

Blister ist kein Unwort, sondern Ihre Chance beim Medikationsmanagement!

Das Verblistern von Arzneimitteln ist aus vielen Blickwinkeln zu betrachten: Als Politikum, ärgerlichen Wettbewerb um Pflegeeinrichtungen bzw. Druckmittel aus Richtung letzterer oder auch als Stressfaktor in der Abrechnung mit den Krankenversicherungen. Natürlich möchte kein Apotheker die industrielle Verblisterung fördern, bei der sogar ein direkter Kontakt zwischen Patient/Pflegeheimen und dem Herstellungsbetrieb auf der anderen Seite vermittelt wird - so dass sich der örtliche Versorger letztendlich selbst überflüssig macht. So lehnen etliche Vertreter Ihrer Landesorganisationen das Verblistern außerhalb der Apotheken strikt ab. Doch wie viele Patienten müssten Sie dauerhaft mit Arzneimitteln in Blistern versorgen, damit sich die Anschaffung eines eigenen Automaten lohnt? Für die ganz normale Durchschnitts-apotheke ist die Frage leicht beantwortet: Sie werden niemals rentabel arbeiten.

Andererseits haben vielen Pflegeeinrichtungen und ambulante Pflegedienste erkannt, welche Vorteile die Verblisterung bietet. In den Modellversuchen mit der AOK haben sich durchweg Vorteile für die Patienten, nicht allein bei der Compliance, herauskristallisiert. Aktuell scheint das Thema komplett aus dem politischen Fokus herausgerückt zu sein. Auch die Krankenversicherungen sind wohl mit dem Status quo zufrieden. **Sollten nun Apotheker ebenso über das Thema hinwegsehen - oder wäre das Verblistern ein Schritt auf dem Weg zum Medikationsmanagement, das sowohl der Gesundheit wie der vorzüglichen Versorgung Ihrer Patienten dient?** Nicht zuletzt könnte daraus eine Möglichkeit erwachsen, für mehr als die reine Abgabe von Arzneimitteln einen gerechten Lohn zu erhalten!

Beim Besuch einer Mönchengladbacher Apotheke wurden wir auf das ebenda ansässige Unternehmen **BLISTERpharm** aufmerksam gemacht. BLISTERpharm wurde von zwei Apothekern gegründet, die zunächst jeweils einen Blisterautomaten in ihrer Offizin betrieben. **Beide erkannten, dass das Interesse der Pflegeheime an der entsprechenden Belieferung enorm ist - allerdings war die Kostensituation eher als desaströs zu beschreiben.** Deshalb gründeten die Apotheker einen Herstellungsbetrieb, den die beiden heutigen Geschäftsführer bereits seit der ersten Stunde begleiten. Inzwischen werden die Wochenblister mit einer sehr detaillierten Beschreibung ausgeliefert, so dass sowohl der Apotheker vor Ort, als auch die Pflegekräfte sehr genau anhand des Aufdrucks den Inhalt der Beutel nachvollziehen können. Davon konnte sich das 'mi'-Redaktionsteam anhand eines frisch produzierten Beispielblisters überzeugen. Was uns dazu brachte, diesem Unternehmen einen Besuch abzustatten, fasst **Geschäftsführer Peter Czech** in seinem Eingangssatz zusammen: „Wir sind Dienstleister für die Apotheken vor Ort - es gibt keinen Kontakt von uns zu einem Pflegeheim.“ Sein Kollege in der Geschäftsführung, **Apotheker Dr. Christian Hensen**, ergänzt, dass der Verblisterer nicht zwingend in unmittelbarer Nähe der Apotheke sein muss. Beide stellen dem Gespräch **die Standard-Gegenargumente zur Verblisterung** voran: ■ Diese ist nicht generell abrechenbar ■ verursacht Kosten und ist ■ zu unflexibel, weil jeweils für eine Woche im Voraus geblister wird. ■ Zudem würde das Pflegepersonal den Kontakt zu den Arzneimitteln verlieren. Demgegenüber gibt es allerdings auch sehr positive Statements: Die Tests der **AOK** verliefen sehr erfolgreich. Die Compliance verbesserte sich - es gibt sogar den Effekt, dass die Aufenthaltsdauer bei stationärer Behandlung im Krankenhaus geringer ausfiel.



„Der erste Kontakt zwischen einem interessierten Apotheker und uns erfolgt oftmals deshalb, weil der Apotheker durch die Leitung eines Pflegeheims auf die Verblisterung angesprochen wird. Hier kann jeder Apotheker zeigen, dass er wirklich handlungsfähig ist. Er kann 'sein' Pflegeheim weiterhin versorgen, das aufgrund welcher Erwägungen auch immer, auf die Belieferung mit verblisterten Arzneimitteln umstellen möchte“, erklärt Peter Czech.

Ihr direkter Draht ...



02 11 / 66 98 - 153

Fax: 02 11 / 66 98 - 350

e-mail: apotheke@markt-intern.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Apotheke/Pharmazie. - Redaktion Verlagsgruppe: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektoren Bwt.(VWA) André Bayer, Olaf Weber; Redaktionsdirektoren Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Ök. Kirk Mangels, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Olaf Weber; Justitiar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH Breite Str. 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 1431-3405

Akquiesgespräche in Richtung Apotheken macht BLISTERpharm ebensowenig wie solche in Richtung der Pflegeheime. Auf die entsprechende Anfrage wird der Inhaber einer Offizin persönlich besucht und dabei gemeinsam analysiert, ob dieses Geschäftsfeld strategisch auch für die Apotheke geeignet ist. **Insgesamt setzen Czech und Hensen auf ein Vertrauensverhältnis und die gute Kommunikation zu ihrem Kunden, dem Apotheker vor Ort.** Folgt dann im Ergebnis von beiden Seiten der Entschluss zu einer Zusammenarbeit, werden nach entsprechender Vorbereitung die Daten für jeden Patienten aus dem Softwaresystem der Apotheke (das geht mit allen bekannten Anwendungen) an BLISTERpharm übertragen. Die Auslieferung der fertigen Schlauchblister an die Apotheke erfolgt problemlos über den jeweiligen Großhandel - oder per überregional tätigem Logistikunternehmen. Natürlich kann ein dezentrales Blisterzentrum eine Akutmedikation oder auch die Beiversorgung nicht sicherstellen. Insofern ist der Apotheker vor Ort gefragt. Ebenso wenn vielleicht nach zwei bis drei Tagen des in der Nutzung befindlichen Blisterschlauches eine Umstellung der Medikation erfolgt. **Durch den beliefernden Apotheker wäre dann eine manuelle Korrektur für die verbleibenden Tage möglich.**

Beratungsgespräch in der Offizin

Sowohl beim Wunsch der belieferten Pflegeheime nach einer entsprechenden Umstellung wie auch bei einer denkbaren freien Vermarktung von Schlauchblistern kann so jeder Apotheker zeigen, dass er absolut handlungsfähig ist. Welche Gedanken im Kopf so mancher Heimleitung herumgeistern, kennen Sie (kostenloses

Preise

Stellen bis hin zur Abordnung einer PTA für ganze Vormittage). Damit stellt sich natürlich auch die Frage nach dem Preis der Dienstleistung. Diesen sollten Sie bei BLISTERpharm erfragen. Zur Abrechnung erklärt Peter Czech: „*Regional unterschiedlich sind durchaus bis 2 € pro Woche und Blister zu erzielen. Man sollte nicht vergessen, dass die auch in die Pflegesatzverhandlungen eingebracht werden können!*“ Das der Einstieg möglicherweise zunächst mit niedrigeren Beträgen erfolgt, verschweigt Czech ehrlicherweise nicht.

'mi'-Fazit: ●● Sollten Sie auf die Verblisterung von einem bereits belieferten Pflegeheim angesprochen werden, holen Sie nicht vorschnell die große Kiste mit den Gegenargumenten hervor. Die Pflegeeinrichtungen wissen von Kollegen meist recht genau, welche Vorteile sich ergeben können - oder sie wurden möglicherweise bereits von einem Apotheker aus dem näheren Umfeld darauf angesprochen ●● Sollten Sie von Hand stellen, sollten Sie ebenfalls eine Betrachtung unter Kostengesichtspunkten anstellen ●● Die Lohnherstellung für individuelle Patienten-Blister ist dann eine Alternative, wenn sich das beauftragte Unternehmen, so wie BLISTERpharm, 100%ig aus dem Kontakt zum Patienten und dessen Pflegeheim heraushält ●● Die gewonnene Zeit könnten Sie sogar für die freie Vermarktung von Blistern nutzen: Haben Sie schon einmal daran gedacht, Angehörige anzusprechen, die für ihre Verwandten regelmäßig Verordnungen einreichen, eine Vielzahl von Arzneimitteln abholen und zu Hause noch deren Einnahme überwachen müssen? Angesichts der dabei auftretenden Fehlerquote zuckt jeder Pharmazeut zusammen. Natürlich ist solch eine freie Vermarktung nicht in jeder Region unter finanziellen Gesichtspunkten möglich - aber es gibt sicherlich Gegenden, wo den Angehörigen insbesondere die Sicherheit beispielsweise für Eltern oder Großeltern einen entsprechenden Obolus wert ist.