

Geschäftsbericht 1997

**APOTHEKER VERBAND
NORDRHEIN e. V.**

Herausgeber: Apothekerverband Nordrhein e.V.
Tersteegenstr. 12, 40474 Düsseldorf
Telefon (0211) 439 17-0
Telefax (0211) 439 17-17

INHALTSVERZEICHNIS

Seite	
1	Inhaltsverzeichnis
3 - 4	Vorwort
5	Ehrentafel
6	Mitgliederentwicklung und Mitgliederstand
7	Vorstand Geschäftsstelle
9	Beirat
10 - 11	Ausschüsse, Arbeitskreise und Kommissionen
12 - 17	Bezirkliche Vereine/Verbände im Apothekerverband Nordrhein e.V.
18 - 24	Jahresabschluß per 31.12.1997
25 - 29	Bericht der Geschäftsstelle
31 - 41	Berichte über die Arbeit der Ausschüsse, Arbeitskreise und Kommissionen
42 - 44	Bericht der NORWIMA mbH
45 - 46	Bericht der APOQUICK GmbH
47 - 48	Bericht der arz Haan AG
49	Stichwortregister
49 - 54	- Rundschreiben 1997
54	- Sonderrundschreiben 1997
55 - 57	- Krankenkassenangelegenheiten 1997
58 - 61	- Anlagen zu den Rundschreiben aus 1997
62 - 64	Seminare der Apotheken-Akademie Nordrhein 1997
65 - 66	Mitgliederinformationen
67 - 69	Sitzungen auf Landesebene
70	Sitzungen auf Bundesebene
71	Mitgliedschaft bzw. Beteiligungen an Organisationen
72	Vertretungen in anderen Organisationen und Gremien
73 - 76	Kommentar zum neuen Arzneilieferungsvertrag mit den Primärkassen in Nordrhein-Westfalen

VORWORT

Der Geschäftsbericht des Apothekerverbandes Nordrhein e.V. für die Zeit vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 1997 schließt nahtlos an die Geschäftsberichte der Vorjahre an und schreibt die Darstellung der Themen fort, die den Apothekerverband Nordrhein e.V. im Berichtszeitraum beschäftigt haben.

Der Apothekerverband Nordrhein e.V. hat als Wirtschaftsverband insbesondere die ökonomischen Interessen seiner Mitglieder zu vertreten und zu fördern. Da in unserem Gesellschaftssystem auf Dauer nur solche Unternehmen überleben, die der Bevölkerung – zum gleichen Preis – einen Mehrwert gegenüber anderen Be- und Vertriebsformen bieten, bzw. die den selben Mehrwert mit geringeren Kosten produzieren als andere Be- und Vertriebsformen, ist die Apotheke mit Blick auf die Herausforderungen der Zukunft als *Kommunikationszentrum im Gesundheitsmarkt bzw. im Gesundheitswesen* zu fördern.

Dabei ist es weiteres wichtiges Ziel des Apothekerverbandes Nordrhein e.V., die ökonomischen und gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen im Spiel der politischen Kräfte so mitzugestalten, daß seine Mitglieder auch in Zukunft als freie Heilberufler und selbständige Leiter leistungsfähiger und rentabel betriebener Apotheken ihrem Auftrag nachkommen können, die ordnungsgemäße Versorgung der Bevölkerung mit Arzneimitteln – rund um die Uhr und flächendeckend – zu gewährleisten.

Ein Blick auf die Statistik zeigt, daß Ende 1990 mit 2.617 Apotheken ein Höchststand bei der Zahl der öffentlichen Apotheken in Nordrhein (in den Regierungsbezirken Düsseldorf und Köln) zu verzeichnen gewesen ist. Zum selben Stichtag waren exakt 2.300 Apotheken (oder 87,9%) Mitglied im Verband. Bis Ende 1997 ist die Zahl der öffentlichen Apotheken in Nordrhein um 30 Apotheken auf 2.587 Apotheken zurückgegangen, bei gleichzeitig steigender Bevölkerungszahl. Ende 1997 waren 2.312 Apotheken (also 12 mehr als Ende 1990). Mitglied im Verband. Das entspricht einem „Organisationsgrad“ von 89,4%.

Ansporn für die Geschäftsstelle, durch noch bessere Leistungen die Bindungsquote weiter zu erhöhen, selbst wenn wir wissen, daß ein Organisationsgrad von 100% - aus leicht nachvollziehbaren Gründen – nicht zu erreichen sein wird.

Nur: Wer an Nicht-Mitglieder Informationen des Verbandes weitergibt, unterstützt Trittbrettfahrer – und schadet sich selbst, allein im Hinblick auf die Höhe des Jahresmitgliedsbeitrages.

Der Verband ist - u.a. aus seinem Selbstverständnis heraus - sicher kein Selbstzweck, sondern Dienstleister für seine Mitglieder!

Vor dem Hintergrund der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der Entwicklung unseres Sozialversicherungssystems, insbesondere mit den drei für die Apotheken so wichtigen Säulen der Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung, müssen auch Überlegungen zur dynamischen Weiterentwicklung des Verbandes und seiner Strukturen angegangen werden.

Damit sind zugleich die Voraussetzungen für die zukünftige Gestaltung der Arbeit von ehren- und hauptamtlich Tätigen beim Verband zu schaffen, um – auf der Basis einer konstruktiv kritischen Analyse – mit Hilfe moderner betriebswirtschaftlicher Methoden die Effektivität und Effizienz der zu leistenden Arbeit im Interesse der Mitglieder noch weiter zu verbessern.

An dieser Stelle gilt der besondere Dank den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Geschäftsstelle, die sich auch im abgelaufenen Jahr wieder mit beispielhaftem Einsatz und Engagement sowie mit steter Leistungsbereitschaft für die Belange der Mitglieder des Verbandes eingesetzt haben.

Mit diesem Bericht, vorgelegt von Geschäftsführer Uwe Hüsgen, in den - erstmals für 1997 - auch die Berichte über die Tätigkeit der wirtschaftenden Tochter des Verbandes, „NORWIMA“, und deren Tochtergesellschaft „APOQUICK“, sowie ein Bericht über die Tätigkeit der ARZ Haan AG, an der ein nicht unwesentlicher Anteil gehalten wird, integriert wurden, soll den Mitgliedern des Apothekerverbandes Nordrhein e.V. und der interessierten Öffentlichkeit eine konzentrierte Dokumentation der Auffassungen und Leistungen des Apothekerverbandes übermittelt werden, ohne daß der Bericht erschöpfend sein kann.

Düsseldorf, im März 1998

EHRENTAFEL

1. Ehrenmitglied

Robert Wirtz, Düsseldorf †

2. Träger des Ehrenzeichens

Ingo Dinger, Würselen

Dr. Otto Föcking, Kranenburg

Dr. Helmut Hölscher, Wuppertal

Heinz Lenzen, Remscheid †

Wieland Reichert, Duisburg

Wulf Rödder, Essen

Dr. Helmut Romer, Bonn

MITGLIEDERENTWICKLUNG UND MITGLIEDERSTAND

Mitgliederstand zum 31. Dezember	1997	1996	1995
Apothekenleiter	2.312	2.308	2.318
außerordentliche Mitglieder	11	11	9
Rentner	39	39	39

insgesamt	2.362	2.358	2.366
-----------	-------	-------	-------

<u>Öffentliche Apotheken in Nordrhein (Regierungsbezirke Düsseldorf und Köln)</u>	1997	1996	1995
Stand: 31. Dezember	2.587	2.596	2.590
Apothekenneueröffnungen 1997	13		
Apothekenschließungen 1997	22		

Quelle: Apothekerkammer Nordrhein und eigene Berechnungen

VORSTAND

Vorsitzender	Horst E. Nettesheim Bickendorfer Apotheke Landmannstr. 1 50825 Köln	Tel.: 0221/554914 Fax: 0221/557844
Stellvertr. Vorsitzender	Ulrich Schwier Kaiser-Wilhelm-Apotheke Gladbecker Str. 271 45326 Essen	Tel.: 0201/323591 Fax: 0201/325383
Schatzmeister	Elmar Berges Schiller-Apotheke Vereinsstr. 2 51103 Köln	Tel.: 0221/855503 Fax: 0221/9853091
Schriftführer	Dr. Petra Herrmann Rosmarin-Apotheke Looker Str. 2-4 42555 Velbert	Tel.: 02052/961270 Fax: 02052/961271
Beisitzer	Werner Heuking Kreuz-Apotheke Hünxer Str. 401 46537 Dinslaken	Tel.: 02064/46940 Fax: 02064/469455
	Doris Schönwald Nordstern-Apotheke Karnaper Str. 101 45329 Essen	Tel.: 0201/381365 Fax: 0201/381021
	Thomas Preis Alpha-Apotheke Aachener Str. 523 a 50933 Köln	Tel.: 0221/4994788 Fax: 0221/496582

GESCHÄFTSSTELLE

Tersteegenstr. 12, 40474 Düsseldorf
Tel.: 0211/ 4 3917-0
Fax: 0211/ 4 3917-17

Geschäftsführer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Geschäftsstelle	Dipl.-Math. Uwe Hüsgen Claudia Akugur Susanne Albrecht Claudia Dramsch Dagmar Ellinger (ab 1.10.97) Horst Essig Heidrun Haase Stephanie Heimann Angelika Janowitz Gaby Krumkamp (ab 1.10.97) Jörg Maibaum (bis 28.02.97) Britta Oest (ab 1.3.97) Emilija Svec Katrin Werth
---	---

BEIRAT

Horst E. Nettesheim	Bickendorfer-Apotheke	50825 Köln	
Ulrich Schwier	Kaiser-Wilhelm-Apotheke	45326 Essen	
Elmar Berges	Schiller-Apotheke	51103 Köln	
Dr. Petra Herrmann	Rosmarin-Apotheke	42555 Velbert	
Werner Heuking	Kreuz-Apotheke	46537 Dinslaken	
Doris Schönwald	Nordstern-Apotheke	45329 Essen	
Thomas Preis	Alpha-Apotheke	50933 Köln	
Klaus Bultmann	Falken-Apotheke, Kölner Landstr. 176 40591 Düsseldorf		Tel.: 0211/9769967 Fax: 0211/9769968
Frank Engelmann	Alpha-Apotheke, Hofaue 89 42102 Wuppertal		Tel: 0202/4936365 Fax: 0202/451137
Ulrich Fisahn	Brunnen-Apotheke, Witteringstr. 114 45130 Essen		Tel.: 0201/792333 Fax: 0201/782673
Dr. Heinz auf dem Keller	Hufeisen-Apotheke, Paul-Kosmalla-Str. 7 45472 Mülheim		Tel.: 0208/430004 Fax.: 0208/430005
Helmut Klee	Apotheke am Henkelshof, Hans-Potyka-Str. 16 42897 Remscheid		Tel.: 02191/963499 Fax.: 02191/963488
Georg Kuchler	Malteser-Apotheke, Von-der-Mark-Str. 94 47137 Duisburg		Tel.: 0203/450190 Fax: 0203/4501919
Klaus Lorscheid	Nikolaus-Apotheke in Kall, Aachener Str. 12 53925 Kall		Tel.: 02441/990011 Fax: 02441/990014
Georg Majer	Sonnen-Apotheke, Kronenstr. 6 53347 Alfter		Tel.: 02222/2608 Fax.: 02222/3200
Dr. Dieter Pallenbach	Viktoria-Apotheke, Ostheimer Str. 83 51103 Köln		Tel.: 0221/9875172 Fax: 0221/9875174
Paul Stöckmann	Birgitten-Apotheke, Kalkarer Str. 101 46509 Xanten		Tel.: 02804/8144 Fax: 02804/8484

AUSSCHÜSSE, ARBEITSKREISE UND KOMMISSIONEN

Finanzausschuß	Günther Pilz Klaus Lorscheid Karl-Heinz Feltgen Dr. Helmut Hölscher Helmut Klee Kurt Koch Wieland Reichert	Mönchengladbach Kall Düsseldorf Wuppertal Remscheid Bergheim Duisburg	(Sprecher) (stellv. Sprecher)
Ausschuß für Fortbildung	Dr. Petra Herrmann Bernd Dewald <i>Anna Laven</i> Dr. Frank Meyer Dr. Horst-Josef Pelzer Wieland Reichert Theo Schmid	Velbert Emmerich <i>Aachen</i> Krefeld Würselen Duisburg Kleve	(Vorsitzende)
Ausschuß für Krankenkassen- fragen	Ulrich Schwier Dr. Jürgen Höfkens Wolfgang Lepach Klaus Lorscheid Dr. Dieter Pallenbach Paul Stöckmann <i>Apoquick</i>	Essen Duisburg Ruppichteroth Kall Köln Xanten <i>assoziiert</i>	(Vorsitzender)
Ausschuß für Öffentlichkeits- arbeit	Werner Heuking Dr. Claus Breuer Ute Hammes Inge Krüll Gunter Mikulaschek Harald Schmitz Volker Schmitz Dr. Sepp Vogt Regina Wahl Hans-Ulrich Wegmann Rüdiger Wüsthoff	Dinslaken Würselen Mülheim Köln Wuppertal (bis 24.09.1997) Mülheim Düsseldorf Krefeld Königswinter Köln Remscheid	(Vorsitzender) (Sprecher)
Ausschuß für Technik, Kommu- nikation und Organisation	Paul Stöckmann Klaus Bultmann Thomas Preis Johannes Rieforth	Xanten Düsseldorf Köln Oberhausen	(Vorsitzender)

Kommission pharm. Groß- handel / pharm. Industrie	Dr. Lothar Schlitt	Oberhausen	(Vorsitzender)
	Klaus-Josef Froitzheim	Heinsberg	
	Dr. Helmut Hölscher	Wuppertal	
	Michael Lohmann	Krefeld	
	Thomas Preis	Köln	
	Michael Reinartz	Stolberg	
	Dr. Wolfgang Schwenk	Duisburg	
	Dr. Gerd Peter Wojtovicz	Bonn	

Kommission für Satzungs- und Rechtsfragen	Horst E. Nettesheim	Köln
	Elmar Berges	Köln
	Ingo Dinger	Würselen
	Dr. Helmut Hölscher	Wuppertal
	Hans Kühle	Erkelenz
	Dr. Joachim Padberg	Essen
	Paul Stöckmann	Xanten

Arbeitsgruppe "Betriebsärztl. u. sicherheitstechn. Überprüfung v. Apotheken"	Elmar Berges	Köln
	Frank Engelmann	Wuppertal
	Thomas Preis	Köln

Kassenprüfer	Dr. Wolfgang Boventer	Krefeld
	Hans-Ulrich Wegmann	Köln

stellvertretende Kassenprüfer	Peter Moser	Rees
	Regina Wahl	Königswinter

Vertreter des Verbandes in Kommissionen / Arbeitsgruppen, die gemeinsam mit der Apothekerkammer Nordrhein tagen:

<i>Kommission</i> „Arzt/Apotheker“	Doris Schönwald	Essen	(„Kordinator der 1. Ebene“)
---------------------------------------	-----------------	-------	-----------------------------

<i>Arbeitsgruppe</i> „Internet“	Paul Stöckmann	Xanten	(Vorsitzender)
	Klaus Bultmann	Düsseldorf	
	Christian Platt	Essen	
	Johannes Rieforth	Oberhausen	

BEZIRKLICHE VEREINE/VERBÄNDE
IM APOTHEKERVERBAND NORDRHEIN E. V.

Apothekerverband Aachen

Vorsitzender Klaus Lorscheid Tel.: 02441/990011
Nikolaus-Apotheke in Kall Fax: 02441/990014
Aachener Str. 12, 53925 Kall

Stellvertr. Dr. Claus Breuer
Vorsitzender Kaiser-Apotheke
Kaiserstr.67, 52146 Würselen

Schatzmeister Michael Reinartz
Kupferhof-Apotheke
Rathausstr. 46-48, 52222 Stolberg

Stellvertr. Wiebke Moormann
Schatzmeister Falken-Apotheke
Augustastr. 15, 52070 Aachen

Schriftführer Dr. F. Rüdiger Schlöbe
Apotheke am Driescher Hof
Danziger Str. 12, 52078 Aachen

Stellvertr. Ingo Dinger
Schriftführer Burg-Apotheke Bardenberg
Dorfstr. 18, 52146 Würselen

Apothekerverein Bergisch-Land

Vorsitzender Helmut Klee Tel.: 02191/963499
Apotheke am Henkelshof Fax: 02191/963488
Hans-Potyka-Str. 16, 42897 Remscheid

Stellvertr. Heinz H. Tennie
Vorsitzender Stern-Apotheke
Hindenburgstr. 77, 42853 Remscheid

Apothekerverband Bonn - Rhein - Sieg

Vorsitzender	Georg Majer Sonnen-Apotheke Kronenstr. 6, 53347 Alfter	Tel.: 02222/2608 Fax: 02222/3200
Stellvertr. Vorsitzender	Regina Wahl Kloster-Apotheke Dollendorfer Str. 389, 53639 Königswinter	
	Dr. Gerd Peter Wojtovicz Charlotten-Apotheke Schlesienstr. 17-19, 53119 Bonn	
Kassenwart	Barbara Scholl Löwen-Apotheke Markt 35, 53111 Bonn	
Schriftführer	Martina Brambring Adler-Apotheke Weberstr. 71, 53113 Bonn	

Apothekerverein von Düsseldorf und Umgebung

1. Vorsitzender	Klaus Bultmann Falken-Apotheke Kölner Landstr. 176, 40591 Düsseldorf	Tel.: 0211/9769967 Fax: 0211/9769968
2. Vorsitzender u. Schatzmeister	Heidi Desombre Jacobi-Apotheke Jacobistr. 24, 40211 Düsseldorf	
Schriftführer	Irmgard Lühr Rheingold-Apotheke Corneliusstr. 81, 40215 Düsseldorf	
Kassenprüfer	Regina Waerder Blasius-Apotheke Hammer Dorfstr. 124, 40221 Düsseldorf	
	Thomas Stephan Europa-Apotheke Gneisenastr. 2, 40477 Düsseldorf	

Beisitzer Karl-Heinz Feltgen
Mohren-Apotheke
Oberrather Str. 24, 40472 Düsseldorf

Peter Böcking
St. Bruno-Apotheke
Kalkumer Str. 22, 40468 Düsseldorf

Vorsitzender des
Schlichtungsaus-
schusses Dietrich Bodo Görgel
Elefanten-Apotheke
Bolker Str. 56, 40213 Düsseldorf

Apothekerverband Duisburg/Niederrhein

Vorsitzender Georg Kuchler
Malteser-Apotheke
Von-der-Mark-Str. 94, 47137 Duisburg
Tel.: 0203/450190
Fax: 0203/4501919

Stellvertr.
Vorsitzender Werner Heuking
Kreuz-Apotheke
Hünxer Str. 401, 46537 Dinslaken

Kassierer Peter Krock
Hirsch-Apotheke
Wanheimer Str. 103, 47053 Duisburg

Schriftführer Almut Roos
Mercator-Apotheke
Mercatorstr. 10-12, 47051 Duisburg

Beirat Dr. Wolfgang Schwenk
Atrium-Apotheke
Moerser Str. 238-240, 47198 Duisburg

Hans-Joachim Krings-Grimm
Rothe-Apotheke
Hamborner Altmarkt 5, 47166 Duisburg

Jürgen Dorenburg
Schwanen-Apotheke
Brückenstr. 14, 46483 Wesel

Peter Moser
Delltor-Apotheke
Dellstr. 9, 46459 Rees

Geschäftsstelle Sonnenwall 85
47051 Duisburg
Tel.: 0203/28 66 913
Fax: 0203/28 66 920

Apothekerverband Essen

Vorsitzender	Ulrich Schwier Kaiser-Wilhelm-Apotheke Gladbecker Str. 271, 45326 Essen	Tel.: 0201/323591 Fax: 0201/325383
Stellvertr. Vorsitzender	Doris Schönwald Nordstern-Apotheke Karnaper Str. 101, 45329 Essen	
	Ulrich Fisahn Brunnen-Apotheke Witteringstr. 114, 45130 Essen	
Schatzmeister	Ulrich Stürner Damian-Apotheke Kupferdreher Str. 173, 45257 Essen	
Schriftführer	Ulrich Keßler Industrie-Apotheke Unterstr. 52, 45359 Essen	
Geschäftsstelle	Friedrichstr. 6 45128 Essen	Tel.: 0201/225681 Fax: 0201/225681

Apothekerverband Köln

Vorsitzender	Dr. Dieter Pallenbach Viktoria-Apotheke Ostheimer Str. 83, 51103 Köln	Tel.: 0221/9875172 Fax.: 0221/9875174
Stellvertr. Vorsitzender	Dieter Fuxius Apotheke am Bilderstöckchen Alzeyer Str. 12, 50739 Köln	
	Manfred Engels Goten-Apotheke Deutzer Freiheit 114, 50679 Köln	
Schriftführer	Thomas Preis Alpha-Apotheke Aachener-Str. 523 a, 50933 Köln	

Beisitzer Egon Ratte
Adler Apotheke
Bergische Landstr. 29, 51375 Leverkusen

Cornelius Schäfer
Struwelpeter-Apotheke
Kölner Str. 17, 50171 Kerpen

Bernhard Tews
Eifgen-Apotheke
Ziegeleiweg 4, 51399 Burscheid

Sebastian Wahl
Adler-Apotheke
Hauptstr. 49, 51574 Reichshof

Geschäftsstelle Gustav-Heinemann-Ufer 92
50968 Köln
Tel.: 0221/387139
Fax: 0221/343886

Apothekerverband Linker Niederrhein

Vorsitzender Paul Stöckmann
Birgitten-Apotheke
Kalkarer Str. 101, 46509 Xanten
Tel.: 02804/8144
Fax: 02804/8484

Stellvertreter Ingeborg Schulte
u. Schriftführer Linden-Apotheke
Hauptstr. 15, 41747 Viersen

Kassenwart Sabine Bedau
Kapuziner-Apotheke
Hülser Str. 423, 47798 Krefeld

Apothekerverband Mülheim/Oberhausen

Vorsitzender Dr. Heinz auf dem Keller
Hufeisen-Apotheke
Paul-Kosmalla-Str. 7, 45472 Mülheim
Tel.: 0208/430004
Fax: 0208/430005

Stellvertr. Harald Schmitz
Vorsitzender Atrium-Apotheke
Wallstr. 3, 45468 Mülheim

Schatzmeister Dr. Gerhard Wolf
Hansa-Apotheke
Elsässer Str. 42, 46045 Oberhausen

Wuppertaler Apothekerverband

1. Vorsitzender Dr. Petra Herrmann Tel.: 02052/961270
Rosmarin-Apotheke Fax: 02052/961271
Looker Str. 2-4, 42555 Velbert

2. Vorsitzender Frank Engelmann
Alpha-Apotheke
Hofaue 89, 42102 Wuppertal

Kassenwart Gunter Mikulaschek
Bären-Apotheke
Sonnborner Str. 108, 42327 Wuppertal

Schriftführer Heinz Fisch
Pelikan-Apotheke
Wichlinghauser Str. 2, 42277 Wuppertal

1. Beisitzer Dr. Ursula Schultz-Borchard
Rudolf-Ziersch-Str. 13, 42287 Wuppertal

2. Beisitzer Ruprecht Mecking
Widder-Apotheke
Wittener Str. 20, 42277 Wuppertal

Geschäftsstelle Zum Alten Zollhaus 20 Tel: 0202/701011
42281 Wuppertal Fax: 0202/701012

JAHRESABSCHLUSS per 31.12.1997

Erstmals für 1992 wurde der Jahresabschluß in den Geschäftsbericht integriert. Die positive Resonanz der Mitglieder auf diese öffentliche Darstellung war und ist Auftrag und Verpflichtung, diese Verfahrensweise fortzusetzen. So ist auch der Jahresabschluß 1997 integraler Bestandteil des vorliegenden Berichtes.

Bei der erstmaligen Veröffentlichung des Jahresabschlusses (für 1992) wurden Inhalt und Höhe der einzelnen Einnahmen- und Ausgabenpositionen ausführlich dargestellt und erläutert. Interessierte Leser, die sich intensiver mit der Struktur und dem Aufbau des Jahresabschlusses des Verbandes auseinandersetzen wollen, seien auf diese Ausführungen im Geschäftsbericht 1992 verwiesen.

Die Einnahmen eines Berufsverbandes, wie ihn der Apothekerverband Nordrhein e.V. als wirtschaftliche Interessenvertretung der Apothekenleiter in den Regierungsbezirken Düsseldorf und Köln darstellt, resultieren traditionell überwiegend aus den Mitgliedsbeiträgen. Diese dienen dazu, zum einen die für einen ordnungsgemäßen und effizienten Geschäftsablauf notwendigen (etatisierten) Kosten zu decken. Zum anderen sind mit diesen Einnahmen unvorhergesehene, politisch aktuell erforderliche Aktionen und strategische Maßnahmen des Verbandes zur Umsetzung politischer Zielvorgaben zu finanzieren.

Bereits im letzten Jahr haben wir darauf aufmerksam gemacht, daß es – aus Transparenz- und Zuordnungsgründen – zu Umstellungen und Veränderungen bei einzelnen Einnahmen- und Ausgabenpositionen kommen werde.

Einnahmen

Da der außergewöhnliche Vorgang der Entnahmen aus dem Vermögen für ABDA-Aktionen und Umzug – zumindest zunächst – als abgeschlossen betrachtet werden kann, werden die Unterpositionen

4.a. ABDA-Aktionen und

4.b. Umzug

auf der Einnahmenseite nicht länger gesondert etatisiert.

Ausgaben

Aus den zuvor genannten Gründen ist auch eine Unterteilung der Buchhaltungskosten (lfd. Nr. 1.e.) ausgeblieben.

Aus naheliegenden Gründen sind die Positionen

7.a. Reisekosten Geschäftsstelle (bis 1996 lfd. Nr. 6.a.2.) und

7.b. KFZ-Kosten (bis 1996 lfd. Nr. 9)

zusammengefaßt worden.

Damit verbunden ist eine Umnummerierung der Positionen

8. Geschäftsversicherungen

9. Gruppenunfallversicherung.

Ebenfalls eng miteinander verbunden sind die Positionen

- 20.a. Reparaturen (Service für Maschinen (bis 1996 lfd. Nr. 13)) und*
- 20.b. Leasinggebühren (bis 1996 lfd. Nr. 20).*

Damit ist auch hier eine Umnummerierung bei den Positionen

- 12. Drucksachen und Preislisten (bis 1996 lfd. Nr. 12. a.) und*
 - 13. Sonderdrucksachen (bis 1996 lfd. Nr. 12.b.)*
- notwendig.*

Neu aufgenommen wurde die Position

- 16.b. Förderinitiative Pharmazeutische Betreuung;*
- damit ist eine entsprechende Veränderung der nachfolgenden Positionen unter Nr. 16 erfolgt.*

Die Positionen

- 21.a. Renovierung der Geschäftsstelle und*
 - 21.b. Ausstattung der Geschäftsstelle*
- sind wieder als eine Positionsnummer*
- 21. Renovierung / Ausstattung der Geschäftsstelle*
- zusammengezogen, so wie dies inhaltlich – mit Ausnahme des Jahres 1993 - stets geschehen ist.*

Völlig neu aufgenommen wurde die Position

- 25. Wirtschaftsberatung.*

Damit verbunden ist eine Umnummerierung der Positionen

- 26. Sonderkonto für unvorhergesehene Maßnahmen und*
- 27. Etatausgleich*

Nicht mehr in den Etat aufgenommen wurden, weil abgeschlossen, die ehemaligen Positionen

- Sonderausgaben Apoquick (bis 1996 lfd. Nr. 27) und*
- Rechnungsabgrenzung ABDA-Aktion (bis 1996 lfd. Nr. 28).*

Einnahmen

Bei den Verbandsbeiträgen (lfd. Nr.1) war im Berichtsjahr eine leichte Einnahmesteigerung zu verzeichnen, obwohl die Zahl der öffentlichen Apotheken in Nordrhein nach wie vor rückläufig ist.

Wir sehen in dieser Entwicklung des Organisationsgrades (s. Vorwort) Bestätigung und Auftrag zugleich, das von den Mitgliedern in die Arbeit ihres Verbandes gesetzte Vertrauen auch in Zukunft zu rechtfertigen und weiter zu festigen.

Auch bei den Erträgen aus Vermögen (lfd. Nr. 2.) war – gegenüber dem Vorjahr - eine leichte Steigerung zu verzeichnen, obwohl gerade in 1997 ein Jahr der Niedrigzinsphase gewesen ist. Für die Zeit einer ggf. anstehenden Hochzinsphase sei bereits heute auf die solide Geldanlagepolitik des Verbandes hingewiesen, wie sie sich in den Ergebnissen der Jahre 1996 und 1997 niedergeschlagen haben.

Die „sonstigen Einnahmen“ (lfd. Nr. 3) sind hinter dem Etat-Ansatz zurückgeblieben. Bewertet man die „sonstigen Einnahmen“ realistisch als „Sahnehäubchen zur Zierde“, die nicht als Grundlage für die Finanzierung der Ausgaben des Verbandes mit herangezogen werden können, so konnte dieser Rückgang durchaus verkraftet werden.

Beim Verband Nordrhein wird derzeit das ökonomische Prinzip angewandt, mit vorhandenen Mitteln ein Optimum an Ergebnissen zu erzielen. Das Problem für Vorstand und Geschäftsführung in der Zukunft wird sein, für die weiter wachsenden Aufgaben des Verbandes zur Zukunftssicherung der Mitglieder die notwendigen Finanzierungsquellen zu erschließen.

Ausgaben

Zunächst ist festzuhalten, daß auch in 1997 die Einnahmen wieder ausgereicht haben, die Ausgaben in voller Höhe abzudecken. Daß es dabei in einzelnen Positionen auf der Ausgabenseite zu Über- bzw. Unterschreitungen gekommen ist, ist selbstverständlich und mit den Aufgaben, denen sich der Verband im politischen Leben zu stellen hat, zu erklären.

Während in den Vorjahren die zwingend notwendige personelle Verstärkung der Geschäftsstelle – im Vergleich zum Etatansatz – immer erst zeitlich verzögert erfolgte (lfd. Nr. 1.a.), kam es in 1997 erstmals zu einer leichten Überschreitung. Dies gilt in abgewandelter Form auch für die Reisekosten/Sitzungen Verbandsorgane (lfd. Nr. 6.a.), in denen sich parallel das Engagement und die Leistung der Verbandstätigkeit niedergeschlagen hat.

Aufgabe des Verbandes ist, das Dienstleistungsangebot noch weiter an den Bedürfnissen der Mitglieder auszurichten und weiterzuentwickeln, um die politische Zielvorgabe, den Apothekenleiter als freien Heilberufler in Unabhängigkeit im Gesundheitsmarkt existenzsichernd zu positionieren, zu manifestieren. Dabei müssen die Dienstleistungen des Verbandes im Wettbewerb mit anderen Anbietern am Markt in Qualität und Preis bestehen und sich durchsetzen. Auch aus diesem Grunde haben Beirat und Geschäftsführung Konzepte erarbeitet, die – unter der o.g. politischen Zielvorgabe – Lösungen für die Zukunft aufzeigen.

Durch den 1995 erfolgten Umzug konnte die räumliche Ausstattung der Geschäftsstelle den Bedürfnissen von Mitarbeitern und Mitgliedern angepaßt werden, ohne daß es in diesen Jahren zu Überschreitungen der Etatansätze (vgl. lfd. Nr. 2 und 3) kam.

Auch angesichts der momentanen Zinsentwicklung strebt der Verband mittel- bis langfristig Eigentum an, um auf der Basis eines gesicherten räumlichen Standortes sein Dienstleistungsangebot weiter auszubauen und zu modifizieren.

Gegenüber dem Etatansatz wesentlich unterschritten wurden die Kosten im Rahmen des Deutschen Apothekertages 1997 (vgl. lfd. Nr. 6. c.). Dies ist einfach zu erklären. Bei Verabschiedung des Etatansatzes 1997 durch die Mitgliederversammlung war noch nicht absehbar, daß der Deutsche Apothekertag 1997 in Düsseldorf stattfinden würde.

Nachdem der Beschluß der ABDA bekannt wurde, ihre bundesweite PR- und Öffentlichkeitsarbeit ab 1998 zu reduzieren, intensivierte der Verband seine eigene, weit über die Grenzen Nordrheins anerkannte und mittlerweile vielfach kopierte PR- und Öffentlichkeitsarbeit entsprechend. So wurden alleine in 1997 vom Verband fünf vielbeachtete Pressekonferenzen durchgeführt, über die in den Medien – überwiegend bundesweit - berichtet wurde.

Diese Anstrengungen haben naturgemäß ihren Niederschlag auf der Kostenseite (vgl. lfd. Nr. 6.a., 6.d., 11 und 19) gefunden.

Auch im Bereich der Fortbildung leistet der Apothekerverband Nordrhein e.V. mittlerweile bundesweit federführende Arbeit. Die über die Apotheken-Akademie Nordrhein angebotenen Seminare wurden – auf der Satzung des Verbandes basierend – im wesentlichen im Fortbildungsausschuß und im Vorstand erarbeitet. Aus technischen Gründen - auch im Interesse der Mitglieder – werden diese i.a. über die NORWIMA abgewickelt.

Dadurch konnten Kosten in entsprechender Größenordnung eingespart werden (vgl. lfd. Nr. 10), die auf der anderen Seite investitiv im Bereich der sächlichen Ausstattung der Geschäftsstelle des Apothekerverbandes, und hier insbesondere im Bereich der EDV (vgl. lfd. Nr. 22), eingesetzt wurden..

Die Einsparungen im Bereich Drucksachen und Sonderdrucksachen (vgl. lfd. Nr. 12 und 13) resultieren nicht unwesentlich daraus, daß die Spitzenverbände der Krankenkassen die Hilfstaxe gekündigt haben. Folglich gibt der Deutsche Apothekerverband diese Hilfstaxe nicht mehr heraus, die in den vergangenen Jahren kostenfrei an die Mitglieder des Verbandes weitergeleitet wurde.

An dieser Stelle sind weitere Überlegungen in der Planung, um z.B. über „differenzierte Angebote“ bei Preislisten zu weiteren Kostenreduktionen zu kommen.

Vor dem Hintergrund des seit 1993 eingeführten Arznei- und Verbandmittelbudgets der Vertragsärzte ist der Verhandlungsspielraum auf Bundes- und Landesebene mit den Krankenkassenverbänden immer enger geworden. Dabei geht es in den Verhandlungen weniger um Fragen der Umsatzausweitung als vielmehr der Ausgestaltung. Bestreben des Verbandes ist es, die Eigenverantwortung des Apothekers weiter zu stärken. Erwähnt werden soll auch an dieser Stelle noch einmal der Kommentar des Verbandes zum neuen Arzneilieferungsvertrag mit den Primärkassen in Nordrhein-Westfalen, gültig ab 1.1.1997, der der Apotheke mehr Verantwortung im Rahmen ihrer Tätigkeit gibt.

Mit dem neuen Arzneilieferungsvertrag, mit dem die Apotheke insbesondere im Bereich der Hilfsmittel von der Abgabestelle zum Vollversorger avancieren sollte, taten sich – naturgemäß – Schwierigkeiten auf. Diese Schwierigkeiten mußten - teilweise unter Zuhilfenahme juristischer Experten – aufgearbeitet und juristisch geklärt werden. Dies hat zu entsprechenden Ausgaben geführt (vgl. lfd. Nr. 15). Das uns immer wieder und von vielen Marktpartnern bescheinigte überdurchschnittliche Marktwachstum der öffentlichen Apotheken in Nordrhein im Bereich der Hilfsmittel beweist, daß sich die Bemühungen des

Verbandes auf der Grundlage der Kompetenz der Apotheken vor Ort – mit tatkräftiger Unterstützung des Unternehmens Apoquick - ausgezahlt haben. Wir möchten bereits heute darauf hinweisen, daß dieser Kampf noch nicht beendet ist. Mit weiteren Maßnahmen einzelner Krankenkassen(verbände) wird zu rechnen sein.

Unabhängig hiervon hat der Bundesverband der Arzneimittelimporteure – aus für uns nicht nachvollziehbaren Gründen – juristische Schritte nur (!) gegen den Apothekerverband Nordrhein (und einzig diesen) im Rahmen des Abschlusses des neuen Arzneilieferungsvertrages eingeleitet. Selbst wenn bisher alle Auseinandersetzungen für den Apothekerverband Nordrhein e.V. mit dem Bundesfachverband der Arzneimittelimporteure positiv ausgegangen sind, so hat dies doch enorme Kosten verursacht, die sich zusätzlich in der Ausgabenposition Nr. 15 niedergeschlagen haben.

Bedingt durch den Wechsel von Leasing zu Kauf der Telefonanlage konnten bei den Telefonkosten (lfd. Nr. 18) Kosten in größerem Umfang eingespart werden. Dies hat auf der anderen Seite naturgemäß zu Kostenerhöhungen in den Positionen 21 und 22 auf der Ausgabenseite geführt.

Aufgrund der Tatsache, daß die Firma Apoquick ihre Räumlichkeiten in der Tersteegenstraße aufgegeben hat, wurden im Vorgriff auf notwendige Umstrukturierungsmaßnahmen des Verbandes bereits entsprechende Investitionen in die Büroeinrichtung und Büroausstattung der Geschäftsstelle getätigt (vgl. lfd. Nr. 21).

Abschließend sei die Bitte geäußert, daß sich der kritische Leser beim Studium dieses Geschäftsberichtes im Rahmen der Darstellung der Leistungen des Verbandes ab und an der zur Erbringung dieser Leistungen notwendigen Kosten erinnern möge.

BERICHT DER GESCHÄFTSSTELLE

Die Tagesarbeit der Geschäftsstelle wird nach wie vor geprägt von dem Bestreben, das Dienstleistungsangebot des Verbandes für seine Mitglieder noch weiter auszubauen. Daraus ergeben sich Wünsche (insbesondere auch der Geschäftsstelle) nach einer Änderung der Angebotsstruktur, mit dem Ziel, diese Dienstleistungen sowohl zu intensivieren als auch auf die speziellen Bedürfnisse der Mitglieder zuzuschneiden. Erste Schritte in diese Richtung sind vor einiger Zeit angegangen worden, sie werden in absehbarer Zukunft wohl zu einem (vorläufigen) Abschluß kommen.

Nachdem im Bericht des Vorjahres schwerpunktmäßig auf die Tagesarbeit der Geschäftsstelle eingegangen wurde (interessierte Leser seien auf den Geschäftsbericht 1996 verwiesen), soll diesmal verstärkt über die Grundlagenarbeit zur Unterstützung der politischen Gremien und Funktionsträger (mit Hintergrundinformationen) berichtet werden.

Der Markt mit den gesetzlichen Krankenkassen

Nach wie vor tätigen die nordrheinischen Apotheken rund zwei Drittel ihres Umsatzes mit den gesetzlichen Krankenkassen. Dieser Umsatz ist seit 1993 budgetiert. Auch wenn dieses Arznei- und Verbandmittel-Budget in 1998 im Bezirk der Kassenärztlichen Vereinigung Nordrhein (KV No) durch budetbegleitende Richtgrößen abgelöst wird bzw. werden soll, stellen sich mit dem Budget (mindestens) drei Kardinal-Probleme:

1. Verhandlungen mit den Krankenkassen
2. Punktgenaue Landung beim Budget
3. Arznei- und Verbandmittel-Budget als Verhandlungsmasse

1. Verhandlungen mit den Krankenkassen

Zum Jahresbeginn 1997 trat der neue Arzneliefervertrag für Nordrhein-Westfalen mit den Primärkassen (ALV NW) in Kraft. Wir haben damals per Rundschreiben dazu sinngemäß mitgeteilt:

Liest man den Vertragstext Buchstabe für Buchstabe, Wort für Wort, Satz für Satz, so kommt man beim Vergleich mit dem bis dato gültigen Vertrag zu dem ersten Ergebnis: ‚keine umwerfenden Veränderungen‘. Diese Bewertung ist verständlich – aber oberflächlicher Natur und kann so nicht stehen bleiben.

Nach Studium einer von uns angefertigten umfassenden Analyse des neuen Vertrages werden Sie feststellen, daß Sie mit diesem neuen Vertrag noch mehr Verantwortung bei der Versorgung Ihrer Versicherten / Kunden tragen. Dazu wünschen wir Ihnen viel Erfolg.

Und Erfolg hat sich eingestellt, wenn wir den uns vorliegenden Zahlen und Fakten glauben dürfen.

Daß sich die Verhandlungen mit den Primärkassen in unserem Lande über fast viereinhalb Jahre hingezogen haben, lag dabei wohl weniger an der Verhandlungsmasse.

Per Gesetz (!) ist das Arznei- und Verbandmittel-Budget 1993 (auch für Nordrhein) festgeschrieben worden. (Mögliche) Veränderungen - Steigerungen wie Senkungen ! - in den Folgejahren sind ebenfalls durch das Gesetz vorgegeben, und - in engen Grenzen - auf dem Verhandlungswege ausschließlich zwischen den Verbänden der Krankenkassen und der Vertragsärzte, also ohne Mitwirkung der Apothekerschaft, zu vereinbaren.

Was galt es also damals zu verhandeln?

Mögliche Umsatzzuwächse in dem einen Bereich hätten – unter dem Ausgabendach des Budgets – unweigerlich zu Umsatzverlusten in anderen Bereichen geführt.

Auch deshalb ist für uns die Klage des Bundesverbandes der Arzneimittel-Importeure (BAI) - ausschließlich gegen den AV NR ! - zum neuen ALV NW, die in erster Instanz auf allen Ebenen zu unserem Gunsten entschieden wurde, wenig konstruktiv. Nun geht der BAI auch noch in die zweite Instanz.

Nach Studium unserer Analyse des neuen ALV NW, die diesem Geschäftsbericht beigelegt ist, wird die Intention der Verhandlungskommission deutlich: „Mehr Verantwortung für die Apotheke“

Zur Erinnerung:

Die Politik hat – unter dem Stichwort „Mehr Selbstverantwortung für Versicherte und Leistungserbringer“ – als Dompteur den Raubtierkäfig (das von Finanzierungssorgen auf der Einnahmenseite angeschlagene Krankenversicherungssystem) verlassen, um aus gesichertem Abstand dem Kampf der Leistungserbringer (einschl. Krankenkassen) untereinander zuzusehen. Vorab gab es für wichtige Ausgabenblöcke im ambulanten Bereich noch schnell budgetierte Obergrenzen.

Nach dem Motto: „Alle Macht der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) und den Spitzenverbänden der Krankenkassen (GKV)“ wurde dem Bundesausschuß Ärzte / Krankenkassen (vgl. §§ 91 und 92 SGB V) die Lösung der anstehenden Probleme übertragen, indem dieser Ausschuß über Richtlinien – gerade noch unter „Anhörung von betroffenen Leistungserbringern“ – die Finanzierbarkeit des Systems sicherstellen soll.

Die Strategen bei den Krankenkassenverbänden haben diese Aufgabe angenommen. Sie wollen weg von der Tätigkeit eines reinen (Sozial-) **Versicherungsunternehmens** und hin zur „**Gesamtverantwortung für die Qualität eines auch volkswirtschaftlich bedeutsamen Dienstleistungsbereiches**“ (gemeint ist der Gesundheitsmarkt (!); vgl. DOK Nr. 8-9/1998, S. 256). Bleibt nur zu hoffen, daß da nicht der Bock zum Gärtner gemacht wird.

Die Funktionäre der Vertragsärzte, für freie Heilberufler und nicht als Beamte tätig, haben Probleme, die Facharztgruppen untereinander – und unter gedeckeltem Gesamthonorartopf – zu befrieden. Die erkennbaren Strategien zur Honorarausweitung (Strukturverträge, IGEL,..) und zur Einkommensverbesserung durch Arztlanzbegrenzung (Altersgrenze von 68 Jahren bei Vertragsärzten, ...) werden kaum kurzfristig greifen. Der Druck innerhalb der Ärzteschaft wächst. Es gibt bereits gewichtige Stimmen, die aufgrund der unterschiedlichen Gruppeninteressen innerhalb einer Kassenärztlichen Vereinigung diese Selbstverwaltungsgremien als „überfordert“ bezeichnen und speziell die Honorarregelungen (zugunsten der Vertragsärzte) auf den Bundes-Verordnungsgeber übergehen lassen wollen (vgl. „Kassenärzte in Not“, FAZ v. 29.04.1998).

Zurück zum Vertrag:

In Anbetracht dieses Szenarios ist es mit dem neuen ALV NW zumindest gelungen, die Apotheker im Gesundheitsmarkt mit mehr Verantwortung und Kompetenz auszustatten. Wenn Marktkenner den nordrheinischen Apotheken bescheinigen, sie hätten den enormen Zuwachs im klassischen Hilfsmittelbereich in 1997 fast allein abgeschöpft, so spricht dies für die Kompetenz und Leistungsstärke der öffentlichen Apotheken im Markt. Und nach wie vor steht die Apotheke in der Verbrauchergunst ganz weit vorne, wie auch die von uns initiierte Befragung von Passanten und Apothekenkunden bestätigt. Dabei schlägt sich Verbrauchergunst nach den Gesetzen der Marktwirtschaft zumindest mittelfristig auch in Umsatz und Ertrag nieder, was oben auch bereits berichtet werden konnte.

Der neue ALV NW hat aber auch reichlich Probleme gebracht. Insbesondere einzelne Betriebskrankenkassen, die aus ihrem Eigeninteresse heraus – zum Teil auch aus verständlicher Verärgerung über die Zahlungsverpflichtungen nach Risikostrukturausgleich – neue Versorgungsformen für ihre Versicherten (ihre Mitarbeiter) anstreben, versuchen steuernd (insbesondere) in den Hilfsmittelmarkt einzugreifen. Die Zahl der bisher ausnahmslos gewonnenen juristischen Auseinandersetzungen ist lang, obwohl die Geschäftsstelle bisher sicher nur die Spitze des Eisberges zu Gesicht (besser zu Gehör) bekommen hat.

Und wenn es noch so mühsam ist, wir werden weiter - auch außerhalb juristischer Wege - versuchen, die Betriebskrankenkassen von der Versorgungsqualität und –sicherheit der öffentlichen Apotheken zu überzeugen, die diese an 365 Tagen und rund um die Uhr bieten.

2. Punktgenaue Landung beim Budget

Welchen Einfluß können die Apotheker gegenüber Ärzten (und Krankenkassen) geltend machen, wenn es um die ärztliche Versorgung von Versicherten mit Arznei- und Verbandmitteln unter Budget(-Druck) geht?

Vor dem Hintergrund der (zweimaligen) Erhöhung der Zuzahlung im Berichtsjahr – zum 1.01.1997 generell um 1,- DM; zum 1.07.1997 um weitere 5,- DM, je nach Packungsgröße auf 9,- DM, 11,- DM und 13,- DM – und der steigenden Angst der Vertragsärzte vor Regressen wegen Budget-Überschreitung mußte alles unternommen werden, die wirtschaftliche Basis der nordrheinischen Apotheken zu stabilisieren.

Die Erhöhungen der Zuzahlung und die damit einhergehenden Befreiungsmöglichkeiten (Härtefallregelung und Überforderungsklausel) waren kein Thema, das die „Partner im Markt“ öffentlich aufgreifen wollten. Da galt es für die Apotheken, mit Hilfe der Kundenfrequenz flächendeckend für Klarheit zu sorgen. Die Mitglieder des Verbandes sind dieser Aufgabe in überzeugender Weise nachgekommen, wie uns immer wieder von vielen Seiten bestätigt wurde. Und nachdem auch dem letzten Verbraucher klar war, daß die erhöhte Zuzahlung keinen Mehrumsatz für die Apotheke, wohl aber eine Entlastung für die Krankenkassen bedeutet, war das Vertrauen der Bevölkerung in die Apotheken noch weiter gefestigt.

Eine Seite war beruhigt, dafür bereitete die andere Sorgen.

Falschmeldungen „interessierter Kreise“ im Frühjahr 1997 über eine Budget-Überschreitung der Vertragsärzte der Kassenärztlichen Vereinigung Nordrhein (KV No) in 1996, Ausgangsbasis für die Budget-Verhandlungen in 1997, wurden auch beim Apothekerverband registriert. Intensive Recherchen zur Gewinnung von gesicherten Daten und Erkenntnissen waren notwendig, um über vertrauensbildende Gespräche auf vielen Ebenen Falschaussagen zu revidieren und Irritationen auszuräumen. Geholfen hat dabei auch, daß unsere Mitglieder die sogenannten „Nuller-Rezepte“, unserer Bitte folgend, ihrem Rechenzentrum zur Verfügung gestellt haben. Für diese Unterstützung sagen wir Dank. Letztlich war es für alle Betroffenen ein mühsames, zugleich aber erfolgreiches Unterfangen, ließen es die nordrheinischen Vertragsärzte, auch aufgrund einer überwiegend seriösen Informationspolitik der KV No, doch nicht zu einem „Stop-and-Go“ bei den Arzneimittelverordnungen kommen. Möge dies unter budgetbegleitenden Richtgrößen auch für 1998 gelingen.

Für die Zukunft gilt es, weiter zielgerichtet und seriös zugleich, die (benötigten [!]) und vorhandenen Daten neutral zu nutzen, und damit die Kontakte zu den Vertretern von Ärzteschaft, Krankenkassen und Verbrauchern (und weiteren Partnern im Markt) zu intensivieren.

Arznei- und Verbandmittel-Budget als Verhandlungsmasse

Natürlich wollen die Vertragsärzte – auch in Nordrhein – ihr Honorar über zusätzliche Maßnahmen steigern. Wenn dies aber über Strukturverträge und Modellversuche mit Bonus-Malus-Regelungen, einzig zu Lasten der ärztlichen Verordnungen von Arzneimitteln gehen soll, ist Aktion angesagt. Die uns zur Kenntnis gelangten Überlegungen zu „Bonus-Malus-Regelungen“ in Nordrhein betreffen bisher stets auch den stationären Bereich. Und da kämpfen wir mit den Ärzten gemeinsam dafür, daß das Geld dem Patienten folgt. Denn es kann nicht angehen, daß z.B. immer mehr krebskranke Patienten in familiärer Umgebung versorgt werden (was uneingeschränkt zu begrüßen ist !), die zur ordnungsgemäßen Versorgung notwendigen (und meist auch noch teuren) Arzneimittel aber aus dem bisherigen Topf mitfinanziert werden sollen. Eine Anhebung des (globalen) Budgets bzw. eine Verlängerung der (individuellen) Richtgröße muß in solchen Fällen her. Eine logische Konsequenz, der man sich auf Dauer nicht wird verschließen können.

Der Markt der Selbstmedikation

Der Selbstmedikationsmarkt wächst. Und selbst bei den ärztlich zu Lasten der GKV verordneten Arzneimitteln entscheiden heute bereits viele Versicherte in Eigenverantwortung, ob sie aufgrund der erhöhten Zuzahlung diese Arzneimittel in der Apotheke erwerben wollen oder nicht, mit zum Teil lebensbedrohlichen Auswirkungen.

Der Wachstumsmarkt „Gesundheit“ weckt bei vielen Außenstehenden, auch kapitalkräftigen Unternehmungen, Begehrlichkeiten, in diesem Markt verstärkt tätig zu werden. Noch halten die Dämme, die sich auf gesundheits- und sozialpolitischen Fundamenten gründen.

Für die Apotheke ist wichtig, daß sie sich aktiv an der dynamischen Weiterentwicklung des Gesundheitsmarktes beteiligt, ihre Kernkompetenz und Leistungsfähigkeit demonstriert und damit Vertrauen beim Kunden schafft.

Aber auch die Arzneimittel-Hersteller (und weitere Partner der Apotheken) müssen beachtet, in die gemeinsame Strategie mit eingebunden werden.

Es bleibt unser Ziel, die Apotheke als Kommunikationszentrum im Gesundheitswesen, im Gesundheitsmarkt zu positionieren und zu profilieren.

Und dann war da noch ...

• Modifizierung der Arzneimittelpreisverordnung (AMPreisV)

Die von der Bundesorganisation präferierte Änderung der AMPreisV (mit Drehung und Festzuschlägen) ist in Nordrhein bis zuletzt auf großen Widerstand gestoßen. Und dann zeigte sich, daß o.g. Vorstellungen auch in und für die Praxis - zumindest zur Zeit - nicht umsetzbar sind.

Aber die Diskussion über die AMPreisV war in Gang gekommen; eine – in ihren Grundzügen auch von Nordrhein mitgetragene – „Modifizierung der AMPreisV konsensfähig. Und in letzter Minute konnte die „Kappung“ auch noch in eine „Streckung“ verändert werden.

Zunächst ist mit dieser – alles in allem – akzeptablen Lösung Ruhe eingekehrt. Das „administrierte Preisbildungssystem für Arzneimittel mit einheitlichem Abgabepreis“, eine der wesentlichen Säulen des wirtschaftlichen Fundamentes der öffentlichen Apotheken, müßte für die nächsten Jahre halten.

Mit der Etablierung der Generika und der Importarzneimittel wird die Vergütung der apothekerlichen Leistung über das traditionelle Preisbildungssystem - selbst im Arzneimittelmarkt mit den gesetzlichen Krankenkassen - immer problematischer. Und sogar für eingefleischte Verfechter der AMPreisV gilt, daß der Verordnungsgeber, wie in § 78 des Arzneimittelgesetzes zum Ausdruck gebracht, prüfen muß, ob diese Form der

Preisbildung mittelfristig noch den berechtigten Interessen, insbesondere der Apotheken Rechnung tragen kann.

- Hilfstaxe, Berechnung von Zytostatika

Das von den Kassenvertretern angekündigte Chaos aufgrund der seitens der Krankenkassen gekündigten Hilfstaxe blieb aus. Ein Verdienst der Mitgliedsapotheken, die nach anfänglicher Unruhe Gelassenheit an den Tag legten. Auch dafür sagen wir Dank. Die Hilfstaxe stellt sicher ein gutes Hilfsmittel im Apothekenalltag dar. Aber ein solches Hilfsmittel quasi zur Stärkung eigener Verhandlungspositionen anwenden zu wollen, kann nicht gelingen.

Wie man hört, sollen die Krankenkassen die Hilfstaxe mehr vermissen als die Apotheken.

- Versand von Arzneimitteln, Angebote im Internet

Und immer wieder gibt es Versuche von innen und außen, das bewährte Arzneimittelversorgungssystem zu zerstören. Wir werden uns, mit Unterstützung unserer Mitglieder, weiter konsequent gegen solche Versuche zu wehren wissen.

- Passantenbefragung

Die Apotheke steht in der Gunst der Verbraucher, seien es Apothekenkunden oder Passanten, in vorderster Front. Das hat gerade die beim Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln initiierte Kundenbefragung bestätigt. Selbstbewußtsein in Kenntnis der vorhandenen Kompetenz und der gezeigten Leistung ist für die öffentlichen Apotheken ebenso angesagt wie der Wille, auf diesem Weg unbeirrt weiterzugehen.

Die Unterstützung durch die Geschäftsstelle können Sie voraussetzen.

BERICHTE
ÜBER DIE ARBEIT
DER AUSSCHÜSSE,
ARBEITSKREISE UND KOMMISSIONEN

BERICHT ÜBER DIE ARBEIT DES FINANZAUSSCHUSSES

Der Finanzausschuß tagte im Berichtsjahr 1997 einmal.

Die Hauptthemen waren

- Haushaltsabschluß 1996 und Etatansatz 1998
- Organisationsstruktur des Verbandes
- Mieträume oder Eigentum

Auf Empfehlung des Finanzausschusses wurde der Jahresabschluß 1996 mit Kurzkomentar in den Geschäftsbericht übernommen.

Der Ausschuß konnte wiederum feststellen, daß mit äußerst knappen Finanzmitteln ein hoher Effizienzgrad erreicht wurde. Er sah sich veranlaßt, dafür, daß trotz des sehr günstigen Mitgliedsbeitrages der Apothekerverband Nordrhein in vielen Bereichen eine herausragende Stellung im Verbandsgefüge der Bundesrepublik einnimmt, Dank und Anerkennung an Vorstand und Geschäftsführung auszusprechen.

Schon seit einiger Zeit wird darüber nachgedacht, den Apothekerverband Nordrhein neu zu strukturieren, um die Mitgliedsbeiträge niedrig zu halten, das Dienstleistungsangebot aber den Erfordernissen eines modernen Wirtschaftsverbandes ständig anpassen zu können. Die NORWIMA war vor Jahren der erste richtige Schritt, dem weitere Schritte folgen sollen, die möglicherweise in einer „ Holding“ münden.

Die Beratungen im Finanzausschuß lassen hoffen, daß diese Überlegungen im Jahre 1998 zur Entscheidungsreife gebracht werden können.

Obwohl vor Jahren der Umzug in die Tersteegenstraße eine deutliche Verbesserung gebracht hat, ist damit zu rechnen, daß das Raumangebot in der Geschäftsstelle in absehbarer Zeit wiederum an seine Grenzen stößt. Die damit im Zusammenhang stehende Frage nach Eigentum oder Miete ist sicherlich bei den auch mittelfristig zu erwartenden niedrigen Kapitalzinsen leicht zu beantworten. Unter der Voraussetzung, daß sich Eigentum „rechnet“, empfiehlt der Ausschuß, für den Fall, daß ein geeignetes Objekt zur Verfügung stehen sollte, das auch den Anforderungen eines weiter wachsenden „Wirtschaftsverbandes Apothekerverband Nordrhein“ Rechnung tragen müßte, diese Überlegungen nicht hintanzustellen.

Günther Pilz

Sprecher des Finanzausschusses

BERICHT ÜBER DIE ARBEIT DES FORTBILDUNGSAUSSCHUSSES

Seit Inkrafttreten des Gesundheitsstrukturgesetzes müssen sich Apotheken in einem immer härter werdenden Markt zurechtfinden.

Zum einen schränken restriktive Gesetze im Bereich der Gesetzlichen Krankenversicherung den Handlungsspielraum immer mehr ein, zum anderen eröffnet der teilweise Wegfall von Werbeverboten neue Möglichkeiten, sich im Markt zu bewegen.

Der Apotheker und seine Mitarbeiter sehen oft keine Chance, sich mit ihrer fundierten wissenschaftlich-pharmazeutischen Ausbildung dem Markt zu stellen. Sie verharren in der alten Position, unbewegt erstarrt wie das Kaninchen vor der Schlange.

Der Apothekerverband Nordrhein e.V. hat es sich als Interessenverband zur Aufgabe gemacht, wirtschaftliche Hilfestellungen für seine Mitglieder anzubieten, die auch konkret vor Ort umgesetzt werden können.

Mit der Apotheken-Akademie Nordrhein wurde ein Instrument geschaffen, das unabhängig und zeitnah Fortbildung anbietet, die dem Apothekenleiter die Bausteine für eine strategische Unternehmensführung gibt.

Im Berichtsjahr waren die Fortbildungsaktivitäten des Apothekerverbandes Nordrhein e.V. von drei großen Richtungen geprägt.:

1. die Seminare der Apotheken-Akademie Nordrhein (Planung, Durchführung und Analyse)
2. die Durchführung des PTA-Tages (Ausrichtung und Analyse)
3. die Entwicklung von Einzelprojekten in Kooperation mit anderen Partnern, z.B. „Wintergesundheitswochen“, „PRIMA-Projekt Reiseimpfberatung für Apotheken“.

Die Akzeptanz der durch die Apotheken-Akademie angebotenen Seminare bestätigt uns in unserer Planung. Die gute Resonanz auf die Seminare, die zu Themen der Großen Fortbildungsveranstaltung 1996 entwickelt worden sind, wie Schaufenstergestaltung, Aktionsplanung in der Apotheke u.a., zeigt den Bedarf bei den Apotheken vor Ort. Die Tendenz, sich von der „Pappkameraden-“ und „Kunde droht mit Umsatz-Apotheke“ hin zu einer kommunikations- und erlebnisorientierten Apotheke zu entwickeln, ist klar erkennbar.

Untermauert wurde dies auch durch das rege Interesse an allen angebotenen EDV-Seminaren, die sowohl praxisnahe („Wie gestalte ich einen Handzettel?“), als auch zukunftsorientierte Themen („Wie surfe ich im Internet?“) vermittelten.

Mit den Fortbildungsangeboten der Apotheken-Akademie hat der Verband die Voraussetzung geschaffen, daß sich die Apotheke zum modernen Dienstleistungszentrum, zum Kommunikationszentrum im Gesundheitswesen, entwickeln kann.

Eine Stagnation im Bereich der verordneten Arzneimittel verlangt von den ApothekenleiterInnen mehr denn je ein betriebswirtschaftliches Denken (Analyse, Vision, strategische Planung, Maßnahmen, Kommunikation und effizientes Controlling). Sind die Grundlagen der Betriebswirtschaft schon allgemein bekannt, oder haben die Apotheken so gute Berater? Die Angebote der Akademie in diesem Bereich wurden bisher jedenfalls noch wenig genutzt.

Auch das Motto des PTA-Tages spiegelte die Veränderung im Apothekenalltag wieder – „Konkurrenzlos gut – Aktion mit Fingerabdruck.“

Die Referentin des Tages, Frau Antje Terhaag, Unternehmensberaterin aus Hamburg, zeigte den aufmerksamen und engagierten PTA´s sehr deutlich, warum Marken, wie z.B. „Coca Cola“ und „Milka Schokolade“ im Gegensatz zu der Marke „Apotheke“ so einzigartig und unverwechselbar sind. In vielen kreativen Schritten wurden gemeinsam mit den PTA-Moderatorinnen Aktionen geplant, die viel Beachtung bei der Bevölkerung finden würden, sofern sie in der Apotheke umgesetzt werden. Die Frage, warum diese guten Ideen nicht eingesetzt werden, wurde von den PTA´s häufig mit dem Fehlen von Zeit und Materialien begründet.

Dieses Defizit hat den Apothekerverband Nordrhein veranlaßt, zusammen mit anderen Markenvertretern, in einem Fall mit der Firma BAYER im Rahmen des Local Store Managements, neue Wege zu beschreiten. Für den Beginn des Jahres 1998 wurden „Winter Gesundheits-Wochen“ in nordrheinischen Apotheken geplant.

Das Aktionspaket, das teilnehmenden Apotheken angeboten wird, enthält alles, was für die Außen- und Innenwirkung der Apotheke wichtig ist, vom Regalstopper bis zur Handzettelvorlage u.v.m.. Alle in Nordrhein ansässigen Dekorateur werden erstmalig eingebunden. Die Apothekenmitarbeiter sind an zwei Nachmittagen über die Aktion informiert und motiviert worden. Last but not least ist mit dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln ein unabhängiges Institut mit der Auswertung, dem Controlling, beauftragt.

Ein umfangreiches Projekt, an dem sich spontan ca. 600 Apotheken beteiligen wollen. Im nächsten Berichtsjahr folgt die Umsetzung.

Ein wichtiges Beratungspotential in der Apotheke – dem Kommunikationszentrum - liegt in der Reiseimpfberatung.

Um gegen andere Anbieter im Gesundheitswesen und eine kritische Presse bestehen zu können, ist es notwendig, die Qualität der Beratung zu definieren und zu sichern.

Die Apothekerverbände Nordrhein und Baden-Württemberg haben ein zweieinhalb-tägiges Fortbildungs-Seminar entwickelt. Eine regelmäßige Auffrischung des Gelernten muß zukünftig erfolgen. ApothekerInnen und deren MitarbeiterInnen, die Vorkenntnisse auf diesem Gebiet nachweisen, haben die Möglichkeit, in dieses Angebot unter bestimmten Bedingungen sofort einzusteigen.

Das Projekt beinhaltet neben den qualifizierten Fortbildungsmaßnahmen auch Marketing-Aktivitäten, wie eigenes Logo, Kundenbroschüren etc..

Das große Interesse der Apotheker in beiden Verbänden zeigt auch hier wieder die schon oben angesprochene allgemeine Tendenz der einzelnen Apotheke, sich im Markt zu profilieren.

Dr. Petra Herrmann

Vorsitzende des Fortbildungsausschusses

BERICHT ÜBER DIE ARBEIT DES KRANKENKASSENAUSSCHUSSES

Bundesebene

Bei den Sitzungen des Vertragsausschusses des Deutschen Apothekerverbandes (DAV) wurden im wesentlichen Strategien für die Verhandlung mit dem Verband der Ersatzkassen (VdAK) festgelegt; ebenso waren die Änderungen der Arzneimittelpreisverordnung und die zur Kompensation vorgenommenen Änderungen der Notdienstgebühr und der Rezepturzuschläge Beratungspunkte bei den Sitzungen.

Im Rahmen des Vollzugs der Kündigung der Hilfstaxe sind die Verhandlungen zur Preisgestaltung für Zytostatikaherstellungen noch nicht, wie vorhergesagt, abgeschlossen.

Landesebene

Verhandlungen mit den Primärkassen

Auch nach Abschluß des neuen Arznelieferungsvertrages zum Anfang des Jahres 1997 sind wir weiterhin in Teilbereichen mit den Krankenkassen in Verhandlungen. So wurden die Preise einzelner Hilfsmittel neu verhandelt.

Für erste Hilfsmittelgruppen sind in Nordrhein-Westfalen Festbeträge zum Tragen gekommen. In Abstimmung mit der Landesarbeitsgemeinschaft für Orthopädietechnik Nordrhein-Westfalen haben wir gegen die Festsetzung von Festbeträgen für Stoma Klage erhoben. Denn wir sind der Meinung, daß seitens der Landesverbände der Krankenkassen sowohl Formfehler gemacht wurden, als auch die Festpreise der Höhe nach zu niedrig festgesetzt worden sind.

Nach wie vor beobachten wir sehr intensiv das Verhalten verschiedener Betriebskrankenkassen in Bezug auf Lenkung der Versorgung mit Hilfsmitteln an den Apotheken vorbei, um nach wie vor auch gerichtlich dagegen vorzugehen.

Weiterhin wurden auch im Berichtsjahr wieder mehrere Gespräche mit Vertretern einzelner Kassen geführt, um z.B. Unstimmigkeiten und Retaxationen auf diesem Wege zu begleichen.

Hotline zum 1. und 2. Neuordnungsgesetz (NOG) am 2. Juli 1997

Zum 1. Juli des Jahre 1997 sind das 1. und 2. GKV-Neuordnungsgesetz in Kraft getreten. Aus gegebenem Anlaß hatte der Apothekerverband Nordrhein e.V. am 2. Juli 1997 eine gebührenfreie Hotline geschaltet, unter der die Mitglieder von 9.30 – 17.00 Uhr Fragen zum Thema 1. und 2. NOG stellen konnten. Von diesem kostenfreien Angebot machten am 2. Juli 1997 annähernd 100 Mitglieder Gebrauch. Vereinzelt riefen auch Versicherte an, denen ihre Apotheke offensichtlich die Nummer unserer Hotline mitgeteilt hatte. Im Rundschreiben Nr. 8/97 haben wir die wichtigsten Fragen, die anlässlich der Aktion gestellt worden sind, aufgelistet.

Ulrich Schwier
Vorsitzender des Krankenkassenausschusses

BERICHT ÜBER DIE ARBEIT DES AUSSCHUSSES FÜR ÖFFENTLICHKEIT

„Täglich wird in jeder Apotheke „Öffentlichkeitsarbeit“ praktiziert“
und –

„Wer heute nur das tut, was er gestern schon getan hat, wird auch morgen nur das tun, was er heute schon getan hat.“ (Leonardo da Vinci).

Zwei Leitlinien, die über der Arbeit des Öffentlichkeitsausschusses im vergangenen Jahr standen. Die Mitglieder des Ausschusses haben in fünf Sitzungen zum einen die aktuellen Ereignisse diskutiert und bewertet und für die zukünftige Arbeit aufbereitet, zum anderen Projekte erarbeitet und durchgeführt. Im Mittelpunkt stand die Arbeit für die Zeitung „Offizin“. Eine verbandseigene Zeitung wird als Medium aufgebaut, das die Philosophie apothekerlichen Selbstverständnisses transportiert zwischen den Mitgliedern des Verbandes, dem Großhandel, der Pharmazeutischen Industrie und anderen beteiligten Partnern im Gesundheitswesen. Im Ausschuß ebenso wie im Vorstand ist man sich einig, daß für diese Arbeit Anlaufschwierigkeiten zu überwinden sind, zumal es gilt, ein Blatt zu präsentieren, das unsere Mitglieder in die Lage versetzt, Diskussionen um die Unverzichtbarkeit apothekerlicher Tätigkeit bestehen zu können. Die Zeitung „Offizin“ soll auch dazu beitragen, die Beziehung zwischen dem Vorstandsvorstand, der Geschäftsstelle und den Mitgliedern zu verbessern, kurz – die „Inner-Relations“ - zu verbessern.

Um der zukünftigen Arbeit eine solide Grundlage zu geben, wurde mit dem Institut für Handelsforschung auf unsere Anregung hin eine Kundenbefragung in den Apotheken initiiert, gemeinsam mit einer Passantenbefragung. Die Ergebnisse waren verblüffend gut und zeigen, daß wir auf dem richtigen Weg sind. Die Pressekonferenz zu dieser Befragung war sehr gut besucht, die Darstellung in den Medien ausgewogen. Eine halbstündige Live-Sendung – im WDR zur besten Sendezeit – und ein Interview bei „Zwischen Rhein und Weser“ rundeten das Bild ab.

Eine andere, gelungene Aktion war die Initiative zur Überprüfung des Autoverbandkastens. Zum ersten Mal wurde diese Aktion gemeinsam mit dem Apothekerverband Westfalen-Lippe gestartet, und zwar auf dem Autobahnrastplatz Ohligser Heide, in Anwesenheit von Innenminister Kniola und dem Vorsitzenden des ADAC, Flimm. Der Erlös der auf dem Rastplatz verkauften Verbandkästen ging an die Gruppe Dignitas, eine Organisation, die sich um Unfallopfer und deren Nachsorge kümmert.

Zusammenfassend ist zu sagen: Die Darstellung der apothekerlichen Tätigkeit in den Medien war stets gut vorbereitet und durchgeführt. Unser Dank gilt den ehrenamtlichen Kolleginnen und Kollegen und allen, die täglich gute Öffentlichkeitsarbeit praktizieren: die GMP-Richtlinien für die Darstellung unserer Arbeit.

Schließlich geht ein herzlicher Dank an das Medienbüro Müller-Bringmann.

Werner Heuking

Vorsitzender des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit

BERICHT ÜBER DIE ARBEIT DER KOMMISSION FÜR TECHNIK, KOMMUNIKATION UND ORGANISATION

Das Jahr 1997 stand ganz im Zeichen von Internet, denn wie kaum ein anderes Medium wächst das Internet in rasanter Geschwindigkeit. Die Phase der ersten Schritte im Netz ist vorbei.

Da das Internet vielfältige Möglichkeiten bietet, Zielgruppen anzusprechen, wird für das Jahr 1998 eine Präsentation im Internet angestrebt. Apothekerkammer und Apothekerverband wollen gemeinsam den großen Schritt ins Netz wagen, um die Mitglieder schnell und aktuell informieren zu können und ihnen das Internet näher zu bringen.

Bei Bedarf sollen Seminare zu den Themen Internet & Co und apothekenspezifisches Marketing am PC angeboten werden, denn um schneller, informierter und kundennäher zu sein, ist für den Apotheker eine Weiterqualifikation zum Informationsmanager im Gesundheitsbereich notwendig.

Paul Stöckmann
Vorsitzender des Ausschusses für
Technik, Kommunikation und Organisation
zugleich Vorsitzender der gemeinsamen Arbeitsgruppe
„Internet“ von Kammer und Verband

BERICHT ÜBER DIE ARBEIT DER KOMMISSION PHARMAZEUTISCHER GROßHANDEL/PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE

Auch im Jahre 1997 wurden die Gespräche mit den Arzneimittelherstellern und deren Verbänden über den Arzneimittelmarkt fortgesetzt. An den Sitzungen der Kommission nahmen Vertreter der Firmen Bayer, Hoechst, Medice, Ratiopharm und Woelm, sowie des BAH und des BPI teil. Übereinstimmender Tenor aller Gäste: „Keine Substitution bei der Abgabe von Arzneimitteln auf ärztliche Verordnung“ aus unterschiedlichen Gründen. In diesem Zusammenhang werden auch die festbetragsbezogenen Festaufschläge abgelehnt.

Vor der Erhöhung der packungsgrößenbezogenen preis- und indikationsunabhängigen Patientenzuzahlungen zum 01.07.1997 hatten die Industrieverbände eigene Vorstellungen für eine Staffelung der Patientenselbstbeteiligung entwickelt, von denen stellvertretend folgende erwähnt werden sollen:

Kategorie I	lebensbedrohliche Erkrankungen z.B. insulinpflichtiger Diabetes, Krebs, Epilepsie, MS etc. (ca. 10 % des Marktes) keine Zuzahlung
Kategorie II	angemessene Zuzahlung (ca. 10 – 15 %)
Kategorie III	Eigenverantwortung des Patienten, z.B. Altersbeschwerden, Grippe, Obstipation, Venenbeschwerden; Kostenübernahme bis 100 %

Demgegenüber favorisieren die Krankenkassen eine Einteilung in lebenswichtige, unumstrittene und umstrittene Arzneimittel, denen nach Meinung der Krankenkassen auch unterschiedliche Vertriebswege zugeordnet werden könnten.

Ein starkes Anliegen war für die forschenden Arzneimittelhersteller die Änderung der Preisgestaltung bei hochpreisigen Arzneimitteln (ca. 1 % des GKV-Umsatzes). Mit der nun beschlossenen Streckung der Arzneimittelpreisverordnung sei dieses Problem gelöst, zumal mit der gefundenen Automatik eine wiederholte Anpassung der AMPPreisV an die Preisentwicklung überflüssig sei.

Ein Dauerthema ist in diesem Zusammenhang der Lagerwertverlust infolge von Preissenkungen durch Anpassung an gesenkte Festbeträge und durch zunehmenden Preiskampf auf dem Generica-Markt. Bei den umfangreichen Preissenkungen zum 01.01.1997 hatte sich die Industrie überwiegend dem neuen BPI/PHAGRO-Modell angeschlossen. Nach Auswertungen der Kommissionsmitglieder wurden dadurch nur etwa 20 % der Verluste (zum Teil noch weniger) ausgeglichen, weil ein großer Teil der betroffenen Arzneimittel nicht in den letzten Wochen vor der Preissenkung eingekauft wurde und wird. Die Kommission fordert daher weiterhin, daß Lösungen gefunden werden, die wenigstens 50 % des Verlustes ausgleichen, und vertritt diese Forderung in schriftlichen und mündlichen Kontakten gegenüber der ABDA, da das Modell auf der Bundesebene vereinbart wird.

Ein ständiges Thema bei den Kommissionssitzungen ist auch die Verbesserung des Handlings und der Vergütung der Direktretouren. Die Kommission fördert dabei die Abwicklung über den Pharmazeutischen Großhandel, die im Berichtsjahr deutlich zugenommen hat. Für die Industrie ist diese Abwicklung einfacher als der direkte Kontakt mit den Apotheken, und für die Großhandlungen ist diese Form der Direktretourenabwicklung ein Marketinginstrument. Voraussetzung für eine breite Akzeptanz dieses Verfahrens ist eine Überprüfbarkeit der vom Großhandel vorgenommenen Retourenvergütung. Die Kommission wird sich um die Integration der entsprechenden Daten in das Retourenbarometer des Verbandes bemühen.

Angesprochen wurden weiter Rabatte an Ärzte bei Direktbelieferung im Bereich der Ausnahmeregelung § 47 AMG (damals z.B. Impfstoffe) und von Sprechstundenbedarfsrezepten über „Referenz-Apotheken“. Letzteres wurde von den Industrievertretern stets in allen Gesprächen abgelehnt, obwohl die Kommission anhand eines konkreten Falles einen Hersteller abmahnen mußte. Im übrigen muß festgestellt werden, daß vermehrt apothekenpflichtige Arzneimittel nur direkt an Apotheken geliefert werden, wobei zum Teil hohe, bei kurzfristiger Belieferung auch sehr hohe Versandkosten berechnet werden. Unabhängig von der Berechtigung oder Notwendigkeit dieser Praxis muß gefordert werden, daß die Hersteller in der Lage sein müssen, während der Öffnungszeiten der Arztpraxen und Apotheken bis spät abends Aufträge entgegenzunehmen und diese kurzfristig abzuwickeln. Weiterhin beobachtet die Kommission die Aktivitäten der Einkaufsringe, wie MVDA oder Parmapharm, kritisch.

Einen hohen Stellenwert hatte bei den Kommissionssitzungen das Thema „Selbstmedikation“, das auch für die Industrie vor dem Hintergrund stagnierender bzw. sinkender GKV-Umsätze eine hohe und steigende Bedeutung hat. Einig war man sich in der Beurteilung, daß der OTC-Umsatz den gesunkenen GKV-Umsatz nur zum Teil kompensieren konnte. Entsprechend vielfältig sind die Bemühungen, die Selbstmedikation zu fördern: Verstärkte Laienwerbung, gemeinsame Aktivitäten der Industrie mit den Apotheken (z.B. Wintergesundheitswochen), Schulungen der Mitarbeiter und Aktionstage in den Apotheken, Dekorationshilfen, Patientenbroschüren etc.. Ein neuer Ansatz ist die Einbeziehung der Ärzte in die Förderung der Selbstmedikation, die diesem Thema bisher indifferent bis ablehnend gegenüberstehen. Pharmareferenten sollen die Ärzte dafür sensibilisieren und vermehrt darüber in Apotheken berichten. Ergänzend soll dann zu dem Hinweis „erhältlich in der Apotheke“ in die Laienwerbung in Printmedien der Hinweis: „Fragen Sie Ihren Arzt“ integriert werden.

Auch in der Selbstmedikation steigt der Anteil der Generica durch zunehmende Laienwerbung (z.B. Acetylcystein-Präparate). Manchmal wird der Firmenname als „Marke“ aufgebaut (Gibt es das auch von Ratiopharm?). Die Folge ist zunehmende Unsicherheit bei der Beratung in der Apotheke. Gegenüber den Generica (preiswert bei überwiegend durchaus guter Qualität aber geringerer Marge) lassen sich durchaus Originalpräparate (kein Qualitätsrisiko und höhere Marge) empfehlen.

Dr. Lothar Schlitt
Kommissionsvorsitzender

BERICHT ÜBER DIE ARBEIT DER KOMMISSION DES GESPRÄCHSKREISES **„ARZT/APOTHEKER“**

Der Vergleich mit den Ergebnissen der Kooperation zwischen Ärzten und Apothekern – speziell bei der Gründung von Gesprächskreisen – in anderen Bundesländern ergibt, daß in Nordrhein gute Erfolge hinsichtlich Organisation und Umsetzung erzielt wurden.

Betrachtet man die tatsächliche Zahl der Gesprächskreise – in Nordrhein ca. 20 – 30 – und anderer genutzter Kooperationsmöglichkeiten, so werden die Schwierigkeiten der Etablierung einer breiten gemeinsamen Basis für Ärzte und Apotheker deutlich. Trotz eines geradezu idealistischen, unermüdlichen Engagements der zwölf Regionalkoordinatoren in ihren jeweiligen Gebieten, gestaltet sich die Kontaktaufnahme zu den Ärzten mühsam. Schnell wechselnde Neuerungen der gesetzlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – NOG's, Budget/Richtgrößen, Modellversuche, Strukturverträge – bedingen bei allen Beteiligten eine erhebliche Unsicherheit in existentiellen Fragen.

Apothekerkammer und Apothekerverband begleiten den Prozeß durch praktische und organisatorische Hilfen, wie umfangreiches Material-Archiv, Referenten-Vermittlung, Moderatoren-Schulung und Öffentlichkeitsarbeit einerseits und Kontakte zu den ärztlichen Landesorganisationen andererseits.

Zum Bund Deutscher Allgemeinmediziner (BDA) bestehende sehr positive Verbindungen ließen sich aufgrund des geringen Strukturierungsgrades des BDA nicht flächendeckend in den Regionen vertiefen. Gespräche mit Vertretern der Ärztekammer und der Kassenärztlichen Vereinigung (KV NO) weisen in eine vielversprechende Richtung. Besonders die Themen Budget/Richtgrößen und Datenhoheit sind für beide Berufsgruppen von höchstem Interesse und bedingen einen regelmäßigen Austausch zwischen KV NO und AV NR.

Die künftige Positionierung unseres Berufes im Gesundheitswesen wird wesentlich davon geprägt sein, wie weit es gelingt, eine konstruktive, partnerschaftliche Kommunikation zur Ärzteschaft aufzubauen. Für dieses Ziel ist das Nutzen jeglicher sich bietender Kooperationsmöglichkeiten – sei es im lokalen Gesprächskreis, bei gemeinsamen Fortbildungen oder Aktionstagen vor Ort oder auf „Funktionärsebene“ – auch weiterhin von größter Bedeutung.

Doris Schönwald

BERICHT ÜBER DIE ARBEIT DER ARBEITSGRUPPE
„SICHERHEITSTECHNISCHE UND BETRIEBSÄRZTLICHE ÜBERPRÜFUNG
VON APOTHEKEN“

I. Gesetzliche Grundlagen

Die Verpflichtung zur „Sicherheitstechnischen und betriebsärztlichen Überprüfung“ gilt für Apotheken ab 1.09.1998.

Sie ergibt sich aus den Unfallverhütungsvorschriften, die am 1. 09.1995 in Kraft traten. Dort ist niedergelegt, daß die genannte Überprüfung auch für die Mitgliedsbetriebe der Berufsgenossenschaft für Gesundheit und Wohlfahrtspflege (BGW) ab 1. 09.1998 Pflicht ist.

Nähere Einzelheiten regelt das Arbeitssicherheitsgesetz (ArbSichG) in § 3 und § 6 des „Gesetzes über Betriebsärzte, Sicherheitsingenieure und andere Fachkräfte für Arbeitssicherheit.“

II. Umsetzung in der Praxis

Ziel der Arbeitsgruppe war es, den mit dieser Überprüfung verbundenen Aufwand für die Mitglieder des Verbandes in jeder Beziehung so gering wie möglich zu halten. Dazu wurde zunächst die Vielzahl der auf der Geschäftsstelle eingegangenen Angebote eingehend geprüft. Von denjenigen Anbietern, die in die engere Wahl kamen, wurde einige Firmen zur Präsentation ihrer Leistungen eingeladen.

Bei der Auswahl eines Anbieters, der von Verbandsseite den Mitgliedern empfohlen werden kann, war der Qualitätsaspekt von entscheidender Bedeutung: Dieser Anbieter muß die ordnungsgemäß durchgeführte Überprüfung flächendeckend sicherstellen, damit alle Verbandsmitglieder die Möglichkeit haben, dem eventuell mit dieser Firma zu schließenden Rahmenvertrag beizutreten. Ein weiterer wichtiger Aspekt war, daß diese Arbeiten zu einem möglichst günstigen Preis geleistet werden sollen.

Die bisher vorliegenden Ergebnisse geben Anlaß zu der Hoffnung, daß den Mitgliedern des Verbandes termingerecht ein Anbieter vorgeschlagen werden kann, der die vorgeschriebenen Prüfungen ordnungsgemäß und zu einem vertretbaren Preis durchführt.

Thomas Preis

BERICHT DER NORWIMA mbH

Satzungsgemäßer Auftrag des Apothekerverbandes Nordrhein e.V. ist es seit je, die wirtschaftlichen Interessen seiner Mitglieder wahrzunehmen, zu fördern und nach außen zu vertreten.

Die Gründungsphase

So ist es auch nicht verwunderlich, daß in der Vorstandssitzung des Apothekervereins Nordrhein am 27.01.1986 die Gründung einer (wirtschaftenden) GmbH zum Zwecke des Angebotes von Dienstleistungen des Vereins an seine Mitglieder konkret beraten wurde.

Am 11.11.1987 war es dann soweit. Die beiden Kölner Apotheker H. E. Nettesheim (Vorsitzender) und D. Fuxius (stellv. Vorsitzender) gingen zusammen mit dem damaligen Geschäftsführer des Vereins, D. Wehling, zum Notar, um die Gründung der NORWIMA mbH mit einem Stammkapital von 50.000 DM in die Wege zu leiten.

Die Eintragung ins Handelsregister beim Amtsgericht Düsseldorf erfolgte am 27.11.1987.

Die wirtschaftliche Entwicklung von 1987 bis 1996

Selbstverständlich konnte die Gesellschaft in 1987 ihre wirtschaftliche Tätigkeit noch nicht aufnehmen, und auch in 1988 war dies – mit einem Umsatz von ca. 30.000 DM – nur begrenzt möglich, so daß in der Anfangszeit Verluste hingenommen werden mußten.

Von 1989 bis 1993 stabilisierte sich der jährliche Umsatz bei durchschnittlich gut 100.000 DM, der im wesentlichen durch Großveranstaltungen (wie Marketing-Tag, Marketing-Symposium), zum anderen aber auch über die Durchführung von „Einzel-Seminaren“ und erste Warenverkaufsaktionen, überwiegend auf Provisionsbasis, erzielt wurde.

Einen ersten Umsatzsprung verzeichnete die NORWIMA in 1994, als sie die Organisation und Abwicklung der Studentenausschreibung an der Fachhochschule Detmold für den Apothekerverband Nordrhein (in Kooperation mit den Unternehmungen Bayer, Merck-Produkte, NOWEDA und DAZ) zum Thema „Apothek – Kommunikationszentrum im Gesundheitsmarkt“ übernahm. Die Erinnerung an die Preisverleihung anlässlich eines Marketing-Symposiums (mit der Industrie) und eines Marketing-Tages (für Apotheker) am Rande des Deutschen Apothekertages 1994 in Düsseldorf wird für manche an dieser Stelle sicher wieder lebendig.

Im selben Jahr wurde auch das Stammkapital der Gesellschaft um 100.000 DM erhöht, galt es doch, die Apoquick, die bis zu diesem Zeitpunkt von Duisburg bzw. vom linken Niederrhein aus geleitet wurde, flächendeckend in Nordrhein zu etablieren (und mit einem Stammkapital von 120.000 DM auszustatten).

Nachdem in 1995 das Umsatzvolumen – ohne Ausrichtung von Großveranstaltungen, die stets mit entsprechenden Kostenbelastungen verbunden waren und sind – wieder auf „Normalmaß“ (rund 144.000 DM) schrumpfte, stieg der Wert in 1996 auf fast 390.000 DM. Verantwortlich hierfür war – neben dem konsequenten Ausbau der gängigen Produktpalette - zu einem geringeren Teil die (bundesweite) Vermarktung des EDV-Kompasses, in weit höherem Maße der VdAK-Vertrag.

Mit diesem Vertrag wurde den Apotheken die Möglichkeit eingeräumt, sich für die „qualifizierte Belieferung von Versicherten zu Lasten der Ersatzkassen mit Hilfsmitteln“ über Seminare zu „zertifizieren“. Mit der Organisation und Durchführung dieser Seminare wurde in Nordrhein die NORWIMA betraut, war und ist es doch Auffassung des Gesellschafters (also des Vorstandes des Apothekerverbandes), diese Zertifizierung so verbandsnah wie möglich zu gestalten.

Das aktuelle Jahr 1997

In 1997 wurde das Stammkapital nochmals um 50.000 DM auf aktuell 200.000 DM aufgestockt, um einem erkennbaren Liquiditätsengpaß, der einerseits aus der Einlage bei der Apoquick, andererseits aus geplanten Investitionsvorhaben in zukünftige Aufgaben hätte aktuell werden können, zu begegnen. Denn immerhin standen Großprojekte an, die teilweise einer größeren Anschubfinanzierung bedurften:

Die Kunden- und Passantenbefragung mit dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln wurde in Angriff genommen.

Und auch die Verbandszeitschrift „Offizin“ brauchte einen „heimatlichen Hafen“.

Die Apotheken-Akademie Nordrhein hatte zudem das Laufen gelernt. Das Seminar-Angebot wurde nach - kalkulierter - Vorlaufzeit jetzt von den Mitgliedern angenommen.

Und so konnte der Umsatz des wirtschaftenden Dienstleistungsunternehmens des Verbandes im Berichtsjahr auf knapp 450.000 DM durch eine Summe von Aktivitäten gesteigert werden, die häufig genug vom Verband initiiert, entwickelt und angeboten wurden, und für deren organisatorische und technische Abwicklung die NORWIMA zuständig war. Nachfolgend sollen die wesentlichen Aktivitäten kurz dargestellt werden.

Apotheken-Akademie Nordrhein

In 1997 sind im Rahmen der Apotheken-Akademie Nordrhein rund 50 Seminare durchgeführt worden, also im Durchschnitt wöchentlich eins, obwohl die Durchführung der in der Vergangenheit hochfrequentierten „VdAK-Zertifizierungsseminare“ aus nachvollziehbaren Gründen vorübergehend der Apoquick übertragen worden ist. Die (organisatorische Abwicklung der) Begutachtung dieser von Dritten in Nordrhein angebotenen Zertifizierungs-Seminare“ erfolgt aber nach wie vor über die NORWIMA.

In Zukunft sollen die Fortbildungsaktivitäten noch weiter professionalisiert werden. So ist daran gedacht, einen „Führer durch den Dschungel von Fortbildungs-Seminaren“ (zu Fortbildungs-Aktivitäten von Dritt-Anbietern) zu entwickeln; an der Etablierung eines „Förderbeirates“ wird intensiv gearbeitet.

Begonnen wurde – zusammen mit dem Landesapothekerverband Baden-Württemberg – mit der Entwicklung eines Konzeptes zur „Reise- und Impfberatung“, das bei positiver Resonanz ggf. bundesweit „vermarktet“ werden kann.

PTA-Tag

Der PTA-Tag, eine Kooperationsveranstaltung von Apothekerverband Nordrhein e.V. / NORWIMA, NOWEDA e.G. und DAZ, ist mittlerweile zum sechsten Mal durchgeführt worden und hat sich zu einem Markenzeichen für die Qualität und Güte der Fortbildung von Apotheken-Mitarbeiterinnen in Nordrhein (und darüber hinaus) entwickelt.

Die Berichterstattung in den Medien, auf die an dieser Stelle verwiesen sei, kann als Gradmesser für den Erfolg dieser Veranstaltung dienen.

Kunden- und Passantenbefragung in Apotheken

Der Apothekerverband Nordrhein e.V. hatte in 1997 die Idee entwickelt, eine Passanten- und Kundenbefragung im Verbandsgebiet zu initiieren. Der Partner für die wissenschaftliche Durchführung war mit dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) schnell gefunden. Finanzielle Unterstützung (für die Passantenbefragung) gewährte die Firma SmithKline Beecham, Bühl.

In 240 Mitgliedsapotheken, die sich an dieser Umfrage / Image-Analyse beteiligten, wurden fast 20.000 Kundenbefragungen durchgeführt. Die (repräsentative) Passantenbefragung lieferte zudem wichtige Erkenntnisse über die Einstellung und Bedürfnisse der potentiellen Apothekenkunden. Die Pressekonferenz zu diesem Thema war ein außerordentlicher Erfolg.

Mittlerweile stehen Anfragen aus anderen Landesapothekerverbänden an, die diese Aktion ebenfalls durchführen wollen.

Die NORWIMA wird bemüht sein, zusammen mit dem IfH und anderen befreundeten Hochschulen eine Kernkompetenz im Bereich der „Image-Analysen“ aufzubauen.

Offizin

Die Verbandszeitschrift „Offizin“ bedurfte in der Anlaufphase eines „heimatlichen Hafens“, den sie bei der NORWIMA gefunden hat. Auch hier wird über die Etablierung eines „Förderbeirates“ nachgedacht (s. Apotheken-Akademie).

Retouren-Barometer / Deko-Planer

Retouren-Barometer und Deko-Planer werden zwischenzeitlich bundesweit vermarktet; am Aufbau eines Deko-Services (ohne Außendienst !) wird gearbeitet.

Diät-Ratgeber, Quittungshefte, Müllsäcke, ...

Selbstverständlich vermarktet die NORWIMA nicht nur Dienstleistungen, sondern auch Waren (mit entsprechendem „Wareneinsatz“). Dabei wird Nachfrage-orientiert angeboten, mit dem ständigen Bemühen, vor allem neue und innovative Produkte für die Mitglieds-Apotheken zu finden.

Sollte ein Partner der Apotheken im Markt die bisher von der NORWIMA angebotenen Produkte, bspw. im Rahmen seiner Marketingstrategie, als z.B. kostenlosen Service seinen Kunden überlassen, wird das - im Sinne der Verbandsmitglieder - begrüßt. Die NORWIMA muß sich dann eben von diesen Produkten verabschieden und neuen Aufgaben zuwenden.

Ausblick

Durch den Wettbewerb, dem sich im Markt der Dienstleistungen für Apothekenleiter auch und gerade die NORWIMA stellen muß, sind Gewinne, wenn sie denn aufgetreten sind, in der Vergangenheit nur spärlich geflossen. Anfallende Gewinne wurden zudem stets wieder in neue Vorhaben investiert, um das Dienstleistungsangebot für die Mitglieder des Verbandes auf Dauer noch attraktiver zu gestalten. Ein Versuch, der zu gelingen scheint.

Zur Zeit gibt es deshalb auch Überlegungen, das Dienstleistungsangebot des Verbandes in vielen Bereichen weiter zu „professionalisieren“; d.h., ein an den Bedürfnissen der einzelnen Apotheke spezialisiertes Angebot unter Wettbewerbsbedingungen gegen Entgelt zu entwickeln.

Zu gegebener Zeit wird zu berichten sein.

Wir alle, die wir für die Mitglieder des Apothekerverbandes Nordrhein e.V. tätig sind, setzen dabei auf Ihre Unterstützung, begleitet von Ihrer konstruktiven Kritik.

BERICHT DER APOQUICK GMBH

I. Geschäftsstellenpolitik

Die Entwicklung des Unternehmens hat dazu geführt, daß sich die Geschäftsabwicklung ausschließlich über Duisburg konzentriert. Hierbei wurde die Kooperation mit der Geschäftsstelle der APOQUICK in Westfalen-Lippe deutlich intensiviert. Die Zusammenlegung der Geschäftsstellen wurde in Hinblick auf bessere Abläufe, verbunden mit weniger Reibungsverlusten und letztendlich unter dem Aspekt der Kostenbetrachtung durchgeführt.

Durch die Intensivierung der Kooperation zu unserem Partner in Westfalen-Lippe konnten Synergien im Bereich der Beschaffung und Abwicklung erreicht werden. So wurden Mitglieder unter anderem unterstützt in der Beratung und Beschaffung von „kleinen Reha-Mitteln“.

II. Mitglieder

Die Zahl der Mitglieder wuchs in 1997 um ca. 8 %. Durch die Umwandlung des Darlehens in einen Mitgliedsbeitrag wurde ein einheitliches System geschaffen, um Unterschiede zwischen „Gründungsmitgliedern“ und Apotheken, die nicht zum Kreis der Gründungsmitglieder gehören, abzubauen. Somit wurde gewährleistet, daß jedes Verbandsmitglied in Nordrhein für den Kostenbeitrag von 1,00 DM pro Tag Zugang zu den Dienstleistungen erreichen kann. Eine Maßnahme, der sich zur Zeit über 500 Apotheken in Nordrhein angeschlossen haben.

III. Kooperationspartner

Durch die Solidargemeinschaft der Mitgliedsapotheken konnte im Bereich „Kooperationspartner“ eine erhebliche Festigung und der Ausbau von Kontakten erzielt werden. Dieser Tatsache wird unter anderem dadurch Rechnung getragen, daß durch ständigen Kostendruck die Bereitschaft wächst, das kaufmännische Handeln in den Vordergrund zu stellen und somit eine wettbewerbsfähige Position gegenüber anderen Leistungserbringern und gegenüber den Vertragskassen zu erhalten. So werden in den Jahren 1997/1998 weitere Konditionsverbesserungen eingeräumt, die den Mitgliedsapotheken zugute kommen. Durch einen einheitlichen Ansprechpartner und der damit verbundenen konzentrierten Marktbearbeitung greifen Industriepartner vermehrt, für die Erreichung ihrer Ziele, auf leistungsfähige „Home-Care-Apotheken“ zurück.

IV. Dienstleistungen

Der Servicebereich wurde weiter ausgebaut. So wurde u.a. die APOQUICK mit der Durchführung und Organisation der Zertifizierungsseminare durch den Apothekerverband Nordrhein betraut. Mehr als 600 Apotheker und Apothekenmitarbeiter haben diese Angebote 1997 in Anspruch genommen.

Regionale Veranstaltungen unter Einbindung aller Marktpartner wurden initiiert bzw. bei der Durchführung der regionalen Apothekerverbände Hilfestellung geleistet. So unter anderem bei Diabetikerveranstaltungen im Raum Duisburg / Linker Niederrhein und Essen.

Ein weiterer Schwerpunkt war die Beschaffung und Abwicklung von Rehabilitationsmitteln, die lt. VdAK-Vertrag auch durch die zertifizierte Apotheke vorgenommen werden können. Hier wurde nach umfangreichen Verhandlungen eine Beratungs- und Beschaffungsstelle in Form eines „Care-Managers“ eingerichtet. Gezielt greifen Mitglieder auch auf beratungsintensive Themen wie Stomaversorgung, enterale Ernährung oder Fragen zu dem Bereich der Medizintechnik auf die Organisation zurück.

V. Kassenbetreuung

Die Vermittlung von Dauerverordnungen im Bereich der Hilfsmittel hat in 1997 ein überdurchschnittliches Wachstum zu verzeichnen. Durch intensive Kontakte der Mitarbeiter mit den Sachbearbeitern der Leistungsabteilung konnten auch schwierige Problemstellungen in Absprache mit der einreichenden Apotheke gemeinsam „durchgeboxt“ werden. Die Organisation gewährt auf dem Gebiet der Abrechnung durch Verhandlungen und Erhebungen von Statistiken eine Transparenz über die Leistungsfähigkeit der abrechnenden Apotheken. Hiermit können von Seiten der Kassen Vergleiche zu anderen Leistungserbringern gezogen werden. Falsche Einschätzungen und Einstellungen gegenüber der Apotheke sollen somit abgebaut werden.

Im März 1997 wurde eine gesonderte Vereinbarung mit der DAK für den Bereich Inkontinenz- und Stomaversorgung abgeschlossen. Dies mit der Intension, den Versandhändlern nicht kampflös den häuslichen Versorgungsbereich zu überlassen.

Allerdings ist dies ein Entwicklungsprozeß, der in Zukunft mit der Unterstützung des Verbandes koordiniert und intensiviert werden muß. Gilt es doch neuen Modellen und Ansätzen entgegenzutreten und im Bereich des Gesundheitswesens die interdisziplinäre Stellung der Apotheke auf- bzw. auszubauen.

VI. Geschäftsentwicklung / Ertragslage

Die Geschäftsentwicklung in 1997 ist positiv herauszustellen. Durch Konzentrationen in den Arbeitsabläufen und der Gewinnung von Kooperationspartnern für Synergien bei der Marktbearbeitung verzeichnete das Geschäftsvolumen ein überdurchschnittliches Wachstum gegenüber dem Vorjahr. Die Akzeptanz der Marktpartner wächst. Sie beobachten die Entwicklung aufmerksam und mit zunehmender Gewichtung. Die **APOQUICK Apothekenservice GmbH** ist heute ein Dienstleistungsunternehmen, das sich im Markt behauptet hat und den Ansprüchen der Mitglieder Rechnung trägt.

Wilfried Barth
Geschäftsführer Apoquick GmbH

BERICHT DER arz HAAN AG

Die arz Haan AG ist als Apothekenrechenzentrum und Anbieter des modernen Warenbewirtschaftungsprogramms aida seit langem eine feste Größe und bedeutender Dienstleister in Nordrhein-Westfalen. Sie ist eines der wenigen Apothekenrechenzentren, die in den zwei unterschiedlichen Bereichen Rezeptabrechnungen und Warenbewirtschaftung Erfolge verbuchen kann.

Seine Innovationskraft stellte das Unternehmen immer wieder unter Beweis. So gelang die Einführung des Image-Processing im Jahr 1996 dank frühzeitiger Vorbereitung problemlos.

Auch das Angebot der in Form und Inhalt veränderten Rezeptabrechnung läßt erkennen, daß sich die arz Haan AG an den Anforderungen der Kunden orientiert. So wurde der Informationsgehalt der Rezeptabrechnung durch detaillierte Auswertungen und wahlweise grafischer Darstellung erhöht. Weiterhin können die Abrechnungskunden des arz eine CD-ROM mit ihren individuellen Rezeptdaten inklusive eines speziellen Auswertungsprogramms anfordern.

Diesen Service honorierten im Jahr 1997 3.326 Apotheken – also nahezu 16 % der bundesdeutschen Apotheken – mit ihrem Vertrauen rechneten in 1997 insgesamt über 89 Millionen Rezepte im Bruttowert von rund DM 6,1 Milliarden über die Unternehmen der arz Haan AG-Gruppe ab.

Bestand bereits seit der Gründung des Unternehmens im Jahre 1971 die grundsätzliche Beteiligung der Kunden am Unternehmen, so wurde dieser Grundsatz in der Umwandlung der arz Haan GmbH in die arz Haan AG weiter verfolgt. Seit 1997 bietet das Unternehmen seinen Kunden die Möglichkeit, sich durch den Erwerb von Wandelschuldverschreibungen und deren Umwandlung in stimmrechtslose Vorzugsaktien zu beteiligen.

Durch diese Umwandlung vollzog das arz Haan die Öffnung seines Unternehmens für seine Kunden, machte seine Unternehmensziele noch transparenter und trägt – nicht zuletzt durch die Beteiligung der einzelnen Apotheker am Erfolg des Unternehmens – zur Kundenbindung und Kundengewinnung bei.

Von den damit verbundenen Vorteilen profitieren auch die Kunden der Rechenzentren Hünxe Norbert Staude GmbH (RZH), die die arz Haan AG als Tochtergesellschaft in ihre Aktiengesellschaft aufgenommen hat. Kooperationen auf Projektbasis hatten im Vorfeld bewiesen, daß sich beide Unternehmen in Arbeitsweise, Technologie-Auffassung und Zielen einig sind.

Durch die neuen Servicesparten, die das RZH mit einbringt, ergeben sich für das arz Haan neue Tätigkeitsfelder und für die Kunden beider Unternehmen ein noch größeres Leistungsspektrum.

Damit folgt die arz Haan AG ihrem Anspruch, angesichts des fortdauernden Strukturwandels des deutschen Gesundheitswesens, dem sich weder die Apotheken noch ihre Dienstleister entziehen können, weiterhin tatkräftig eine bestmögliche Unterstützung der Apothekerschaft zu gewährleisten.

Durch die Mehrheitsbeteiligung an der Firmengruppe Pharma Daig + Lauer zum 01.01.1998 ist der arz Haan AG ein weiterer Schritt in die Richtung einer erfolgreichen und sicheren Zukunft gelungen. So ist heute jede dritte bundesdeutsche Apotheke mit einem Warenbewirtschaftungssystem an der arz Haan Gruppe ausgerüstet.

Den durch die Beteiligung gewonnenen Zuwachs an Know-how und Kapazität sehen beide Unternehmen als ideale Ergänzung des eigenen Profils und als Chance zu einer deutlichen Ausweitung der Produkt- und Dienstleistungspalette.

Bereits in der Vergangenheit arbeiteten beide Häuser erfolgreich zusammen – etwa bei der gemeinsamen Entwicklung eines betriebswirtschaftlichen Auswertungsprogramms, das vor kurzem unter dem Namen aida-Manager bzw. WINAPO® Manager vorgestellt wurde. Mittels dieser Ergänzung zu aida-2 und der WINAPO® Produktlinie wird es möglich, detaillierte betriebswirtschaftliche Informationen über die eigene Apotheke zu erhalten und diese – über die Teilnahme an einem Betriebsvergleich und auf Wunsch unterstützt durch eine betriebswirtschaftliche Beratung – mit anonymisierten Vergleichswerten abzustimmen.

Durch die geschickt betriebene Geschäftspolitik konnten somit starke und kompetente Partner unter einem Dach zusammengeschlossen werden, um in Zukunft mit rund 840 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern noch stärker und effizienter für ihre annähernd 15.000 Kunden tätig werden zu können.

Rainer Lorenzen,
Vorstandsvorsitzender der arz Haan AG

STICHWORTREGISTER

Rundschreiben 1997

Rundschreiben
Nr. / Seite

A

Angebote von Informationsmaterialien (Parkinson, Schilddrüsenkrankh.)	5 / 5
Apothekenrechenzentrum Haan (GmbH → AG)	7 / 5
Apothekenrechenzentrum Haan (GmbH → AG)	9 / 3
Apothekenschließung	12 / 8
Apothekerverband Nordrhein e.V. stellt sich vor, Faltblatt	3 / 3
Arzneilieferungsvertrag – Primärkassen	3 / 1
Arzneilieferungsvertrag f. Nordrhein-Westfalen mit den Primärkassen	2 / 1
Arzneilieferungsvertrag mit den Primärkassen,	1 / 1
Arzneimittelabrechnung nach § 300 SGB V	4 / 1
Arzneimittelbudget	2 / 1
Arzneimittelbudget, Entwicklung	12 / 4
Arzt – Apotheker – Infobogen	9 / 2
Arzt und Apotheker, Patientenunabhängiger Infobogen	6 / 3
AZK, Abmahnung	5 / 2

B

Bad & Co GmbH, Abmahnung	9 / 3
Betriebsärztlicher und sicherheitstechnischer Dienst	6 / 2
Betriebsärztlicher und sicherheitstechnischer Dienst	3 / 1
Betriebsärztlicher und sicherheitstechnischer Dienst	6 / 2
Betriebshaftpflichtversicherung und Hilfsmittel	1 / 1
Betriebsvergleich 1996 bei Apotheken	4 / 2
Betriebsvergleich bei Apotheken	11 / 4
BKK für Heilberufe	5 / 6
BKK für Heilberufe	11 / 3
BKK Thyssen Stahl, Auseinandersetzung mit ...	8 / 3
BKK Futur, Auseinandersetzung mit ...	8 / 3
BKK Continental Auseinandersetzung mit ...	8 / 3
BKK Demag Duisburg,, Auseinandersetzung mit ...	8 / 3
BKK VEGLA, Auseinandersetzung mit ...	8 / 3
BKK VOR ORT, Auseinandersetzung mit ...	8 / 3
BKK Niederrheinische Kraft- und Lichtwerke, Auseinandersetzung mit ...	8 / 3
BKK Demag Duisburg, Auseinandersetzung mit,...	10 / 1
BKK Deutsche Bank AG, Auseinandersetzung mit,...	10 / 1
BKK VOR ORT, Auseinandersetzung mit,...	10 / 1
BKK-Post, Wettbewerbseingriffe	5 / 4

D

DAK-Höchstpreislisten	12 / 5
Datenübermittlung nach § 300 SGB V	11 / 1
Deko-Service des Apothekerverbandes Nordrhein e.V.	1 / 2
Deko-Planer 1998	12 / 5
Deutscher Apothekertag 1997 in Düsseldorf	10 / 4

Diät- und Ernährungsratgeber, Angebot	9 / 3
Diät- und Ernährungsratgeber, Angebot	11 / 5
Diätberatgeber- und Ernährungsratgeber/Quittungshefte	12 / 7
Diätberatgeber/Quittungshefte	10 / 6

E

Entspannungs-CD`s; Keine Apothekenüblichkeit	3 / 2
Erdbeben im Nordosten des Irans	6 / 4
Erstattungsfähigkeit von nicht zugelassenen Arzneimitteln	5 / 2
Euphamed GmbH, Wildberg	10 / 5
Express Medical Services, Abmahnung	9 / 3

F

Fachzeitschrift wirbt für Anzeigenauftrag	11 / 5
Festbeträge, geplante Absenkung	1 / 1
Festbeträge zum 01.01.98	12 / 1
Für Sie gelesen	3 / 3
Für Sie gelesen	4 / 3
Für Sie gelesen	5 / 5
Für Sie gelesen	8 / 5
Für Sie gelesen	10 / 6
Für Sie gelesen	11 / 3
Für Sie gelesen	12 / 7

G

GEHE-Pharmagroßhandel	7 / 4
GKV-Leistungen	2 / 1
GKV-Neuordnungsgesetze	7 / 4

H

Härtefallregelungen, Neue Grenzen	1 / 1
Hepatitis C-Infektion	9 / 2
Hilfsmittelabgabe	9 / 1
Hilfsmittel-Bereich, Aussteuerungen	5 / 3
Hilfsmittelverzeichnis auf CD-Rom	11 / 2
Hilfsmittel, Lieferung zu Lasten von Betriebskrankenkassen	12 / 1
Hilfstaxe, Kündigung	11 / 1
Hilfstaxe, Preise	5 / 3
Hotline zu den NOG's	8 / 1

I

IMACO GmbH	5 / 4
In eigener Sache	12 / 7
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	1 / 2
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	2 / 3

Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	3 / 3
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	5 / 6
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	4 / 4
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	6 / 3
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	7 / 6
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	8 / 5
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	9 / 3
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	11 / 5
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	12 / 6
Inkontinenzprodukte, Abrechnung zu Lasten der Primärkassen	4 / 1

J

Jodmangel: Vorbeugung durch Aufklärung	7 / 5
--	-------

K

Kartenterminal-Angebot der WHICH Deutschland GmbH	11 / 2
Kfz-Überlassung an Arbeitnehmer	2 / 3
Kosmetik-Verordnung, Änderung zum 01.01.97	2 / 3
Krankenkassen, nicht vertragskonformes Verhalten einzelner ...	7 / 3
Krankenkassenangelegenheiten	1 / 3
Krankenkassenangelegenheiten	2 / 4
Krankenkassenangelegenheiten	3 / 4
Krankenkassenangelegenheiten	4 / 4
Krankenkassenangelegenheiten	5 / 6
Krankenkassenangelegenheiten	6 / 4
Krankenkassenangelegenheiten	7 / 6
Krankenkassenangelegenheiten	8 / 6
Krankenkassenangelegenheiten	9 / 5
Krankenkassenangelegenheiten	10 / 6
Krankenkassenangelegenheiten	11 / 6
Krankenkassenangelegenheiten	12 / 8
Kundenbefragung	8 / 1
Kundenbefragung	9 / 1

L

Lebenshaltungskosten aufgrund erhöhter Zuzahlung deutlich gestiegen	10 / 3
Literaturhinweise	2 / 4
Literaturhinweise	4 / 4
Literaturhinweise	5 / 6
Literaturhinweise	6 / 3
Literaturhinweise	7 / 6
Literaturhinweise	9 / 5
Literaturhinweise	10 / 6
Literaturhinweise	11 / 5
Literaturhinweise	12 / 8
Longevity Health Products, München, Arzneimittelangebote	10 / 5

M

Marketing-Tips „Standortsicherung“	12 / 4
Martens-Wapema GmbH, Abmahnung	5 / 2
Merck KGaA verkauft Hermal an BootsHealthcare International, England	10 / 3
MGDA-Kampagne „Sicherheit durch Beratung: Nur in der Apotheke“	12 / 5
MGDA; Apothekenumfrage	3 / 2
Mitgliederversammlung (79.) des Apothekerverbandes Nordrhein e.V.	5 / 1
Mitgliederversammlung (79.) des Apothekerverbandes Nordrhein e.V.	6 / 1
Mitgliederversammlung (79.) des Apothekerverbandes Nordrhein e.V.	7 / 3
MJK Pharma „Die Retourenbörse“	10 / 5

N

Neuordnungsgesetz, Erstes und Zweites	5 / 1
Neuordnungsgesetz (NOG)	2 / 1
Neuordnungsgesetz	6 / 1
Nobilin Q 10	4 / 3
Novo Nordisk Pharma GmbH, Recyclingsystem der	8 / 4

O

Offizin – Das Magazin des Apothekerverbandes Nordrhein e.V.	12 / 7
---	--------

P

Patienteninformationsbroschüren	11 / 5
Perfect-Body	4 / 2
Perfect-Body	7 / 4
Pflegeheime, Ausstattung mit Hilfsmitteln	9 / 1
Pflegeversicherung	2 / 1
Postbeamtenkrankenkasse/Mitglieder der Gruppe A	1 / 1
„Praxis-u. Sprechstundenbedarf“, Apothekereigenes Konzept	3 / 1
P-Projekt	4 / 1
P-Projekt	5 / 6
Private Rezeptformulare (Bedruckung)	6 / 2
PTA-Tag in Düsseldorf	9 / 3
PVA-Analtampons, Direktbelieferung	7 / 4

Q

Quittungshefte	9 / 5
----------------	-------

R

Rabattgewährung bei Arzneimitteln unzulässig	12 / 2
Ratinger Unternehmen abgemahnt	1 / 2
Reco-Pen (Applikationssystem), Distribution	11 / 4
Referate-Service des Wort & Bild Verlages	3 / 2
Referate-Service des Wort & Bild Verlages	7 / 6
Retaxationen bei den Betriebskrankenkassen, Widersprüche gegen ...	10 / 3

Retourenbarometer	2 / 4
Retourenbarometer vollständig überarbeitet	12 / 5

S

Schwefelsäure, Behandlung von Tumorpatienten mit ...	2 / 2
Seminarangebot	1 / 2
Seminarangebot	3 / 3
Seminarangebot	2 / 4
Seminarangebot	4 / 4
Seminarangebot	5 / 6
Seminarangebot	6 / 3
Seminarangebot	9 / 3
Seminarangebot	10 / 4
S+H Arzneimittel, Abmahnung	9 / 3
Sozialversicherung, Gesetzliche Änderungen zum 01.01.98	12 / 2
Staatsanwaltschaft Bielefeld erhebt Anklage (Apoth. Stange)	11 / 2
Steuerzahlungen 1997; Kontrolltabelle	1 / 1
Stoma-Festbeträge, Festsetzung	10 / 1
Stomaartikel, Festsetzung von Festbeträgen in NRW für ...	8 / 3
Sanitätshaus abgemahnt (Abgabe apothekenpfl. Arzneim.)	3 / 2
Sanitätshaus abgemahnt (Abgabe apothekenpfl. Arzneim.)	1 / 2

T

Termine	2 / 4
Termine	3 / 4
Termine	8 / 5
Termine	9 / 4
Termine	11 / 5
Termine	12 / 7
Terminvorschau	4 / 3

U

Umfrage	3 / 2
Umfrage	4 / 3
Umfrage	6 / 3
Umfrage	10 / 5
Umfragen	5 / 4
Umfragen	7 / 5
Umfragen	8 / 5
Unlauterer Wettbewerb	2 / 2
Unternehmensberater für die Apotheke	10 / 4

V

Verbandkasten-Aktion	3 / 4
Verbandkasten-Aktion	4 / 2
Verbandkasten-Aktion	5 / 2
Verbandkasten-Aktion	6 / 1

Verbandkasten-Aktion	7 / 3
Versicherungsstelle für Apotheker GmbH, Neuer Vertragspartner	8 / 5
Vertraulichkeit der Beratung; Leitsätze	12 / 2
Vfw-Vereinigung für Wertstoffrecycling GmbH	2 / 2
Viehoff Medizin-Technik gibt Unterlassungserklärung ab	12 / 1
VLM-Vereinigte Leasing Mittelstand GmbH, Kaarst	5 / 5
VLM-Vereinigte Leasing Mittelstand GmbH, Kaarst	11 / 3

W

Warnung vor Branchenbuch-Eintragungen	1 / 2
Warnung vor Branchenbuch-Eintragungen	2 / 3
Warnung vor Branchenbuch-Eintragungen	4 / 2
Warnung vor Branchenbuch-Eintragungen	5 / 5
Warnung vor Branchenbuch-Eintragungen	6 / 3
Warnung vor Branchenbuch-Eintragungen	8 / 5
Warnung vor Branchenbuch-Eintragungen	9 / 4
Warnung vor Branchenbuch-Eintragungen	10 / 4
Warnung vor Branchenbuch-Eintragungen	12 / 8
Werbung für Abgabe von apothekenpflichtigen Arzneimitteln	7 / 4
Werden Apotheker abkassiert ?	9 / 2
Winter-Gesundheitswochen	4 / 1
Winter-Gesundheitswochen	5 / 2
Winter-Gesundheitswochen	8 / 1
Winter-Gesundheitswochen	9 / 4
Winter-Gesundheitswochen	10 / 3

Z

Zorg op Maat	10 / 2
Zuzahlungsverordnung, Anlagen	11 / 2
Zuzahlung, Verweigerung der Zahlung	10 / 3
Zuzahlung, Verweigerung der Zahlung	12 / 2

SONDERRUNDSCHREIBEN 1997

Apothekerverband Nordrhein e.V.

	Datum
Hotline: 1. und 2. Neuordnungsgesetz	18.06.1997
Offizin 2/1997	02/1997

STICHWORTREGISTER

Apothekerverband Nordrhein e.V. – Krankenkassenangelegenheiten

	Rundschreiben Nr.:
A	
ABDATA Pharma-Daten-Service	5 / 1997
Arzneimittel, Kennzeichnung	5 / 1997
B	
Barmer-Ersatzkasse, Aktion zu Teststreifen	12 / 1997
Barmer-Ersatzkasse, Kooperation der	6 / 1997
Berufsgenossenschaften, Arzneimittelvertrag	7 / 1997
Betriebskrankenkassen (Änderungen)	1 / 1997
Betriebskrankenkassen (Änderungen)	5 / 1997
Betriebskrankenkassen (Änderungen)	6 / 1997
Betriebskrankenkassen (Änderungen)	8 / 1997
Betriebskrankenkassen, Widersprüche gegen Retaxationen	11 / 1997
BKK-Bergisch Land, Neugründung	12 / 1997
BKK LV	12 / 1997
Blutzucker-Teststreifen	12 / 1997
Bundesknappschaft, Genehmigungsgrenze für Versicherte der ...	3 / 1997
D	
DAK-Höchstpreislisten	11 / 1997
Dauerverordnungen zu Lasten der Primärkassen, Kostenvoranschlag für ...	7 / 1997
Diabetiker- Hilfsmittel, Preisliste für die Primärkassen	6 / 1997
Direktbelieferung an Versicherte von gesetzlichen Kassen	6 / 1997
E	
Ersatzkassen, Abrechnung zu Lasten der ...	10 / 1997
Europa-Krankenversicherung	11 / 1997
F	
Festbeträge	3 / 1997
Festbeträge-Zuzahlung	3 / 1997
Festbeträge für Arzneimittel zum 01.01.98	12 / 1997
G	
Genehmigung von Hilfsmitteln	10 / 1997

H

Hilfsmittel zu Lasten der AOK, Abrechnung von Dauerverordnungen	8 / 1997
Hilfsmittel zu Lasten der AOK, Abrechnung von Dauerverordnungen	10 / 1997
Hilfsmittellieferungsvertrag VdAK	12 / 1997
Hilfsmittel, Auswirkungen des 1. und 2. NOG	11 / 1997
Hilfsmittel zur Pflege Festbeträge/Inkontinenzprodukte	12 / 1997
Hilfsmittel, Mustervertrag für Reparatur und Wartung	3 / 1997
Hilfsmittel, Verordnungen	3 / 1997
Hilfstaxe, neu - Schnelltaxe, neu / neue Aufmachung	1 / 1997

I

Importabgabe	10 / 1997
--------------	-----------

K

Krankenkasse der rheinischen Landwirtschaft	4 / 1997
---	----------

M

Milchpumpen und Zubehör, Abrechnung von ...	7 / 1997
Methadon-Zubereitungen, Preise	2 / 1997

P

Primärkassen Arzneiliefervertrag mit den	3 / 1997
Primärkassen Arzneiliefervertrag mit den	4 / 1997
Private Krankenversicherungen	8 / 1997

Q

Quittungen über Zahlungen	4 / 1997
Quittungshefte	6 / 1997

S

Schnelltaxe, neu – Hilfstaxe, neu / neue Aufmachung	1 / 1997
Sozialämter	1 / 1997
Sondennahrung, Aussteuerung bei der Belieferung von ...	11 / 1997
Sprechstundenbedarfsverordnungen von Zahnärzten	5 / 1997
Sprechstundenbedarf, Direktlieferung von Kathetern	11 / 1997
Sprechstundenbedarf, Keine Änderungen	3 / 1997

T

Technische Anlagen 3 + 4 zu Rahmenvertrag nach § SGB V	8 / 1997
--	----------

U

Übersichtstabellen der Zuschläge/Genehmigungspflicht	2 / 1997
Unfallversicherungsträger in NRW, Änderung der Organisation zum 01.01.98	12 / 1997

V

Verordnungsblatt , Beachtung von Zusatzangaben	7 / 1997
--	----------

Z

Zuzahlung	3 / 1997
Zuzahlung	9 / 1997
Zuzahlung bei Impfstoffen	12 / 1997
Zuzahlung bei Kathetersets	8 / 1997
Zuzahlung für Peha-Kathetersets	5 / 1997
Zuzahlung bei Postbeamten	12 / 1997
Zuzahlung, Verzicht auf ...	4 / 1997

Anlagen zu den Rundschreiben aus 1997

	Rundschreiben Nr.:
A	
ABDA-Rundschreiben, 24.03.97	5 / 1997
Arzneilieferungsvertrag, neu, mit den Primärkassen (Analyse)	2 / 1997
APOQUICK, Bedarfserhebung	10 / 1997
Apoquick, Schreiben der Firma ...	2 / 1997
Arbeitskreises Jodmangel, Information	7 / 1997
Artikel ADAC motorwelt 6/97	6 / 1997
ARZ-Haan, Mitteilung	9 / 1997
Arzneimittelbudget, Entwicklung	12 / 1997
Arzt-Apotheker-Infobogen, (Beispielbogen, Handlungsanweisung)	9 / 1997
B	
BKK-Versicherte Stomaträger, Handzettel für ...	10 / 1997
Budget (Handzettel)	6 / 1997
C	
Chronisch Kranke (Bescheinigung Kopiervorlage)	8 / 1997
D	
Dekorateure/Dekofirmen, Adressenverzeichnis	2 / 1997
Deko-Planer 1998	12 / 1997
Diät ratgeber/Quittungshefte, Bestellformular	11 / 1997
Diät ratgeber/Quittungshefte, Angebot	10 / 1997
Diät ratgeber und Ernährungsratgeber/Quittungshefte	12 / 1997
Diät u. Ernährungsratgeber – Angebot, Übersicht	9 / 1997
Diabetikerbedarf Primärkassen, Preisliste	6 / 1997
Diabetiker-Hilfsmittel, Aktualisierte Preisliste für VdAK	10 / 1997
E	
Ergebnisprotokoll der Mitgliederversammlung	7 / 1997
F	
Festbeträge-Zuzahlung, Übersichten	3 / 1997
Fragebogen der MGDA	3 / 1997
Fremdleistungen in der gesetzlichen Krankenversicherung, Übersicht	2 / 1997
Für Sie gelesen	3 / 1997
Für Sie gelesen	5 / 1997
Für Sie gelesen	10 / 1997
Für Sie gelesen	11 / 1997
Für Sie gelesen	12 / 1997

G

GEHE AG, Pressemeldungen	7 / 1997
Geschäftsbericht 1996	6 / 1997
GKV-Leistungen, Übersicht der geltenden Regelungen zum 01.01.98	2 / 1997

H

Hilfsmittelverzeichnis auf CD-Rom, Fax-Rückantwort	11 / 1997
Hilfsmittel, Infoblatt des BVMed	11 / 1997
Hilfsmittel VdAK, Preisvereinbarungen	12 / 1997

I

Informationsblatt über den AV NR e.V.	3 / 1997
Info DAV: Privatversicherte Postbeamte	8 / 1997
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	1 / 1997
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	2 / 1997
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	3 / 1997
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	4 / 1997
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	5 / 1997
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	6 / 1997
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	7 / 1997
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	8 / 1997
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	9 / 1997
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	10 / 1997
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	12 / 1997

K

Kommentar zum Arzneiliefervertrag mit den Primärkassen in NRW	1 / 1997
Kontrolltabelle für Steuerzahlungen 1997	1 / 1997
Krankenkassenangelegenheiten	1 / 1997
Krankenkassenangelegenheiten	2 / 1997
Krankenkassenangelegenheiten	3 / 1997
Krankenkassenangelegenheiten	5 / 1997
Krankenkassenangelegenheiten	6 / 1997
Krankenkassenangelegenheiten	7 / 1997
Krankenkassenangelegenheiten	8 / 1997
Krankenkassenangelegenheiten	9 / 1997
Krankenkassenangelegenheiten	10 / 1997
Krankenkassenangelegenheiten	11 / 1997
Krankenkassenangelegenheiten	12 / 1997
Kundenbefragung, Info zur Aktion	9 / 1997

L

Literaturhinweis	4 / 1997
Literaturhinweis	7 / 1997
Literaturhinweis	10 / 1997
Literaturhinweis	11 / 1997
Literaturhinweis	12 / 1997

M

Marketing-Tips „Standortsicherung“	12 / 1997
Merck/Boots. Zeitungsartikel	10 / 1997
MGDA-Kampagne (Plakat)	12 / 1997
79. Mitgliederversammlung des AV NR, Einladung	5 / 1997

O

Offizin-Ausgabe 3/97	10 / 1997
Offizin – Das Magazin des Apothekerverbandes Nordrhein e.V.	12 / 1997

P

Patienteninformationen	5 / 1997
Patienten-Informationsbroschüre/Bestellformular	11 / 1997
Patientenunabhängiger Infobogen	6 / 1997
Pflegeversicherung (Merkblatt)	2 / 1997
Einladung zum 2. ABDA-Symposium Pharmaceutical Care	8 / 1997
Plakat „Deutscher Apothekertag/Expopharm`97	9 / 1997
P-Projekt, Anmeldung	5 / 1997
PTA-Tag, Anmeldung	10 / 1997
PTA-Tag, Einladung	9 / 1997

Q

Quittungshefte/Bestellformular	5 / 1997
Quittungshefte/Bestellformular	7 / 1997
Quittungshefte/Bestellformular	9 / 1997

S

Seminarangebot	4 / 1997
Seminarangebot	5 / 1997
Seminarangebot	6 / 1997
Seminarangebot	9 / 1997
Seminarangebot-Direktmailing	10 / 1997
Seminarangebot der Apotheken-Akademie Nordrhein	11 / 1997
Seminarangebot incl. Anmeldeformular	1 / 1997
Seminarangebot incl. Anmeldeformular	2 / 1997
Seminarangebot-Apoquick	10 / 1997
Seminare Apoquick	12 / 1997
Stomaartikel, Festbeträge in Nordrhein-Westfalen	8 / 1997

T

Technische Anlage 3+4	8 / 1997
Technische Anlage 1	11 / 1997

U

Überforderungsklausel (Tabelle)	7 / 1997
Übersichtstabelle	2 / 1997

V

VdAK: Anlage 4, Teil 6, Dekubitusartikel	4 / 1997
Verbandkasten-Aktion, Bestellformular	3 / 1997
Verbandkasten-Aktion, Plakat	6 / 1997
Veröffentlichung und Stellungnahme „Werden Apotheker abkassiert“?	9 / 1997
Vertraulichkeit der Beratung, Leitsätze	12 / 1997
VfA, Wechsel des Vertragspartners	8 / 1997
Vliesstoffprodukte Primärkassen, Anlage der Anlage 4,	4 / 1997
VLM-Leasing-Angebote	5 / 1997
VLM-Leasing-Angebot	11 / 1997
Vorwort	12 / 1997

W

Winter-Gesundheitswochen, Anmeldung	10 / 1997
Wort & Bild Verlag, Pressemitteilung	7 / 1997

Z

„Zorg op Maat“, Information	10 / 1997
Zulassung Primärkassen: Vollmacht	3 / 1997
Zuzahlungen auf einem Blick	5 / 1997
Zuzahlung, Hilfsmittel, DAV-Mitteilung	7 / 1997
Zuzahlung Kompressionsstrümpfe/Hilfsmittelgruppen, Übersicht	7 / 1997
Zuzahlung, Übersichten	9 / 1997

Seminare der Apotheken-Akademie Nordrhein 1997

Immunstimulantien:

15.01.1997 in Köln
22.10.1997 in Düsseldorf

Referent:
Herr Dr. Hartwig-Malte Lösch

OTC-Produkte:

22.01.1997 in Düsseldorf
10.09.1997 in Köln

Referent:
Herr Dr. Hartwig-Malte Lösch

Aktionsplanung in der Apotheke:

29.01.1997 in Köln
19.02.1997 in Düsseldorf
04.06.1997 in Düsseldorf
27.08.1997 in Düsseldorf

Referentinnen:
Frau Jessica v. Flemming
Frau Stephanie Heimann

Schaufenstergestaltung – Anleitung zur Selbstdekoration:

05.02.1997 in Köln
26.02.1997 in Düsseldorf
20.08.1997 in Düsseldorf

Referentin:
Frau Manuela Jäschke

Allergie:

05.03.1997 in Köln

Referenten:
Frau Anna Laven
Herr Dr. Berthold Beckers

Farb- und Stilberatung:

12.03.1997 in Köln
02.07.1997 in Köln
16.07.1997 in Köln
27.08.1997 in Köln
17.09.1997 in Düsseldorf
08.10.1997 in Köln
29.10.1997 in Düsseldorf

Referentin:
Frau Petra Müller

Home Care Konzeption-Chancen und Möglichkeiten für die Apotheke:

15.04.1997 in Köln
16.04.1997 in Düsseldorf
21.10.1997 in Düsseldorf

Referent:
Herr Hartmuth Brandt

Marketing für Mitarbeiter:

16.04.1997 in Köln

Referentin:
Frau Dr. Marianne Blumentritt

Beratung von Kunden mit Magen-Darm Erkrankungen:

23.04.1997 in Düsseldorf

24.09.1997 in Köln

Referent:
Herr Dr. Hartwig-Malte Lösch

Rationelle Organisation, optimale Warenwirtschaft:

14.05.1997 in Düsseldorf

03.09.1997 in Köln

Referent:
Herr Dr. Hartwig-Malte Lösch

Pharmaceutical Care-Instrumente und Methoden zur Umsetzung in Ihrer Apotheke:

04.06.1997 in Köln

Referentinnen:
Frau Almut Müller-Jaeger
Frau Dr. Marion Schaefer

Kommunikation in der Beratungssituation:

08.06.1998 in Köln

Aufbauseminar:

11.+12.10.1997 in Brühl

Referentin:
Frau Cornelia Tromm

Die Kundenkarte – ein Instrument zur Kundenbindung:

18.06.1997 in Düsseldorf

Referentin:
Frau Ursula Greinert

Internet – Praktischer Nutzen für die Apotheke:

03.09.1997 in Düsseldorf

04.09.1997 in Köln

Referentin:
Frau Ursula Greinert

Rund ums Bein – oder was tun Sie für Ihre Venenkunden:

03.09.1997 in Aachen

10.09.1997 in Köln

17.09.1997 in Essen

24.09.1997 in Duisburg

Referentin:
Frau Esther Volmer

Zusatzsoftware in der Apotheke:

Corel-Draw

06.09.1997 in Düsseldorf

Referentin:
Frau Ursula Greinert

Word 7.0

17.09.1997 in Düsseldorf

Excel

01.10.1997 in Düsseldorf

Erstellen einer Homepage:

10.09.1997 in Düsseldorf

29.10.1997 in Düsseldorf

Einführung eines Multimedia-Arbeitsplatzes:

24.09.1997 in Düsseldorf

Rhetorik:

27.+28.09.1997 in Neuss

Kommunikation am Telefon:

08.10.1997 in Düsseldorf

Qualifizierte Reise- und Impfberatung:

14.-16.11.1997 in Kaarst

Seminare in Kooperation mit:

NOWEDA e.G.

Sprechstunden- und Praxisbedarf

28.10.1997 in Köln

Deutsche Post AG

Infoveranstaltung zur Direktwerbung

25.11.1997 in Düsseldorf

02.12.1997 in Köln

Referentin:

Frau Ursula Greinert

Referentin:

Frau Ursula Greinert

Referentin:

Frau Ursula Greinert

Referentin:

Frau Cornelia Tromm

Referentin:

Frau Hilde Pfau

Referenten:

Herr Joachim Büger

Herr Dr.Dr. Peter C. Döller

Herr Dr. Burkhard Rieke

Referenten:

Frau Monika Mager-Tönnies

Herr Rainer Ormann

Herr Ulrich Schwier

Referenten:

Herr Christian Heinze

Herr Jürgen Simon

Herr Stefan Stahlkopf

MITGLIEDERINFORMATIONEN

PTA-Tag / Alltagstrott mach´ was draus Aktionen mit Fingerabdruck

Bereits zum sechsten Mal fand diese Fortbildung „der anderen Art“ nun statt, organisiert vom Apothekerverband Nordrhein e.V. unter der Leitung von Dr. Petra Herrmann und der NOWEDA e.G. in Zusammenarbeit mit der Deutschen Apotheker Zeitung bzw. PTA heute. Nach dem ersten Vortrag der Referentin Frau Antje Terhaag zum Thema „Marketing – weit mehr als Kundenorientierung“ stellten die rund 65 Teilnehmerinnen ihre eigene Kreativität unter Beweis. „Das verführerische Spiel auf vier Instrumenten“ war Thema des zweiten Vortrags von Frau Terhaag. Im Vortrag wurden die Möglichkeiten der vier Marketing-Instrumente Sortiment- und Dienstleistungs-Mix, Preis, Absatzsystem und Kommunikation am Beispiel einer „Haut-Apotheke“ durchgespielt. Schwerpunkt der anschließenden praktischen Arbeit in der Gruppe war die Planung einer Aktion unter der Leitung von geschulten Moderatorinnen. Zum Abschluß des Tages präsentierten die Gruppen ihre tollen Ideen zu den Themen: Antacida Johanniskraut, Klimakterium, Kosmetik, Mutter und Kind, Reiseprohylaxe und Sonnenschutz.

Fastenspeise

Zum dritten Mal veranstaltete der Apothekerverband Nordrhein am 26.02.1997 ein gesundheitspolitisches Forum. Gastredner bei dieser „Fastenspeise“ war der Vorsitzende der AOK-Rheinland, Herr Wilfried Jacobs.

Presseseminar

„Apotheke und Europa“ lautete das Motto des vierten Pressesprecherseminars, zu dem rund 30 Pressesprecher von Apothekerverband und Apothekerkammer am 8. und 9. März 1997 in Brüssel zusammenkamen.

Organspende

Apothekerkammer und Apothekerverband Nordrhein starteten am 24.03.1997 eine Aktion zum Thema „Organspende“ in den Apotheken an Rhein, Ruhr und Wupper. Um die Bereitschaft zur Organspende zu wecken, wurden in den rund 2500 Apotheken Info-Broschüren und Spenderausweise ausgelegt. In einer Pressekonferenz am 18.03.1997 wurde genau über diese Aktion berichtet.

Verbandkasten-Aktion

Die Apothekerverbände in Nordrhein und Westfalen-Lippe starteten am 12.06.1997 erneut die Überprüfungsaktion „Im Ernstfall alles brauchbar?“. Partner dieser Aktion, bei der in den Apotheken Erste-Hilfe-Kästen kostenlos überprüft wurden, waren die Polizei NRW und der ADAC Nordrhein. Die Pressekonferenz zu diesem

Thema fand am 12.06.1997 auf dem Rasthof Ohligser Heide an der Autobahn A3 bei Düsseldorf statt.

Thema Zuzahlungen

Zum Thema „Neue Zuzahlungen ab 01.07.1997“ wurde vom Apothekerverband Nordrhein am 19.06.1997 eine Pressekonferenz abgehalten.

Gesundheitsmesse Essen

Als ideeller Träger beteiligte sich der Apothekerverband Nordrhein an der Gesundheitsmesse in Essen, die vom 26.-28.09.1997 stattfand.

Reise - und Impfberatung

Im Rahmen einer Pressekonferenz während des Apothekertages in Düsseldorf stellten die Apothekerverbände Nordrhein und Baden-Württemberg am 17.10.1997 das neue Konzept der qualifizierten Reise – und Impfberatung vor.

Aktion Kundenumfrage

Auf Initiative des Apothekerverbandes Nordrhein hat das Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln im Oktober 1997 eine groß angelegte Befragung durchgeführt. Eine Viertelmillion Fragebögen wurden an über 250 Apotheken an Rhein, Ruhr und Wupper verschickt. Parallel dazu fand eine repräsentative Passantenbefragung statt. Die Hauptergebnisse beider Befragungen wurden am 24.11.1997 auf einer gut besuchten Pressekonferenz vorgestellt.

SITZUNGEN AUF LANDESEBENE

MITGLIEDERVERSAMMLUNG

25.06.1997 in Düsseldorf

BEIRATSSITZUNGEN

07.05.1997 in Düsseldorf

29.09.1997 in Düsseldorf

VORSTANDSSITZUNGEN

15.01.1997 in Düsseldorf

11.02.1997 in Düsseldorf

19.02.1997 in Düsseldorf (gemeins. Sitzung Kammer/Verband)

03.03.1997 in Düsseldorf

15.04.1997 in Düsseldorf

07.05.1997 in Düsseldorf

25.06.1997 in Neuss

06.08.1997 in Düsseldorf

11.09.1997 in Düsseldorf

29.09.1997 in Düsseldorf

6./7.10.1997 in Krefeld

17.11.1997 in Haan

15.12.1997 in Düsseldorf

ARBEITSKREISE, AUSSCHÜSSE UND KOMMISSIONEN

FINANZEN

16.04.1997 in Düsseldorf

FORTBILDUNG

05.02.1997 in Düsseldorf

30.04.1997 in Düsseldorf

28.08.1997 in Düsseldorf

09.12.1997 in Düsseldorf

KRANKENKASSENFRAGEN

26.02.1997 in Düsseldorf

27.08.1997 in Düsseldorf

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

19.02.1997 in Düsseldorf

14.05.1997 in Düsseldorf

24.09.1997 in Düsseldorf

24.11.1997 in Düsseldorf

SICHERHEITSTECHNISCHE UND BETRIEBSÄRZTLICHE ÜBERPRÜFUNG VON APOTHEKEN

20.05.1997 in Düsseldorf

26.08.1998 in Düsseldorf

18.09.1998 in Düsseldorf

TECHNIK, KOMMUNIKATION UND ORGANISATION

15.05.1997 in Düsseldorf

13.10.1997 in Düsseldorf

„INTERNET“

21.10.1997 in Düsseldorf

16.12.1997 in Düsseldorf

**PHARMAZEUTISCHER GROSSHANDEL/
PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE**

20.01.1997 in Düsseldorf

10.03.1997 in Düsseldorf

20.05.1997 in Düsseldorf

26.08.1997 in Düsseldorf

11.11.1997 in Düsseldorf

SATZUNG- UND RECHTSFRAGEN

nicht getagt

KASSENPRÜFUNG

14.03.1997 in Düsseldorf

SONSTIGE

**12. GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNG
der NORWIMA-Nordrheinische Gesellschaft für
Wirtschaft und Marketing in Apotheken mbH**

am 07.05.1997 in Düsseldorf

13. VERWALTUNGSRATSSITZUNG der NORWIMA mbH

am 07.05.1997 in Düsseldorf

14. VERWALTUNGSRATSSITZUNG der NORWIMA mbH

am 29.09.1997 in Düsseldorf

GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNG APOQUICK

18.06.1997 in Düsseldorf

BEIRAT APOQUICK

22.01.1997 in Düsseldorf

GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNG ARZ HAAN

24.06.1997 in Langenfeld

BEIRAT BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT ARZ HAAN

18.02.1997 in Haan
18.03.1997 in Haan
28.04.1997 in Hünxe
03.06.1997 in Haan
24.06.1997 in Langenfeld
12.08.1997 in Haan
09.09.1997 in Haan

**AUFSICHTSRATSSITZUNGEN DER ARZ
RECHENZENTRUM NORDRHEIN-WESTFÄLISCHER
APOTHEKEN AG:**

18.11.1997 in Haan
16.12.1997 in Haan

**TARIFGEMEINSCHAFT DER APOTHEKENLEITER
IN NORDRHEIN**

29.01.1997 in Düsseldorf

**VERHANDLUNGEN MIT DEN PRIMÄRKASSEN
IM LANDE NORDRHEIN-WESTFALEN**

26.03.1997 in Essen
16.09.1997 in Essen
09.12.1997 in Münster

**GEMEINSAME SITZUNGEN MIT VERTRETERN DES
LANDESAPOTHEKERVERBANDES BADEN-
WÜRTTEMBERG „Durbacher Kreis“**

13./14.04.1997 in Königswinter
20./21.11.1997 in Freising

**MITGLIEDERVERSAMMLUNG DER
FÖRDERGESELLSCHAFT IFH**

19.06.1997 in Köln

Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsführer haben an bezirklichen Veranstaltungen teilgenommen.

Fachleute für Krankenkassenfragen haben sich zur Verfügung gestellt, wenn vor Ort Gespräche über die Umsetzung der Arzneilieferverträge mit den Krankenkassen seitens der Bezirksverbände wahrgenommen wurden.

SITZUNGEN AUF BUNDESEBENE

Der Apothekerverband Nordrhein e.V. war auf folgenden Sitzungen durch den Vorsitzenden, Vorstandsmitglieder bzw. Geschäftsführer vertreten:

Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände / ABDA:

<i>Deutscher Apothekertag 1997</i>	15.-18.10.1997	Düsseldorf
<i>Mitgliederversammlung</i>	26.06.1997	Eschborn
	02.12.1997	Eschborn
<i>Gesamtvorstand</i>	30.01.1997	Eschborn
	13.03.1997	Eschborn
	15.05.1997	Eschborn
	15.05.1998	Eschborn
	06.06.1997	Bonn
	24.09.1997	Eschborn
	4./5.11.1997	Eschborn

Deutscher Apothekerverband e.V. / DAV:

<i>Mitgliederversammlung</i>	24.04.1997	Baden-Baden
	07.08.1997	Eschborn (<i>außerord.</i>)
	20.11.1997	Freising
<i>Vorstand</i>	29.01.1997	Eschborn
	27.02.1997	Königswinter
	12.09.1997	Eschborn
	05.11.1997	Eschborn
<i>Klausurtagung</i>	19.11.1997	Freising
<i>Wirtschaftsforum 1997</i>	24.-26.04.1997	Baden-Baden
<i>Geschäftsführertagung</i>	12.02.1997	Eschborn
	21./22.05.1997	Meißen
	07./08.10.1997	Eschborn
	06.11.1997	Eschborn
<i>DAV-Vertragsausschuß</i>	24.04.1997	Eschborn
	04.09.1997	Eschborn

Treuhand-Verband Deutscher Apotheker

Wirtschaftsforum 04./05.12.1997 Hannover

Verband Freier Berufe im Lande Nordrhein-Westfalen

08.10.1997 Düsseldorf

**DER APOTHEKERVERBAND NORDRHEIN E.V. IST MITGLIED IN /
BETEILIGT AN FOLGENDEN ORGANISATIONEN:**

APOQUICK GmbH, Düsseldorf (qua NORWIMA)

Deutsche Apotheken-Buchstelle, Hannover

Deutsche Apotheker- und Ärztebank e. G., Düsseldorf

Förderinitiative Pharmazeutische Betreuung e.V.

Freundeskreis Botanischer Garten der Universität Düsseldorf

Gesundheitsforum der Arbeitsgemeinschaft Gesundheitsförderung
in Nordrhein- Westfalen, Düsseldorf

Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln

NORWIMA - Nordrheinische Gesellschaft für Wirtschaft und Marketing
in Apotheken mbH, Düsseldorf

Quedlinburger Kreis, Quedlinburg

Rechenzentrum nordrhein-westfälischer Apotheken AG, Haan,

Verband Freier Berufe im Lande Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf

Verein der Freunde und Förderer der Abteilung rheinisch-bergischer Apotheken
auf Schloß Burg e.V., Düsseldorf

**VERTRETUNG DES APOTHEKERVERBANDES NORDRHEIN E.V. IN
ANDEREN ORGANISATIONEN UND GREMIEN**

Gesamtvorstand der Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände / ABDA	Nettesheim
Vorstand des Deutschen Apothekerverbandes e.V.	Nettesheim
Haushaltsausschuß der ABDA	Schwier
Marketing-Gesellschaft Deutscher Apotheker (MGDA) Gesellschafterversammlung	Schwier
Rechenzentrum nordrhein-westfälischer Apotheken AG, Haan Aufsichtsrat	Hüsgen
Gesundheitsforum der AG Gesundheitsförderung. in Nordrhein-Westfalen	Nettesheim
Beirat des Weiterbildungsinstitutes PTA (WIPTA)	Dr. Herrmann
Quedlinburger Kreis	Schwier
DAV-Vertragsausschuß	Schwier Hüsgen
Gesprächskreis Arzt/Apotheker	Schönwald

