



**Tip-Nr: 04**

**Datum: 13-07-2020**

**Thema: IT, Telematik, ePA, E-Rezept**

Die Digitalisierung der Apothekenwelt im professionellen Bereich ist und wird weniger spektakulär und bunt sein als die Welt der Anbieter der zahlreichen Apps und Plattformen. Die professionellen digitalen Schnittstellen sind aber für das Tagesgeschäft umso wichtiger, denn sie bilden das Rückgrat des Geschäftsbetriebes.

Dienste wie ePA (elektronische Patientenakte), KIM (sicherer E-Mail-Austausch), E-Medikationsplan, Notfalldaten und schließlich das E-Rezept bilden digital die Kernservices und somit den künftigen Alltag der Apotheke ab.

Zuerst muss an dieser Stelle festgestellt werden, dass anders als "im Markt" gern propagiert, das E-Rezept & sonstige Dienste keine kommerziellen Produkte sind. Die Definition, Standardisierung und Etablierung dieser Dienste sowie der grundsätzliche Betrieb der technischen Infrastruktur sind KEINE Sache der einzelnen Apotheken-Software-Anbieter, sondern der unter öffentlich-rechtlichem Einfluss stehenden Gematik GmbH.

Nur allzu gern suggerieren die Anbieter der Apotheken-IT, sie wären die "Erschaffer" des E-Rezeptes. In Wirklichkeit können sie jedoch maximal den Anschluss an die "Datenautobahn" des Gesundheitswesens realisieren und dort erhaltene Daten verarbeiten.

Um diese Analogie weiter zu bedienen, könnte man das folgende Bild bedienen:

Gematik stellt das Straßennetz mit Autobahnen, Landstraßen und Ausfahrten zur Verfügung und definiert hierzu ebenfalls die Straßenverkehrsordnung.

Die Anbieter der Apothekensoftware liefern die Fahrzeuge, damit unsere Berufsgruppe dieses "Verkehrsnetz" nutzen kann. Dabei werden die Fahrzeuge mancher Software-Hersteller aus individueller Sicht geeigneter sein als die des anderen.



# Apotheke INSIDE

TIPPS DES NETZWERKS DER APOTHEKENINHABER

APOKONZEPT24  
DEUTSCHE APOTHEKENGROUPE

Das Gesamtprojekt "Nutzung der Gematik-Dienste" ist für Sie als Unternehmer leider doch etwas komplexer. Bei der Nutzung dieser Dienste fungieren Sie als "Spediteur" von Informationen, und daher kommt es auf beste Funktionalität an, nicht auf Interfaces oder bunte Folien. Hierbei geht es um die Auswahl des Transporters, der für Kunden der Apotheke unsichtbar ist, und nicht um die Auswahl des schicken Cabrios, das die Schnittstelle zu Ihren Kunden ermöglicht (das ist ein gänzlich separates Projekt).

Zuerst geht es grundsätzlich um die technische Anbindung an die neuen Dienste = Telematik-Infrastruktur (TI).

Diese werden über ein gesichertes Netz und vollständig verschlüsselt erfolgen. Für Sie bedeutet dieses mindestens einen neuen Datenanschluss und einen Konnektor. Dieser Konnektor fungiert als Zwischenglied zwischen dem sicheren Netz und Ihrer "Inhouse"-IT. Aktuell sind im Markt wenige Konnektoren zugelassen, deren Betrieb ist aber essentiell für alle Teilnehmer.

Von zahlreichen Software-Anbietern wird die Lösung "alles vor Ort - am besten aus einer Hand" propagiert. Allerdings gibt es im Markt bereits erste Anbieter von "shared infrastructures". Dies sind Anbieter, die über eigene (geteilte) Infrastruktur Anschluss an die TI ermöglichen. Die Vorteile liegen dabei auf der Hand: weniger Wartung vor Ort, laufende Wartung, Aktualisierung, Überwachung, niedrigere laufende Kosten. Geteilte Infrastrukturen gerade im IT-Bereich sind in vielen Branchen üblich, im Apothekenbereich tun wir uns noch etwas schwer.

Nach einer erfolgten Anbindung kommt Ihre Apotheken-IT zum Einsatz. Hier geht es um die möglichst sinnvolle Verarbeitung der Dienste, insbesondere des E-Rezeptes und einen Workflow, der Vorteile des E-Rezeptes ausspielt. Diesbezüglich sind die Hersteller jedoch alle noch weit von der Startlinie entfernt, mit Ausnahme der Marketing-Abteilungen.

Essentiell ist an dieser Stelle jedoch noch ein anderer Faktor, nämlich die "Offenheit" Ihrer Apotheken-IT gegenüber weiteren externen Schnittstellen und Anbietern.

Denken Sie an dieser Stelle z.B. an die Daten, welche PZN Sie tatsächlich auf Lager haben, um diese in einem Online-Shop für Pick-Up darzustellen? Kann es Ihre IT heute für andere Anbieter bereitstellen?



# Apotheke INSIDE

TIPPS DES NETZWERKS DER APOTHEKENINHABER

APOKONZEPT24  
DEUTSCHE APOTHEKENGROUPE

Kann Ihre IT pro Artikel mehrere Preise pflegen für unterschiedliche Kanäle Ihres Absatzes? Offizin, eShop, App?

Auch an dieser Stelle ist es wenig ratsam, sich auf einen einzelnen Anbieter zu verlassen. Denn wie in der bereits genutzten Analogie ist es auch hier: Ein Anbieter kann phantastische Transporter bauen, aber lausige Cabrios, ein anderer baut tolle Cabrios und Coupés, aber schlechte Transporter. Die Zapfsäule an der Tankstelle sollte aber sowohl vom Transporter als auch vom Cabrio genutzt werden können.

Sie haben aktuell noch genügend Zeit, um strategisch die IT-Landschaft Ihrer Apotheke zu planen, um Märkte und Ziele zu definieren, die Sie bedienen möchten.

Lassen Sie sich bitte aktuell nicht verunsichern durch zahlreiche "Propheten der Digitalisierung", die das E-Rezept & Amazon gern benutzen, um Angst zu erzeugen und das Interesse auf die eigenen Produkten zu lenken. Hierbei ist es immer sinnvoll, sich die eigene Strategie zu vergegenwärtigen und stets auch den eigenen Kopf und Erfahrung zu nutzen. "Eine App erzeugt mit Sicherheit Kosten und Aufwand, aber generiert nicht zwingend neue Kunden, da die Kunden Downloads scheuen und Datenschutz-Bedenken haben... und nicht jeder gutaussehende und graphisch anspruchsvolle eShop generiert Umsätze, denn manche Hersteller konzentrieren sich mehr auf Design als auf Suchmaschinentauglichkeit... Die Expertise einzelner Bereiche ist eben selten im Massenmarkt auffindbar..."

Zweifelsfrei ist die Digitalisierung der Betriebe und Betriebsabläufe ein enorm wichtiges Anliegen. Dieses sollte aber strategisch angegangen werden und ist sicherlich nicht auf die Schnelle mit wenigen Unterschriften bei wenigen Anbietern getätigt.

Ein solches Vorgehen wird Ihnen mit Sicherheit wenig Zufriedenheit und hohe Kosten mitbringen.

Im Bereich des Vertragswesens insbesondere mit IT-Anbietern bitten wir Sie ebenfalls, höchste Vorsicht und Konzentration aufzuwenden. Insbesondere im Hinblick auf Laufzeiten, Kosten, vertragliche Aktualisierungspflichten des Anbieters, Definition eingeschlossener Leistungen lohnt sich der Aufwand alle Male.



# Apotheke INSIDE

TIPPS DES NETZWERKS DER APOTHEKENINHABER

APOKONZEPT24  
DEUTSCHE APOTHEKENGROUPE

Wir von ApoKonzept24 unterstützen Sie gern mit gezielter Beratung zu diesem Thema.

Im Herbst 2020 bieten wir hierzu unseren "Apotheken-B2B-Digital-Workshop" für unsere Gruppen-Mitglieder an.

Hier wollen wir Ihnen nicht nahelegen, noch einen Twitter-Account zu betreiben, Instagram zu gestalten oder noch eine App zu abonnieren, sondern wollen Sie bei der Konzeption einer sinnvollen IT-Landschaft Ihres Betriebes unterstützen. Und diese ist ... ganz sicher individuell ... wie Ihre Garderobe auch! Dieses kann aber sehr wohl gemeinsam mit unabhängiger Expertise erarbeitet werden.

## **Problemstellungen:**

- Viele der Apotheken-Software-Anwendungen sind in ihrem Design enorm proprietär, Schnittstellen für externe Anwendungen kaum vorhanden.
- Digitale Landschaften der Zukunft lassen sich kaum durch einzelne Anbieter abbilden. Ein Zusammenspiel der Anbieter wird notwendig sein.
- Design, konkrete Konzeption, Einkauf, Miete von IT und Services stellen eine strategische Investition dar. Es ist keine Position, die nebenbei realisierbar ist und sollte daher auch finanziell abgewogen und vorbereitet werden.

## **Erwartete Reaktionen + notwendige Handlungen:**

- IT-Anbieter zahlreicher Bereiche des Apothekengeschäfts sehen neue Möglichkeiten der Partizipation an der Wertschöpfung der Apotheke.
- Im Bereich der Apotheken-IT waren bisher Preismodelle "pay per Transaction" kaum anzutreffen. Dies wird sich sicher ändern, da zahlreiche Anbieter versuchen, den Einstieg günstig zu gestalten. Eine genaue Betrachtung lohnt sich.
- Anbieter der Apotheken-IT suggerieren "alles zu können", und "alles aus einer Hand" wäre das einfachste. Objektiv ist es kaum machbar.
- Eine proprietäre Verkapselung einzelner Systeme ist zu erwarten, die viele weitere Dienste nicht ermöglicht oder nur zu hohen Kosten.
- Einzelne Anbieter setzen auf Verträge mit enorm langen Laufzeiten. Solche Verträge sind komplex, kostenintensiv und kaum kündbar.



# MANAGEMENT

## CHECK

**APOKONZEPT24**  
DEUTSCHE APOTHEKENGROUPE

1. Check, welche vertraglichen Modalitäten mit bestehenden Anbietern von Software, Hardware, Kommunikation bestehen. -> Laufzeiten + Kosten
2. Bestandsaufnahme, welche Kündigungsmöglichkeiten und Fristen mit aktuellen Anbietern bestehen.
3. "Brainwork" - wie digital möchte ich wirklich sein und was bin ich bereit dafür zu tun?
4. Abgrenzung der einzelnen Bereiche des Einsatzes eigener IT und Definition spezifischer Ziele und Erwartungen an diese z.B.
  - a. Labor
  - b. Warenwirtschaft
  - c. Kommunikation
  - d. eCommerce
5. grobe Definition des Gesamt-Budgets.
6. grundsätzliche Finanzierung des Projektes -> Kauf, Miete, Leasing, Förderungen.
7. Sympathien für bestimmte Anbieter vorhanden?
8. Abhängigkeiten von bestimmten Anbietern vorhanden?
9. ...



# UNTERSTÜTZUNG

## MÖGLICH

**APOKONZEPT24**  
DEUTSCHE APOTHEKENGROUPE

1. 1:1 Kommunikation zum Thema, wenn gewünscht.
2. Workshop "IT-Landschaft der Apotheke nach 2020".
3. Individuelle Unterstützung Ihres Management Checks.
4. Übersicht der Anbieter für einzelne Bereiche.
5. Individueller Check Ihrer Verträge auf Laufzeit, Leistungsumfang, Kündigungsmöglichkeiten mit einem externen Vergleich.
6. Individuelle Unterstützung bei der Vertragsgestaltung mit den Leistungsanbietern.



# KONTAKT

GANZ EINFACH

**APOKONZEPT24**  
DEUTSCHE APOTHEKENGROUPE

Unser Anspruch war nicht mehr und nicht weniger als Ihre Zeit zu sparen.

Tragen Sie unter

[www.pharmagate.online](http://www.pharmagate.online)

ein, welches Thema Sie interessiert, und wir melden uns umgehend.  
Wir wissen dann, wo Ihr aktuelles Interesse liegt und können Sie absolut gezielt unterstützen, wenn Sie es wünschen.

Falls Sie dieses Dokument auf dem Bildschirm offen haben oder es gar ausgedruckt haben, nutzen Sie einfach den QR Code:



# WARUM

MACHEN - WIR - DAS ?

**APOKONZEPT24**  
DEUTSCHE APOTHEKENGROUPE

Sie als geschäftsführende Apothekerin/er sind täglich mit einer Vielzahl von taktischen und strategischen Entscheidungen konfrontiert.

Viele von diesen haben Relevanz, viele geben nur Wellen des Marktes wieder und haben kaum Relevanz für Ihre Entscheidungen.

Wir möchten Ihnen eine gefilterte Hilfestellung zu relevanten Themen anbieten. In Form dieser Information und gern auch in Form unserer Unterstützung, wenn Sie diese benötigen.

Testen Sie uns gern und entscheiden selbst, ob es für Sie nicht manchmal effizienter, produktiver und somit auch kostengünstiger wäre, einen externen Partner unterstützend zu nutzen, als "alles selbst zu machen".

Wir wollen keine endlosen Beratungsmandate bei denen Sie Kosten/Nutzen hinterfragen. Wir wollen Ihnen behilflich sein, konkrete Sachverhalte zu klären, lösen, unterstützen. Kompetent, transparent, effizient.