

KAMMER- SPIEGEL

Handeln schafft Zukunft

Weiter so wie bisher?

Neue Perspektive für den Beruf

Wählen Sie Ihre neue Vertretung

[GOE]-Die Liste: *Handeln schafft Zukunft* ist für einen Paradigmenwechsel und fordert statt „Geht nicht“ eine Fortentwicklung unseres Berufsstandes. In dieser Zeitung stellen wir ihnen Eckpunkte unseres Wahlprogrammes für die Kammerwahl vor.

Wir wollen uns in Zukunft dafür einsetzen, dass Nordrhein wieder in der Spitze der ABDA vertreten ist - nur wenn wir miteinander einen konstruktiven Dialog führen, erzielen wir auch Ergebnisse.

Wir arbeiten an einem Masterplan für die Apotheke von Morgen.

Die pharmazeutische Beratung wol-

len wir durch ein Förderprogramm in der Fort- und Weiterbildung stärken.

Um dem drohenden Fachkräftemangel abzuwehren, sind die Berufsbilder neu zu strukturieren. Mitarbeiter können nur mit attraktiven Aufstiegschancen gewonnen werden. Tarifrrechtlich hat Nordrhein mit der leistungsorientierten Bezahlung bereits eine bundesweite Vorreiterrolle inne.

Nur eine Apotheke mit einer gesunden wirtschaftlichen Basis kann die vielfältigen Anforderungen erfüllen. Wir stellen ein neues Honorierungssystem zur Diskussion, das kostenneutral ist!

Für die von uns präferierten Aufgaben haben wir uns zusammenschlossen und bitten sie um Unterstützung unseres Teams. Nur *Handeln schafft Zukunft*, seien sie dabei.

Warum wählen?

Kammerversammlung 2014-2019

[HN]-Rund 10.000 Kolleginnen und Kollegen in Nordrhein stellen 350 Personen, die die berufspolitische Arbeit leisten. Bei Kammerwahlen beteiligen sich nur ca. 40% an der Wahl, daher ist Wahlbeteiligung erstes Gebot.

Der Kammerversammlung Nordrhein gehören 121 Mitglieder an, davon 59 aus dem Wahlkreis Düsseldorf und 62 aus Köln. Die einzelnen Gruppierungen (Listen) heißen bei der Wahl „Wahlvorschlag“, z.B. unsere Liste *Handeln schafft Zukunft*. Die Listen sind im Wahlrundschreiben nummeriert, wir haben in (Fortsetzung Seite 2)



Von links: Wolfgang Gröning, Ute Hecht-Neuhaus, Ulrich Lückenbach, Karin Lückenbach, Dr. Holger Goetzendorff, Dr. Thomas Hardt, Wolf Wagner, Dr. Sabine Strausberg, Dr. Petra Herrmann, Dr. Heidrun Hoch

Inhalt

Perspektive	1
Warum wählen	1
Quo vadis?	2
Interview	3
Fördern und Fordern	4
Gesellschaft	4
Dabeisein	5
ABDA-Fahne	6
Nebeneinkünfte	6
Schnurstracks	7
Mutterkornmühle	7
Honorierung	8
Impressum	8

Düsseldorf den Platz 1 und in Köln den Platz 2. Die Kandidaten für die Kammerversammlung werden nicht direkt gewählt, sondern die Gesamtstimmen für eine Liste werden auf die Kandidaten aufgeteilt. Je 35 Stimmen bedeuten für eine Liste ein Mitglied in der Kammerversammlung. Erhält die Liste **Handeln schafft Zukunft** z.B. im Wahlkreis Düsseldorf 350 Wählerstimmen, stellt sie zehn Kammerversammlungsmitglieder. In der neu konstituierten Kammerversammlung wählen die 121 Mitglieder den Präsidenten, den Vizepräsidenten und die Mitglieder des Vorstandes.



Neujahrsempfang der Apothekerkammer Nordrhein 2014



Wolfgang Gröning, Xanten

29 Jahre Kammerversammlungsmitglied
21 Jahre Kammervorstandsmitglied
Fort- und Weiterbildungsausschuss
Regionaler Fortbildungsbeauftragter
Kreisvertrauensapotheker
Kuratoriumsvorsitzender der Apothekerstiftung und Mitglied der Liste **Handeln schafft Zukunft**.

Auch die Mitglieder der Ausschüsse, z.B. des Fortbildungs- oder des Satzungsausschusses werden durch die Mitglieder der Kammerversammlung auf 5 Jahre gewählt. Jede Liste kann ihre Mitglieder in der Kammerversammlung zur Wahl vorschlagen. Die Liste **Handeln schafft Zukunft** hat Spezialisten für viele Bereiche gewonnen, um ihre Anregungen und Ideen umzusetzen. Wir arbeiten im Team und zählen auf ihre Stimme.

Quo vadis, Pharmazeutische Betreuung?

[WW]-Der Apotheker als pharmazeutischer Berater ist schon oft totgesagt worden. Die Medien greifen gerne zweifelhafte Testkaufergebnisse auf, um auf mangelhafte Beratung in Apotheken hinzuweisen.

Uns Apothekern wird das Interesse an kritischer Arzneimittelberatung abgesprochen, da wir kommerziell abhängig vom Umsatz sind. Nierenschädigendes Paracetamol oder Nasenspray mit Abhängigkeitspotential gehen unkommentiert über den Ladentisch. Dabei richtet sich der Blick der Kritiker wegen der plakativen Wirkung vereinfachend auf die Produktinformation. Pharmazeutische Beratung muss aber auf vielen Ebenen in der Gesundheitswirtschaft verankert sein. Erst die Kooperation von Arzt, Apotheker, Pflegeberufe und Patient bringt den gewünschten gesellschaftlichen Nutzen. Diesen sektorübergreifenden Ansatz hat das

nordrheinwestfälische Landesministerium für Gesundheit aufgegriffen und fördert Netzwerkstrukturen und Clusterbildung in der Gesundheitswirtschaft. Das Landeszentrum für Gesundheit koordiniert und unterstützt diese Netzwerkbildung mit verschiedenen Projekten aus den Leitmärkten, die auf sechs Regionen in NRW verteilt sind. Auch die pharmazeutische Beratung findet sich hier unter dem Leitmarkt Lifesciences wieder. Gefördert wird das Projekt Arzneimittelkonto NRW der CompuGroup Medical (CGM), das den Aufbau eines Arzneimittelinformationssystem in Hausarztpraxen betreibt, mit dem Ziel die Arzneimitteltherapiesicherheit zu erhöhen. Apotheker oder Apotheken sind hier leider nicht beteiligt. Dabei ist die CompuGroup Medical Entwickler von WinApo, das von Lauer-Fischer eingesetzt wird.

**KAMMER-
SPIEGEL**

Interview

[HN]-Am 18. Mai lud Ute Hecht-Neuhaus, Mitglied der Redaktion, zum Interview ein. Als Protokollführerin der Liste **Handeln schafft Zukunft** hat sie von Anfang an die Ideen für einen Aufbruch zu neuem Handeln dokumentiert.

Welche Herausforderungen sehen Sie in einer zukunftsfähigen Tarifpolitik?

Heidrun Hoch

Der Erfolg unserer Apotheken hängt von der Motivation und Anerkennung unserer Mitarbeiter ab. Die Tarifgemeinschaft (TGL) hat mit

für maßvolle Entscheidungen bei der Barrierefreiheit und für Anmeldefristen bei Besichtigungen eingesetzt. Was folgt in der Zukunft?

Holger Goetzendorff

Als Mitglied der Expertenfachgruppe Apothekenrecht des Ministeriums setze ich mich nach wie vor für einheitliche Inspektionsprotokolle und -nach Einführung von QMS- für Revisionszeiten unter drei Stunden ein.

Die TGL ist sehr dienstleistungsorientiert, was kosten diese Leistungen im Jahr?

Heidrun Hoch

Wir betreuen unsere Mitglieder für einen Jahresbetrag von 130 Euro in allen tarifrechtlichen Fragen. Unse-

des Berufsnachwuchses (die TGL hat die höchste Gehaltsstufe nach dem 8. Berufsjahr, und nicht wie bundesweit üblich nach dem 13. Berufsjahr, eingeführt) beteiligen wir uns an der Diskussion über die Neuausrichtung der Ausbildungsverordnungen.

Ein neues Honorarmodell vorzuschlagen ist mutig, weil nicht alle gleichermaßen profitieren.

Holger Goetzendorff

Bisher haben die großen Apotheken überproportional vom Apothekenaufschlag profitiert, obwohl sie nur 10 Prozent der Bevölkerung versorgen. Wenn wir das System der flächendeckenden Versorgung durch die inhabergeführte Apotheke erhalten wollen, müssen wir neue wirtschaftliche Rahmenbedingungen schaffen.

Wie soll sich ihrer Ansicht nach die pharmazeutische Qualität weiterentwickeln?

Thomas Hardt

Für die Apotheke vor Ort muss es einen Masterplan 2020 geben, der den Kollegen als Richtschnur dienen kann. Pharmazeutische Qualität muss für den Kunden erlebbar sein, dann akzeptiert uns auch die Politik.

Wir kennen Bücher von ihnen wie „Berufspolitik unter dem roten A“, die Geschichte der Apothekerkammer und der Tarifgemeinschaft Nordrhein. Was kommt als Nächstes?

Holger Goetzendorff:

Bestimmt ein Buch, weil es spannend ist, über mitgestaltete Berufspolitik zu schreiben. Besonders wichtig ist mir die zukünftige Entwicklung des Berufsstandes.

An alle in der Runde: Die Liste Handeln schafft Zukunft will einen Paradigmenwechsel. Drei Worte zur Apotheke der Zukunft.

Heidrun Hoch: Mitverantwortung der Angestellten.

Thomas Hardt: Fördern und Fordern.

Holger Goetzendorff: Zentrum für Arzneimittel.



v. links: Heidrun Hoch, Thomas Hardt, Ute Hecht-Neuhaus, Holger Goetzendorff

Vertretern der Mitarbeiterschaft ein Konzept zur leistungsorientierten Bezahlung (LOB) erarbeitet und bietet hierzu Schulungen an.

Schluss mit dem täglichen Wahnsinn, was stört sie vor allem?

Thomas Hardt

Unser Alltag darf nicht daraus bestehen, korrekte Sonder-PZN auf Rezepte zu drucken. Die umfassende Beratung des Kunden hat höchste Priorität. Wir haben dafür die Kompetenz.

Als im Gesundheitsamt und in der öffentlichen Apotheke arbeitender Apotheker haben sie sich für die Abschaffung von Nullretax bei BTM,

re erfahrenen Fachanwälte vertreten unsere Mitglieder auch vor Gericht. Nach Entscheidung des Vorstandes wird Prozesskostenhilfe gewährt.

Was ist für sie erfolgreiche Berufspolitik?

Thomas Hardt

Die einzelnen Apothekerverbände dürfen nicht gegeneinander arbeiten. Alle sollten in Berlin über die Bündelung der Kräfte nachdenken, das erwarten die Kollegen von uns.

Fachkräftemangel ist schon heute ein Dauerthema, welche Konzepte hat die TGL für die Zukunft?

Heidrun Hoch

Neben der finanziellen Förderung

Fördern des Berufsstandes

[HN]-Berufsvertreter wie die Mitglieder der Kammerversammlung tragen Verantwortung für die Ausübung des Berufes. Es müssen Rahmenbedingungen geschaffen werden, die es den ApothekerInnen ermöglichen, eine tatsächliche Leistung zu erbringen. Qualifizierung durch Fort- und Weiterbildung ist immer mit finanziellem Aufwand verbunden. Der ist von Angestellten und von Apothekenleitern heute nicht so leicht zu erbringen. Deshalb sind Modelle für eine finanzielle Förderung notwendig. Wir setzen uns dafür ein, dass eine Weiterbildungsfinanzierung auf drei Säulen ruht: adäquate Teilnehmergebühren bei der Kammer, Unterstützung durch den Arbeitgeber, zum Beispiel durch Freizeitausgleich und langfristige Förderung durch leistungsorientierte Entlohnung. Besonderes Augenmerk bei der Fortbildung sollten wir auf Arzneistoffe mit großem Beratungsbedarf legen. Dazu gehören Arzneistoffe mit besonderem Nebenwirkungs- und Interaktionspotential. Die Medien nutzen diese Stoffe gerne, um die Apothekerschaft zu kritisieren: Es wird immer wieder eine unzureichende Beratungsleistung aufgedeckt.

[WW]-Präqualifizierung ist verpflichtend, wer lässt die Krankenkassen zu?

Kostenzuschüsse für qualifizierende Schulungen sind sicher motivierend und letztendlich erfolgreich. Zahlen über Erfolgsgeschichten in der Apotheke helfen, der Politik selbstbewußt gegenüber zu treten. So kann von der Solidargemeinschaft eine angemessene Honorierung eingefordert werden. Eine unabhängige fachlich fundierte und wirtschaftliche Arzneimittelversorgung sowie die Beratung von Arzt und Patient ist an einheitlichen Mindeststandards auszurichten, die die Berufsverbände gemeinsam formulieren sollen. Wir wollen eine Förderung des Berufsstandes, damit wir den Anforderungen von morgen entsprechen.

Apotheker und Gesellschaft

[WG]-Medien, Politik und Öffentlichkeit fragen verstärkt nach der Legitimation unternehmerischen Gewinnstrebens, wohl wissend, dass keine Berufsgruppe ohne Gewinn bestehen kann. Sie verlangen eine Rechtfertigung dieses Anspruches und urteilen unter dem Einfluss einer sich rasant verändernden Wissenschaft und Gesellschaft.

Gerade die Angehörigen der Heilberufe unterliegen der Beobachtung durch die Allgemeinheit. Sie werden an Ihrer Wertschöpfung gemessen, also der Fähigkeit ein Gut in eines mit höherem Nutzen umzuwandeln. Für den Apotheker in der öffentlichen Apotheke bedeutet das, dass das Anbieten einer rein logistischen Leistung - Ankauf, Lagerung und Verkauf - keine Wertschöpfung für die Gesellschaft darstellt.

Wertschätzung haben die Apotheker erfahren, als sie über Jahrhunderte aus Grundstoffen Arzneimittel hergestellt haben.

Die Unternehmensrealität in den Apotheken hat sich in den vergangenen zwei Jahrhunderten nachhaltig verändert. Aufgabe der Heilberufskammern kann es daher nur sein, die Vielfalt der wirtschaftlichen, wissenschaftlichen und gesellschaftlichen Beiträge der Apotheker einerseits einzufordern, andererseits aber zu unterstützen, ja, zu „verkaufen“. Denn viele der Kernleistungen werden von der Gesellschaft als selbstverständlich angesehen.

Die eigentliche Bestimmung des Apothekerberufes ist in ihrem historischen Kontext unverändert vom Arzneimittel geprägt. Hier entwickelten sie in den ihnen anvertrauten Bereichen Lösungen für das Gemeinwesen. Daraus ergibt sich, dass heute der Kompass der beruflichen Ausrichtung nur seine richtige und immer wieder überprüfte Anwendung in der Zusammenarbeit aller Heilberufe Funktion des Berufsstandes sein kann. Dadurch kann dem

Vertrauensverlust von Heilberuf und Gesellschaft entgegengewirkt werden.

Die Erwartungen der Gesellschaft richten sich im Kern auf die Grundbedürfnisse der menschlichen Natur, nämlich dem Bedürfnis nach Orientierung und Nutzen, nach Selbsterhaltung und Selbstwertsteigerung – und nach Vermeidung von Ärger sowie dem Gewinn von Lust.

[WW]-Bildungsscheck für Weiterbildung, weil Spezialisierung unterstützt werden muß.

Aufgabe des Heilberufes Apotheker ist es, in der Funktion Handeln mit dem Arzneimittel gleichzeitig die jeweiligen Bedürfnisse seiner Patienten sowie der Partner Arzt, Versicherung und Pflege zu erfüllen. Für den Apotheker haben Arzneimitteltherapiesicherheit und Management sowie Patientenfürsorge Vorrang. Diese, mit Ausrichtung auf den Nutzen der Gesellschaft verstandene Wertschöpfung, erzeugt Wertschätzung und damit die gesicherte Zukunft der deutschen Apotheke.

Senioren-Fortbildung ausbauen

[GOE]-In den vergangenen Jahren sind zu den Seniorenveranstaltungen für Apotheker mehrere hundert Teilnehmer gekommen.

Verschiedene Themenbereiche konnten vorgestellt werden, darunter Herz-Kreislaufmanagement, 50 Jahre Niederlassungsfreiheit, Mikronährstoffe, Krisen in der Geschichte der deutschen Apotheke, Gendiagnostik oder Bundeswehrpharmazie. Wir sind für einen Ausbau dieser Veranstaltungen. Bitte senden Sie Themenwünsche an die Redaktion.

Wir waren für Sie dabei!



Handeln schafft Zukunft Wahlkreis Düsseldorf

Beck	Thomas
Beeretz	Regina
Bruyn, de	Natalie
Bujakowski	Nadine
Ciupka	Barbara
Eichhorn	Monika
Eller	Dr. Annegret
Faßbender	Andrea
Ferah	Sibel
Fockenberg	Barbara
Franz	Almuth
Goetzendorff	Dr. Holger
Grassmäder	Anke
Grassmäder	Ursula
Grobe	Stefan
Gröning	Wolfgang
Hadstein	Dr. Claudia
Hans	Silke
Hausmann	Andreas
Hecht-Neuhaus	Ute
Heidelberg	Boris
Heidelberg	Petra
Herrmann	Dr. Christoph
Herrmann	Dr. Petra
Heusgen	Regina
Hilsmann	Rainer
Hoch	Dr. Heidrun
Hoffmann	Barbara
Husen, van	Pia
Ipek	Meryem
Jakuschin	Peter
Jürgens	Christian
Jürgensmeyer	Anne
Koshrawi	Ahmad
Kern	Andrea
Konradt	Stefaniè
Köck	Joachim
Köffers	Susanna
Köhnen	Swantje
König	Christine
Köster	Susanne
Kretzer	Thomas
Kroh	Gerhard
Kriesten	Marc
Krings-Grimm	Hans-Joachim
Latzel	Michaela
Liman	Dieter
Ludwig	Dr. Andrea
Malang-Terfurth	Andrea
Mertsöz	Enis
Moesgen	Richard
Nadjafzadeh	Jasmin
Olczok	Thomas
Pape	Robert
Peschke	Rosita
Reipen	Thomas
Reise	Dieter
Sarica	Sema
Schäpers	Karina
Schlabe	Anja
Schmidt	Marlis
Schmidt	Sören
Schulzky	Daniel
Stenert	Claudia
Veithen	Christian
Vogt	Peter
Vosskühler	Bernd
Vosskühler	Eva
Wagner	Wolf
Zimmer	Sigrid

Wir fahren nach Berlin und holen diese blasse Fahne herunter!



ABDA-Haus, Berlin, Jägerstrasse

Offenlegung von Nebeneinkünften

[JK]-Ein Spionageskandal brachte 2012 die ganze Apothekerschaft in Misskredit. Es waren die Machenschaften unter der Oberfläche, die uns alle in den Augen der Öffentlichkeit und der Politik schwer beschädigten. Wer kennt eigentlich die Nebeneinkünfte unserer Standesvertreter?

„Spionage-Verdacht gegen Apotheker-Lobby – Gesundheitsminister ist ‚stinksauer‘“ - so titelte das Magazin Spiegel in seiner Online-Ausgabe vom 12. Dezember 2012. Ein ehemaliger Mitarbeiter der Presseabteilung der ABDA kaufte mutmaßlich Informationen von einem Spion im Bundesgesundheitsministerium, um sie anschließend auf einer Internetplattform zu veröffentlichen. Gleichzeitig vergab die ABDA Aufträge für Öffentlichkeitsarbeit in Höhe von mehreren Millionen Euro an die Firma, deren Mitbegründer dieser Mitarbeiter war und die seiner Ehefrau gehörte. Warum erfahren die Apotheker erst aus dem Internetauftritt der DAZ online vom 17. April 2013 über Abrechnungen in solcher

Höhe? Inzwischen hat die Staatsanwaltschaft Anklage gegen die Beteiligten erhoben. Warum werden die Nebeneinkünfte unserer Vertreter nicht publik gemacht?

Aufwandsentschädigungen

(ohne Sitzungs- und Tagegeld)

ABDA-Präsident	Keine Angabe
ABDA-Vizepräsident	Keine Angabe
Kammerpräsident	66.250,00 €
Kammer-Vizepräsident	33.150,00 €
Vorstandsvorsitzender Versorgungswerk	24.000,00 €

Sitzungsgelder Kammer

halbtägig	125,- € zzgl. km-Geld
ganztägig	250,- € zzgl. km-Geld

[GOE]-Das Messingschild ist oxidiert, der elektrische Türöffner geht in Betrieb, obwohl die Tür abgeschlossen ist. Die Fahne mit dem wahrscheinlich berühmtesten Wahrzeichen Deutschlands ist von der Sonne ausgebleicht. Das Rot entspricht nicht mehr den Bestimmungen des Apothekerverbandes.

Ja, den Apothekern geht es schlecht.

Unser Mitglied Joachim Köck hat vergeblich versucht, die jährliche Aufwandsentschädigung für die Verantwortlichen zu ermitteln.

Vielleicht geht es denen da oben doch zu gut, sonst hätten sie bestimmt geantwortet.

Handeln schafft Zukunft

Wahlkreis Köln

Benhamza	Amal
Borgs	Gregor
Donsbach	Wolfgang
Drüg	Heinz-Uwe
Drüg	Svetlana
Ehrler	Mariola
Elker	Dr. Ait
Esser	Michael
Füssel	Peter
Goetzendorff	Renate
Grancea	Andrea
Grünefeld	Melanie
Hardt	Monica
Hardt	Dr. Thomas
Harth	Andrea
Hartong	Rüdiger
Jacobi	Dr. Stephan
Klein	Eva-Maria
Knöppel	Kay
Köhn	Ulrich
Köhn	Ute
Kuschak	Markus
Leon	Eva-Maria
Lewerenz	Jennifer
Löffelholz	Raimund
Lückenbach	Karin
Lülsorf	Michael
Luttermann	Katharina
Kell	Ottmar
Mertin	Danuta
Modler	Karin
Muth	Tobias
Pritz-Gottschall	Valeska
Puhl	Anne
Rommel	Marc
Sawada	Beate
Spieker	Mario
Stausberg	Dr. Sabine
Thürnagel	Sandra
Wirtz-Klinkenberg	Gabriele

Worauf es wirklich ankommt

Mit Begeisterung bei der Arbeit - schnurstracks zum Erfolg

[HH]-Stellen wir uns die Frage, was uns wirklich erfolgreich macht: ist es die akademische Ausbildung zum freien Heilberuf, der damit verbundene gesetzliche Versorgungsauftrag, die Außendarstellung unserer Apotheken oder das Spektrum der Dienstleistung? Oder liegt die Begründung an anderer Stelle, nämlich dort, wo es sich um den Menschen dreht?

Wir alle haben es schon erlebt: Unsere Bemühungen und Planungen, die Apotheken erfolgreich am Markt zu positionieren, laufen ins Leere, wenn wir uns nicht als ein geschlossenes Team verstehen, das mit Begeisterung das gemeinsame Ziel im Auge behält. Selbstverständlich sollte der Chef „Vorreiter“ sein, dabei aber jedem einzelnen Apothekenmitarbeiter

das Gefühl vermitteln, ein unverzichtbarer Bestandteil des „großen Ganzen“ zu sein. Immer wieder vergessen wir das. Die Gründe dafür liegen in der Überforderung durch Bürokratie mit den Krankenkassen und Behörden. Die Mitarbeiter und die Einheit des Teams sind das Gesicht der Apotheke.

[WW]-Hoch-Preis klingt besser als Engelen-Preis

Es lohnt sich deshalb, in das Team zu investieren. Jeder Mensch möchte als Person anerkannt und geschätzt werden, weg vom Gießkannenprinzip und von Gleichmacherei. Genau diese Individualität spiegelt sich in den unterschiedlichen Voraussetzungen wider und der Leistungsbereitschaft eines Mitarbeiters. Ein Chef muss hier ansetzen und kann so jeden Einzelnen motivieren und erfolgreicher machen. Robert Betz, Psychologe,

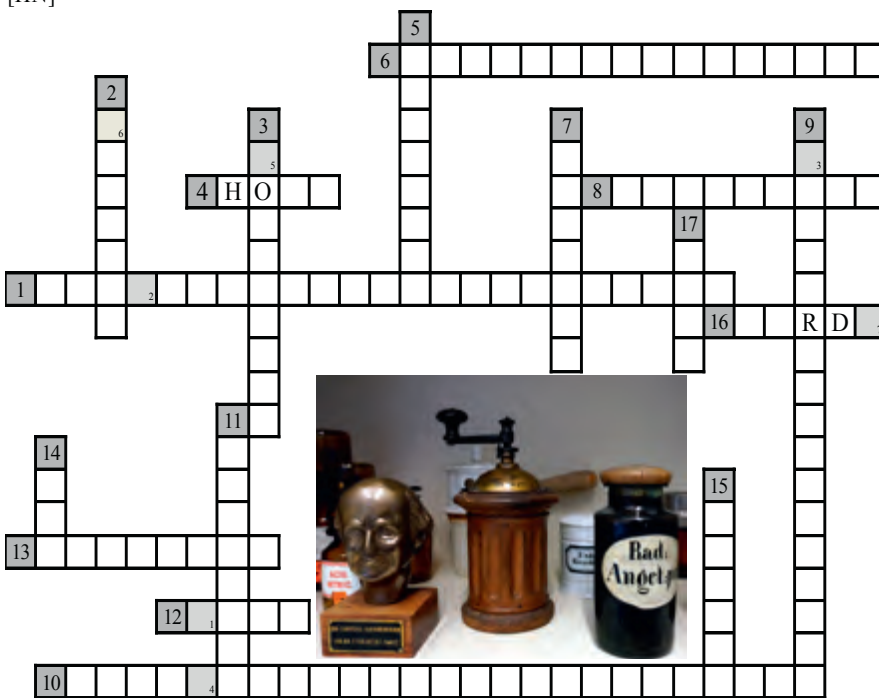
drückt es so aus: „Die Lust, etwas Sinnvolles mit unseren Talenten zu machen und uns selbst und die Gemeinschaft damit zu beschenken, gehört zur menschlichen Grundnatur.“

Die Lösung liegt darin, die Individualität der Mitarbeiter soweit wie möglich zu berücksichtigen; einer braucht mehr Lob und Anerkennung, der andere konkrete Handlungsanweisungen und ein weiterer mehr Handlungsspielraum und Eigenverantwortlichkeit.

Auch die Tarifgemeinschaft der Apothekenleiter hat in Zusammenarbeit mit Mitarbeitern durch ihr Konzept zur Leistungsorientierten Bezahlung einen Weg bei der Förderung des Einzelnen vorgeschlagen. Mit der Möglichkeit, Anreize zu schaffen und leistungsbezogene Gehaltsanteile individuell „auszuloben“, erhalten Mitarbeiter die Chance, am Unternehmenserfolg zu partizipieren. Dieses „Mitgestalten dürfen“ eröffnet die Möglichkeit, gemeinsam den Zielen der Apotheke einen großen Schritt näher zu kommen.

Wer rät, der gewinnt!

[HN]



Lösungswort:

Bitte senden Sie das Lösungswort bis zum 26. Juni 2014 an holger@goetzendorff.de. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

- 01 Qualitätssicherungs-Maßnahme
- 02 Kammerpräsident in Nordrhein 1951 bis 1980
- 03 Selbstverständliche Dienstleistung der Apotheken
- 04 Spitzenkandidatin der HSZ
- 05 Symbol im Apothekenwahrzeichen
- 06 Ein € spart 4,50 € im Gesundheitswesen
- 07 Ort des ersten Apothekertages
- 08 Scherzeintrag im Pschyrembel
- 09 Organ der Apothekerkammer
- 10 Bürokratismus
- 11 Schluss mit dem tägl.
- 12 „Handeln schafft Zukunft“ führt zum
- 13 Paragraph 7 Berufsordnung
- 14 Leistungsorientierte Bezahlung
- 15 Ort der ersten Apotheke um 760
- 16 Spitzenkandidat der HSZ
- 17 Heilpflanze des Jahres 2014

Neues Honorierungsmodell

Statt Taler pharmazeutische Beratungsleistung

[GOE]-Die jahrelang erhobene Forderung nach einer adäquaten Honorierung der apothekerlichen Leistung sind gescheitert. Nicht einmal ein Ausgleich für die Mehrarbeit bei den Rabattverträgen konnte realisiert werden. Inzwischen wird aufgrund der gesunkenen Margen bereits die flächendeckende Versorgung bedroht. Jeden Tag schließt eine Apotheke.

Schon bald wird die Politik reagieren, Angebote aus der Industrie gibt es schon. Sie reichen von der Aufhebung des Dispensierverbotes, der Aufstellung von Automaten bis zur Autobus-Apotheke. Wohlgermerkt, diese Ideen stammen nicht von den Berufsverbänden. Ziel einer vernünftigen

te zieht eine Schließungswelle der Apotheken außerhalb der Großstädte nach sich. Ohne flankierende Maßnahmen der anderen Berufsgruppen im Gesundheitswesen werden wir die Versorgung der Bevölkerung nicht gewährleisten können. Doch zurück zu einem Modellvorschlag, der das notwendige wirtschaftliche Überleben der Mittelapotheke zum Schutz der Verbraucher vor Unterversorgung ermöglichen könnte.

Bisher ist das Honorar der Apotheke bei RX packungsbezogen, ca. 6 Euro pro P. bei Kassenpatienten (mehr als 80 Prozent) und 8 Euro bei Privatpatienten. Das Honorar ist völlig unabhängig von der Größe und der Qualität einer Apotheke. Unter Marketingaspekten muss eine Apotheke heute versuchen, die Packungszahl zu steigern, koste es was es wolle. Das hat dazu geführt, dass ein nicht unerheblicher Teil der Marge

nicht im Sinne der Politik. Mal ehrlich, wer benötigt 35 Duschbäder, wenn er keine Dusche zuhause hat, oder 10 Taschen? Diese Auswüchse ließen sich beseitigen, wenn das Kassen-Packungshonorar nach oben gedeckelt wäre, eine sogenannte degressive Staffelung eingeführt würde.

[WW]-10 Jahre ABDA Honorarmodell - Wir fordern ein offenes Verfalldatum.

Beispiel (pro Jahr):

Bis 70.000 Rx-Pckg. 7,50 €

bis 100.000 Rx-Pckg. 7,00 €

bis 130.000 Rx-Pckg. 6,50 €

bis 160.000 Rx-Pckg. und darüber 5,50 €.

Das Modell arbeitet kostenneutral, indem es die Fixkosten jeder Apotheke angemessen berücksichtigt und bisher offensichtlich zu hohe Gewinne wieder in die flächendeckende Finanzierung der öffentlichen Apotheke umlenkt. Aus Gründen des Verbraucherschutzes darf Marketing nicht die Hauptaufgabe des Apothekers, die kompetente Beratung zum Wohl des Patienten, konterkarieren. Wenn 20 Paracetamol-Tabletten 78 Cent kosten, ist das durch nichts zu rechtfertigen! Es ist höchste Zeit über neue Modelle der Vergütung nachzudenken, vielleicht im Anschluss an die Leitbilddiskussion.

KAMMER-
SPIEGEL

Handeln schafft Zukunft
Wahlinformation 5/2014

Redaktion:

[GOE] Dr. Holger Goetzendorff

[HN] Ute Hecht-Neuhaus

[JK] Joachim Köck

[WW] Wolf Wagner

Mitarbeiter:

[WG] Wolfgang Gröning

[HH] Dr. Heidrun Hoch

[KG] Hans-Joachim Krings-Grimm

[DS] Daniel Schultzy

V.i.S.d.P.:

Dr. Holger Goetzendorff,
Aurikelweg 126, 50259 Pulheim

holger@goetzendorff.de

Wiedergabe durch Druck oder elektronische Medien nur mit schriftlicher Genehmigung.

Auflage 12.000 Exemplare

Druck: Albersdruck Düsseldorf



[GOE]-Die Bergische Apotheke aus Wuppertal ist gerettet.

Unser Mitglied Bernd Vosskühler verkaufte die 100 Jahre alte Einrichtung nach Remscheid. Er kann jetzt weiterhin in „seiner Apotheke“ einkaufen. Eigentlich würden doch zu einer solchen Apotheke Taler passen, oder nicht?

tigen Berufspolitik muss die Aufrechterhaltung der flächendeckenden Versorgung sein, das bedeutet den Erhalt der mittelgroßen Betriebe in der Fläche. Die Landflucht der Ärz-

für Taler, Gutscheine, Flyer und Prämien, nicht aber für apothekerliche Leistung eingesetzt wird. Das ist weder im Sinne der Patienten, noch der Krankenkassen und erst recht