

Bei Apothekenrisiken auf die richtigen Allianzen setzen

Karlsruhe, 20. Januar 2010 - Beim Ringen um niedrigere Gesundheitskosten bleibt immer wieder eine beachtliche Marge schmerzhafter Einsparungen bei den Apothekern hängen und engt damit deren Ertragsraum weiter ein. Denn nicht immer agieren große Versicherer auch zum Besten für die Apotheken.

Beispiel Generika: Die Axa Krankenversicherung AG und der Debeka-Krankenversicherungs-Verein a.G. haben vor kurzem Rabattverträge mit verschiedenen Generika-Herstellern geschlossen, um „die Kostensteigerungen zu dämpfen“. Laut Axa-Pressesprecher werden auch weitere Vereinbarungen mit Herstellern von Originalpräparaten angestrebt. Beide Gesellschaften versuchen zu beschwichtigen, dass durch die Rabattverträge weder die Therapie- und Verordnungsfreiheit der Ärzte noch die Abgabefreiheit von Apotheken oder die Wahlfreiheit der eigenen Versicherten eingeschränkt werde. Aber Tatsache ist, dass durch die Rabattverträge der Aufwand beim Apotheker steigt. Er muss jeweils schauen, welches Präparat über diese Krankenkasse abgerechnet wird und kann nicht einfach eins aus seinem begrenzten Standardrepertoire anbieten. Was in den meisten Fällen auch wieder Bestellzeiten bedeutet mit entsprechenden Erklärungen beim Kunden.

Zweites Beispiel - keine Vorkasse für Privatversicherte: Das neueste Beispiel der Krankenversicherer zur Senkung der Arzneimittelkosten wird direkt und grundsätzlich die Apotheken im Lande betreffen. Entwickelt hat diesen ‚Arzneimittelservice‘ die Allianz für ihre private Krankenversicherung. Bisher müssen sich Privatpatienten selbst um die Kostenerstattung ihrer Arzneimittel kümmern. Der neue Service, so schreibt die Allianz auf ihren Internetseiten, will das ändern, indem der Versicherungskonzern den

Versicherungsanteil direkt mit einer ausgewählten Versandapotheke - und zwar der Europa Apotheek in Venlo - abrechnet.

Wenn der Versicherte den Arzneimittellieferdienst über die Europa Apotheek in Anspruch nehme, müsse er „keine Vorkasse für die Arzneimittel mehr leisten, habe weniger Aufwand, eine kostenlose Direktbelieferung und damit keine langen Wege“. Die Versicherung stellt adressierte Freiumschläge zur Verfügung, mit denen die Rezepte in die Niederlande geschickt werden können. Innerhalb von zwei bis drei Werktagen werden die Medikamente kostenlos geliefert – nach Hause oder an jede andere Adresse. Versandt werden alle gängigen Arzneimittel außer Rezepturen, Betäubungsmittel und bestimmte Medikamente aus den Gruppen der Psychopharmaka, starke Schmerz- oder Schlafmittel. In diesen Fällen müssen die Allianz Privatversicherten dann doch wohl wieder ihre Arzneimittel aus der Apotheke holen und dafür finanziell in Vorleistung treten.

Dass die Wahl auf die Europa Apotheek als Apothekenpartner fiel – dafür war laut Allianz „neben der Internationalität und dem exzellenten Preis-/Leistungsverhältnis für rezeptfreie, freiverkäufliche Medikamente vor allem der nachweisbar vorbildliche Service- und Qualitätsstandard das entscheidende Kriterium“. Warum dies Angebot der Allianz nicht auch für deutsche Versandapotheken eingerichtet wird, die es ja mittlerweile auch auf dem flachen Lande in nennenswerter Anzahl und mit dem neuesten Qualitätsmerkmalen ausgestattet gibt, sei dahingestellt. Der Konzern arbeitet bisher nur mit einem Apothekenpartner. Auch der Deutsche Apothekerverband (ABDA) zeigt sich angesichts des Vorhabens der Allianz verwundert, „dass ein privater Versicherer für seine Kunden einer anonymen Versandapotheke mit all ihren Nachteilen den Vorzug geben will – vor der individuellen Beratung vor Ort durch die Präsenzapotheke.“

Die Frage, die sich aufdrängt ist, wie sollen ApothekerInnen mit solchen Tendenzen zu Ertragsminderungen, die sich angesichts der Kostensituation im Gesundheitswesen aller Voraussicht auch nach noch verstärken werden, umgehen? Ein naheliegender Weg, neben z.B. der Garantierung einer erstklassigen Servicequalität vor Ort mit Fachberatung und Anliefermöglichkeit der Medikamente, ist die Senkung der eigenen Kosten. Und da kann und darf man die Fixkosten der notwendigen betrieblichen Gefahrenabsicherung nicht außer Acht lassen. Jedenfalls ein guter Anlass, einmal alle Policen zu sichten und auf den Prüfstand zu stellen.

Dabei kann ein unabhängiger Apothekenversicherer mit flexiblen und am Markt optimierten Angeboten ein ausgereiftes und kostengünstigeres Konzept anbieten.

Zum Beispiel die Allgefahren-Versicherung PharmaRisk der ApoRisk GmbH (www.aporisk.de). Sie fasst möglichst alle relevanten Risiken des Apothekenbetriebes **in einer einzigen** sogenannten Allgefahren-Geschäftsversicherung zusammen – und das zu einem wesentlich günstigeren Beitrag als die Summe der Einzelversicherungen. PharmaRisk bieten die Möglichkeit, ein individuelles Versicherungspaket zur Absicherung vor Geschäftsrisiken zusammenstellen zu können. Das Angebotsspektrum umfasst Haftpflichtversicherungen für Betrieb und Beruf, Personenversicherungen für Inhaber und Mitarbeiter, Versicherungen für Betrieb und Inventar sowie für Fahrzeuge und Verkehr.

Der Apothekenversicherer bietet eine sorgfältige Analyse mittels eines kostenlosen Versicherungs-Checks und erarbeitet daraus ein Alternativ-Angebot. Geschäftsführer Günder: „Wir sehen dabei nicht nur die Prämie, sondern wägen im Gespräch mit dem Kunden auch die anderen Kriterien, wie z.B. Rückstellungen, ab. Nicht immer können wir deshalb zu einem Wechsel raten, aber sicherlich werden wir in vielen Fällen einen Vorschlag machen, der den Wechsel dauerhaft wert ist.“

(Kostenfreie Telefonberatung gibt es an Werktagen von 9.00h bis 18.00h unter Tel. 0800. 919 00 00.)

Pressekontakt:

Eduard Rüsing
Freier Fachjournalist

Redaktionsbüro
Wasgaustr. 19
76227 Karlsruhe

Tel.: 0721 40 3000
Fax: 0322 237 575 78
Mobil: 0178 90 411 49
E-Mail: redaktion_ruesing@t-online.de

Weitere Informationen:

ApoRisk GmbH
Herrn Arslan Günder,
Geschäftsführer

Ewald-Renz-Str. 1
76669 Bad Schönborn

Tel.: 07253. 802-1000
(0800. 919 00 00 – kostenfrei)
Fax: 07253. 802-1001
E-Mail: info@aporisk.de
Web: www.aporisk.de