



Wir bitten um Verständnis, dass das Originalbild aus lizenzrechtlichen Gründen nicht mehr angezeigt werden darf.

GESUNDHEITSMARKT

## RABATTVERTRÄGE

Rabattverträge zwischen Krankenkassen und Herstellern sorgen für großen Unmut in der Apotheke: mehr Aufwand, weniger Ertrag. Eine Formel, die nicht aufgehen kann. Moderne Technik hilft dabei, den Aufwand zu begrenzen.

Viele Apotheker sehen dem kommenden Jahr sorgenvoll entgegen. Dann startet nicht nur der Gesundheitsfonds, sondern es gelten auch neue Rabattverträge. Die Apotheker stellen sich aufs Neue die Frage: Welches Medikament mit Wirkstoff X darf dem Patienten verkauft werden, der in Krankenkasse Y versichert ist? Häufig ist dann genau dieses Präparat

nicht vorrätig. Bei der Bestellung des Medikaments erlebt der Apotheker so manche Überraschung. Gerade bei Herstellern, die Rabattverträge mit Krankenkassen abgeschlossen haben und nicht über eine bestimmte Marktgröße verfügen, kommt es häufig zu Lieferengpässen oder gar -ausfällen. Die Suche nach Alternativen verursacht erneuten Aufwand für den Apotheker. Hin-

zu kommen der erhöhte Beratungsbedarf und zusätzliche Aufklärungsarbeit gegenüber Patienten, die nicht mehr ihr gewohntes Medikament erhalten.

### VERBINDLICHE AUSSAGEN IN 2 SEKUNDEN

Durch die Rabattverträge sind Apotheker stärker belastet und mehr denn je darauf

angewiesen, Abläufe zu optimieren. So lässt sich mit innovativer Technologie der Aufwand zumindest begrenzen. "Eine Warenverfügbarkeitsabfrage etwa ermöglicht dem Apothekenteam, innerhalb von zwei Sekunden zu prüfen, ob das Medikament verfügbar ist, mit welcher Tour es der Großhandel in die Apotheke liefern kann oder ob es gegebenenfalls nachgeliefert werden muss", erklärt Carlos Thees, Abteilungsleiter eBusiness bei der Andreae-Noris Zahn AG (ANZAG). Die Apotheken sind dabei direkt aus ihrem eigenen System online mit den Warenwirtschaftssystemen des Großhandels verbunden. "Gegenüber den Apothekenkunden können so verbindliche Aussagen getroffen werden, wann das gewünschte Medikament abgeholt werden kann", so Thees weiter.

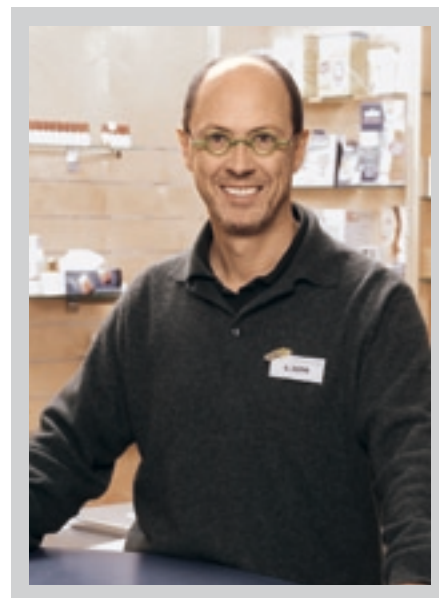
Neben der genauen Lieferauskunft leisten die Systeme aber noch mehr. Eingepflegt sind die bestehenden Rabattverträge zwischen den Krankenkassen und den Herstellern. Dadurch entfällt das lästige Suchen, welche Medikamente nun gerade die Krankenkasse des Kunden bezahlt. Die Tools sind einfach zu bedienen und helfen, im Apothekenalltag Zeit zu sparen – Zeit, die die Apotheker für die Beratung ihrer Kunden nutzen können.

Technisch ist der Zugang zur Online-Warenverfügbarkeitsabfrage einfach zu realisieren. Die Apotheker brauchen häufig nur eine Internetverbindung. Eine Investition, die sich ohnehin lohnt – spätestens dann, wenn die Gesundheitskarte eingeführt wird.

APOTHEKER STEFAN ZÜRN:

## ENORME HILFE

Rabattverträge verunsichern Patienten und belasten Apotheker. Wie stark die Verunsicherung ist und was dagegen getan werden kann, darüber sprach der ApothekenManager mit Stefan Zürn, Inhaber der Apotheke Zürn in Zimmern.



### **Die Krankenkassen wollen die Kosten für Arzneimittel begrenzen. Geht mit den Rabattverträgen die Rechnung auf?**

*Das ist schwer zu sagen. Wir wissen, dass zum Beispiel nicht wenige Verwender von Schilddrüsenmedikamenten große Probleme durch den Austausch mit Rabattprodukten haben. Oft ist nicht klar, wie ein Patient auf ein Rabattarzneimittel mit einer veränderten Galenik reagiert, obwohl es wirkstoffidentisch ist. In vielen Fällen leidet auch die Compliance des Patienten. Obwohl also auf den ersten Blick durch Rabattartikel die Arzneimittelausgaben sinken, können an anderer Stelle unnötige Kosten entstehen.*

### **Wie hat sich in Ihrer Apotheke der Aufwand verändert, seitdem es Rabattverträge gibt?**

*Der zeitliche Aufwand bei der Abgabe von rabattierten Medikamenten ist enorm gestiegen. Allein die Diskussion, warum der Kunde sein gewohntes Medikament nicht mehr bekommt, bedarf zu viel an zusätzlicher Zeit, die besser der klassischen Beratung, unserem eigentlichen heilberuflichen Auftrag, vorbehalten sein sollte.*

### **Was tun Sie, um den gestiegenen Aufwand zu begrenzen?**

*Wir haben bei uns ein EDV-gestütztes System zur Abfrage der Warenverfügbarkeit beim Großhandel installiert. Das hilft enorm. Nachdem man früher mühsam festgestellt hatte, welche Krankenkasse welches Medikament mit dem gewünschten Wirkstoff bezahlte, war dann immer noch unklar, ob dieser Artikel auch lieferbar war. Dazu kamen zeitraubende Telefonate mit den Lieferanten. Mit der preiswerten Investition in diese Software können wir solche Verfügbarkeitsabfragen sogar während eines Beratungsgesprächs in wenigen Sekunden erledigen.*