

# **Geschäftsbericht 1998**

**APOTHEKER VERBAND  
NORDRHEIN e.V.**

Herausgeber: Apothekerverband Nordrhein e.V.  
Tersteegenstr. 12, 40474 Düsseldorf  
Telefon (0211) 439 17-0  
Telefax (0211) 439 17-17  
Internet: [www.apotheker-nordrhein.de](http://www.apotheker-nordrhein.de)  
e-mail: [verband@apotheker-nordrhein.de](mailto:verband@apotheker-nordrhein.de)



## INHALTSVERZEICHNIS

<b>Seite</b>	
1	Inhaltsverzeichnis
3 - 4	Vorwort
5	Ehrentafel
6	Mitgliederentwicklung und Mitgliederstand
7	Vorstand Geschäftsstelle
8	Beirat
9 - 11	Ausschüsse, Arbeitskreise und Kommissionen
13 - 19	Bezirkliche Vereine/Verbände im Apothekerverband Nordrhein e.V.
21 - 28	Jahresabschluss per 31.12.1998
29 - 32	Bericht der Geschäftsstelle
33 - 43	Berichte über die Arbeit der Ausschüsse, Arbeitskreise und Kommissionen
45 - 49	Bericht der NORWIMA mbH
50	Bericht der APOQUICK Dienstleistungs GmbH
51	Bericht der arz Haan AG
53	Stichwortregister
53 - 58	- Rundschreiben 1998
59	- Sonderrundschreiben 1998
60 - 61	- Krankenkassenangelegenheiten 1998
62 - 65	- Anlagen zu den Rundschreiben aus 1998
66 - 68	Seminare der Apotheken-Akademie Nordrhein 1998
69 - 70	Mitgliederinformationen
71 - 73	Sitzungen auf Landesebene
74	Sitzungen auf Bundesebene
75	Mitgliedschaft bzw. Beteiligungen an Organisationen
76	Vertretungen in anderen Organisationen und Gremien



## VORWORT

Der Geschäftsbericht des Apothekerverbandes Nordrhein e.V. für die Zeit vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 1998 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. Wichtiges Ziel des Verbandes ist es deshalb nach wie vor, die wirtschafts- 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.

Die Voraussetzungen für die zukünftige Gestaltung der Arbeit von ehren- und hauptamtlich Tätigen beim Verband sind 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.

Und das in einer Zeit, in der die Diskussion um das Arzneimittel immer mehr auf eine reine Kostenbetrachtung eingeschränkt, der therapeutische Nutzen, ja selbst der daraus abzuleitende ökonomische Nutzen immer mehr in den Hintergrund gedrängt wird.

Eine offensive Diskussion über den Mehrwert der öffentlichen Apotheke in unserem Gesundheitssystem, um das uns viele Länder dieser Erde beneiden, ist angesagt.

Das Sozialversicherungssystem – mit seinen fünf Säulen der Renten-, Arbeitslosen-, Unfall-, Kranken- und Pflegeversicherung – hat die Herausforderung der Vereinigung Deutschlands auch finanziell geschultert! Bei den übernommenen Altlasten (gemeint sind Altlasten im versicherungstechnischen Sinne!) eine Leistung unserer Solidargemeinschaft, die nicht hoch genug gewürdigt werden kann. Und die Apotheken haben dazu ihren besonderen Beitrag geleistet.

Nun gilt es, sich den Herausforderungen der Zukunft zu stellen. Die Apotheke ist als *Kommunikationszentrum im Gesundheitsmarkt bzw. im Gesundheitswesen* zu fördern. Für den Berufsstand der Apotheker ist dabei wichtig, als freie Heilberufler an der dynamischen Weiterentwicklung dieses Gesundheitssystems aktiv mitzuwirken, um sich einer möglichen Fremdbestimmung, z.B. durch „share-holder“, weitestgehend zu entziehen.

Damit einhergehen müssen auch Überlegungen zur Weiterentwicklung des Verbandes und seiner Strukturen.

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 wieder die Berichte über die Tätigkeit der wirtschaftenden Tochter des Verbandes, „NORWIMA“, der „APOQUICK“, sowie ein Bericht über die Tätigkeit der arz Haan AG, 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 Februar 1999

# 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	<b>1998</b>	<b>1997</b>	<b>1996</b>
Apothekenleiter	2.313	2.312	2.308
ausserordentliche Mitglieder	11	11	11
Rentner	52	39	39

---

insgesamt	2.376	2.362	2.358
-----------	-------	-------	-------

<u>Öffentliche Apotheken in Nordrhein (Regierungsbezirke Düsseldorf und Köln)</u>	<b>1998</b>	<b>1997</b>	<b>1996</b>
Stand: 31. Dezember	2.588	2.587	2.596

Apothekenneueröffnungen	1998	20
Apothekenschliessungen	1998	19

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 39 17-0  
Fax: 0211/ 4 39 17-17

Geschäftsführer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Geschäftsstelle	Dipl.-Math. Uwe Hüsgen Claudia Akugur Susanne Albrecht Claudia Dramsch Dagmar Ellinger Horst Essig Heidrun Haase Stephanie Heimann Angelika Janowitz Gaby Krumkamp Britta Oest Emilija Svec
---	--

## 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	
Dr. Helmut Beichler	Adler-Apotheke, Viersener Str. 12	(ab: 12.05.1998)	
	50733 Köln	Tel.: 0221/735561	
		Fax: 0221/9726556	
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	(bis: 11.05.1998)	
	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 Dr. Frank Meyer † Dr. Horst-Josef Pelzer Wieland Reichert Theo Schmid Cäcilie Weuffen-Laubach	Velbert Emmerich Krefeld Würselen Duisburg Kleve Viersen	(Vorsitzende)       (ab: 27.10.98)
Ausschuss für Krankenkassen- fragen	Ulrich Schwier Dr. Jürgen Höfkens Wolfgang Lepach Klaus Lorscheid Dr. Dieter Pallenbach Paul Stöckmann Andreas Strähnz <i>Apoquick</i>	Essen Duisburg Ruppichteroth Kall Köln Xanten Kleve <i>assoziiert</i>	(Vorsitzender)     (bis:26.10.98) (ab: 27.10.98)
Ausschuss für Öffentlichkeits- arbeit	Werner Heuking Dr. Claus Breuer Ute Hammes Inge Krüll Harald Schmitz Volker Schmitz Dr. Sepp Vogt Regina Wahl Hans-Ulrich Wegmann Rüdiger Wüsthoff <i>Pressebüro Müller-Bringmann</i>	Dinslaken Würselen Mülheim Köln Mülheim Düsseldorf Krefeld Königswinter Köln Remscheid <i>assoziiert</i>	(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

AG Holding	Horst E. Nettesheim	Köln
	Ulrich Schwier	Essen
	Elmar Berges	Köln
	Dr. Petra Herrmann	Wuppertal
	Uwe Hüsgen	

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>AG QMS Qualitäts- management Systeme</i>	Dr. Petra Herrmann Ulrich Schwier	Wuppertal Essen	
<i>Kommission „Arzt/Apotheker“</i>	Doris Schönwald	Essen	(„Kordinator der 1. Ebene“)
<i>Arbeitsgruppe „Internet“</i>	Paul Stöckmann Klaus Bultmann Johannes Rieforth	Xanten Düsseldorf Oberhausen	(Vorsitzender)



## **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	
Stellv. Vorsitzender	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 Friedrich-Wilhelm-Str. 80  
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	
Stellvertr. Vorsitzender	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	(bis: 11.05.1998) Tel.: 0221/9875172 Fax.: 0221/9875174
	Thomas Preis Alpha-Apotheke Aachener Str. 523 A, 50933 Köln	(ab: 12.05.1998) Tel.: 0221/4994788 Fax.: 0221/496582
Stellvertr. Vorsitzender	Dieter Fuxius Apotheke am Bilderstöckchen Alzeyer Str. 12, 50739 Köln	(bis: 11.05.1998)
	Dr. Helmut Beichler Adler-Apotheke a. Wilhelmsplatz Viersener Str. 12, 50733 Köln	(ab: 12.05.1998)

Stellv. Vorsitzender u. Kassenwart	Manfred Engels Goten-Apotheke Deutzer Freiheit 114, 50679 Köln	(bis: 11.05.1998)
	Johannes Michael Schröder Alte Apotheke i. Junkersdorf Kirchweg 103, 50858 Köln	(ab: 12.05.1998)
Schriftführer	Thomas Preis Alpha-Apotheke Aachener-Str. 523 a, 50933 Köln	(bis: 11.05.1998)
	Iris Zeien Engel-Apotheke Auf der Driesch 1, 51107 Köln	(ab: 12.05.1998)
Beisitzer	Egon Ratte Adler Apotheke Bergische Landstr. 29, 51375 Leverkusen	(bis: 11.05.1998)
	Dr. Ulrich Braun Soma-Apotheke Hauptstr. 10, 42799 Leichlingen	(ab: 12.05.1998)
	Cornelius Schäfer Struwelpeter-Apotheke Kölner Str. 17, 50171 Kerpen	
	Bernhard Tews Eifgen-Apotheke Ziegeleiweg 4, 51399 Burscheid	(bis: 11.05.1998)
	Dr. Sabine Stausberg Eulen-Apotheke Hauptstr. 106, 51373 Leverkusen	(ab: 12.05.1998)
	Sebastian Wahl Adler-Apotheke Hauptstr. 49, 51574 Reichshof	
	Horst E. Nettessheim Bickendorfer Apotheke Landmannstr. 1, 50825 Köln	(ab: 12.05.1998)
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 u. Schriftführer	Ingeborg Schulte Linden-Apotheke Hauptstr. 15, 41747 Viersen	(bis: 26.10.1998)
	Dr. Wolfgang Boventer Apotheke am Ponzelar Südwall 2-4, 47798 Krefeld	(ab: 27.10.1998)
Kassenwart	Sabine Bedau Kapuziner-Apotheke Hülser Str. 423, 47798 Krefeld	(bis: 26.10.1998)
	Ingeborg Schulte Linden-Apotheke Hauptstr. 15, 41747 Viersen	(ab: 27.10.1998)

## **Apothekerverband Mülheim/Oberhausen**

Vorsitzender	Dr. Heinz auf dem Keller Hufeisen-Apotheke Paul-Kosmalla-Str. 7, 45472 Mülheim	Tel.: 0208/430004 Fax: 0208/430005
Stellvertr. Vorsitzender	Harald Schmitz Atrium-Apotheke Wallstr. 3, 45468 Mülheim	
Schatzmeister	Dr. Gerhard Wolf Hansa-Apotheke Elsässer Str. 42, 46045 Oberhausen	

## **Wuppertaler Apothekerverband**

1. Vorsitzender	Dr. Petra Herrmann Rosmarin-Apotheke Looker Str. 2-4, 42555 Velbert	Tel.: 02052/961270 Fax: 02052/961271
2. Vorsitzender	Frank Engelmann Alpha-Apotheke Hofaue 89, 42103 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 42281 Wuppertal	Tel: 0202/701011 Fax: 0202/701012

## JAHRESABSCHLUSS per 31.12.1998

Der Jahresabschluss wurde erstmals für 1992 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 1998 integraler Bestandteil des vorliegenden Berichtes.

Bei der erstmaligen Veröffentlichung des Jahresabschlusses (in 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, die ein Verband im wesentlichen durch den Einzug von Mitgliedsbeiträgen erzielt, 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.

In 1998 ist es zu geringfügigen Veränderungen bei einzelnen **Ausgabe**-Positionen gekommen, die nachfolgend begründet werden.

Die Positionen

15.a. Anwalts- und Gutachterkosten

15.b. Prozesskosten

sind zusammengefasst worden (wie dies auch schon in 1997 beim Abschluss gehandhabt worden ist), da bei so gut wie jedem Vorgang, mit dem die Anwaltskanzlei des Verbandes betraut wurde, auch die Frage der gerichtlichen Auseinandersetzung anstand.

Bei den Beiträgen neu aufgenommen wurde die Position

16.i. Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs

## Einnahmen

Für das Berichtsjahr wurde der Etat mit 2.940.000 DM veranschlagt. Dieser Ansatz wurde um 36.331,48 DM übertroffen. Zu diesem Überschuss trugen die Verbandsbeiträge (mit 33.785,- DM) ebenso bei wie die Erträge aus Vermögen (mit 14.476,48 DM), während die „Sonstigen Einnahmen“ (mit 11.930,- DM) hinter dem Ansatz zurückblieben.

Die Verbandsbeiträge (Ifd. Nr. 1) stagnierten - bezogen auf das Vorjahr – ebenso wie die Zahl der öffentlichen Apotheken in Nordrhein (s. S. 6, Mitgliederentwicklung und Mitgliederstand).

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 1998 ist die Zahl der öffentlichen Apotheken in Nordrhein um 29 Apotheken auf 2.588 Apotheken zurückgegangen, bei gleichzeitig steigender Bevölkerungszahl. Ende 1998 waren 2.313 Apotheken (also 13 mehr als Ende 1990) Mitglied im Verband. Das entspricht einem aktuellen „Organisationsgrad“ von 89,4 %.

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

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

Bei den Erträgen aus Vermögen (Ifd. Nr. 2) war – gegenüber dem Vorjahr – eine weitere, nicht unwesentliche Steigerung zu verzeichnen, obwohl auch und gerade 1998 ein weiteres 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 bis 1998 niedergeschlagen hat.

Die „sonstigen Einnahmen“ (Ifd. Nr. 3) sind wieder hinter dem Etat-Ansatz zurückgeblieben. Bewertet man die „sonstigen Einnahmen“ realistisch als Zubrot, das nicht als Grundlage für die Finanzierung der Ausgaben des Verbandes mit herangezogen werden kann, so konnte dieser Rückgang (gegenüber dem Vorjahr) verkraftet werden.

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

## Ausgaben

Aufgabe des Verbandes ist es, das Dienstleistungsangebot 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.

Unter Verweis auf das „ökonomische Prinzip“, mit vorhandenen Mitteln ein Optimum an Ergebnissen zu erzielen, vermag die nachfolgende Aufstellung einen Einblick in die wirtschaftlichen Überlegungen und Praktiken des Verbandes zur Finanzierung der gestellten Aufgaben zu geben.

		<b>in DM</b>	<b>in % von (1)</b>
(1)	Summe der Ausgaben (Plan)	2.940.000,00	100,0
(2)	Etatausgleich lfd. Nr. 27 (Plan)	3.100,00	0,1
(3)	Plan-Ausgaben (Plan) [ = (1) – (2) ]	2.936.300,00	99,9
(4)	Ist-Ausgaben ohne Wirtschaftsberatung; lfd. Nr. 25, und Etatausgleich, lfd. Nr. 27 (Ist)	2.792.274,75	95,0
(5)	Erfolg „vor Investition“ [ = (3) – (4) ] (Ist)	144.445,25	4,9
(6)	Wirtschaftsberatung; lfd. Nr.25 (Ist)	63.781,90	2,1
(7)	Überdeckung 1. Grades [Planabweichung = (5) – (6)]	80.843,35	2,8
(8)	Einnahmenüberschuss (Ist)	36.331,48	1,2
(9)	Überdeckung 2. Grades / Unternehmenserfolg [= (7)+(8)] (Ist)	117.174,83	4,0
(10)	Etatausgleich; lfd. Nr. 27 (Plan)	3.100,00	0,1
(11)	Etatausgleich (Ist)	120.274,83	4,1

Zunächst kann festgehalten werden, dass auch in 1998 die Einnahmen noch 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.

### Allgemeine Bürokosten (insgesamt, lfd. Nr. 1)

Die allgemeinen Bürokosten lagen in 1998 mit 844.342,57 DM um 9.342,57 DM (oder um 1,1 %) über dem Etatansatz bzw. um 19.182,98 DM (oder um knapp 2,3 %) über dem Wert des Vorjahres. Eine Steigerungsrate, die mit der wachsenden Flut von Aufgaben für die Geschäftsstelle einerseits und der Leistungsfähigkeit und –bereitschaft der MitarbeiterInnen, gepaart mit Motivation, erklärt ist.

Bereits an dieser Stelle sei – wegen der logischen Verknüpfung – auf die Reisekosten der Geschäftsstelle und die Kfz-Kosten (Ifd. Nrn. 7a und 7b) hingewiesen, die in Summe gegenüber dem Vorjahr um rund 4.000,- DM (oder um 21 %) angestiegen sind. Wenn man bedenkt, dass für die Teilnahme einer Person an einer hochwertig besetzten Veranstaltung zu aktuellen gesundheitspolitischen Fragen auf Bundesebene fast Kosten in Höhe der oben angegebenen Differenz anfallen, ist die Abweichung gegenüber dem Vorjahr schnell gefunden.

Die Erhöhung der Beiträge zur Berufsgenossenschaft ist auch beim Verband registriert worden, ohne dass dies bei der (in 1996) erfolgten Budgetplanung für 1998 noch berücksichtigt werden konnte.

Die Reduktion bei den Buchführungskosten hat einerseits zwar zu einer etwa gleich hohen Personalkostenbelastung geführt, andererseits aber die Transparenz bei den Finanzvorgängen, insbesondere im Hinblick auf die Aktualität, wesentlich erhöht.

Nicht unerwähnt bleiben soll der Hinweis, dass die Bemühungen, auch an dieser Stelle die NORWIMA noch mehr in die Verantwortung zu nehmen, erfolgreich angegangen werden konnten.

#### Miete und Nebenkostenpauschale / sonstige Raumkosten (Ifd. Nrn. 2 und 3)

Beim Mietvertrag konnte – aufgrund günstiger Umstände – die vereinbarte Staffelung zeitlich weiter nach hinten verschoben werden. Nach wie vor strebt der Verband mittel- bis langfristig Eigentum an, um – ggf. auch im Verbund mit anderen apothekeneigenen und –nahen Unternehmungen – auf der Basis eines gesicherten räumlichen Standortes sein Dienstleistungsangebot weiter auszubauen und zu modifizieren.

Die Teppichreinigung und die Installation einer Alarmanlage – nach zweimaligem Einbruch – sind bei dieser Kostenart im wesentlichen für die Steigerung gegenüber dem Vorjahr verantwortlich zu machen.

#### Kommunikationskosten zweiter Ordnung

(Transport- und Beförderungskosten, Ifd. Nr. 4 / Telefonkosten, Ifd. Nr. 18 / Portokosten, Ifd. Nr. 19)

In Summe sind bei diesen Kostenarten gegenüber dem Vorjahr fast 7.000 DM und gegenüber dem Ansatz 1998 mehr als 18.000 DM gespart worden. Insbesondere bei den Positionen Nr. 4 (Transport) und Nr. 19 (Porto) ist dies auch auf die Bemühungen und Vorschläge der MitarbeiterInnen zurückzuführen.

Dass die Telefonkosten – trotz allgemeiner Gebührensenkungen – weiter gestiegen sind, liegt an der über die Grenzen Nordrheins hinaus geschätzten aktuellen Informationsdichte des Verbandes, die ihren Niederschlag auch und insbesondere in erhöhten Handy-Gebühren und Kosten für das Internet gefunden hat. Auch die Hotline des Verbandes (zum Thema „Preise für Inkontinenzhilfsmittel“) fand in 1998 regen Zuspruch – und verursachte Kosten in entsprechender Höhe.

Das Engagement und die Leistung der Verbandstätigkeit schlagen sich nach wie vor in den Reisekosten/Sitzungen Verbandsorgane (Ifd. Nr. 6a) nieder. Einer geringfügigen Überschreitung bei der Wirtschaftstagung des Deutschen Apothekerverbandes (Ifd. Nr. 6b) steht eine grössere Unterschreitung beim Deutschen Apothekertag (Ifd. Nr. 6c) gegenüber, der in 1998 in München stattfand.

#### Fortbildung (Ifd. Nr. 10)

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

Die Akademie hat sich zwischenzeitlich so weit etabliert, dass die Etatposition „Apotheken-Akademie Nordrhein“ (Ifd. Nr. 10b) wohl in Zukunft vollständig entfallen kann.

Die Aufgabensteigerung bei der Fortbildung in 1998 ist im wesentlichen darauf zurückzuführen, dass die Grosse Fortbildung im Berichtsjahr frei von Sponsoren veranstaltet worden ist.

#### Presse- und Öffentlichkeitsarbeit (Ifd. Nr. 11)

Die gemeinsame und überaus erfolgreiche Pressearbeit mit der Apothekerkammer findet bundesweit immer mehr Nachahmer. Und im Sinne der Langfriststrategie des Verbandes werden Aufgaben auf die NORWIMA mbH dort übertragen, wo aufgrund von (kostenverursachenden) Leistungen auch Erlöse zu erzielen sind.

#### Drucksachen und Preislisten / Sonderdrucksachen (Ifd. Nrn. 12 und 13)

Frequenz und Umfang der Mitteilungen an die Verbandsmitglieder fordern ihren Preis. Die Umstellung auf neue technische Verfahren sowie die Optimierung im Rahmen der Logistik (vgl. auch Ifd. Nr. 19) werden nicht selten von qualitativen Verbesserungen zugunsten der Mitglieder aufgezehrt. Die Optimierungsarbeiten im „Wettbewerb der Systeme“ werden fortgeführt.

Die Einsparungen bei den Sonderdrucksachen resultieren daraus, dass die Hilfstaxe aufgrund der Kündigung der Spitzenverbände der Krankenkassen auch in 1998 nicht erschienen ist. Anfang 1999 wurde die neue (überarbeitete) Hilfstaxe allen Mitgliedern kostenfrei zur Verfügung gestellt; diese Aufwendungen werden im Abschluss 1999 Berücksichtigung in entsprechender Höhe finden.

Geplant wird nach wie vor, z.B. über „differenzierte Angebote“ bei Preislisten zu weiteren Kostenreduktionen zu kommen.

#### Anwalts- und Gutachterkosten / Prozesskosten (Ifd. Nrn. 15a und 15b)

„Gelebte Partnerschaft mit allen Beteiligten im Gesundheitsmarkt“ nimmt beim Apothekerverband Nordrhein e.V. einen hohen Stellenwert ein. Die stetig zunehmende Wettbewerbsintensität zwingt aber auch dazu, eigene Standpunkte im Sinne der Mitglieder – notfalls vor Gericht – konsequent zu vertreten. Dies schlägt sich in Kosten nieder.

Von grundsätzlicher Bedeutung ist das Vorgehen des Verbandes gegen die Festsetzung von Festbeträgen bei Hilfsmitteln auf Landesebene. Die Unübersichtlichkeit des Marktes (mit einer Vielzahl von Produkten unterschiedlicher Funktionen und Qualitäten) lassen eine vom Gesetz vorgesehene adäquate Versorgung der Versicherten „unter Festbetrag“ kaum zu.

Auch die Gerichte erkennen jetzt wohl die Lücken in der Versorgungsqualität, so dass auch diese Massnahme des Verbandes (Klage gegen die Festsetzung von Festbeträgen bei Stoma-Artikeln) wieder erfolgreich sein dürfte. Damit ist das (eigentliche) Ziel aber noch nicht erreicht. Damit die Apotheke im Bereich der Hilfsmittel von der Abgabestelle zum Vollversorger avanciert, bedarf es nach Erreichen des ersten Etappenziels konstruktiver Verhandlungen mit den Krankenkassen, um die Versorgungsqualität unter für allen Beteiligten wirtschaftlichen Bedingungen sicherzustellen.

Und über eine weitere gerichtliche Auseinandersetzung von grundsätzlicher Bedeutung gilt es zu berichten. Der Bundesverband der Arzneimittelimporteure hat – aus für uns nicht nachvollziehbaren Gründen – juristische Schritte nur (!) gegen den Apothekerverband Nordrhein (und einzig diesen) im Rahmen des Abschlusses des neuen Arznelieferungsvertrages auf Landesebene (mit den Primärkassenverbänden) eingeleitet. Selbst wenn bisher alle Auseinandersetzungen für den Apothekerverband Nordrhein e.V. mit dem Bundesverband der Arzneimittelimporteure positiv ausgegangen sind, so hat dies doch in der Vergangenheit enorme Kosten verursacht, die sich zusätzlich in der Ausgabenposition Nr. 15 niedergeschlagen haben.

Und die Auseinandersetzungen mit einzelnen Krankenkassen, die über Vertragsverstöße immer noch versuchen, Hilfsmittel auszusteuern, dauern an. Die Prozesse werden nach wie vor gewonnen – Rückerstattungen von 31.800 DM im laufenden Jahr belegen diese Aussage –, Kosten verursachen sie dennoch.

Bei den Beiträgen (lfd. Nr. 16) gibt es zwei neue Positionen:

Der Beitrag zur neu gegründeten „Förderinitiative Pharmazeutische Betreuung“ (lfd. Nr. 16b) wurde ebenso fällig wie der Jahresmitgliedsbeitrag zur „Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V.“ (lfd. Nr. 16c), der der Verband in 1998 beigetreten ist.

Die Nebenkosten des Geldverkehrs (lfd. Nr. 17) sind zwar überproportional gestiegen; diese Veränderung steht aber in einem gewissen Verhältnis zum Ertragszuwachs aus Vermögen.

Renovierung / Ausstattung der Geschäftsstelle; Büromaschinen/EDV; Büromaterial  
(lfd. Nrn. 21 bis 23)

In diesen Ausgabenbereichen hat eine gewisse Konsolidierung stattgefunden. Jetzt gilt es, die Entwicklung mit Augenmass zu beobachten. Mit Blick auf den Nutzen für die Mitglieder und die Bedürfnisse der ehren- und hauptamtlichen Ebene beim Verband gilt es, einen Mittelweg zwischen „Luxus“ und „Sparen, koste es, was es wolle“ zu finden.

Eine schnelllebige Zeit, in der aktuelle Informationen Einflussnahme bedeuten können, verlangt nach Informationsquellen. Politische Informationsdienste, Fachzeitschriften und Literatur für projektbezogene Arbeit erfordern entsprechende Investitionen.

Hinter den Kosten für Wirtschaftsberatung (lfd. Nr. 25) stehen Aufwendungen, die der Zukunftssicherung der Mitglieder des Apothekerverbandes e.V. dienen. Diese Überlegungen zur dynamischen Weiterentwicklung des Verbandes und seiner Strukturen sind in ersten Schritten angegangen worden. Erste Massnahmen sind umgesetzt, weitere werden folgen.

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 Ausgaben für Gesundheit in 1996 werden vom Statistischen Bundesamt mit rund 525,6 Mrd. DM beziffert. Damit beträgt ihr Anteil 15,3 % am Bruttoinlandsprodukt, mit weiter leicht steigender Tendenz. Die öffentlichen Apotheken setzen dabei in ihren Betrieben nach wie vor (mit etwa 51,7 Mrd. DM in 1996) knapp 10 Prozent vom Gesamtvolumen der Gesamtausgaben um.

Angesichts dieser dynamischen Entwicklung im wachsenden Markt der Gesundheit ist es wichtig, dass die öffentlichen Apotheken die ihnen vom Gesetzgeber in der Vergangenheit zugewiesene Aufgabe auch in Zukunft überzeugend erfüllen können. Ziel des Verbandes ist es deshalb, die öffentlichen Apotheken durch geeignete Massnahmen nach innen und aussen existenzsichernd in diesem Markt zu positionieren.

Nach wie vor werden immer noch rund 70 % des gesamten Umsatzes aus Apotheken mit den Krankenkassen getätigt. Die Beziehungen zu den Ärzten und Krankenkassen müssen deshalb – über vertrauensbildende Massnahmen – ausgebaut, die Versicherten noch stärker auf die Apotheken eingeschworen werden.

Eine Stärkung der Kundenbindung – sowohl für die einzelne Apotheke als auch für den Berufsstand in toto – kann nur gelingen, wenn die Bedürfnisse der aktuellen und potentiellen Kunden bekannt sind.

Dem Grundsatz „Im Mittelpunkt der apothekerlichen Tätigkeit steht der Mensch“ folgend, hat der Verband (bereits in 1997) eine Kunden- und Passantenbefragung initiiert, die später auf die Bundesebene ausgedehnt wurde. Mehr als 240 nordrheinische Mitgliedsapotheken haben sich aktiv an dieser Befragung beteiligt.

Weit mehr als 18.000 Fragebogen von Apothekenkunden sind in die Auswertung einbezogen worden. Zusätzlich wurden – nach dem Quota-Verfahren – in zehn ausgewählten Städten in den Regierungsbezirken Düsseldorf und Köln 1.000 Passanten befragt, so dass auch die Wünsche und Bedürfnisse der potentiellen Kunden Berücksichtigung gefunden haben.

Und die repräsentativen Ergebnisse lassen sich sehen, wie die Auswertung über das neutrale und unabhängige Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) ergeben hat:

- Apotheken werden am stärksten von Frauen und älteren Menschen frequentiert.
- Der Anteil von Stammkunden in Apotheken liegt mit über 90 % bei den Apothekenkunden erfreulich hoch.
- Immerhin noch zwei Drittel aller Passanten geben an, dass sie Stammkunden einer (oder mehrerer) Apotheken sind.
- Die Apothekenkunden nutzen vor allem persönliche Kontakte zu Arzt, Apotheker oder auch Erfahrungen innerhalb der eigenen Familie, um auf Gesundheitsprodukte aufmerksam zu werden und um Informationen zu erhalten. Unpersönliche (indirekte) Kommunikationsformen haben einen geringeren Stellenwert.
- Bei Passanten spielt die persönliche Kommunikation (Rat) eine ähnlich bedeutende, wenn auch nicht ganz so ausgeprägte Rolle. Die indirekten Kommunikationsformen (wie Werbung o.ä.) haben ein leicht grösseres Gewicht.
- Die Apotheke wird von vielen Apothekenkunden – und auch von einer grossen Anzahl an Passanten – nicht nur als Rezepteinlösestelle, sondern auch als normaler Einkaufsort, unabhängig von Rezept oder einer Krankheit, aufgesucht.

- Kompetenz und Freundlichkeit der Apothekenmitarbeiter sowie die sofortige Verfügbarkeit von Produkten sind besonders wichtige Anforderungen von Kunden und Passanten an Apotheken. Weniger wichtig werden ansprechende Ladengestaltung und die Öffnungszeiten beurteilt.
- Die Apotheke erfüllt die an sie gestellten Anforderungen (auf hohem Niveau) in überzeugender Weise. Einzig beim „günstigen Preis“ kommt es zu einer Diskrepanz zwischen den Konsumentenansforderungen und dem wahrgenommenen Erfüllungsgrad.
- Beim Angebot klassischer Produkte schneiden die Apotheken erwartungsgemäss sehr gut ab. Der Erfüllungsgrad liegt sowohl bei den Apothekenkunden als auch bei den Passanten i.A. über dem Anspruchsgrad.
- Bei den (apothekerlichen) Dienstleistungen sind noch gewisse Defizite zu verzeichnen, die sowohl aus einzelbetrieblicher Sicht als auch aus Sicht des Verbandes konkreter Massnahmen bedürfen. Bei der Reise- und Impfberatung (Stichwort: PRIMA) sind – gemeinsam mit dem Landesapothekerverband Baden-Württemberg – Aktivitäten gestartet worden, weitere werden folgen.
- Die Apotheken erreichen ca. 90 % ihrer Kunden mindestens einmal im Monat; bei den Passanten ist die Frequenz etwas geringer.

Monat für Monat finden in den öffentlichen Apotheken in Nordrhein mehr als 10 Mio. Kundenkontakte statt. Die Auswertung der „Kunden- und Passantenbefragung“ hat gezeigt, dass die Kunden mit den Leistungen der Apotheken in Nordrhein äusserst zufrieden sind. Und auch das „Deutsche Kundenbarometer“ belegt diese Aussage, wird die deutsche Apotheke bzgl. der Kundenzufriedenheit doch heute auf Platz 1 geführt, noch weit z.B. vor den Krankenkassen. Über diese Ergebnisse dürfen wir uns freuen. Doch getreu dem Motto: „Wer nicht besser werden will, war nie wirklich gut“ gilt es jetzt, diese Position auszubauen und in politische und wirtschaftliche Erfolge umzusetzen.

So werden die Verhandlungen mit den Krankenkassenverbänden – unter Berücksichtigung auch der Interessen der Partner im Markt – in Kenntnis der Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft der öffentlichen Apotheken in Nordrhein, und deren rund 13.000 qualifizierten Mitarbeitern fair, aber auch selbstbewusst geführt.

Und wenn Krankenkassen und andere politisch Verantwortliche in diesem Land für die Versicherten integrierte Versorgungsformen fordern, muss auch die deutsche Apotheke sich darauf einstellen, wie dies auch die Ergebnisse der „Kunden- und Passantenbefragung“ belegen.

Die öffentliche Apotheke wandelt sich von der Abgabestelle für Arzneimittel zum Kommunikationszentrum im Gesundheitsmarkt, im Gesundheitswesen. Die öffentliche Apotheke wird erste Anlaufstelle für Gesunde und Kranke, und alle, deren Wohlbefinden sich zwischen diesen beiden Extremen befindet.

Auf der Grundlage dieser Vorstellungen verhandelt der Apothekerverband Nordrhein e.V. zum Beispiel auch mit den Krankenkassen auf Landesebene im Hilfsmittelbereich über Versorgungskonzepte für Versicherte. Dabei garantiert der Verband – und nicht eine isolierte Gruppierung von Individualisten, die von der Macht der Krankenkassen zerrieben würde - eine flächendeckende und qualitativ gute Versorgung für die Versicherten, mit allen Vorteilen, die eine öffentliche Apotheke zu bieten hat. Sie ist ubiquitär vertreten, d.h.:

- flächendeckend,
- rund um die Uhr,
- 365 Tage im Jahr,
- leistungsbereit und leistungsfähig.

Mehr Verantwortung für die Apotheke könnte sich darin niederschlagen, dass die öffentliche Apotheke letztlich sogar mit der Aufgabe der Patientenberatung beauftragt würde. Warum eigentlich nicht?

Auch das Verhältnis zu den Ärzten bedarf einer Verbesserung. Niedergelassener Arzt und Apothekenleiter sind „freier Heilberuf“. Wesentliche Teile ihres Honorars bzw. Umsatzes werden (noch) von der GKV bezahlt bzw. erstattet. Sie haben zum überwiegenden Teil dieselben Kunden. Ihre verwandtschaftlichen Beziehungen lassen sich nicht leugnen. Nur: Beide Berufsgruppen wissen einfach zu wenig voneinander.

Typische Vorurteile sind:

Der Arzt verweigert dem Patienten die Arzneimittelverordnung – und damit dem Apotheker den existenzsichernden Umsatz.

Der Arzt finanziert über seine Arzneimittelverordnungen, die bei Überschreiten des Budgets – im Sinne eines Regresses – von ihm zu zahlen sind, den Apotheker-Urlaub.

Missverständnisse über Missverständnisse, die es zu beseitigen gilt.

Unser in der Vergangenheit bewährtes Sozialversicherungssystem geht schweren Zeiten entgegen. Das Gesetz zur Stärkung der Solidarität in der gesetzlichen Krankenversicherung – mit seinen Budgetierungsmassnahmen – soll der neuen rot-grünen Regierung Luft für Strukturveränderungen grossen Stils (ab dem Jahr 2000) verschaffen.

Ärzte und Apotheker sind als Interessenvertreter der Patienten gemeinsam gefordert, sich in die Versorgungsstrukturen der GKV – mehr als bisher – konstruktiv, partnerschaftlich und aktiv einzubringen. Kooperation der Leistungserbringer „freie Heilberufe“ ist gefordert, und nicht Konfrontation. Alle Beteiligten müssen bemüht sein, das angeschlagene Schiff „Krankenversicherung“ wieder auf Kurs zu bringen. Der Versuch, in dieser kritischen Zeit die Hängematte einzig für sich zu beanspruchen, mag im Unterschied zu den anderen Betroffenen zwar noch zu ein paar sonnigen und geruhsamen Stunden führen, das Schiff wird nur umso schneller untergehen. Nur, wenn alle Beteiligten sich darüber klar werden, dass es für alle jetzt und heute heisst, anzupacken, um das Schiff wieder gemeinsam flott zu machen, wird die Existenzgrundlage für alle gesichert werden können.

Die Bemühungen des Verbandes, den Ärzten über ihre Kassenärztliche Vereinigung zeitnahe Versorgungsdaten über Arzneiverordnungen zur Verfügung zu stellen, um den Vertragsärzten ein wenig mehr Planungssicherheit zu geben, sind gelungen. Wir stehen bereit, auf einer Basis gelebter Partnerschaft weitere Leistungen zu erbringen. Dabei ist selbstverständlich Vertrauen auf allen Seiten Grundlage für Gespräche und Verhandlungen.

Aber auch Industrie und Grosshandel sind Partner der Apotheken, deren Wünsche und Bedürfnisse bei den Überlegungen zur Existenzsicherung der öffentlichen Apotheken Berücksichtigung finden müssen. An dieser Stelle wird auf den Bericht der Kommission verwiesen.

Geeignete Massnahmen nach innen mit dem Ziel der Existenzsicherung der öffentlichen Apotheken in Nordrhein sind beispielhaft

- qualifizierte Fortbildungsveranstaltungen für Apothekenleiter und –mitarbeiter (auf die Aktivitäten der Apotheken-Akademie Nordrhein sei verwiesen),

- wirtschaftliche Angebote, sowohl von z.B. Rahmenabkommen zur Erfüllung gesetzlicher Vorgaben (wie arbeitsmedizinische und sicherheitstechnische Betreuung, Versicherungsangebote, ...) als auch von konkreten Profilierungshilfen, die den Mitgliedern des Verbandes insbesondere über die NORWIMA angeboten werden.

Die Tagesarbeit der Geschäftsstelle wird deshalb und dabei nach wie vor geprägt von dem Bestreben, das Dienstleistungsangebot des Verbandes für seine Mitglieder noch weiter auszubauen. Daraus ergeben sich Wünsche 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 fortgeführt werden.

Für die Geschäftsstelle steht der Nutzen für das einzelne Mitglied innerhalb der Gemeinschaft der öffentlichen Apotheken im Mittelpunkt der Überlegungen. Dabei ist Selbstbewusstsein in Kenntnis der vorhandenen Kompetenz und der gezeigten Leistung für die öffentlichen Apotheken ebenso angezeigt wie der Wille, diesen Weg unbeirrt weiter zu beschreiten. Der Unterstützung durch die Geschäftsstelle dürfen Sie versichert sein.

**BERICHTE**  
**ÜBER DIE ARBEIT**  
**DER AUSSCHÜSSE,**  
**ARBEITSKREISE UND KOMMISSIONEN**

## **BERICHT ÜBER DIE ARBEIT DES FINANZAUSSCHUSSES**

Der Finanzausschuss tagte im Berichtsjahr 1998 einmal.

Die Hauptthemen waren

- Haushaltsabschluss 1997 und Etatansatz 1999
- Organisationstruktur des Verbandes
- Versicherungen
- Arbeitsmedizinische und sicherheitstechnische Betreuung

Auf Empfehlung des Finanzausschusses wurde der Jahresabschluss 1997 mit Kurzkomentar in den Geschäftsbericht übernommen.

Auch im Berichtsjahr wurde wieder mit knappen Finanzmitteln intensive und erfolgreiche Arbeit geleistet, so dass der Ausschuss sich veranlasst sah, Dank und Anerkennung an Vorstand, Geschäftsführung und Mitarbeiter auszusprechen. Es ist zu hoffen, dass der Apothekerverband Nordrhein e.V. trotz seines günstigen Mitgliedsbeitrages auch in Zukunft seine Schlagkraft bewahren kann.

Schon seit einiger Zeit wird darüber nachgedacht, den Apothekerverband Nordrhein e.V. 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 einigen Jahren der erste Schritt, dem weitere Schritte folgen sollen, die möglicherweise in einer „ Holding“ münden.

Die Überlegungen im Finanzausschuss, die auch die Tochter „APOQUICK“ betreffen, lassen hoffen, dass diese Beratungen, die auch im Berichtsjahr weitergeführt wurden, im Jahre 1999 zur Entscheidungsreife gebracht werden können.

Zu der Frage von „Dienstleistungen für die Apotheke“ wurden Rahmenabkommen über betriebliche Unfallversicherungen und Altersversorgung beraten, die möglicherweise zu einem Angebot an die Mitglieder führen werden. Ein Rahmenabkommen über einen „Arbeitsmedizinischen und sicherheitstechnischen Dienst“ wurde gesichtet, und dem Vorstand wurde ein entsprechender Vertragsabschluss empfohlen.

Günther Pilz  
Sprecher des Finanzausschusses

## BERICHT ÜBER DIE ARBEIT DES FORTBILDUNGSAUSSCHUSSES

Im Berichtsjahr hat sich das Angebot der **Apotheken-Akademie Nordrhein** weiter etabliert. Der rege Zuspruch, der aus den Apotheken kam, zeigte uns, dass wir mit dieser Art von Fortbildung - kleine Gruppen und wirtschaftliche und kommunikative Inhalte - das Interesse der ApothekenleiterInnen und deren MitarbeiterInnen geweckt und ihre Zustimmung gefunden haben.

Bei der **Referentenauswahl** haben wir darauf geachtet, aus einem **firmenneutralen** Pool zu schöpfen, so dass wir keine Einflussnahme der Firmen befürchten mussten. Dies hat natürlich den Nachteil, dass die Seminare nicht unentgeltlich (über die NORWIMA angeboten) werden können. Trotzdem konnten wir durch einen geschickten Mix die Preise des letzten Jahres halten.

Die **grosse Fortbildungsveranstaltung** trug dem Zeitgeist insofern Rechnung, als sie einen Eventcharakter hatte. Ein Novum in der Fortbildungsgeschichte der Apothekerverbandes Nordrhein e.V.

Dem Referenten **Hans Peter Greif** vom m3 Trainingsteam gelang es, die 300 Teilnehmer für ein paar Stunden aus ihrem Alltag zu entführen. **Positives Selbstmanagement** gab einen neuen Motivationsschub und auch Zeit, über eigene Ziele nachzudenken. Diese Möglichkeit wird im Apothekenalltag häufig vernachlässigt. Die ApothekenleiterInnen haben das Gefühl, dass alles Böse von aussen auf sie hereinbricht.

Erfreulich war die Tatsache, dass mit dieser Veranstaltung auch ein Klientel angesprochen wurde, das „normale“ Fortbildungsveranstaltungen des Verbandes nicht unbedingt besucht.

Die Fortbildungsveranstaltung für PTA`s, der **PTA-Tag**, fand im Berichtsjahr zum siebten Mal statt.

Auch hier war die **Selbstmotivation** der Mitarbeiterinnen ein Thema, denn nur motivierte Mitarbeiterinnen können den Kunden positiv gegenüberstehen. Ein zweiter Schwerpunkt des Tages war die **Rezeptanalyse**. Hier stand nicht nur das Arzneimittel, die Indikation, im Mittelpunkt, sondern der Patient als ganzer Mensch, d.h., es wurde in die Betrachtung auch der „Kopf des Rezeptes“ integriert, z.B. Name, Alter, etc. In Kleingruppen wurden dann aus dieser Analyse geeignete, auf den Patienten zugeschnittene Zusatzverkäufe entwickelt. Obwohl diese Vorgehensweise sicher bei einigen Teilnehmerinnen noch Befremden hervorgerufen hat, wurde von den Referenten **Bernd und Renate Roloffs** auf sehr anschauliche Art und Weise demonstriert, wie die kommunikativen Brücken gebaut werden können.

Gerade in einer Zeit, in der der GKV-Umsatz durch immer neue Gesetzesreformen weiter geschmälert wird, ist es wichtig, dass die Mitarbeiterinnen die Scheu vor dem Gespräch mit dem Kunden und dem Zusatzverkauf, also der Rundumversorgung, verlieren.

Ein weiteres Highlight in dem Fortbildungsangebot waren die Seminare, die in Zusammenarbeit mit der Deutschen Post AG durchgeführt wurden.

Hier wurde der für die Apotheke ganz neue Bereich des **Direktmailings** angesprochen. Durch die Lockerung des Werbeverbotes in der Berufsordnung schlummern in diesem Bereich viele Möglichkeiten der Positionierung. Da diese Seminare von Seiten einer Juristin der Apothekerkammer Nordrhein begleitet wurden, konnten die Teilnehmer sicher sein, wirklich umsetzbare Tips mit nach Hause zu nehmen, ohne dass eine Abmahnung ins Haus stand.

Die im Berichtsjahr weitergeführten, qualitativ hochwertigen **Reiseimpfberatungsseminare** geben unseren Mitgliedern die Möglichkeit, sich auf diesem Sektor zu profilieren und einer häufig schlechten Presse entgegen zu treten. Der Beitritt zum **PRIMA-Marketing Club** eröffnet eine Vielzahl von Ideen und Angeboten, die sonst vor Ort nur mit grosser Mühe zu erarbeiten sind.

Da wir die Notwendigkeit der Fortbildung auf kommunikativer Ebene auch für den allein arbeitenden Apotheker eröffnen wollen, haben wir die Zusammenarbeit mit dem Verlag **Birkenbihl Media** begonnen, die in einem sehr guten und gezielten Video-, Kassetten- und Buchangebot Fortbildung zuhause ermöglicht. Auch diese Neuerung fand die Zustimmung unserer Mitglieder.

Abschliessend lässt sich sagen, dass das grosse Interesse der Mitglieder des Apothekerverbandes Nordrhein e.V. an den angebotenen Seminaren die Arbeit des Fortbildungsausschusses bestätigt und ihn ermutigt, den mit der Installation der Apotheken-Akademie Nordrhein begonnenen Weg auch in den nächsten Jahren weiter zu beschreiten.

Dr. Petra Herrmann  
Vorsitzende des Fortbildungsausschusses

## **BERICHT ÜBER DIE ARBEIT DES KRANKENKASSENAUSSCHUSSES**

### Bundesebene:

Wesentlich geprägt waren die Verhandlungen mit den Krankenkassenverbänden auf Bundesebene im Berichtsjahr von den gesetzlichen Vorgaben, die gravierende Einschnitte brachten.

Positiv ist sicher zu vermerken, dass mit der 8. AMG-Novelle das Verbot des Versandhandels konkretisiert wurde und sich die Impfstoffproblematik somit hoffentlich in Zukunft entschärfen lässt.

Nachteilig ist die Installierung des Transfusionsgesetzes. Der hämostaseologisch qualifizierte Arzt darf im Rahmen der ärztlich kontrollierten Selbstbehandlung von Blutern nunmehr Gerinnungsfaktorzubereitungen an seine Patienten abgeben.

Die Dokumentationspflicht der Blutbestandteile ist erweitert. Chargenbezogene Aufzeichnungen des Bezugs und der Abgabe mit Angabe der persönlichen Daten von Verschreibungen und Patienten sind Pflicht.

Eine der letzten gesetzgeberischen Massnahmen der letzten Bundesregierung war die Novellierung der Arzneimittelpreisverordnung (AMPVO) zum 01.07.1998. Struktur und Geltungsbereich der AMPVO bleiben erhalten, nämlich die bundeseinheitliche Preisgestaltung auf Endverbraucherstufe.

Bei hochpreisigen Arzneimitteln wurden die Handelsspannen für Grosshandel und Apotheke drastisch gesenkt. Die seit 20 Jahren unveränderten Rezepturzuschläge wurden angepasst, ohne dass dadurch kostendeckende Stundensätze für Apotheken erreicht wurden.

Die Notdienstgebühr wurde ebenfalls nach 20 Jahren zum ersten Mal erhöht: Von 2,- DM auf 3,- DM; eine Anerkennungsgebühr und nicht mehr.

Die Verhandlungen über Spezialrezepturen (insbesondere Methadon- und Zytostatikarezepturen) gestalteten sich über Jahre hinweg schwierig. Sie fanden ihren negativen Höhepunkt in der Kündigung der Hilfstaxe seitens der Spitzenverbände der Krankenkassen.

Nach dreijähriger Verhandlungsdauer zu Zytostatika-Rezepturen wurde Ende 1998 eine Vereinbarung zwischen den Spitzenverbänden der Krankenkassen auf Bundesebene und dem DAV beschlossen. Speziell von Seiten des Apothekerverbandes Nordrhein wurde aber darauf gedrungen, die Option auf eine kurzfristige Kündigung offen zu halten, um durch einen Erfahrungsaustausch nach Inkrafttreten notwendige Nachbesserungen vornehmen zu können.

Die Preisvielfalt bei der Berechnung von Rezepturen war Grund genug, um im Zuge der Verhandlungen über Spezialrezepturen auch die Hilfstaxe wieder, und zwar zum 01.02.1999, aufleben zu lassen.

Im Bereich der VdAK-Hilfsmittel sind die Preise im Diabetikerbereich den allgemeinen Marktpreisen angeglichen worden (dies gilt auch für die Primärkassenverbände in Nordrhein-Westfalen), so dass man Aussteuerungen im wesentlichen abwenden konnte. In Einzelfällen musste der DAV gegen eklatante Verstösse (Aussteuerungen) vorgehen.

### Landesebene:

Aussteuerungsversuche auf der Landesebene waren auch im Berichtsjahr - hauptsächlich bei einzelnen BKK'n - zu verzeichnen, gegen die wir erfolgreich gerichtlich vorgehen konnten.

In 1997 hatten wir gegen die Festsetzung der Festbeträge im Stomabereich Klage erhoben. Zum Ende des Jahres 1998 gab uns das Sozialgericht Düsseldorf in erster Instanz Recht. Die Kassen haben zwischenzeitlich gegen das Urteil Berufung eingelegt.

Ein Hersteller für Inkontinenzprodukte erwirkte vor dem OLG Düsseldorf eine „einstweilige Verfügung“, die Festbeträge für diese Hilfsmittelgruppe auszusetzen. Auch dagegen wurde seitens der Krankenkassenverbände Einspruch erhoben.

Zur Preisgestaltung im Inkontinenzbereich hatten wir aktuell eine Hotline eingerichtet, die den anrufenden Mitgliedern Informationen und Handlungsanweisungen zu den ausgesetzten Festbeträgen bei Inkontinenzhilfen gab.

Auch in anderen Bundesländern, in denen Festbeträge für Hilfsmittel seitens der Krankenkassenverbände festgesetzt wurden, sind diese per Gerichtsurteil zwischenzeitlich teilweise ausser Kraft gesetzt worden.

Nachdem nun selbst Festbeträge für eine Arzneimittelgruppe aus kartellrechtlichen Gründen aufgehoben wurden, wird die Bundesregierung das Verfahren der Festlegung von Festbeträgen ändern müssen.

Im Berichtsjahr standen weitere Gespräche mit verschiedenen Krankenkassen an, um z.B. Unstimmigkeiten und Retaxationen im Einzelnen zu begleichen.

Ebenso wurde in verschiedenen Gesprächen darauf hingewirkt, die Apotheken im Rahmen von Strukturverträgen zwischen der Kassenärztlichen Vereinigung Nordrhein und einzelnen Krankenkassen, z.B. im Bereich der Diabetikerversorgung, zu integrieren, über die apothekerliche Begleitung der Diabetiker bis hin zum Datenmanagement.

Über die weitere Entwicklung wird zu berichten sein.

Ulrich Schwier

Vorsitzender des Krankenkassenausschusses

## **BERICHT ÜBER DIE ARBEIT DES AUSSCHUSSES FÜR ÖFFENTLICHKEIT**

Im Mittelpunkt der Arbeit 1998 stand die Diskussion um die Verbesserung der Innerrelation-Arbeit. Die gedanklichen Beziehungen zwischen Mitgliedern des Verbandes, der Geschäftsstelle und dem Vorstand sind neu zu ordnen und dem Aufgabenfeld der Verbandsarbeit anzupassen. Unterstützt werden wir vom Pressebüro Müller-Bringmann und einer Vielzahl ehrenamtlicher Helfer, denen mein ganz besonderer Dank gilt.

Die Apotheke wird immer häufiger zum Kommunikationszentrum im Gesundheitswesen. Dies bringt eine Vielzahl von neuen Aufgaben mit sich, die zum einen den Mitgliedern gegenüber zu erklären sind, zum anderen auch in der Öffentlichkeit dargestellt werden müssen. Ich nenne beispielhaft die durchgeführte Aktion „Autoverbandkasten“ und jetzt neu das Fernreiseimpfprogramm „PRIMA“.

Damit einher geht der Wunsch, die Apotheke als ständigen Partner in der Selbstmedikation zu positionieren. Wenn heute noch der GKV-Umsatz ca. 70 % des Umsatzes ausmacht, so soll und wird sich dieser Anteil immer weiter zugunsten des OTC-Anteils verschieben. Hier gilt es, die Pharmazeutische Industrie und den Grosshandel als Partner in die Denkfabrik „Vorstand“ und in die Philosophie des Verbandes einzubinden.

Mit der Kundenbefragung der nordrheinischen Apotheken und der damit einhergehenden Passantenbefragung hat der Verband ein hervorragendes Instrumentarium geschaffen, um für die Zukunft unserer Gesellschaft die richtigen Wege im Gesundheitswesen zu weisen. Mit Stolz haben wir zur Kenntnis genommen, dass fast alle anderen Apothekerverbände der Republik unter der Schirmherrschaft des DAV diese Passanten- und Kundenbefragung ebenfalls durchgeführt haben.

Mit dem Institut für Handelsforschung und SmithKline Beecham hatten und haben wir ausgezeichnete Partner gefunden. Es zeigt sich auch an der Reaktion anderer Beteiligter, dass unsere Idee auf fruchtbaren Boden gefallen ist. Wir werden weitere Projekte mit ausgewählten Partnern machen. So bleibt in Unabhängigkeit unsere Philosophie auf dem richtigen Weg: Die Apotheke als Kommunikationszentrum im Gesundheitswesen.

Werner Heuking  
Vorsitzender des Ausschusses für  
Öffentlichkeitsarbeit

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

Der Apothekerverband Nordrhein e.V. und die Apothekerkammer Nordrhein sind seit dem 1. Oktober mit einem eigenen Internet-Angebot im World Wide Web (WWW) präsent. Unter der Adresse "www.apotheker-nordrhein.de" finden die Nutzer aktuelle Informationen aus dem Gesundheitsbereich.

Das Konzept des Internet-Auftritts der nordrheinischen Apotheker wurde in einem gemeinsamen Arbeitskreis von Verband und Kammer entwickelt. Die technische Umsetzung und Produktion liegt in den Händen der Düsseldorfer Agentur multimediasign.

Die integrierte "Sitemap" (Inhaltsverzeichnis) bietet einen schnellen Überblick über das gesamte Informationsangebot, das in den nächsten Monaten weiter ausgebaut und ständig aktualisiert wird.

Ziel des Internetangebotes ist es, eine Referenz- und Informationsplattform zu allen apotheken- und gesundheitspezifischen Themen aufzubauen. Die Site soll der zentrale Informationsdienst zu diesen Themen im Internet sein. Das Angebot unterstreicht die Präsenz der Marke "Apotheke" auch im Internet und soll die Kernkompetenzen der Apotheker und Apothekerinnen in Nordrhein herausstellen.

Mit den Internet-Seiten werden drei Zielgruppen angesprochen:

- Der Bereich "Apotheke online" wendet sich an die Zielgruppe "Kunden/Patienten" (Öffentlichkeit).
- Über den zweiten Bereich "Presseclub" wird allen interessierten Journalisten die Möglichkeit gegeben, auf aktuelle und bereits veröffentlichte Pressemeldungen von Kammer und Verband zuzugreifen.
- Der dritte Bereich "Mitglieder-Forum" ist exklusiv für Mitglieder von Verband und Kammer geplant und wird vor allem verbands- und kammerinterne Informationen bieten.

Die Informationen dieser drei Hauptbereiche werden ergänzt durch Image-Informationen über Kammer und Verband, die sich jeweils unter einer eigenen Adresse im Angebot finden lassen: Apothekerkammer: **www.apotheker-nordrhein.de/kammer** und Apothekerverband:

**www.apotheker-nordrhein.de/verband.**

Abgerundet wird das Angebot durch den Bereich "Service", der vor allem technische Hinweise, das Impressum und diverse Downloadmöglichkeiten enthält.

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**

Wie auch der Deutsche Apothekertag 1998 hat sich die Kommission schon zu Anfang des Jahres mit den Vertriebswegen Krankenhausapotheke, krankenhausversorgende Apotheke und öffentliche Apotheke befasst. Es ist zu beobachten, dass immer mehr Krankenhäuser ihre Apotheken auslagern und zu eigenwirtschaftlichen Profitcentern machen, die dann oft mehrere Krankenhäuser versorgen und nach weiteren Betätigungsfeldern suchen. Kennzeichnend hierfür ist ein Vorstoss des Landes Berlin, die Belieferung von Alten-, Pflege- und Asylbewerberheimen aus Kostengründen den krankenhausversorgenden Apotheken zu übertragen. Ein weiteres Feld ist die Zytostatikaherstellung für den niedergelassenen Arzt. Ein drittes Thema war der graue Markt, der dadurch entsteht, dass Krankenhausware den öffentlichen Apotheken angeboten wird oder direkt in die öffentliche Versorgung fließt. Hier hat sich die Kommission immer wieder für eine strikte Trennung der Vertriebswege eingesetzt. Ein Krankenhaus kann keine öffentliche Apotheke betreiben. Da ein Verschwinden des grauen Marktes nicht mehr durch den Wegfall der öffentlichen krankenhausversorgenden Apotheken zu erreichen ist, bleibt nur die stetige Forderung an die Arzneimittelhersteller, die Krankenhausware eindeutig als solche zu kennzeichnen.

Weitere Beratungen galten OTC-Konzepten für die Apotheke. Hier sollen auf den Erfahrungen der bisherigen Kooperationen mit der Industrie (Gesundheitswochen) aufbauend weitere Aktionen realisiert werden. Als verbesserungsbedürftig erwiesen sich die Vorbereitung und die Logistik der benötigten Materialien. Ein weiterer Ansatzpunkt ist Category Management; dabei werden bestimmte Sortimentsteile danach bewertet und behandelt, wie sie zum Umsatz und Gewinn der Apotheke beitragen. Ausserdem gehören zu diesem Thema Kundenansprachen und -befragungen ausserhalb der Apotheke in Zusammenarbeit mit Industrie und Meinungsforschern.

Als Dauerthemen erwiesen sich einmal mehr Herstellerretouren und Lagerwertverlustausgleich bei Preissenkungen infolge von Festbetragssenkungen. Bei der von der Kommission favorisierten Rückgabe der Direktretouren über den Grosshandel fehlt es nach wie vor an einer einheitlichen Regelung und damit an der Überprüfbarkeit der Vergütungsquote der Grosshandelsgrütschrift. Das gegenwärtig praktizierte BPI/Phagro-Modell für den Lagerwertverlustausgleich bewertet die Kommission nach wie vor als ungeeignet. Da eine Verbesserung nicht in Sicht ist, bleibt nur die Möglichkeit, die senkenden Hersteller um zusätzliche Vergütung zu bitten, auch wenn diese sehr häufig abgelehnt wird.

In zwei Gesprächen mit dem zuständigen Geschäftsführer von Ratiopharm vor und nach der Einführung des Pharmadies-Konzeptes wurden Vor- und Nachteile diskutiert. Die Kommission beurteilt dieses Konzept nach wie vor als geeignet, die Kundenfrequenz in der Apotheke zu erhöhen. Allerdings ist es notwendig, dass Ratiopharm die Anlaufschwierigkeiten, die für viel Verärgerung bei den Apothekern gesorgt haben, in den Griff bekommt.

Wiederholt war der Hilfsmittelmarkt Thema bei den Sitzungen. Bei der Aussetzung der Festbeträge (für Hilfsmittel) per Gerichtsbeschluss muss man davon ausgehen, dass sich die Rechtsprechung auf die Krankenkassenverbände bezieht. Der Gesetzgeber wäre danach durchaus in der Lage, Höchstpreise für Hilfsmittel (und Arzneiwirkstoffe) festzusetzen. Eine Stärkung der apothekereigenen Apoquick, an der sich nunmehr drei Gesellschafter (NORWIMA, Noweda, Apoquick [Westfalen]) beteiligen, ist deshalb weiterhin notwendig.

Auch hatten die Apotheker mehr Hilfen bei der Einführung der Hilfsmittelfestbeträge durch Apoquick und eine bessere Zusammenarbeit Apoquick/Apothekerverband erwartet. Besserung wurde in Aussicht gestellt.

Mit Befremden wurde von der Kommission (wie auch von den Krankenkassen und markt-intern) zur Kenntnis genommen, dass nicht wenige Hersteller die Kappung der Arzneimittelpreisverordnung zum Anlass nahmen, ihre Abgabepreise um den gesamten oder einen grossen Teil des gesenkten Apothekenaufschlages zu erhöhen. Auf Anfrage sah die ABDA hier keine Möglichkeit, tätig zu werden.

Zum Thema „Die zukünftige gentechnologische Entwicklung und ihre Auswirkung auf Arzneimittel und Arzneimitteltherapie“ referierte Prof. Dr. Faust von der Firma Hoechst. Fazit: Faszinierende Möglichkeiten für Herstellung und Therapie, sowie wachsendes Verständnis und abnehmende Behinderung durch die Behörden, zumindest im Arzneimittelbereich.

Dr. Lothar Schlitt  
Kommissionsvorsitzender

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

Nachdem die Arbeitsgruppe im Jahre 1997 die Angebote verschiedener Firmen eingehend geprüft hatte, trat sie am 3.02.1998 erneut zusammen.

Das Angebot des Betriebsarzt-Zentrums Heckinghausen, Wuppertal, wurde nochmals präsentiert und intensiv diskutiert. Dabei entstand bei den Mitgliedern der Gruppe der Eindruck, dass es sich um eine Firma handelt, die professionelle Arbeit bei sehr gutem Preis-Leistungsverhältnis leistet.

Die Geschäftsführung erhielt den Auftrag, mit dem Betriebsarzt-Zentrum Heckinghausen einen Rahmenvertrag zu diskutieren und abzuschliessen, dem die Mitglieder des Apothekerverbandes Nordrhein e. V., wenn gewünscht, beitreten können.

Dieser Vertrag wurde mit dem Mitgliederrundschreiben versandt, so dass den Apotheken die Möglichkeit gegeben wurde, ihre Verpflichtung gegenüber der Berufsgenossenschaft zu erfüllen. Ebenso fand in Düsseldorf eine Grossveranstaltung auch zu diesem Thema statt.

Thomas Preis  
Vorsitzender der Arbeitsgruppe

## **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.

Folgerichtig wurde 1987 die NORWIMA, nordrheinische Gesellschaft für Wirtschaft und Marketing in Apotheken mbH, mit Sitz in Düsseldorf gegründet. Zweck dieser Gesellschaft ist es, insbesondere den Mitgliedern des Verbandes (und deren Mitarbeitern) apothekenadäquate Dienstleistungen (und Waren) anzubieten.

Über die Zeit von der Gründung der Gesellschaft bis zum Jahre 1997 wurde die interessierte Berufsöffentlichkeit ausführlich mit einem Beitrag im Geschäftsbericht 1997 des Verbandes (s. S. 42 bis 44) informiert.

Das Geschäftsjahr 1998 wurde wesentlich geprägt vom Aufbau neuer Geschäftsfelder sowie von Veränderungen bei gesellschaftlichen Beteiligungen.

### 1. Aufbau neuer Geschäftsfelder

Datenmanagement, in Kooperation mit dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln

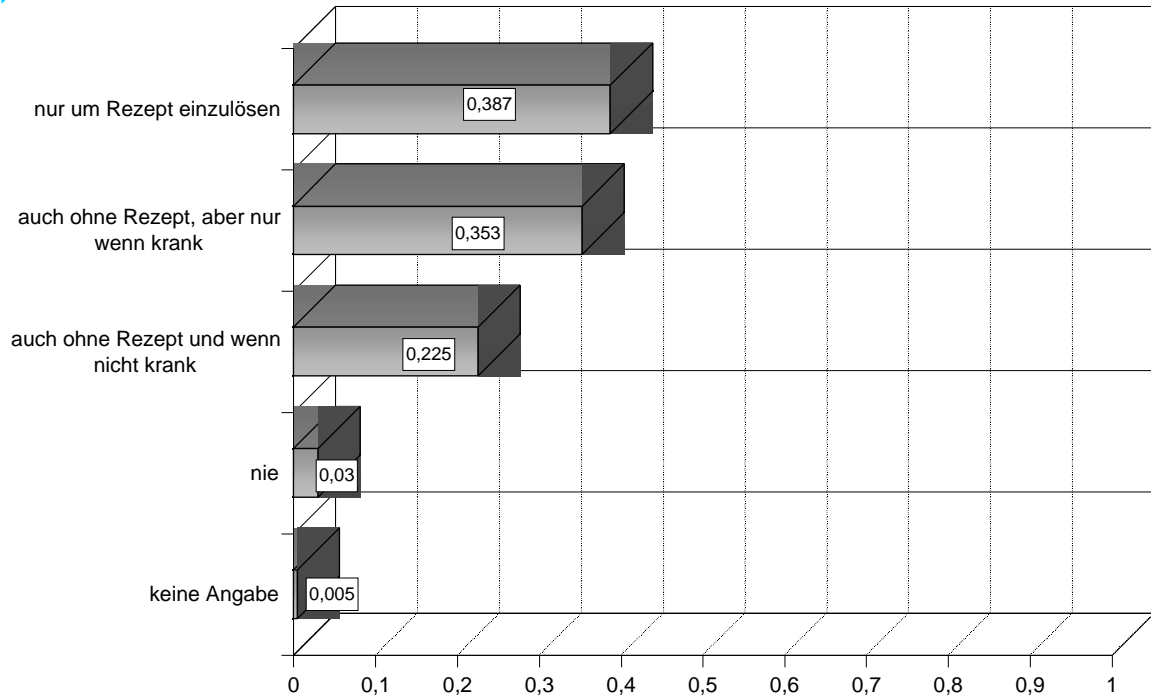
Im Jahre 1997 wurde beim Apothekerverband Nordrhein e.V. die Idee entwickelt, eine Kunden- und Passantenbefragung im Verbandsgebiet zu initiieren. Dabei wurde eine Allianz mit dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) eingegangen, die zum einen absolute Neutralität und wissenschaftliche Unabhängigkeit garantiert, zum anderen unter strategischen Gesichtspunkten einen nicht unwesentlichen Beitrag zur dynamischen Weiterentwicklung der öffentlichen Apotheken leisten kann.

Aufgrund der positiven Erfahrungen in Nordrhein wurde die Befragung zum „Einkaufsverhalten der Bevölkerung bei Gesundheitsprodukten“ in 1998 auf die Bundesebene erweitert. Der Deutsche Apothekerverband übernahm die Schirmherrschaft für das gesamte Projekt; finanzielle Unterstützung für die bundesweite, repräsentative Passantenbefragung – mehr als 7.500 Personen wurden in persönlichen Interviews zu ihrem Einkaufsverhalten bei Gesundheitsprodukten befragt – wurde wieder von der Firma SmithKline Beecham gewährt. Während die wissenschaftliche Auswertung der Kunden- und Passantenbefragung in die bewährten Hände des IfH gelegt wurde, war die NORWIMA für die gesamte Organisation (einschl. finanzieller Abwicklung) verantwortlich.

Die bei diesem Projekt gewonnenen Erkenntnisse sind von bundesweiter Bedeutung, auch und gerade im Hinblick auf die Positionierung der öffentlichen Apotheken im Gesundheitswesen beim Übergang in das nächste Jahrtausend.

Tabelle 1:

### Inwieweit nutzen Sie die Apotheke als Einkaufsort?

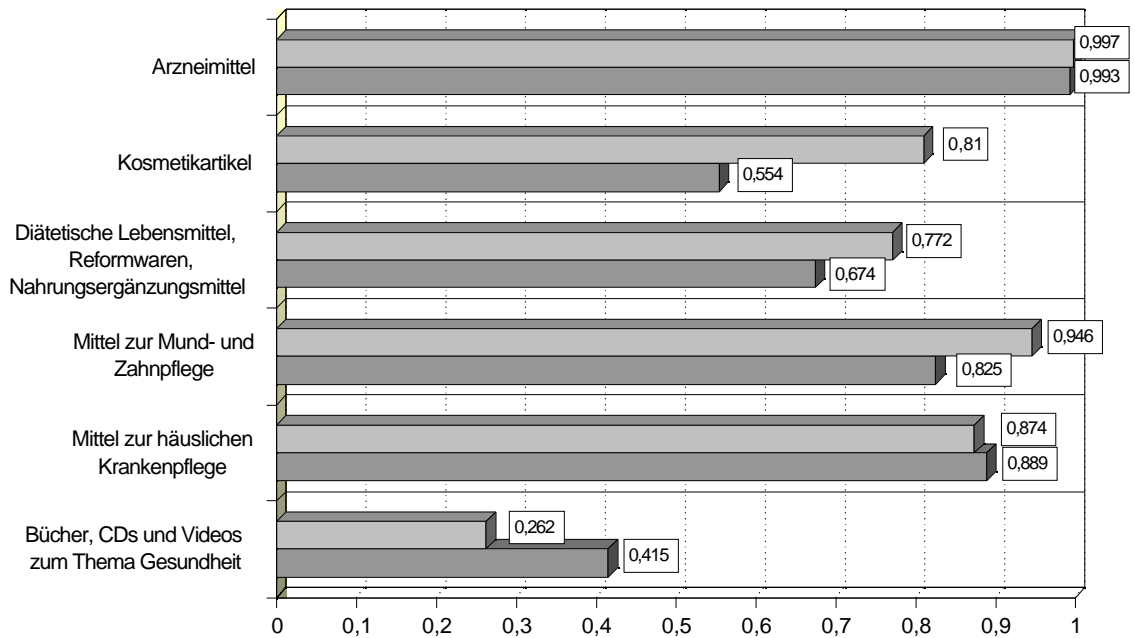


**Lesehinweis:** 35,3% der Befragten gaben an, auch ohne Rezept in eine Apotheke zu gehen, aber nur wenn sie krank sind.

© Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln

Tabelle 2:

### Welche Produkte bietet eine Apotheke aus Sicht der Befragten an und welche sollte sie anbieten?

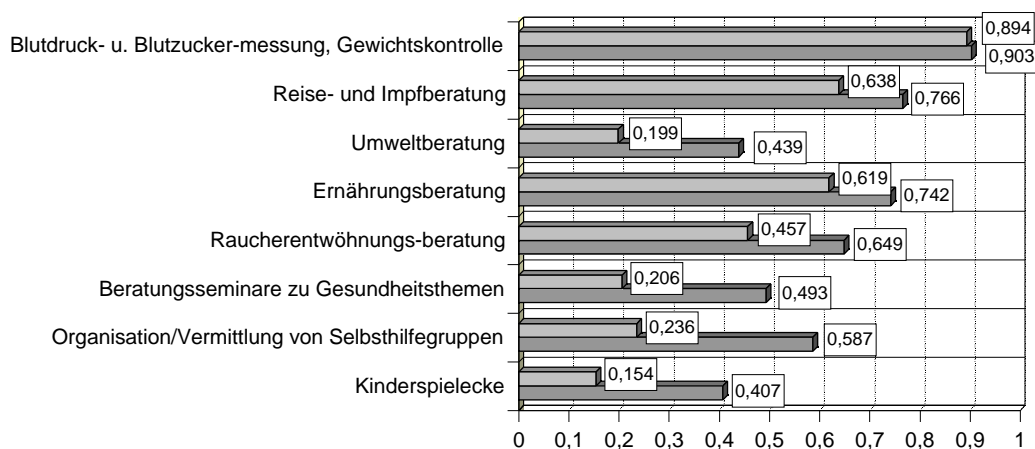


**Lesehinweis:** 87,4% der Befragten glauben, daß eine Apotheke Mittel zur häuslichen Krankenpflege anbietet. 88,9% sind der Meinung, daß eine Apotheke dies auch anbieten sollte.

■ bietet eine Apotheke an ■ sollte eine Apotheke anbieten

© Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln

Tabelle 3: **Welche Dienstleistungen bietet eine Apotheke aus Sicht der Befragten an und welche sollte sie anbieten?**



Lesehinweis: 63,8% der Befragten glauben, daß eine Apotheke Reise- und Impfberatung anbietet. 76,6% sind der Meinung, daß eine Apotheke dies auch anbieten sollte.

© Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln



bietet eine Apotheke an



sollte eine Apotheke anbieten

Die NORWIMA ist zur Zeit bemüht, in Kooperation mit dem IfH und anderen befreundeten Hochschulen sowie einem EDV-Software-Haus, eine Kernkompetenz im Bereich von „Wirtschaftlichkeits-Analysen“ aufzubauen. So kann den Mitgliedern des Apothekerverbandes kompetente Sachkunde und Beratung zu einem günstigen Preis angeboten, die Vertraulichkeit der einzelbetrieblichen Daten garantiert und die Datenhoheit (bei den Globaldaten) im Berufsstand etabliert werden.

Einzelne Bausteine, wie z.B. „Category Management“ und „Verkaufsfördernde Aktionen“ sollen dabei in das Gesamtsystem integriert werden.

#### - Datenmanagement zur Information von Vertragsärzten

Es ist seit je berufspolitisches Ziel des Apothekerverbandes Nordrhein e.V., seinen gesundheitspolitischen Beitrag zur ordnungsgemässen Versorgung der Bevölkerung mit Arzneimitteln zu leisten. Bei budgetierten Ausgabenobergrenzen bei zu Lasten der Gesetzlichen Krankenversicherung verordneten Arzneimittel bezieht sich dieser Beitrag auch auf Informationen zur „Budget-Ausschöpfung der Vertragsärzte in Nordrhein“. Von daher wurde die NORWIMA beauftragt, Hilfestellungen zum Thema Arzneimittelbudget, Richtgrössen, Arzneimittelinnovationen u.a. zu leisten. Auch diese Aufgaben, die zu grosser Zufriedenheit bei den beteiligten Partnern geführt haben, werden o.g. Ziel gerecht.

- **PRIMA - Projekt Reise- und Impfberatung in Apotheken**

Der Urlaubs- und Reisemarkt boomt. Und so meinen aufgrund der Kunden- und Passantenbefragung mit dem IfH immerhin 63,8 % der Befragten, dass eine Apotheke Reise- und Impfberatung anbietet, während 76,6 % der Meinung sind, dass eine Apotheke eine solche Beratung auch anbieten sollte.

Grund genug für den Apothekerverband Nordrhein, in Kooperation mit dem Landesapothekerverband Baden-Württemberg ein – firmenneutrales – Projekt „Reise- und Impfberatung“ zu entwickeln.

Die (finanzielle) Abwicklung dieses Projektes PRIMA (Projekt Reise- und Impfberatung in Apotheken) ist der NORWIMA übertragen worden, so dass die Durchführung der Seminare und der PRIMA-Marketing-Club, der Hilfestellungen gibt, diese wichtigen Dienstleistungen professionell anzubieten, gezielt umgesetzt werden können. Erklärtes Ziel ist es, das gesamte Projekt auf die Bundesebene zu transponieren.

- **Begleitung und Durchführung von Messen**

Die Durchführung und Abwicklung von Messen, auf denen sich Apotheker mit ihren Waren und Dienstleistungen der Bevölkerung präsentieren, ist ebenfalls auf die NORWIMA übertragen worden.

Mit der Gesundheitsmesse in Essen konnten erste Erfahrungen gesammelt werden, die bei späteren Projekten genutzt werden.

Organisation und Betreuung von Apothekenständen bei Publikumsmessen über die NORWIMA wird sicher eine weitere Investition in die Zukunft der Apotheken sein.

2. Stabilisierung des traditionellen Geschäfts

- **Apotheken-Akademie Nordrhein**

Auch in 1998 sind im Rahmen der Apotheken-Akademie Nordrhein wieder rund 50 Seminare durchgeführt worden, also im Durchschnitt wöchentlich eines. Damit hat sich die Apotheken-Akademie im Markt etabliert. Sie wird jetzt unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten weiter im Markt operieren.

- **PTA-Tag**

Mittlerweile zum siebten Mal durchgeführt wurde der PTA-Tag, eine Kooperationsveranstaltung von Apothekerverband Nordrhein e.V. / NORWIMA / Noweda eG und DAZ. Diese Veranstaltung hat sich zu einem Markenzeichen für die Qualität und Güte der Fortbildung von Apotheken-MitarbeiterInnen in Nordrhein (und darüber hinaus) entwickelt. Damit übernimmt sie eine wesentliche Funktion im Bereich der qualifizierten Fortbildung für kompetente ApothekenmitarbeiterInnen, die die zukünftigen Aufgaben der Apotheken im Gesundheitswesen wesentlich mitgestalten werden und zugleich die Darstellung der öffentlichen Apotheken im Bewusstsein der Bevölkerung entscheidend mitprägen.

- **Druckerzeugnisse**

Die Druckerzeugnisse der NORWIMA (wie Diät-Ratgeber, Ernährungsberater, Retourenbarometer, Deko-Planer, Quittungshefte, Müllsäcke, usw.) erfreuen sich einer gesteigerten Nachfrage aus dem Mitgliederkreis des Apothekerverbandes Nordrhein - und darüber hinaus.

### 3. Veränderungen bei gesellschaftlichen Beteiligungen

#### - arz Haan AG

Hielt der Apothekerverband Nordrhein e.V. seit je Anteile am Rechenzentrum, so ist mit der Umwandlung des Apothekenrechenzentrums Haan von einer GmbH in eine Aktiengesellschaft das Aktienpaket jetzt auf die NORWIMA übertragen worden.

Die Umstrukturierung nimmt Gestalt an.

#### - APOQUICK Dienstleistungs GmbH

Engagierte Kolleginnen und Kollegen im Grossraum Duisburg haben – mit wohlwollender Unterstützung des Apothekerverbandes Nordrhein e.V. – vor Jahren das System APOQUICK entwickelt, das später - im Sinne der Flächendeckung – auf den Apothekerverband Nordrhein e.V. übergegangen ist. Einziger Gesellschafter der APOQUICK war in dieser Phase – zuständigkeitshalber – die NORWIMA.

Die mit dem Gesundheitsreformgesetz einhergehenden Konzentrationsprozesse bei den Krankenkassenverbänden, die aus ehemals „autonomen Krankenkassen vor Ort“ weisungsgebundene Regionaldirektionen werden liessen, führten notgedrungen zu Stockungen bei Vertragsverhandlungen über Hilfsmittel, die zwischenzeitlich „abgearbeitet“ sind. Anschliessend war angesagt, bei APOQUICK sowohl die Logistik als auch die Ausdehnung in die Fläche zu optimieren.

Neue, zusätzliche Gesellschafter der APOQUICK Dienstleistungs GmbH sind neben der NORWIMA jetzt die Noweda eG sowie die APOQUICK [Westfalen], die jeweils den gleichen Anteil zum Stammkapital beitragen. Eine Entwicklung, die im Sinne der Apotheker nur begrüsst werden kann.

### 4. Ausblick

Die NORWIMA wird auch in Zukunft bemüht sein, ihre Kernkompetenzen in den Bereichen Dienstleistungen, Wirtschaftsberatung und Datenmanagement weiter auf- und auszubauen. Dabei werden anfallende Gewinne stets wieder in neue Vorhaben investiert, um das Dienstleistungsangebot für die Mitglieder des Verbandes auf Dauer noch attraktiver zu gestalten.

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 APOTHEKENSERVICE GmbH**

Die APOQUICK Apothekenservice GmbH steht seit der Gründung 1992 für die Wettbewerbsfähigkeit der Apotheken auf dem Gebiet der Hilfsmittelversorgung. Das Dienstleistungsangebot für die Mitglieder ist seitdem kontinuierlich ausgebaut worden.

Die Leistungen umfassen sowohl notwendige Seminarangebote, individuelle Marketingofferten als auch die Möglichkeit, sich in puncto Hilfsmittelmarkt weiter zu spezialisieren. Vor dem Hintergrund eines immer stärker um sich greifenden Wettbewerbs konnten wir für unsere Mitglieder durch die Nutzung von Krankenkassenkontakten, durch Einkaufsmöglichkeiten und durch die notwendige Flexibilität die Position im Hilfsmittelmarkt für Apotheken behaupten. Insbesondere die Sicherung des Kundenpotentials wurde durch das Dauergenehmigungsverfahren in einer Höhe von ca. 20 Mio DM für Hilfsmittel in 1998 sichergestellt.

Zukunftssicherungsaspekte und die damit verbundenen Erwartungen, das Konzept APOQUICK weiter zu stärken, sind bereits im Geschäftsjahr 1997 eingeleitet worden. Frühzeitig wurde die Notwendigkeit erkannt, weitere „starke Partner mit ins Boot zu holen“, um aktuellen Marktgegebenheiten Rechnung zu tragen sowie interessierte Apotheken in anderen Bundesländern die Mitgliedschaft APOQUICK zu ermöglichen.

Durch die paritätische Aufnahme zweier weiterer Gesellschafter, der NOWEDA eG, Essen, und der APOQUICK GmbH & Co. KG, Lotte, wurden die Voraussetzungen geschaffen, über den Bereich Nordrhein hinaus den Ausbau des Unternehmens voranzutreiben.

Die Geschäftstätigkeit wurde am 27.08.1998 unter der Firmierung „APOQUICK Dienstleistungs GmbH“ aufgenommen.

Erklärtes Ziel ist die Sicherung, Erhaltung und Neuanbindung der Apotheken im Hilfsmittelbereich. Marktaktive Apotheken, die bereit sind, ihr bisheriges Angebot grundlegend zu erweitern, sind die potentiellen Anwärter auf eine Mitgliedschaft.

Aufgabe ist es, die bisherigen Erfahrungen zu nutzen, weitere Apotheken einzubinden und darüber hinaus zukünftige Problemstellungen als Herausforderung zu definieren. Diese Grundlagen wurden durch die Erweiterung des Gesellschaftergremiums in 1998 geschaffen.

Die für das Geschäftsjahr 1998 positive Ertragssituation gewährleistet die notwendigen Investitionen für den weiteren Ausbau des Unternehmens.

Wilfried Barth  
Geschäftsführer

## **BERICHT DER arz HAAN AG**

Wie schon auf der Hauptversammlung der arz Haan AG im September 1998 berichtet, war das Jahr 1998 geprägt durch die Integration der erworbenen Unternehmen und Beteiligungen und der damit einhergehenden Formierung einer Unternehmensgruppe neuer strategischer Dimensionen und Leistungsqualität.

Besondere Bedeutung kam dabei dem strategischen Geschäftsfeld „Vertrieb Apotheken EDV“ zu – inklusive der kundennahen Bereiche Technik, Service und Schulung.

Die Zusammenführung der Vertriebs- und Serviceorganisation von AIDA und Lauer-Fischer in eine gemeinsame bundesweit flächendeckende Vertriebsorganisation ist nahezu abgeschlossen. Damit ist die Voraussetzung für eine wirkungsvolle, kundenorientierte Vertriebsarbeit geschaffen.

Der Geschäftsverlauf aller Unternehmen der arz Haan AG Gruppe im Jahre 1998 war zufriedenstellend und hat trotz der intensiven und zeitlich aufwendigen Integrationsarbeiten keine Einschränkungen erfahren.

Im Bereich der Rezeptabrechnung sind die Abrechnungsunterlagen nicht nur neu gestaltet worden, sondern auch mit einer Vielzahl neuer Auswertungen und Statistiken, wie z.B. Regionalübersichten, ATC-Code-Aufstellungen, versehen worden, die den Kunden noch bessere Informationen und Vergleichsmöglichkeiten bieten.

In der Warenbewirtschaftung sind pünktlich zum 01.01.1999 z.B. die momentan notwendigen EURO-Darstellungen und auch die Zuzahlungsänderung ausgeliefert worden.

Aufgrund der schon seit längerer Zeit intensiven Arbeiten an der Umstellung auf das Jahr 2000 sind keine Probleme zu erwarten.

Rainer Lorenzen,  
Vorstand der arz Haan AG

## STICHWORTREGISTER

### Rundschreiben 1998

	Nr. / Seite
<b>A</b>	
ABDA informiert, Die	10 / 4
ABDA-Symposium „Pharmazeutische Betreuung“ im Nov. 1998 in Berlin	7 / 5
Alco-Check, Vorsicht bei Angeboten per Fax	10 / 5
Apotheken-A	2 / 5
Apotheken-A	9 / 3
Apotheken-A: Chronoslim, Unzulässige Verwendung des..	11 / 9
Apothekenbetriebsvergleich 1996	1 / 7
Apothekenbetriebsvergleich 1997	9 / 3
Apotheken-Grafiken auf CD	11 / 6
Arbeitsrecht – Formularhandbuch für Apotheken, 6. Ergänzungslieferung	7 / 7
arz Haan AG erwirbt Mehrheitsbeteiligung an Pharma Daig & Lauer / Fischer	1 / 1
Arznei- und Hilfsmitteln bei Arbeitsunfällen, Abrechnung von	4 / 2
Arznei- und Hilfsmitteln bei Arbeitsunfällen, Abrechnung von	6 / 3
Arzneilieferungsvertrag mit dem rheinisch – bergischen Kreis, gültig ab 1.1.1999	11 / 3
Arzneilieferungsvertrag mit den Primärkassen für NRW, Aktualisierung	11 / 1
Arzneimittelabrechnung, Rahmenvertrag zu § 300 SGB V	9 / 2
Arzneimittelabrechnungsvereinbarung nach § 300 SGB V	5 / 2
Arzneimittelbudget 1997 / Fortentwicklung 1998 in Nordrhein	3 / 1
Arzneimittelgesetz: Ausdrückliches Verbot des Versandhandels, 8. Novelle zum	10 / 3
Arzneimittelpreisverordnung – Änderungsentwurf liegt vor	1 / 1
Arzneimittelpreisverordnung (modifizierte) tritt zum 1. Juli 1998 in Kraft	5 / 1
Arzneimittelpreisverordnung, Änderung der	3 / 1
Arzt-Apotheker Gesprächskreise	3 / 1
Attends zum Festbetrag	6 / 2
Aufbewahrungsfristen / Vernichtung von Geschäftsunterlagen zum Jahresende	1 / 5
Ausgabenentwicklung bei den zu Lasten der GKV von .....	5 / 1
Ausgabenentwicklung bei den zu Lasten der GKV von .....	10 / 3
Ausgabenentwicklung bei den zu Lasten der GKV von .....	9 / 1
Ausgabenentwicklung bei den zu Lasten der GKV von .....	11 / 4
Ausgabenentwicklung bei den zu Lasten der GKV von.....	6 / 2
Aussteuerungsversuche von „neuer Qualität“	11 / 9
Auto-Verbandkästen nach DIN 13164 B, Inhaltsangabe für	9 / 5
<b>B</b>	
Ball der Pharmazie	2 / 6
Bearbeitungsgebühr bei hochpreisigen Arzneimitteln, Reduzierung ...	9 / 1
Befreiungskarten in Härtefällen	8 / 2
Berufliche und wirtschaftliche Situation der Apotheker - Umfrage	1 / 4
Betriebsärztliche und sicherheitstechnische Überprüfung von Apotheken	7 / 1
Betriebsärztliche und sicherheitstechnische Überprüfung von Apotheken	8 / 1
Bewirtungsausgaben	11 / 5
BKK Bauer Druck Köln KG erfolgreich abgemahnt, Verbotene Selbstabgabe	4 / 3
BKK Futur Mönchengladbach: Erlass einer einstweiligen Verfügung	4 / 3
BKK VOR ORT, Taxbeanstandungen	3 / 2
Blutdruckmessgeräte, Im Test	3 / 3
BTM-Rezept, Neues	7 / 6

Bundesknappschaft senkt Genehmigungsgrenze für Hilfsmittel	8 / 1
<b>C</b>	
Carotinoide, Aktion	6 / 1
<b>D</b>	
DAV-Wirtschaftsforum 1998	3 / 4
Dekoplaner	11 / 6
Dekorationservice	2 / 7
Dekorationservice	4 / 1
Deutsche Pharmazeutische Zentralbibliothek	4 / 4
Deutscher Lungentag	9 / 4
Diabetiker, Ernährungsinformation für	3 / 4
Diät drinks, Gentechnisch veränderte	7 / 6
Diät ratgeber – Ernährungsratgeber – Quittungshefte	3 / 6
Diät ratgeber – Ernährungsratgeber – Quittungshefte	4 / 6
Diät ratgeber und Ernährungsratgeber / Quittungshefte	1 / 7
Diät ratgeber und Ernährungsratgeber / Quittungshefte	2 / 8
Diät ratgeber und Ernährungsratgeber / Quittungshefte	5 / 3
Diät ratgeber und Ernährungsratgeber / Quittungshefte	6 / 5
Diät ratgeber und Ernährungsratgeber / Quittungshefte	7 / 8
Diät ratgeber und Ernährungsratgeber / Quittungshefte	9 / 6
Diät ratgeber und Ernährungsratgeber / Quittungshefte	8 / 3
Diät ratgeber und Ernährungsratgeber / Quittungshefte	10 / 3
Diät ratgeber und Ernährungsratgeber / Quittungshefte / Patientenbroschüren	11 / 6
<b>E</b>	
EDV-Kompass neu aufgelegt	2 / 7
EFRA – Lichtwerbung	8 / 3
Einkaufspreise in der Taxe (Verbindlichkeit)	1 / 5
Entsorgung von medizinischen Verpackungen, Informationsblatt zum Thema:	1 / 5
Euro kommt, Auf jeden Fall – der	1 / 5
EURO kommt.....	7 / 3
Euro, Umstellung auf den, Verbraucherpolitische Fragen	3 / 4
<b>F</b>	
Festbeträgen, Festsetzung von	3 / 1
Firmenrechts: Neue Briefbögen?, Änderungen des	10 / 4
Frauen – eine Zielgruppe mit Wachstumspotential	9 / 5
Für Sie gelesen	1 / 10
Für Sie gelesen	2 / 8
Für Sie gelesen	8 / 4
Für Sie gelesen	10 / 5
Für Sie gelesen	11 / 4
<b>G</b>	
GEHE Pharma Grosshandel GmbH übernimmt alle Geschäftsanteile an ...	11 / 6
Genehmigungspflicht, Übersicht über die Grenzen der	4 / 2
Gesundheits-Messe Essen	7 / 4
Gesundheits-Messe Essen	8 / 2
Gesundheits-Messe Essen, Apotheker zeigen Flagge	10 / 2

Gesundheitswesen, Mehr Transparenz im	2 / 1
Goldene Regeln für Vertragsärzte	10 / 3
Grosse Fortbildungsveranstaltung am 15. März 1998 in Neuss	2 / 6
Grundstoffüberwachungsgesetz, Leitfaden zum	4 / 4

## H

Harnstoff-Test <sup>13</sup> C-	11 / 4
Hilfsmittel - Neue Preise – mit den Primärkassen vereinbart	10 / 1
Hilfsmittel (zum Verbrauch bestimmte) nach § 40 Abs. 1 und 2 SGB XI, Abgabe	4 / 3
Hilfsmittel- und Arzneilieferungsvertrag mit dem VdAK	11 / 2
Hilfsmittel, Preislisten für Primärkassen voraussichtlich zum 1. Mai 1998	4 / 2
Hilfsmittel, Substitution im Bereich	1 / 4
Hilfsmittelindex als CD-ROM für Apotheken	11 / 3
Hilfstaxe für Apotheken zum 1.2.1999	11 / 3
Hilfstaxe für Apotheken	7 / 1
Hilfstaxe nach wie vor ausser Kraft	6 / 3
Hörgerätebatterien, Apothekenüblichkeit von	7 / 6
Hotelübernachtungen, Sonderkonditionen bei	2 / 7

## I

Immer wieder: Warnung vor Angeboten, die als Rechnungen aufgemacht sind	2 / 8
Immer wieder: Warnung vor Angeboten, die als Rechnung aufgemacht sind	5 / 3
Immer wieder: Warnung vor Angeboten, die als Rechnung aufgemacht sind	7 / 7
Immer wieder: Warnung vor Angeboten, die als Rechnung aufgemacht sind	8 / 5
Immer wieder: Warnung vor Angeboten, die als Rechnung aufgemacht sind	9 / 6
Immer wieder: Warnung vor Angeboten, die als Rechnung aufgemacht sind	10 / 5
Immer wieder: Warnung vor Angeboten, die als Rechnung aufgemacht sind	11 / 10
Immer wieder: Warnung vor Branchenbuch-Eintragungen	3 / 5
Immer wieder: Warnung vor Branchenbuch-Eintragungen	4 / 4
Immer wieder: Warnung vor Branchenbuch-Eintragungen	6 / 4
Importarzneimittel	2 / 5
Importarzneimittel, Namensgleiche	1 / 2
Importarzneimittel, Taxbeanstandungen	3 / 3
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	1 / 7
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	2 / 6
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	3 / 5
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	4 / 5
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	5 / 2
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	6 / 3
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	7 / 4
Informationen der Apotheken Akademie Nordrhein	8 / 2
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	9 / 4
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	10 / 3
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	11 / 7
Initiative „Jugend in Arbeit“ des Ministeriums für Arbeit, Soziales .....	11 / 4
Inkontinenzhilfen ..... zum 1. März 1998, Festbeträge für	2 / 2
Inkontinenzhilfen in Nordrhein-Westfalen, Festbeträge für... geplant	1 / 4
Internationale Apotheke, Bezeichnung wettbewerbswidrig	8 / 6
Internationaler Kongress für Klinische Pharmazie	3 / 4

## **K**

Kfz-Verbandkästen, DIN-Norm geändert	3 / 3
Kohl und Decker, Urteile des Europäischen Gerichtshofes	8 / 4
Kompressionsstrümpfen, Streit um Abgabe von	9 / 1
Kontrolltabelle für Steuerzahlungen 1998	1 / 5
Krankenkassenangelegenheiten	1 / 10
Krankenkassenangelegenheiten	2 / 8
Krankenkassenangelegenheiten	3 / 6
Krankenkassenangelegenheiten	4 / 6
Krankenkassenangelegenheiten	5 / 3
Krankenkassenangelegenheiten	6 / 5
Krankenkassenangelegenheiten	7 / 8
Krankenkassenangelegenheiten	8 / 6
Krankenkassenangelegenheiten	9 / 6
Krankenkassenangelegenheiten	10 / 5
Krankenkassenangelegenheiten	11 / 10
Kundenbefragung in Nordrhein	7 / 3
Kwai N geht neue Wege	10 / 1

## **L**

Liefervertragliche Regelungen (Importe / .....), Einhaltung	11 / 3
Literaturhinweise	1 / 10
Literaturhinweise	3 / 6
Literaturhinweise	4 / 5
Literaturhinweise	6 / 5
Literaturhinweise	7 / 7
Literaturhinweise	8 / 6
Literaturhinweise	10 / 5
Literaturhinweise	11 / 8

## **M**

Medikamente ohne Grenzen	7 / 5
Mehrwertsteuer, Erhöhung der /Anpassung weiterer Festbeträge .....	2 / 1
MGDA - Beratungs- und Verkaufsförderungsaktion Nr. 16	1 / 6
MGDA - Beratungs- und Verkaufsaktion	3 / 5
MGDA - Beratungsaktion	6 / 1
MGDA - Beratungsaktion mit Dr. Willmar Schwabe/Spitzner Arzneimittel	8 / 3
MGDA - Beratungsaktion: „Gesund durch Wärme“	9 / 5
MGDA - Beratungsaktionen: Januar 1999, Februar 1999	11 / 8
Mitgliederdatei, Aktualisierung der	10 / 1
Mitgliederdatei, Aktualisierung der	11 / 6
Mitgliederversammlung des AV NR, 17. Juni 1998 in Düsseldorf, 80. ..	5 / 1
Mitgliederversammlung des AV NR, 17. Juni 1998, Ergebnisprotokoll, 80. ...	7 / 1
MJK Pharma „Die Retourenbörse“	1 / 9

## **N**

Nachrichten aus dem Apothekerverband Nordrhein e.V.	2 / 6
Nachrichten aus dem Apothekerverband Nordrhein e.V.	3 / 3
Nachrichten aus dem Apothekerverband Nordrhein e.V.	6 / 2

Nachrichten aus dem Apothekerverband Nordrhein e.V., Vorstandswahlen ..	11 / 5
Nahrungsergänzungsmittel, Abgrenzung von Arzneimitteln	9 / 2
Notdienstgebühr	9 / 1
Null-Rezepte, Nochmals:	10 / 3
Nullverordnungen, Überprüfung der Weitergabe durch die AG der.....	7 / 2
<b>O</b>	
Offizin – Das Magazin des Apothekerverbandes Nordrhein e.V.	3 / 6
Offizin – Das Magazin des Apothekerverbandes Nordrhein e.V.	6 / 1
Offizin	9 / 3
Offizin	11 / 6
Organoleptische Prüfung von Arzneimitteln	2 / 4
<b>P</b>	
Perfect body, Betrug	8 / 5
Pharma-Referenten	9 / 3
PRIMA-Projekt	7 / 4
Procter & Gamble: Attends Stretchfit-Hosen	4 / 1
ProDiät 1998 ersetzt die GRÜNE LISTE	10 / 4
PTA-Tag 1998	9 / 4
<b>R</b>	
Rabatte des AM-Grosshandels .....	3 / 3
Rechtliche Auseinandersetzungen mit diversen Krankenkassen, Sachstand	7 / 1
Rechtliche Auseinandersetzungen mit diversen Krankenkassen, Sachstand über	8 / 4
Referate-Service des Wort & Bild Verlages	1 / 7
Referenzpartnerschaft – Zahlungsterminal, Angebot einer	11 / 10
Reise- und Impfberatung	1 / 7
Reise- und Impfberatung, Qualifizierte	11 / 7
Retourenregelung ab Januar 1998	3 / 3
Rezeptgebühren, Ärgeris	10 / 2
Rezeptprüfung mittels Images, Dokumentation auf der Rezeptvorderseite	8 / 1
<b>S</b>	
Sanofi Winthrop GmbH, Retourenregelung: Lipofactor,	11 / 7
SCA Mölnlycke: TENA-Produkte	7 / 3
SCA Mölnlycke: Wichtige Informationen zu Tena <i>lady</i> Produkten	4 / 1
Schlaganfälle sind kein Naturereignis	6 / 1
Seminare APOQUICK	3 / 5
Seminare APOQUICK	7 / 5
Seminarübersicht APOQUICK, 1. Halbjahr 1999	11 / 8
SENADA Aktivwochen für KFZ-Verbandkästen	10 / 2
Sicherheitstechnische und betriebsärztliche Überprüfung	5 / 2
Somnotron 3 Schlaf-Apnoe-Sets, Spezieller Vertriebsweg	2 / 4
Sonderkennzeichen bei Hilfsmitteln	2 / 3
Sozialversicherung, Gesetzliche Änderungen zum 1.1.1999	11 / 5
<b>T</b>	
Tag der Apotheke, 10. September 1998	6 / 1
Tag der Apotheke, 10. September 1998	8 / 2
Tankstelle, Pillen von der	10 / 1

Tena.....Inkontinenzeinlagen, Bezugsquellen für Alternativ- Produkte zu	2 / 3
Termine / Gesundheitstage	1 / 10
Termine / Gesundheitstage	3 / 6
Termine	4 / 5
Termine	5 / 2
Termine	6 / 5
Termine	7 / 8
Termine	8 / 4
Termine	9 / 6
Termine	10 / 5
Testen nach dem Essen	1 / 6
Transfusionsgesetz (TFG)	9 / 2
trans-o-flex, Retourenabwicklung mit	2 / 7

## U

Überforderungsklausel bei chronisch Kranken	5 / 1
Übersichten für die tägliche Praxis	4 / 2
Ultra Pharm GmbH, Erfolgreicher Rechtsstreit	7 / 2
Umfragen, Nicht abgestimmte	3 / 4
Umfragen, Nicht abgestimmte	1 / 8
Umfragen, Nicht abgestimmte	5 / 3
Umfragen in Apotheken	6 / 4
Umfragen in Apotheken	8 / 6
Umfragen in Apotheken	9 / 5
Umfragen, Unabgestimmte	10 / 4
Umfragen in Apotheken	11 / 9

## V

Verpackungsverordnung, 200 qm Offizin-Grenze wichtig	11 / 5
Verschreibungspflichtige Arzneimittel – Herstellerdirektbezug	11 / 4
Versicherungsstelle für Apotheker (V.f.A)	8 / 3
Viagra®	7 / 5
Viagra im Internet, Erotik-Boutique-Versand	8 / 5
VLM – Vereinigte Leasing Mittelstand GmbH, Kaarst	3 / 6
VLM – Vereinigte Leasing Mittelstand GmbH, Kaarst	9 / 5
VTA Verlagsgesellschaft für Telefonaufkleber	1 / 9

## W

Wettbewerbswidrigen Verhaltens in Oberhausen, Erfolgreiche Abmahnung	1 / 8
Winter-Gesundheitswochen	1 / 7

## Z

Zuschläge für die Abrechnung mit Kostenträgern: Hilfsmittel, Übersicht der	4 / 2
Zuzahlung für Ehepaare, Quittierung der	1 / 3
Zuzahlung, Verweigerung der Zahlung der	2 / 4
Zuzahlung, Verweigerung der Zahlung der	3 / 1
Zuzahlungen (1997), Quittierung von	1 / 3
Zuzahlungsbescheinigungen, Anforderungen an	3 / 2
Zuzahlungserhöhungen, Auswirkungen der	8 / 1
Zwei-Konten-Modell, Treuhand Hannover GmbH erstreitet erfolgreich das	4 / 5

## SONDERRUNDSCHREIBEN 1998

	<b>Datum</b>
Fobi-Einladung und Versand MGDA	2/1998
Hotline Hilfsmittel/Inkontinenz	3/1998
I.U.B. Betriebsärzte	5/1998
Hilfsmittel-Festbeträge für Inkontinenzhilfen und Stomaartikel	6/1998
Festbeträge „Inkontinenzhilfen“	8/1998
Apotheken-Akademie-Programm u. Birkenbihl-Flyer	11/1998
Gesetz zur Stärkung der Solidarität in der GKV/Vorschaltgesetz	12/1998

## STICHWORTREGISTER

### Krankenkassenangelegenheiten

	<b>RS Nr.:</b>
<b>A</b>	
AOK Rheinland über die Befreiung von, Neue Ausweise der	11 / 1998
AOK Rheinland und Pflegedienste, Abkommen zwischen	2 / 1998
<b>B</b>	
Barmer Ersatzkasse, Datenannahme und Rechnungsprüfung für die	2 / 1998
BKK Bahn und Post, Arzneilieferverträge auf Landesebene	2 / 1998
BKK der Stadt Duisburg	8 / 1998
BKK LV: Änderungen im Verzeichnis der .....	1 / 1998
BKK LV: Änderungen im Verzeichnis der .....	3 / 1998
BKK LV: Änderung im Verzeichnis der .....	4 / 1998
BKK LV: Änderung im Verzeichnis der .....	6 / 1998
BKK LV: Änderung im Verzeichnis der .....	7 / 1998
BKK-LV: Änderungen im Verzeichnis der .....	8 / 1998
BKK LV: Änderung im Verzeichnis der .....	9 / 1998
BKK LV: Änderung im Verzeichnis der .....	10 / 1998
BKK LV: Änderungen im Verzeichnis der .....	11 / 1998
BKK Post: Urteil des OLG Stuttgart vom 30.01.1998	4 / 1998
Blauen Rezepten immer Cash, Bei	2 / 1998
Bundesknappschaft, Beitragserhöhungen der	2 / 1998
Bundesknappschaft: Genehmigungspflicht von Hilfsmitteln	4 / 1998
Bundesverbandes der Unfallversicherungsträger, Namensänderung des	6 / 1998
<b>D</b>	
Diabetikerbedarf, VdAK: Preise, gültig ab 1.10.98	9 / 1998
Diabetiker-Teststreifen: Zur Zeit noch 15 % Aufschlag, Preise für	6 / 1998
Diätetika: Einholen einer Genehmigung	7 / 1998
<b>G</b>	
Genehmigungsgrenzen beachten	11 / 1998
<b>I</b>	
Impfstoffe, Taxbeanstandungen im Bereich der	7 / 1998
Importarzneimittel, Taxbeanstandungen im Bereich	6 / 1998
Inkontinenzhilfen, Festbeträge	3 / 1998
Inkontinenzprodukte in das Festbetragsgruppensystem, Zuordnungshilfe für	5 / 1998
Inkontinenzhilfen-Externe Systeme, Korrektur zum VdAK-Vertrag	8 / 1998
Inkontinenzartikel im ABDATA „Artikelstamm plus V“, Preise für	11 / 1998
<b>K</b>	
Kompressionsartikel, Massanfertigung, VdAK: Preise	1 / 1998
Kompressionstherapie, Ersatzkassen, Arbeitshilfe: Zuzahlungsbeträge	7 / 1998
Kontrazeptiva: Verordnungsfähigkeit, Zuzahlung und Mehrkosten	3 / 1998
<b>Q</b>	
Quittierung der Eigenanteile	11 / 1998

**S**

Schüler und Auszubildende über 18 Jahre <u>nicht automatisch</u> befreit	5 / 1998
Schwangerschaft und Entbindung, Befreiung von der Zuzahlung bei Sozialhilfeträger ausserhalb von NRW	3 / 1998
Stomafestbeträge / Inkontinenzfestbeträge auf Bundesebene, Übersichten über	1 / 1998
	5 / 1998

**T**

Taxbeanstandungen der Krankenkassen, Einsprüche gegen	9 / 1998
---	----------

**V**

VdAK-Vertrag mit 16 % Mehrwertsteuer, Preislisten zum	3 / 1998
Verbandmittel im Sprechstundenbedarf zum VdAK-Vertrag, Preisliste	5 / 1998
Viagra in der Bundeswehr, Verordnungsfähigkeit von	8 / 1998

**Z**

Zuschläge für die Abrechnung mit Kostenträgern, Übersichten der	5 / 1998
---	----------

## Anlagen zu den Rundschreiben aus 1998

	<b>RS Nr.:</b>
<b>A</b>	
Aktualisierung der Mitgliederdatei, Vordruck zur	10 / 1998
Aktualisierung der Mitgliederdatei: Faxvorlage	11 / 1998
ALV Primärkassen (Seiten 5 bis 8), Austauschseiten grün	11 / 1998
Apothekenumsätze mit der GKV im Bereich der KV No bzw. Deutschland	5 / 1998
Apothekenumsätze mit der GKV	3 / 1998
ARZ Haan AG, aktuelle Presse-Information	1 / 1998
Arzneibudget 1998, Ärzte Zeitung: Gute Aussicht auf ein höheres	3 / 1998
Arzneilieferungsvertrag mit dem rheinisch-bergischen Kreis	11 / 1998
Arzneimittelregressen, Ärztliche Strategien zur Vermeidung von	10 / 1998
Attends-Produkte, Kalkulationsübersicht für	4 / 1998
Aufbewahrungsfristen, Tabelle	1 / 1998
Ausgabenentwicklung bei den zu Lasten der GKV von den.....	6 / 1998
Ausgabenentwicklung bei den zu Lasten der GKV von den .....	9 / 1998
Ausgabenentwicklung bei den zu Lasten der GKV von den .....	10 / 1998
Ausgabenentwicklung bei den zu Lasten der GKV von den .....	11 / 1998
Auto-Verbandkästen, Inhaltsangabe für	9 / 1998
Auto-Verbandkästen, Inhaltsangabe für	10 / 1998
<b>B</b>	
Ball der Pharmazie	2 / 1998
Betriebsärztliche und sicherheitstechnische Überprüfung von Apotheken	8 / 1998
Betriebsärztliche und sicherheitstechnische Überprüfung, Rahmenvertrag	7 / 1998
Blutdruckmessgeräte, Stiftung Warentest	3 / 1998
<b>D</b>	
DAV / VdAK, Schriftwechsel	7 / 1998
DAV-Wirtschaftsforum, Anmeldung zum	3 / 1998
Dekoplaner	11 / 1998
Deutscher Lungentag in Essen, Programm	9 / 1998
Diabetikerbedarf, VdAK: Preise, gültig ab 1.10.98	9 / 1998
Diätratgeber / Ernährungsratgeber / Quittungshefte	1 / 1998
Diätratgeber / Ernährungsratgeber / Quittungshefte	2 / 1998
Diätratgeber / Ernährungsratgeber / Quittungshefte	3 / 1998
Diätratgeber / Ernährungsratgeber / Quittungshefte	4 / 1998
Diätratgeber / Ernährungsratgeber / Quittungshefte	5 / 1998
Diätratgeber / Ernährungsratgeber / Quittungshefte	6 / 1998
Diätratgeber / Ernährungsratgeber / Quittungshefte	7 / 1998
Diätratgeber / Ernährungsratgeber / Quittungshefte	8 / 1998
Diätratgeber / Ernährungsratgeber / Quittungshefte	9 / 1998
Diätratgeber / Ernährungsratgeber / Quittungshefte	10 / 1998
Diätratgeber / Ernährungsratgeber / Quittungshefte – Patientenbroschüren	11 / 1998
Direktmarketing Forte, Broschüre	7 / 1998
Direktmarketing forte, Beilage	8 / 1998
Duales System, Informationsblatt	1 / 1998
<b>E</b>	
EFRA-Lichtwerbung, Prospekt	8 / 1998

Ernährungsinformation für Diabetiker, Poster	3 / 1998
Euro, Verbraucherpolitische Fragen im Zusammenhang mit dem	3 / 1998
<b>F</b>	
Festbeträge für Inkontinenzhilfen	2 / 1998
Flächendeckende Präsenz des BDA in Nordrhein / Regionalkoordinatoren	3 / 1998
Frauen – eine Zielgruppe mit Wachstumspotential, Informationsblatt	9 / 1998
Für Sie gelesen, Ausschnitt aus der FAZ	1 / 1998
Für Sie gelesen...	2 / 1998
Für Sie gelesen	8 / 1998
Für Sie gelesen: „Rückruf-Funktion kann zur Gebührenfalle werden“	10 / 1998
Für Sie gelesen	11 / 1998
<b>G</b>	
GBK Köln, Zuweisungsaktivitäten, Fall	11 / 1998
Geschäftsbericht 1997	5 / 1998
Gesundheitstage	1 / 1998
Greenpeace / DAV, Schriftwechsel	7 / 1998
Grossen Fortbildungsveranstaltung, Einladung zur	2 / 1998
Grundstoffüberwachungsgesetz, Prospekt mit Bestellkarte:	4 / 1998
<b>H</b>	
Hilfsmittelindex als CD-ROM für Apotheken, Folder	11 / 1998
Hilfstaxe, Austauschlieferung	7 / 1998
Hotelübernachtungen, Sonderkonditionen bei	2 / 1998
<b>I</b>	
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	1 / 1998
Info der Apotheken-Akademie Nordrhein	2 / 1998
Info der Apothekenakademie Nordrhein	3 / 1998
Informationen der Apotheken Akademie Nordrhein	4 / 1998
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	5 / 1998
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	6 / 1998
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	7 / 1998
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	8 / 1998
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	9 / 1998
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	10 / 1998
Informationen der Apotheken-Akademie Nordrhein	11 / 1998
Initiative "Jugend in Arbeit"	11 / 1998
Inkontinenzprodukte in das Festbetragsgruppensystem, Zuordnungshilfe für	5 / 1998
Inkontinenz nebst Anlage, Sonderrundschreiben	11 / 1998
Internationaler Kongress für Klinische Pharmazie	3 / 1998
<b>K</b>	
Kompressionsstrümpfe, Massanfertigung, Preise	1 / 1998
Kompressionstherapie, Ersatzkassen, Arbeitshilfe: Zuzahlungsbeträge	7 / 1998
Kontrolltabelle für Steuerzahlungen 1998	1 / 1998
Kundenbefragung in Nordrhein: Info- und Anmeldebogen	7 / 1998
Kwai N, Auszug aus der AZ Nr.39	10 / 1998

**L**

Literaturhinweise	1 / 1998
Literaturhinweise	3 / 1998
Literaturhinweise	4 / 1998
Literaturhinweise	6 / 1998
Literaturhinweise	8 / 1998
Literaturhinweise	10 / 1998
Literaturhinweise	11 / 1998

**M**

MGDA - Beratungs- und Verkaufsförderungsaktion	1 / 1998
MGDA - Beratungs- und Verkaufsförderungsaktion	3 / 1998
MGDA – Beratungsaktion: „Gesund durch Schlaf“	6 / 1998
MGDA - Beratungsaktion zu „Craton“, Folder zur	8 / 1998
MGDA - Beratungsaktion: „Gesund durch Wärme“	9 / 1998
MGDA - Beratungsaktionen	11 / 1998
MGDA - Report	11 / 1998
Mitgliederversammlung, Einladung zur	5 / 1998
Mitgliederversammlung, Protokoll der 80. ....	7 / 1998

**N**

Notdienstgebühr, Patienteninformation	7 / 1998
Nullverordnungen: Schreiben des DAV an markt intern	7 / 1998

**O**

Offizin-Ausgabe 1/98	3 / 1998
Offizin, Ausgabe 2/98	6 / 1998
Offizin	9 / 1998
Organoleptische Prüfung von Arzneimitteln	2 / 1998

**P**

Preisliste Hilfsmittel, Primärkassen / Austauschblätter grün, ALV Primärkassen	10 / 1998
Preisvereinbarungen	3 / 1998
Preisvereinbarungen, VdAK, gültig ab 1.1.1999	11 / 1998
PRIMA, Unser neues Projekt heisst	5 / 1998
Procter & Gamble: Attends zum Festbetrag, Übersicht der Firma	6 / 1998
PTA-Tag 1998, Einladung zum	9 / 1998

**Q**

Qualifizierte Reise- und Impfberatung	11 / 1998
---------------------------------------	-----------

**R**

Rechtliche Auseinandersetzungen mit diversen Krankenkassen	7 / 1998
--	----------

**S**

Seminare APOQUICK	3 / 1998
Seminare APOQUICK	7 / 1998
Seminarübersicht APOQUICK, 1. Halbjahr 1999: Faxanforderung	11 / 1998
SENADA-Aktivwochen, Beilage	10 / 1998
Serono, Stellungnahme	11 / 1998

Sozialversicherung: Neue Bemessungsgrenzen ab 1999 11 / 1998

## **T**

Tag der Apotheke, Drei Bögen Brief-Aufkleber 8 / 1998  
Tag der Apotheke, Zwei grosse Schaufenster-Aufkleber 8 / 1998  
Technische Anlage 1 (Übermittlung von Daten) 9 / 1998  
TENA-Produkte: Übersichtstabelle: 7 / 1998  
Testen nach dem Essen (nochmals zur Info) 1 / 1998  
trans-o-flex 2 / 1998

## **U**

Übersicht der Zuschläge für die Abrechnung mit Kostenträgern: Hilfsmittel 4 / 1998  
Übersicht über die Grenzen der Genehmigungspflicht 4 / 1998  
Übersichten für die tägliche Praxis 4 / 1998  
Übersichten der Zuschläge für die Abrechnung mit Kostenträgern 5 / 1998  
Übersichten über Stomafestbeträge / Inkontinenzfestbeträge auf Bundesebene 5 / 1998  
Übersichtstabelle über wettbewerbsrechtliche Auseinandersetzungen 7 / 1998

## **V**

Verbandmittel im Sprechstundenbedarf zum VdAK-Vertrag, Preisliste 5 / 1998  
VLM-Leasing-Angebot 3 / 1998  
VLM-Leasing-Angebot 9 / 1998  
Vorwort 1 / 1998  
Vorwort 2 / 1998  
Vorwort 4 / 1998  
Vorwort 5 / 1998  
Vorwort 8 / 1998  
Vorwort 11 / 1998

## **Z**

Zuzahlungen (1997), Quittierung von 1 / 1998

## Seminare der Apotheken-Akademie Nordrhein 1998

### ***Qualifizierte Reise- und Impfberatung Basisseminar:***

23.-25.01.1998 in Kaarst  
06.-08.03.1998 in Köln  
19.-21.06.1998 in Kaarst  
30.10.-01.11.1998 in Köln

Referenten:  
Joachim Büger  
Dr. Dr. Peter C. Döller  
Dr. Burkhard Rieke

### ***Rationelle Organisation, optimale Warenwirtschaft für Apotheker:***

28.01.1998 in Köln  
24.10.1998 in Düsseldorf

Referent:  
Dr. Hartwig-Malte Lösch

### ***Allergie und Nahrungsmittelallergie:***

04.02.1998 in Düsseldorf

Referentin:  
Anna Laven

### ***Time-Management:***

08.02.1998 in Köln

Referentin:  
Hilde Pfau

### ***Richtig Taxieren:***

18.02.1998 in Düsseldorf  
21.03.1998 in Köln  
22.04.1998 in Düsseldorf  
16.09.1998 in Köln  
14.11.1998 in Düsseldorf  
02.12.1998 in Düsseldorf

Referenten:  
Ulrich Schwier  
Dagmar Ellinger

### ***Schaufenstergestaltung – Anleitung zur Selbstdekoration::***

25.02.1998 in Düsseldorf  
26.08.1998 in Köln

Referentin:  
Manuela Jäschke

### ***Johanniskraut und andere pflanzliche Sedativa im Handverkauf:***

04.03.1998 in Köln  
04.11.1998 in Düsseldorf

Referent:  
Dr. Hartwig-Malte Lösch

### ***Kommunikation am Telefon:***

07.03.1998 in Neuss  
19.09.1998 in Köln

Referentin:  
Hilde Pfau

***Aktives Marketing durch eigene Handzettelgestaltung am PC:***

11.03.1998 in Düsseldorf  
18.11.1998 in Düsseldorf

Referent:  
Matthias Vött

***Die Homöopathische Hausapotheke – Homöopathie für Anfänger:***

11.03.1998 in Köln  
02.09.1998 in Düsseldorf

Referentin:  
Gisela Ullrich

***Verkaufsargumentation für OTC Produkte:***

14.03.1998 in Düsseldorf  
09.09.1998 in Köln

Referent:  
Dr. Hartwig-Malte Lösch

***Attraktives Verpacken von Geschenken:***

25.03.1998 in Köln  
31.10.1998 in Düsseldorf

Referentin:  
Manuela Jäschke

***Internet & Co.: Neue Medien in der Apothekenpraxis:***

25.03.1998 in Düsseldorf  
09.06.1998 in Düsseldorf  
19.08.1998 in Düsseldorf  
21.10.1998 in Düsseldorf

Referent:  
Matthias Vött

***Der Neurodermitiker – ein dankbarer Stammkunde:***

13.05.1998 in Düsseldorf  
11.11.1998 in Köln

Referentin:  
Esther Volmer

***Controlling Grundseminar:***

16.05.1998 in Neuss  
14.11.1998 in Köln

Referent:  
Prof. Dr. Georg Oecking

***Beurteilung von Phytopharmaka:***

23.09.1998 in Düsseldorf-Ratingen

Referenten:  
Dr. Ilse Zündorf  
Prof. Dr. Theo Dingermann

***Tabuthema Inkontinenz – wir reden darüber:***

30.09.1998 in Düsseldorf

Referentin:  
Esther Volmer

***Mitarbeiterführung:***

25.10.1998 in Neuss

Referentin:  
Hilde Pfau

***Aktionsplanung in der Apotheke:***

28.10.1998 in Düsseldorf

Referentinnen:  
Jessica von Flemming  
Stephanie Heimann

***Der Beipackzettel:***

18.11.1998 in Düsseldorf

Referentin:  
Anna Laven

***Trockene Haut:***

25.11.1998 in Düsseldorf

Referent:  
Dr. Joachim Kresken

***Qualifizierte Reise- und Impfberatung Quereinsteigerseminar:***

27.11.1998 in Düsseldorf

Referent:  
Dr. Burkhard Rieke

**Seminare in Kooperation mit:**

• **Deutsche Post AG**

***Grundlagen Direktmarketing:***

11.02.1998 in Erkrath

Referenten:  
Bettina Mecking  
Jürgen Simon

***Neukundengewinnung:***

04.03.1998 in Erkrath

13.10.1998 in Erkrath

Referentin:  
Esther Volmer

***Stammkundenbetreuung:***

04.11.1998 in Erkrath

Referentin:  
Esther Volmer

***Produktseminar:***

17.03.1998 in Erkrath

17.11.1998 in Erkrath

Referent:  
Stefan Stahlkopf

• **Apothekerkammer Nordrhein**

***Zytostatika***

12./13.09.1998 in Krefeld

Referenten:  
Barbara Ilgen  
Doris Schönwald  
Dr. Otto Markgraf

• **Bayer AG**

***Diabetes***

09.09.1998 in Leverkusen

Referentin:  
Frau Lütke-Twenhöven

# MITGLIEDERINFORMATIONEN

## Aktionen

### **Presseseminar**

Das 5. Seminar für die Pressesprecher von Apothekerverband und Apothekerkammer Nordrhein fand in der Zeit vom 28. Februar bis 1. März in Bad Neuenahr statt. Im Mittelpunkt dieses Seminars stand die Medienarbeit 1997 sowie die Themenplanung für 1998. Über die neue Imagekampagne der ABDA berichtete Herr Esser, Leiter der Abteilung für Information und Öffentlichkeitsarbeit der ABDA, der als Gast an dem Treffen teilnahm.

### **Fastenspeise**

Zum vierten Mal veranstaltete der Apothekerverband Nordrhein am 10. März 1998 ein gesundheitspolitisches Forum. Gastredner bei dieser „Fastenspeise“ war diesmal der Minister für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen, Dr. Axel Horstmann.

### **Apotheken in NRW informieren über Blutspende**

Mit einer Pressekonferenz am 15. Juli startete eine grosse Informations-Aktion zum Thema Blutspende. Alle Apotheken in Nordrhein-Westfalen wurden Anfang Juli mit Aktionspaketen versorgt. Die Apothekerverbände Nordrhein und Westfalen-Lippe sowie die Apothekerkammer Nordrhein übernahmen zusammen mit dem Blutspende-Dienst NRW die Organisation.

### **Gesundheitsmesse Essen**

„Marktplatz der Gesundheit“ war das Motto des Messestandes der Apothekerverbände Nordrhein und Westfalen-Lippe auf der Gesundheits-Messe in der Zeit vom 18. bis 20. September.

### **Internet-Auftritt**

Der Apothekerverband Nordrhein und die Apothekerkammer Nordrhein sind seit dem 1. Oktober mit einem Internet-Angebot im World Wide Web (WWW) präsent.

Unter der Adresse „[www.apotheker-nordrhein.de](http://www.apotheker-nordrhein.de)“ finden die Nutzer aktuelle Informationen aus dem Gesundheitsbereich.

### **PTA-Tag / Alltagstrott – mach´ was draus**

#### **Der Kunde im Mittelpunkt**

Am 7. November 1998 fand in Düsseldorf-Ratingen der PTA-Tag mit dem Thema „Der Kunde im Mittelpunkt“ mit rund 100 Teilnehmerinnen statt. Diese Veranstaltung wurde bereits zum siebten Mal in Kooperation mit der NOWEDA eG und der Deutschen Apotheker Zeitung / PTA heute durchgeführt. Referenten des PTA-Tages waren Frau Renate Roloffs, Apothekerin, und Herr Bernd Roloffs, Verkaufs- und Motivationstrainer. Am Vormittag war die Eigenmotivation das zentrale Thema des Vortrages und in der Gruppenarbeit. Der Nachmittag begann mit einem Workshop zum Thema „So gelingen mehr Zusatzverkäufe“ und danach wurde das Thema im Plenum direkt in einer Praxissimulation umgesetzt. Alle Teilnehmer konnten viele Vorschläge für mögliche Zusatzverkäufe zu den Themen Herz-Kreislauf, Ischias, Diabetes, Grippe, Hautprobleme, Hormone und Pilzerkrankungen mit nach Hause nehmen.

### **Winter Gesundheits-Wochen '98**

In der Zeit vom 12. Januar bis zum 07. Februar fanden in den nordrheinischen Apotheken die Winter Gesundheits-Wochen '98 – in Kooperation mit der BAYER Vital GmbH - statt. Alle interessierten Apotheken bekamen im Vorfeld ein speziell zusammengestelltes Aktionspaket zur Verfügung gestellt und konnten an Aktionskongressen zur persönlichen Vorbereitung teilnehmen. Insbesondere der in den Apotheken angebotene Gesundheitsscheck ist auf reges Interesse in der Bevölkerung gestossen.

### **Grosse Fobi**

Am 15. März trafen sich rund 300 Teilnehmer zur Grossen Fortbildungsveranstaltung des Apothekerverbandes im Swissotel in Neuss. Ziel des erfolgreichen Motivationstages war es, die Qualifikation und die Kompetenz der anwesenden Apothekerinnen und Apotheker durch kreatives Selbstmanagement zu optimieren. Referent der Veranstaltung war Herr Hans-Peter Greif, m3 trainings-team, Bovenden.

### **Betriebsärztliche und sicherheitstechnische Überprüfung von Apotheken**

Am 19. August 1998 fand in der Messe in Düsseldorf eine gemeinsame Informationsveranstaltung von Apothekerkammer und Apothekerverband Nordrhein statt. Einer der Themenkomplexe war die betriebsärztliche und sicherheitstechnische Betreuung von Apotheken. Das grosse Interesse spiegelte sich auch in der grossen Teilnehmerzahl wieder; rund 1.000 Teilnehmer informierten sich vor Ort.

### **Pressemitteilungen 1998**

15.01.1998	Diabetes
26.03.1998	Mehrwertsteuererhöhung
31.03.1998	Zecken
25.05.1998	Carotinoide
03.07.1998	Viagra
20.08.1998	Zuzahlung
01.09.1998	Tag der Apotheke
01.10.1998	Verbandkasten
15.12.1998	Rezepte
28.12.1998	Zuzahlung

## **SITZUNGEN AUF LANDESEBENE**

### **MITGLIEDERVERSAMMLUNG**

17.06.1998 in Düsseldorf

### **BEIRATSSITZUNGEN**

16.02.1998 in Düsseldorf

29.04.1998 in Düsseldorf

23.09.1998 in Düsseldorf

### **VORSTANDSSITZUNGEN**

19.01.1998 in Düsseldorf

03.02.1998 in Düsseldorf

16.02.1998 in Düsseldorf

09.03.1998 in Düsseldorf

30.03.1998 in Düsseldorf

29.04.1998 in Düsseldorf

04.06.1998 in Düsseldorf

17.06.1998 in Düsseldorf

17.08.1998 in Düsseldorf

21.09.1998 in Düsseldorf

19.10.1998 in Düsseldorf

16.11.1998 in Düsseldorf

14.12.1998 in Düsseldorf

## **ARBEITSKREISE, AUSSCHÜSSE UND KOMMISSIONEN**

### **FINANZEN**

31.03.1998 in Düsseldorf

### **FORTBILDUNG**

29.01.1998 in Düsseldorf

23.04.1998 in Düsseldorf

16.06.1998 in Düsseldorf

### **KRANKENKASSENFRAGEN**

02.09.1998 in Düsseldorf

### **ÖFFENTLICHKEITSARBEIT**

14.01.1998 in Düsseldorf

11.03.1998 in Düsseldorf

25.05.1998 in Düsseldorf

09.09.1998 in Düsseldorf

02.12.1998 in Düsseldorf

### **SICHERHEITSTECHNISCHE UND BETRIEBSÄRZTLICHE ÜBERPRÜFUNG VON APOTHEKEN**

03.02.1998 in Düsseldorf

**TECHNIK, KOMMUNIKATION UND ORGANISATION**

nicht getagt

**„INTERNET“**

19.03.1998 in Düsseldorf

20.05.1998 in Düsseldorf

22.06.1998 in Düsseldorf

22.07.1998 in Düsseldorf

**PHARMAZEUTISCHER GROSSHANDEL/  
PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE**

20.01.1998 in Düsseldorf

17.03.1998 in Düsseldorf

26.05.1998 in Düsseldorf

25.08.1998 in Düsseldorf

11.11.1998 in Düsseldorf

01.12.1998 in Düsseldorf

**KASSENPRÜFUNG**

26.03.1998 in Düsseldorf

**SONSTIGE**

**13. GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNG  
der NORWIMA-Nordrheinische Gesellschaft für  
Wirtschaft und Marketing in Apotheken mbH  
am 29.04.1998 in Düsseldorf**

**AUSSERORDENTL. GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNG  
der NORWIMA-Nordrheinische Gesellschaft für  
Wirtschaft und Marketing in Apotheken mbH  
am 04.06.1998 in Düsseldorf**

**AUSSERORDENTL. GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNG  
der NORWIMA-Nordrheinische Gesellschaft für  
Wirtschaft und Marketing in Apotheken mbH  
am 23.06.1998 in Essen**

**AUSSERORDENTL. GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNG  
der NORWIMA-Nordrheinische Gesellschaft für  
Wirtschaft und Marketing in Apotheken mbH  
am 17.08.1998 in Düsseldorf**

**15. VERWALTUNGSRATSSITZUNG der NORWIMA mbH  
am 29.04.1998 in Düsseldorf**

**16. VERWALTUNGSRATSSITZUNG der NORWIMA mbH  
am 23.09.1998 in Düsseldorf**

**GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNG DER  
APOQUICK Dienstleistungs GmbH**  
28.07.1998 in Düsseldorf

**BEIRAT APOQUICK**  
22.01.1998 in Düsseldorf

**HAUPTVERSAMMLUNG ARZ HAAN AG**  
26.09.1998 in Haan

**VERHANDLUNGEN MIT DEN PRIMÄRKASSEN  
IM LANDE NORDRHEIN-WESTFALEN**  
09.03.1998 in Essen  
19.05.1998 in Essen  
25.08.1998 in Essen  
10.11.1998 in Düsseldorf

**GEMEINSAME SITZUNGEN MIT VERTRETERN DES  
LANDESAPOTHEKERVERBANDES BADEN-  
WÜRTTEMBERG „Durbacher Kreis“**  
20./21.02.1998 in Hattingen  
09./10.05.1998 in Baden-Baden  
21.-23.08.1998 in Hattingen

**MITGLIEDERVERSAMMLUNG DER  
FÖRDERGESELLSCHAFT IFH**  
24.06.1998 in Köln

**VERWALTUNGSRATSSITZUNG DER  
FÖRDERGESELLSCHAFT IFH**  
24.06.1998 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. den Geschäftsführer vertreten:

### **Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände / ABDA:**

<i>Deutscher Apothekertag 1998</i>	01.-04.10.1998	München
<i>Mitgliederversammlung</i>	30.06.1998	Eschborn
	03.12.1998	Eschborn
<i>Gesamtvorstand</i>	04.03.1998	Eschborn
	17.03.1998	Eschborn
	14.05.1998	Hannover
	18.06.1998	Bonn
	09.09.1998	Eschborn
	05.11.1998	Eschborn
	13.11.1998	Eschborn (ausserord.)

### **Deutscher Apothekerverband e.V. (DAV):**

<i>Mitgliederversammlung</i>	07.05.1998	Baden-Baden
	24.11.1998	Münster
<i>Vorstand</i>	25.03.1998	Eschborn
	27.04.1998	Eschborn
	28.05.1998	Eschborn
	26.08.1998	Eschborn
	28.10.1998	Eschborn
<i>Klausurtagung</i>	23.11.1998	Münster
<i>Wirtschaftsforum 1997</i>	08.-10.05.1998	Baden-Baden
<i>Geschäftsführertagung</i>	12.02.1998	Eschborn
	26./27.05.1998	Prien
	13.10.1998	Eschborn
<i>DAV-Vertragsausschuss</i>	02.03.1998	Eschborn
	14.10.1998	Eschborn
<i>Quedlinburger Kreis</i>	26.-28.06.1998	Quedlinburg
<b>Treuhand-Verband Deutscher Apotheker</b>		
<i>Wirtschaftsforum</i>	21./22.11.1998	Hannover
<b>Verband Freier Berufe im Lande Nordrhein-Westfalen</b>	07.10.1998	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., Eschborn

Freundeskreis Botanischer Garten der Universität Düsseldorf, Düsseldorf

Gesundheitsforum der Arbeitsgemeinschaft Gesundheitsförderung  
in Nordrhein- Westfalen, Düsseldorf

Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln, 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

Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V., Frankfurt

**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) Beirat	Schwier
DAV-Vertragsausschuss	Schwier Hüsgen
Gesprächskreis Arzt/Apotheker	Schönwald
AG „Modellversuche/Strukturverträge“	Schönwald
NORWIMA Verwaltungsrat	Engelmann (Vors.) Majer (stellv. Vors.) Bultmann Dr. auf dem Keller Klee
APOQUICK Dienstleistungs GmbH Beirat	Heuking Schwier
Rechenzentrum nordrhein-westfälischer Apotheken AG, Haan Aufsichtsrat	Hüsgen
Quedlinburger Kreis	Schwier
Beirat des Weiterbildungsinstitutes PTA (WIPTA)	Dr. Herrmann
Gesundheitsforum der AG Gesundheitsförderung. in Nordrhein-Westfalen	Nettesheim
Gesellschaft zur Förderung des Instituts für Handesforschung an der Universität zu Köln, Verwaltungsrat	Hüsgen

