– Redaktionsleiterin –

Impressum 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 zumeist 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
- Hörgeräteakustik
- Parfümerie/Kosmetik
- Schuh-Fachhandel
- Spielwaren/Modellbau/Basteln
- Sport-Fachhandel

Mode & Lifestyle:

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

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)
- inside track (USA)

Im **kapital-markt intern** Verlag erscheinen wöchentlich: ▪ Bank intern ▪ finanztip ▪ kapital-markt intern ▪ versicherungstip

