

Nachrichtenportal für Apotheken

Das Internet wird für die Apotheken immer wichtiger. Ob Angebotsanfrage, Bestellung, Abrechnung, Recherche oder Lagerabfrage – aus dem Alltag sind Homepages und E-Mails heute kaum noch wegzudenken. Jetzt gibt es mit www.apotheke-adhoc.de ein Nachrichtenportal speziell für Apotheken.

Täglich, an sieben Tagen in der Woche und 365 Tagen im Jahr berichtet die Redaktion über die jüngsten Entwicklungen aus Apothekenmarkt und -praxis, Gesundheitspolitik und medizinischer Forschung. Auch die internationalen Märkte sowie die Welt der Ärzte und Kliniken haben die Journalisten im Visier.

Neben topaktuellen Nachrichten gibt es ausführliche Hintergrundberichte, Interviews und ausdrucksstarke Porträts. Zum Team gehören Fachjournalisten und Pharmazeuten, die recherchieren, berichten und kommentieren, was im Pharmamarkt vor sich geht und für Apotheken von Bedeutung ist.

Außerdem gibt es einen umfassenden Terminkalender und Stellenmarkt. In einem speziellen Bereich präsentieren Unternehmen außerdem ihre neuen Produkte und Dienst-

leistungen. Die Nutzung des Portals und das Einstellen von einfachen Stellenangeboten und -gesuchen ist kostenlos; täglich um 16 Uhr informiert der ebenfalls kostenlose Newsletter die Abonnenten über die wichtigsten Meldungen des Tages.

Natürlich finden Sie auch unter www.axicorp.de und www.axcount.de eine Verlinkung zu diesem Apotheker-Nachrichtenportal.

apotheke adhoc
Die Branche im Blick

INFO

AxiOase auf der Expopharm

Mit Spenden werden Neugeborenen-Stationen in Moldawien ausgestattet



Vom 27.-30. September erblüht die AxiOase auf der diesjährigen Expopharm in Düsseldorf. Wir möchten Sie herzlich einladen, uns zu besuchen und in unserer Oase in Halle 15, Stand E30, zu verweilen.

Inmitten von Palmen und Wasserspielen können Sie orientalische Erfrischungen genießen, die Ihnen unser vielfach ausgezeichnetes Bar-Team kredenzt. Dazu präsentieren wir Ihnen auch in diesem

Jahr wieder viele Produkt- und Service-neuheiten aus dem Importarzneimittel- und Generika-Bereich. Natürlich führen wir unser gemeinsames Engagement mit „Apothekern ohne Grenzen“ für die ärmsten Kinder Europas weiter! Über dieses Projekt können Sie sich bei uns informieren und selbst aktiv weitere Spenden bei unserem Gewinnspiel „erspielen“.

Dabei können Sie für sich und Ihr Apotheken-Team wertvolle Preise gewinnen. **Wir freuen uns auf Ihren Besuch!**



IMPRESSUM



Herausgeber (V.i.S.d.P.):
AxiCorp GmbH
Holger Gehlhar, Geschäftsführer
Max-Planck-Straße 36 b
61381 Friedrichsdorf

T 06172-49 99-0
F 06172-49 99-129
E service@axicorp.de
www.axicorp.de
www.axcount.de
Kostenlose 24h-Service-Hotline:
Tel.: 0800-2940 100
Fax: 0800-2946 100

Redaktion:
AxiCorp GmbH
Max-Planck-Straße 36 b
61381 Friedrichsdorf
T 06172-49 99-0
F 06172-49 99-129

Gestaltung:
moly chatterjee design
www.moloy.de · info@moloy.de



AUGUST 2007

EDITORIAL



Liebe Apothekerin,
lieber Apotheker,

Sie spüren es täglich neu in Ihrer Apotheke: Der Markt ist in vielerlei Hinsicht in Bewegung geraten. Neben den Aktivitäten im Apotheken- und Pharmamarkt selbst, lässt die Politik uns allen kaum mehr Zeit zum Durchatmen. Im vergangenen AxiMonitor waren wir der Frage nachgegangen, wie sich die Abgabep Praxis in deutschen Apotheken mit dem GKV-WSG verändern wird. Nun geben wir, einige Monate nach Einführung der Reform und der Rabattverträge zwischen Herstellern und Krankenkassen, die ersten Eindrücke aus den Apotheken wieder.

Wir wollten wissen, wie Sie und Ihre Kollegen vor Ort die aktuelle Lage sehen. Die Ergebnisse unserer Impulsumfrage bieten zahlreiche interessante Antworten und spiegeln die Erfahrungen von 100 Apothekerinnen und Apothekern wieder, die die Reform und deren Auswirkungen mit ihren Apothekenteams leben – und das Tag für Tag.

Mit dieser Ausgabe des AxiMonitors laden wir Sie außerdem ein, die „Netten Leute“ hinter den Axi-Kulissen, unsere Import- und Generika-Produkte sowie die umfangreichen Serviceleistungen kennenzulernen. Besuchen Sie uns auf der EXPOPHARM in Düsseldorf. Wir freuen uns auf Sie!

Herzlichst, Ihr Holger Gehlhar

MONITOR

PRÄSENTIERT VON AXICORP

Interview –
mit Apothekerin
Anke Grabow

3

Praxistipp –
Nachrichtenportal
für Apotheken

4

Info –
AxiOase
auf der Expopharm

4

Rabattverträge – Raue Wirklichkeit

Rabattverträge belasten Patientenversorgung in Apotheken

Seit dem 1. April gelten die ersten Rabattverträge zwischen Krankenkassen und Generikaherstellern. Spezifische Arzneimittellisten sollen in Deutschland zur Regel werden; Kassen und Politik prognostizieren Einsparungen in Milliardenhöhe. Zwar erkennen alle Beteiligten an, was täglich in den Apotheken geleistet wird. Doch über den Versorgungsalltag kann sich offenbar keiner ein richtiges Bild machen.



AxiCorp führte deshalb Mitte Juli eine Impulsumfrage durch, bei der einhundert Apotheken nach ihren praktischen Erfahrungen im Umgang mit den Rabattverträgen befragt wurden. Die Ergebnisse geben einen Einblick, mit welchen Problemen die Apotheken täglich konfrontiert sind. Ob Lagerhaltung, Bestell-

wesen oder Patientenbetreuung – die Rabattverträge haben erhebliche Nebenwirkungen.

Dabei zeigt die Umfrage deutlich, dass die Apotheken versuchen, die Rabattverträge nicht nur so gut es geht, sondern gleichzeitig so konstruktiv wie möglich zu unterstützen:

Fortsetzung auf Seite 2

Rabattverträge – Raue Wirklichkeit

98 Prozent bevorraten sich mittlerweile mit Rabattarzneimitteln, um ihre Kunden sofort beliefern zu können, mehr als die Hälfte sogar in großem Umfang. Allerdings gaben ebenso mehr als die Hälfte aller Befragten an, dafür erhebliche Umstellungen in der Lagerwirtschaft und bei der Beratung vorgenommen zu haben: Bisherige Schnelldreher, die in der Vergangenheit in großen Mengen abgegeben und daher auch in großen Mengen bevorratet wurden, wurden deutlich reduziert oder sogar retourniert. Dagegen wurden viele identische Produkte von vielen kleineren Herstellern aufgenommen. Problematisch sieht dabei jeder vierte Apotheker die kurze Laufzeit der Rabattverträge für Lagerhaltung und Patientenversorgung.

Die Verunsicherung ist groß: Jeder zweite Apotheker traut sich in Bezug auf die weitere Entwicklung bei Rabattverträgen noch gar keine Einschätzung zu. Wie schwierig und aufwändig die Pflege des Warenlagers ist, belegt die Tatsache, dass in zwei von drei Apotheken der jeweilige Apothekenleiter die Lagerhaltung und -bereinigung zur Chefsache erklärt hat.

Weniger Direktbestellungen

Auch auf das Bestellverhalten wirken sich die Rabattverträge gravierend aus: Während vor April noch knapp jede dritte Apotheke eigenen Angaben zufolge große Kontingente direkt bei den Herstellern bestellt hatte, sind es heute gerade noch 3 Prozent. Dagegen verdoppelte sich der Anteil derjenigen Apotheken, die kaum im Direktbezug ordern, auf zwei Drittel. Rabattarzneimittel selbst werden kaum direkt bestellt; mehr als 90 Prozent der Apotheken ordern überwiegend oder aus-

schließlich über den Großhandel. Hier erwarten die Apotheker auch vorerst keine Änderung.

Schlechtere Versorgung

Trotz der Bemühungen, mit den Verträgen der Kassen Schritt zu halten, hat sich die Versorgungssituation in den deutschen Apotheken verschlechtert. Während früher 59 Prozent der Apotheken den Patienten viele Arzneimittel sofort mitgeben konnten, ist

Apotheken gaben an, dass Rabattarzneimittel auch zum Zeitpunkt der Befragung häufig nicht lieferbar seien. Ein weiteres Drittel gab an, Lieferprobleme kämen gelegentlich vor.

Drei von vier Apothekern haben daher in der Vergangenheit mehr als einmal die zwischen Deutschem Apothekerverband und den Kassen ausgehandelte Friedenspflicht ausgenutzt, um ihren Patienten Zugeständnisse zu machen. Jeder dritte Apotheker hat dies bereits häufiger getan – und damit die individuellen Bedürfnisse des Patienten bei der Therapie berücksichtigt.

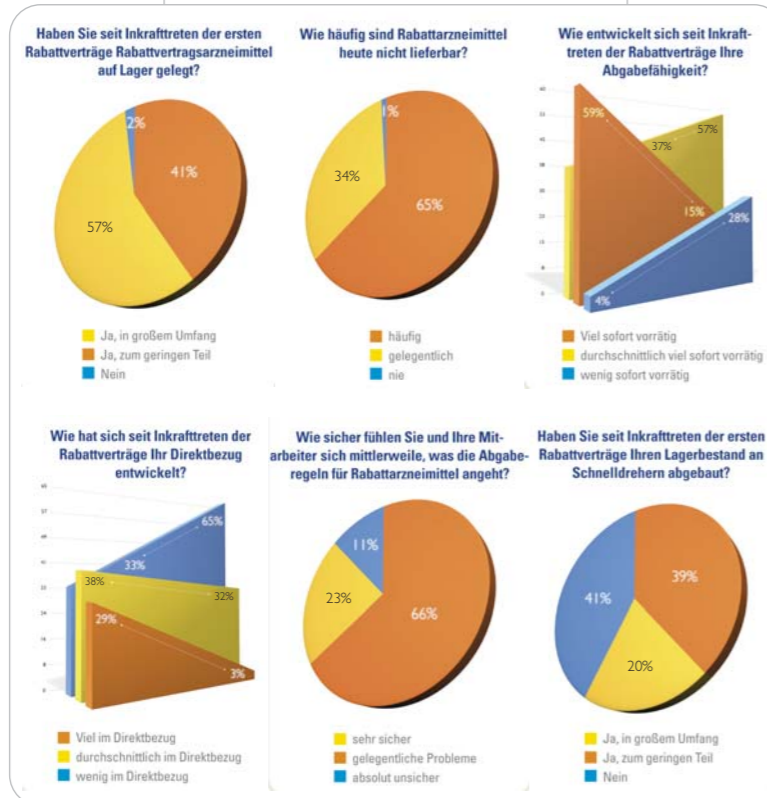
Therapeutische Probleme

Die Rabattverträge haben die betroffenen Patienten bislang nicht erreicht. 91 Prozent der befragten Apotheker gaben an, ihre Kunden reagierten mit Unzufriedenheit, 60 Prozent bemerkten bei den Patienten erheblichen Erklärungsbedarf. Das wirkt sich natürlich auf den Apothekenalltag aus.

Regelrecht alarmierend: Jeder dritte Apotheker berichtete, dass im Zusammenhang mit den Rabattverträgen ernst zu nehmende therapeutische Probleme aufgetreten seien.

Immer noch Unklarheiten

Noch immer fühlen sich auch zahlreiche Apotheker im Alltag im Zusammenwirken von Rabattregelungen, Zielpreisvereinbarungen und der aut-idem-Gesetzgebung überfordert. Während jeder vierte Pharmazeut sich und seine Mitarbeiter für sicher im Umgang mit den Bestimmungen hält, treten bei zwei Dritteln gelegentliche Verständnisprobleme auf. 11 Prozent fühlen sich nach wie vor absolut unsicher.



diese Quote auf Grund der Aufsplitterung in die verschiedenen Rabattlinien auf 15 Prozent zurückgegangen. Dagegen ist der Anteil derjenigen Apotheken, die eigenem Bekunden zufolge wenige Produkte sofort vorrätig haben, von 4 auf 28 Prozent angestiegen. Für die Patienten bedeutet dies eine längere Wartezeit, was sich vor allem bei kurzfristig benötigten Arzneimitteln wie Antibiotika negativ auf den Therapieerfolg auswirken kann.

Lieferprobleme sind häufig

Anders als von Kassen und Herstellern wiederholt dargestellt, kommen Lieferschwierigkeiten immer noch häufig vor. Zwei Drittel der

Mehrere Standbeine schaffen

Apothekerin Anke Grabow übernahm 2004 die Galenus-Apotheke, in der sie vor dem Studium 1985 mit ihrer Ausbildung als Apothekenfacharbeiterin begann. Im nächsten Jahr feiert ihre Apotheke das 120. Jubiläum. Seit Mai leitet sie im Innenhof das „Gesundheitszentrum Blütenhof“. 2005 hat sie nahe der Charité mit der Apotheke am Reichstag eine Filiale eröffnet, die in das Ärztehaus am Reichstag integriert ist.



Frau Anke Grabow, Inhaberin der Galenus-Apotheken in Berlin

AxiMonitor: Heilberufler oder Kaufmann – was bedeutet es heute für Sie, eine Apotheke zu führen?

Anke Grabow: Der Umgang mit meinen Kunden ist das Elixier für meine Arbeit. Ohne die ausführlichen Gespräche und die Geschichten der Menschen kann ich mir den Beruf gar nicht vorstellen. Leider macht uns die Politik häufig das Leben unnötig schwer.

AxiMonitor: Ihre Apotheke befindet sich direkt gegenüber des Bundesgesundheitsministeriums. Was würden Sie Ulla Schmidt raten, damit sich für die Patienten wirklich etwas verbessert?

Anke Grabow: Ich würde mir wünschen, dass den Patienten viel mehr Selbstverantwortung übertragen wird. Das habe ich Frau Schmidt auch schon gesagt, als sie mich hier in der Apotheke besucht hat. Eine Grundversorgung sollte das medizinisch Notwendige abdecken, alles Weitere

sollte jeder für sich entscheiden können. Chroniker könnten zum Beispiel bei ihrer Krankenkasse über ein Jahresbudget frei verfügen und so die Behandlungsmethoden wählen. Das sollte auch Naturheilverfahren nicht ausschließen.

AxiMonitor: Seit April gelten die Rabattverträge. Was hat sich für Sie und Ihre Kunden geändert?

Anke Grabow: Für uns ist seitdem der bürokratische Aufwand enorm gewachsen. Darunter leidet zwangsläufig die Beratung, aber auch die Compliance der Patienten verschlechtert sich. Das Konzept stimmt nicht. Ein System mit Festbeträgen wäre ehrlicher und funktioniert auch. Von den Rabattverträgen profitieren heute ausschließlich die Krankenkassen.

AxiMonitor: Wie gehen Sie mit den Herausforderungen der Reform um?

Anke Grabow: Mein Konzept ist, so weit wie möglich unabhängig von den Krankenkassen zu arbeiten. Konzeptionell sind meine Apotheken deshalb neben der schulmedizinischen Grundversorgung auf die Selbstmedikation ausgelegt. In unserem Gesundheitszentrum arbeiten Ärzte, Apotheker, Heilpraktiker, Psychotherapeuten und Trainer zusammen. Wir können unsere Patienten und Kunden gemeinschaftlich behandeln. Als Apothekerin habe ich ein persönliches Interesse an guter Beratung meiner Kunden, und es ist an der Zeit, dass wir Apotheker uns auch als Dienstleister verstehen.

AxiMonitor: Welche Möglichkeiten haben Sie, um es mit der Konkurrenz der Discounter und Versandapotheken aufzunehmen?

Anke Grabow: Auf dem Discountermarkt können wir Apotheker nur verlieren. Wir sollten uns auf unsere Stärken konzentrieren, als kompetente Berater und vertrauliche Ansprechpartner. In jeder Branche gibt es Billiganbieter und Fachmärkte. Herr Däinghaus war hier und ich habe mit ihm über DocMorris gesprochen. Aber dieses Konzept kommt für mich nicht in Frage, da ich mit den beiden Apotheken einen sehr engen Stadtteilbezug herstellen möchte und auf den individuellen Charakter Wert lege.

AxiMonitor: Frau Grabow, vielen Dank für das Gespräch.

Einsparungen fraglich

Die Bilanz der Apotheker sieht ernüchternd aus. Drei von vier Befragten denken zwar, dass die Vereinbarungen zwischen Kassen und Herstellern die Generikallandschaft in Deutschland nachhaltig verändern werden, doch nur ein Drittel glaubt, dass die Kassen von signifikanten Einsparungen profitieren

werden. 85 Prozent der Befragten finden die Rabattverträge zu intransparent.

Bessere Alternativen

95 Prozent bemängeln, dass die Rabattverträge eine Straffung des Warenlagers in der Apotheke unmöglich machen. Ebenso viele sind der Meinung, dass Apotheken und Groß-

händler als diejenigen, die den logistischen und organisatorischen Mehraufwand schultern, für ihre Tätigkeit im Rahmen der Rabattverträge honoriert werden müssten. Alternative Maßnahmen wie Zielpreisvereinbarungen halten 79 Prozent für eine bessere Option.