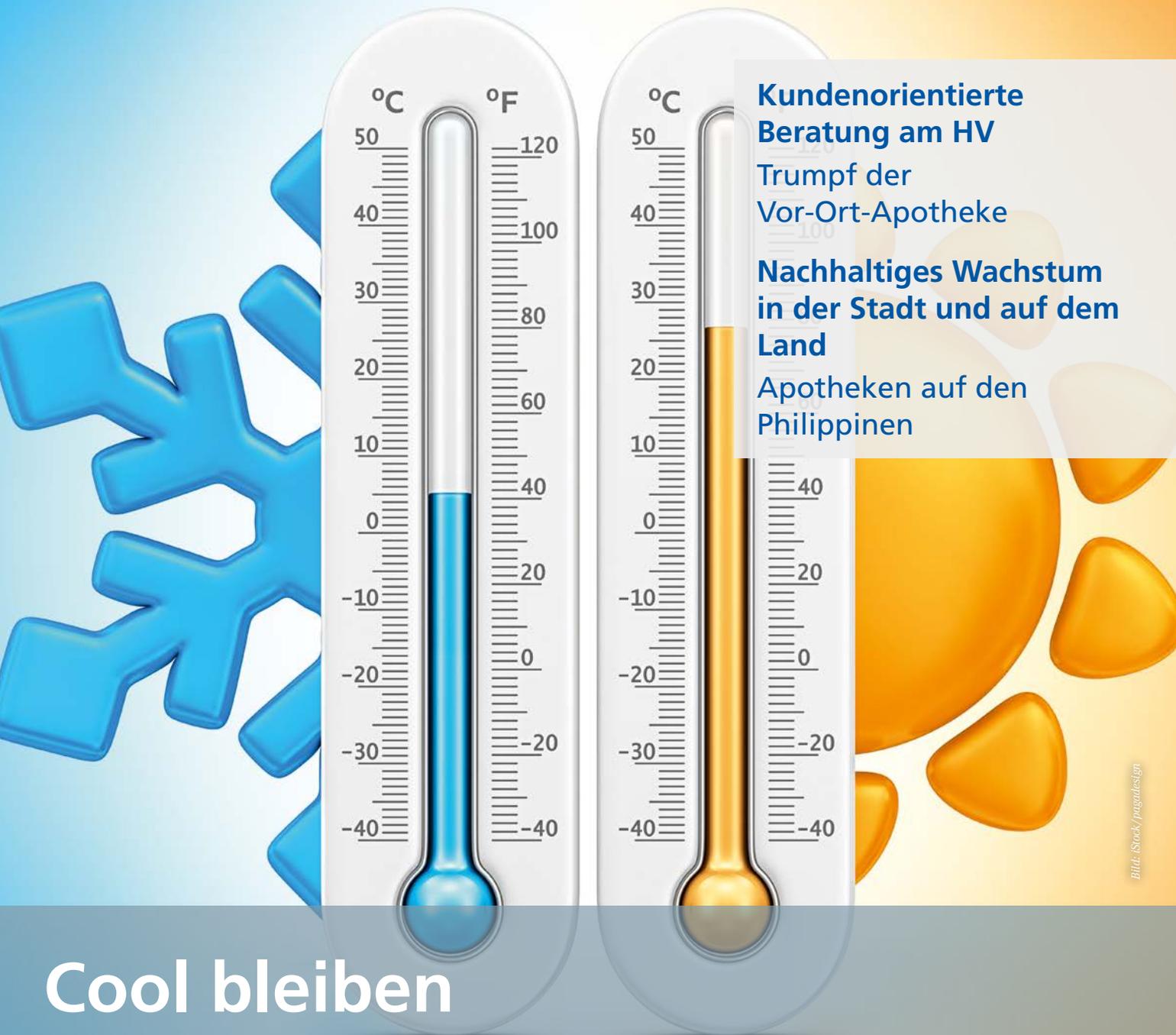


apotheken markt



**Kundenorientierte
Beratung am HV**

**Trumpf der
Vor-Ort-Apotheke**

**Nachhaltiges Wachstum
in der Stadt und auf dem
Land**

**Apotheken auf den
Philippinen**

Cool bleiben

Wie kohlpharma die Kühlkette für
Arzneimittel sicherstellt

Danke!



Auch bei der achten Umfrage der Fachzeitschrift „Die erfolgreiche Apotheke“ zu Leistungen und Service der Apothekenpartner haben Sie kohlpharma erneut auf Platz 1 und damit zu Ihrem „Apotheken Favoriten 2019“ in der Kategorie „Arzneimittel-Importeur“ gewählt.

Wir bedanken uns bei Ihnen für diesen erneuten Vertrauensbeweis!

Auch in Zukunft werden wir uns für Ihre wirtschaftlichen Interessen, eine kostenbewusste Arzneimittelversorgung und das Wohl Ihrer Patienten einsetzen.

40 JAHRE
kohlpharma

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

kurz vor dem Erscheinen der vorliegenden Oktoberausgabe wurde kohlpharma am 3. Oktober 40 Jahre alt. Bei der Gründung waren die Preise für Medizinprodukte und auch patentgeschützte und verschreibungspflichtige Arzneimittel in Deutschland generell teurer als in vielen anderen Ländern. In der Folgezeit hat der Wettbewerb durch den Parallelhandel auf Basis des freien Warenverkehrs im EU-Binnenmarkt zu einer deutlichen, europaweiten Verringerung der Preisabstände geführt.

Heute verbuchen die gesetzlichen Krankenkassen im Jahr über 260 Mio. Euro direkte Einsparungen aus den Preisunterschieden bezogen auf die abgesetzte Menge zwischen preisgünstigeren Importen und dem teureren Original. Weitere 2,6 Mrd. Euro ergeben sich aus dem Wettbewerbseffekt, bei dem die Hersteller bereits bei ihrer internationalen Preissetzung die europaweite Konkurrenz durch Unternehmen wie kohlpharma mit einkalkulieren müssen.

Seit gut zwei Jahrzehnten ist kohlpharma unangefochtener Marktführer, weil wir immer Pioniere waren und Innovationen in einem sich neu entwickelnden Markt nicht gescheut haben.

So haben wir schon Mitte der achtziger Jahre erkannt, dass ein Personal Computer eigentlich eines jeden effizientester Kollege ist. Bereits 1986 haben wir die ersten Personal Computer von Apple im Unternehmen vernetzt und die e-mail eingeführt.

Tabellenkalkulationsprogramme, OCR Technologie, Desktop-Publishing und Digitalfotographie für Marketingmaßnahmen sind ebenso Beispiele wie die Nutzung des Datamatrixcode, um unsere Prozesse schneller und sicherer zu machen. Pro Tag verlassen bis zu 40.000 Arzneimittelpackungen unser Lager. Jede Packung trägt im Schnitt 9,5 Komponenten, die wir just in time größtenteils hier in Merzig produzieren und die wir fehlerfrei auf den Arzneimittelpackungen anbringen. Das sind pro Tag bis zu 380.000 fehlerfreie Arbeitsvorgänge allein in der Kennzeichnung. Um flexibel zu sein, waren wir gezwungen, selbst eine Druckerei aufzubauen, die dann aber nach unseren Vorstellungen hochgradig digitalisiert sein musste. Jeder kleine Fehler bei der Beschriftung einer Arzneimittelpackung kann zu einem Rückruf führen. Und für Rückrufe wegen hausgemachter Fehler ist kohlpharma im Markt nicht bekannt.

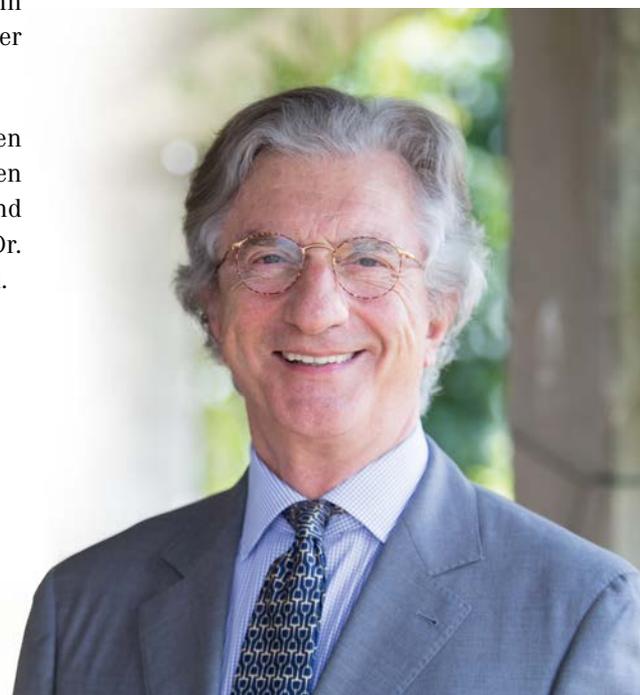
Sie wissen, dass Arzneimittel besondere Produkte sind und zuweilen bei unterschiedlichen Temperaturen transportiert und gelagert werden müssen. Auch in der temperaturgeführten Pharmalogistik waren und sind wir Vorreiter, wie Ihnen unser Leiter der Qualitätssicherung, Apotheker Dr. Christoph Frick auf den folgenden Seiten des Titelthemas aufzeigen wird.

Ihr

Edwin Kohl

Inhalt

-
- 04 Cool bleiben**
Wie kohlpharma die Kühlkette für Arzneimittel sicherstellt
-
- 08 Innovationsführer in der Kühllogistik**
Ein Kommentar von Jörg Geller
-
- 09 Kurz und Bündig**
-
- 10 Kundenorientierte Beratung am HV**
Trumpf der Vor-Ort-Apotheke
-
- 12 Nachhaltiges Wachstum in der Stadt und auf dem Land**
Apotheken auf den Philippinen
-
- 14 Leben mit Stil**
-



Cool bleiben

Wie kohlpharma die Kühlkette für Arzneimittel sicherstellt

von Apotheker Dr. Christoph Frick

Arzneimittel sind ganz besondere Produkte. Wer wüsste dies besser als alle Apothekerinnen und Apotheker in der Offizin, aber auch in der Industrie und den Aufsichtsbehörden. Dennoch hat es sich im Zuge der Diskussion um den sogenannten „Lunapharm-Skandal“ gezeigt, dass die Wahrnehmung und zum Teil das Wissen um „Kühltransport“ verbesserungsfähig sind.

Ausgelöst durch die entsprechende Berichterstattung über das Einzelunternehmen sowie die fortgesetzten Angriffe seiner Gegner, sah sich der Arzneimittelimport und die ganze Branche unter anderem dem Vorwurf ausgesetzt, temperatursensible Medikamente nicht professionell transportieren und lagern zu können. Im Folgenden möchten wir einen so kompakten wie aussagekräftigen Überblick über die temperaturgeführte Pharmalogistik eines Importeurs am Beispiel der kohlpharma geben.

Einleitend ist zu erwähnen, dass Arzneimittel-Importeure nicht nur spezielle Großhändler, sondern aufgrund der arzneimittelrechtlichen Vorgaben zur Kennzeichnung und Umverpackung formaljuristisch pharmazeutische Unternehmen mit Herstellungserlaubnis sind. Es gelten daher für Importeure die Vorgaben der Good Manufacturing Practice (GMP) sowie der Good Distribution Practices (GDP).

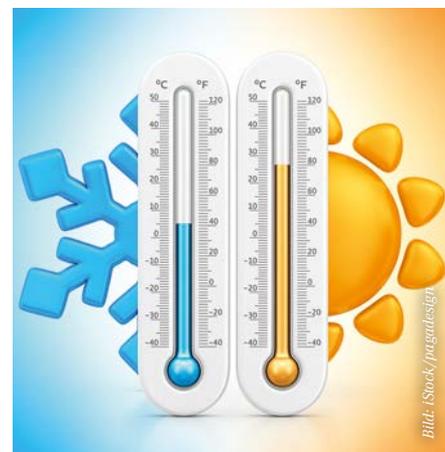
Die GMP regeln seit Jahrzehnten klar, welche Anforderungen ein Hersteller von Arzneimitteln zu erfüllen hat. Primär muss ein Qualitätssicherungssystem vorhanden und im Unternehmen implementiert sein. Standard Operating Procedures (SOPs) sind klare schriftliche Arbeitsanweisungen, die den Kern eines jeden Qualitätssicherungssystems bilden. Egal welche Aufgabe Mitarbeitern zugeteilt ist, sie müssen darüber spezifisch geschult werden. Jeder Arbeitsschritt muss aufgezeichnet und dokumentiert werden und eine Prozess-Validierung gewährleistet, dass ein Arzneimittel

stets mit einer gleichbleibenden Qualität hergestellt bzw. beim Importeur „gekennzeichnet“ wird.

Seit 2013 sind neben den schon lange geltenden GMP Regularien in der EU ebenfalls die Good Distribution Practices (GDP) einzuhalten. Früher wurde der Lagerung und dem Transport von Arzneimitteln insgesamt kaum Aufmerksamkeit zuteil. Bis 2013 wurden die GDP in einer gerade einmal vierseitigen Richtlinie abgebildet. Bei kohlpharma haben wir jedoch schon seit Anbeginn erkannt, dass die Lagerung und der Transport mit entscheidend für die Arzneimittel-Qualität sind.

Anforderungen an externe Kühl-Logistiker

Bei einem unsachgemäßen Transport können innerhalb kürzester Zeit sämtliche, zuvor durchgeführte Anstrengungen zur Herstellung eines einwandfreien, wirksamen Arzneimittels zunichte gemacht werden. Daher hat es für kohlpharma schon seit jeher Priorität, Arzneimittel nicht alleine



korrekt umzupacken und zu kennzeichnen, sondern diese auch richtig zu transportieren. Dies nicht nur in Eigenverantwortung, sondern selbstverständlich auch und gerade dann, wenn für den Transport externe Logistiker einzusetzen sind.

Dies beginnt bei der Auswahl der Logistiker, welche überhaupt für den Transport der kohlpharma Arzneimittel aus den Ländern der EU in Betracht kommen. Während für Großhändler inzwischen die GDP Richtlinien einzuhalten Regularien sind, gelten diese für Pharma-Logistiker bisher noch nicht. Daher ist es essentiell, dass das verantwortliche pharmazeutische Unternehmen, d.h. hier kohlpharma, einen potentiellen Logistiker grundlegend qualifiziert. Zunächst ist ein implementiertes und gelebtes Qualitätssicherungssystem (QS-System) eine grundlegend zu erfüllende Anforderung für jeden Pharma-Logistiker. Dabei ist ein QS-System gemäß DIN EN ISO 9001 für einen potentiellen Arzneimittel-Logistiker eine bereits gute Basis. Zudem werden Pluspunkte gesammelt, wenn Kühl-LKW zum Einsatz kommen, die aufgrund ihrer starken Isolierung sogar für den Transport von gefrorenen Produkten geeignet sind.

Oftmals bilden jedoch geeignete Logistiker in ihrem QS System bereits relevante Kapitel gemäß EU-GDP ab: Die Benennung einer verantwortlichen Person, welche für die Qualitätsbelan-

ge zuständig ist, Arbeitsanweisungen und deren Schulung, eine geeignete Lagerhaltung sowie ein sicherer, überwachter Transport, seien hier beispielhaft genannt. Solche QS-Systeme haben bereits uneingeschränkt das Ziel, Arzneimittel so zu lagern und zu transportieren, dass deren Qualität gewährleistet bleibt. Dahingehend gibt es auch ein QS-Handbuch; ein verbindliches Werk, in dem die verantwortliche Person für Qualitätsfragen u.a. folgende Punkte vorstellt und beschreibt:

- Logistik [allein] für Arzneimittel
- Einbeziehung der Geschäftsleitung
- Weisungsbefugte, verantwortliche Person für QS
- Organigramm
- SOPs und Schulung
- Einbindung Subunternehmer
- Risikobasierte Qualifizierung
- Selbstinspektionen

Richtiger Einsatz von Kühl-LKW

Damit ein sorgsamer Umgang mit den Kühl-Arzneimitteln sowie dauerhaft 2 - 8°C während des Transportes gewährleistet werden, gibt es bei Pharma-Logistikern der kohlpharma

für jeden LKW-Fahrer ein Fahrerhandbuch. Dies ist wie eine sehr umfassende Arbeitsanweisung zu verstehen. Dort steht bspw. dass ein Kühl-LKW vor jeder Beladung min. 2 Stunden auf 2 - 8°C vor zu kühlen ist. Es bringt nämlich nichts, an eine Verloaderampe zu fahren und mit der Verladung von empfindlicher Kühlware in einen LKW zu beginnen, dessen Laderaum-Temperatur gerade vor ein paar Minuten auf 2 - 8°C eingestellt wurde.

Die Einflüsse auf die korrekte Temperatur sind vielschichtig. Paletten voller wertvoller Kühlpräparate dürfen zum Beispiel nicht „bis unters Dach“ eines LKW gepackt werden. Dies hätte zur Folge, dass die Kühl-Luft nur noch unzureichend zirkuliert und die spätere Temperaturewertung im vorderen Bereich eines Kühl-Laderaums eine Temperatur stets im Bereich von ca. 5°C ausweist, im hinteren, vollgepackten Bereich jedoch nie unter 10°C kommt. Neben Ladehöhe und der einwandfreien Luftzirkulation sind Maßnahmen zur Wahrung der Hygiene im Laderaum, der Schutz vor Einbrechern sowie das Verhalten eines Fahrers,

falls ein Alarm ausgelöst wird, weitere wichtige Punkte.

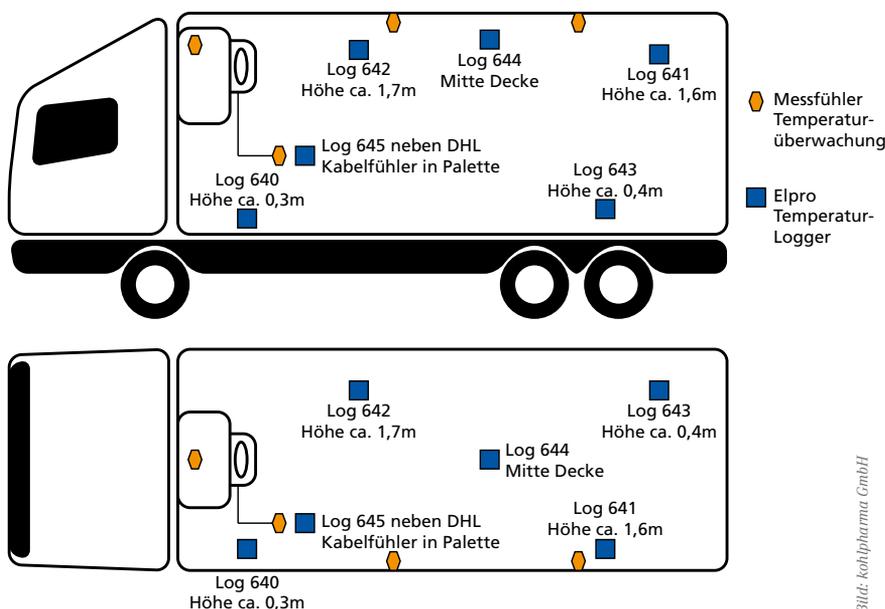
Betrachten wir den nächsten wichtigen Aspekt, den es bei einem Kühl-Transport zu beachten gilt: die Klimatechnik und entsprechende Qualifizierung der verwendeten Kühl-LKW.

Für jeden eingesetzten LKW existiert ein Wartungsplan. Die Temperatur-Erfassung sollte mindestens 6x/Stunde erfolgen. Hier gibt es u.a. von der WHO hilfreiche Vorgaben. Weiterhin erfolgt die Temperaturmessung mindestens vorne sowie hinten im Laderaum und wird zudem unveränderbar dokumentiert. In den letzten Jahren haben sich GPS gestützte Systeme etabliert, die während der ganzen Transportzeit die Temperatur satellitengestützt abrufen und online an den Firmensitz des Logistikers, aber auch an die kohlpharma selbst, übertragen. Zudem werden jede Türöffnung und jeder Alarm dokumentiert. So kann bei Bedarf von uns aus der Fahrer kontaktiert und Einfluss auf den Transport genommen werden.

Das alles macht aber vor allem dann Sinn, wenn das System bereits vor der ersten Aufnahme eines Arzneimittel-Transportes eingehend auf seine Funktionalität überprüft wurde. Dies geschieht in einer Typenqualifizierung der eingesetzten Kühl-LKW und erfolgt nach einem Qualifizierungsplan gemäß eines sogenannten „risikobasierten Ansatzes“.

Das heißt folgendes: Wenn ich zeige, dass unter den schlechtesten Bedingungen mein Prozess funktioniert, d.h. einem „worst case“ Szenarium im Hochsommer sowie im tiefsten Winter, dann funktioniert mein Ablauf definitiv auch unter weniger kritischen Bedingungen, d.h. im „Normalbetrieb“.

Mapping Plan einer DHL-Kühlkoffer-Zugmaschine



Die notwendige LKW Qualifizierung

Hat man ein solches "worst case" Szenarium zur LKW Qualifizierung definiert, sind für den zu untersuchenden Transport Temperatur-Logger in sensiblen Bereichen des Laderaums, aber auch im Außenbereich anzubringen. Neben den fest installierten Temperaturfühlern (vorn/hinten) sollen diese insbesondere in solchen Bereichen die Temperatur erfassen, in denen Temperaturschwankungen sich sehr schnell und relevant bemerkbar machen, wie im Bereich der Tür, in der Nähe des Kälteaggregats, unmittelbar an der Isolierwandung des Frachtraums sowie in den Außenbereichen beladener Warenpaletten.

Neben der kompletten Erfassung und Dokumentation der Temperaturen werden während eines Qualifizierungs-Transportes Alarme erzeugt, z.B. indem ein fest installierter Temperatur-Fühler eine gewisse Zeit in die Hand genommen wird. Hier ist es wichtig, dass derartige Alarme unmittelbar in der Fahrerkabine des LKW, aber auch auf dem Display des Mobiltelefons des Fahrers in Ton und Lichtsignalen ausgewiesen werden. Bei GPS gestützten Systemen erfolgt die Alarmierung auch unmittelbar an den Logistiker-Standort. Weitere Maßnah-

men „für den Ernstfall eines Kühlausfalls“ sind bereits im Vorfeld geregelt; sei es das Ansteuern einer hier insruierten, bekannten Werkstatt oder die Versendung eines Ersatzfahrzeugs zum Alarmpunkt.

Nach Ankunft des LKW werden sämtlichen Daten ausgewertet. Wie nachfolgende Graphen zeigen, ist es bei einem geeigneten, qualifizierten Kühl-LKW vollkommen gleich, wenn er Präparate bei Außentemperaturen von über 30°C transportiert und verlädt; die zugehörige Temperatur im Laderaum liegt stets zwischen ca. 4 - 7°C. Ein Alarm sollte auch allein bei einer Simulation zustande kommen und die Ausnahme sein.

Schlussendlich wird durch diese Untersuchungen und Maßnahmen in einem Qualifizierungsbericht gezeigt, dass der überprüfte Kühl-LKW für den Transport von Kühl-Arzneimitteln bei 2-8°C geeignet und qualifiziert ist.

Kooperation mit einem Kühl-Logistiker

Vor der Kooperation mit einem potentiellen Kühl-Logistiker werden diese und viele andere Punkte abgefragt. Meist entscheidet es sich recht schnell, ob ein Kandidat geeignet ist. Die erste Sichtung entsprechender

Qualitätsunterlagen, die Bereitstellung weiterer Informationen auf Basis eines umfangreichen und detaillierten Fragebogens der kohlpharma sowie letztlich ein bestandenes Audit vor Ort des Logistikers qualifizieren einen solchen als ein Unternehmen, welches hochempfindliche Kühlpräparate für kohlpharma transportieren darf. Ein unterzeichneter, GDP-konformer Verantwortungs-Abgrenzungsvertrag, der die jeweilige Verantwortlichkeit regelt, steht dann für die weitere Kooperation.

Eins ist jedoch ganz klar: Die Verantwortung für die Arzneimittelsicherheit verbleibt stets beim pharmazeutischen Unternehmen, wie hier der kohlpharma. Daher ist es auch derart wichtig, mit Akribie und Sachverstand an die Thematik heranzugehen. Selbstverständlich werden im Zuge einer „on going“ Qualifizierung stets Temperaturdaten erfasst und ausgewertet, Vorkommnisse bewertet und dokumentiert und damit der Logistiker laufend auf seine Geeignetheit überprüft.

Geeignete und qualifizierte Kühl-Lagerung

Neben dem Transport wird auch der Lagerung eine besondere Aufmerksamkeit zuteil. Manches gestaltet sich hier etwas einfacher, allein schon, da Kühllager isoliertechnisch einfach noch besser aufgebaut werden können als ein LKW, Außeneinflüsse sich weniger bemerkbar machen und Kühllager zudem standardmäßig redundant ausgerichtet sind. Das bedeutet, dass mindestens zwei Kühl-Aggregate zur Erzeugung der 2 - 8°C in Betrieb sind. Fällt trotz Wartung und Qualifizierung doch ein Kühl-Aggregat aus, so vermag das noch verbleibende Aggregat mühelos weiterhin 2 - 8°C im Lagerraum zu gewährleisten. Weitere Punkte zur Qualifizierung eines Kühl-Lagers sind rechtlich ähnlich den

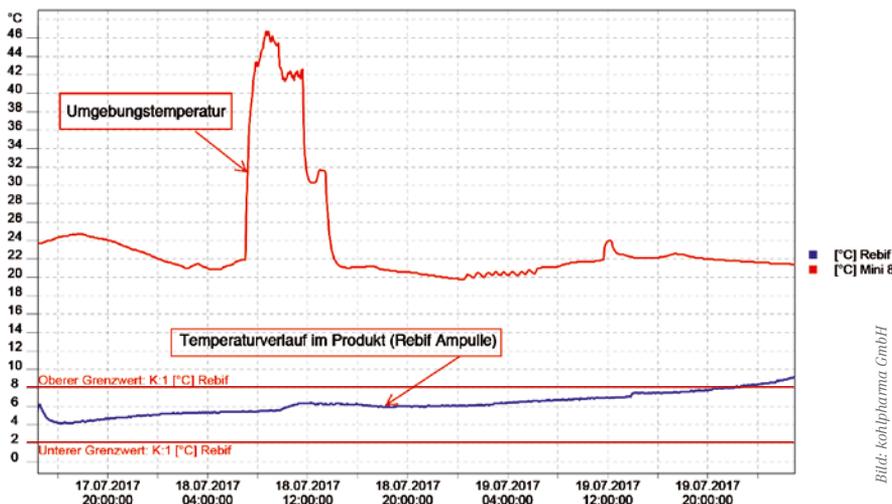




Bild: kohlpharma GmbH / va-Qtec



beschriebenen Abläufen zur Qualifizierung eines Kühl-LKW.

Die Alarmgebung erfolgt unmittelbar an den entsprechenden Bereich der Klimatechnik sowie bei ausgewählten und qualifizierten Klimatechnikern unmittelbar auf das Mobiltelefon, rund um die Uhr, an jedem Tag des Jahres. Die Gewährleistung des Kühlbetriebes, auch bei einem unvorhersehbaren Defekt „am 24. Dezember um 19:23 Uhr“, ist ein weiterer ganz essentieller Punkt zur Einhaltung des 2 - 8°C und damit zur steten Wahrung der Arzneimittelqualität.

Kühltransport in die Apotheke

Was kohlpharma von Logistikdienstleistern möchte, fordern wir von uns selbst: Die Lagerung, Handhabung, das Umpacken und Kennzeichnen in einer qualifizierten Kühl-Umgebung sowie der Versand von Kühl-Arzneimitteln erfolgen produktspezifisch und stets bei 2 - 8°C: in unserem QS-System hinterlegt, über SOPs geschult, gemessen, dokumentiert, durch unsere Aufsichtsbehörde regelmäßig inspiziert und stets nachvollziehbar.

So hat kohlpharma gerade im Bereich der Kühl-Distribution an Apotheken und Großhändler eine interessante Innovation eingebracht. Lag bisher der Fokus auf dem Arzneimittel-Versand mittels aktiv gekühlter Fahrzeuge, setzt kohlpharma nun hier

als erster Importeur auf ein neues thermisches Transportsystem der Firma va-Q-tec aus Würzburg.

Ganz gleich, ob die Außentemperatur nun bei 40°C liegt, oder weit unter dem Gefrierpunkt: Sämtliche Kühlpräparate bleiben in dieser neuartigen Versandbox über einen weiten Zeitraum sicher bei 2 - 8°C gekühlt. Der Graph auf Seite 6 unterstreicht dies nachdrücklich.

Der validierte, temperaturgeführte Transport unserer Importarzneimittel vom Lieferanten im EU-Ausland zu uns und von uns bis zum Kunden in der Vor-Ort- Apotheke in ganz Deutschland ist wie zuvor beschrieben langgelebte Praxis bei kohlpharma. Mit der va-Q-med Box gewährleisten wir den Transport der temperatursensiblen Präparate von 2 bis 8°C zum Kunden in Deutschland nunmehr mit einer umweltfreundlichen, wiederverwendbaren und somit auch kostengünstigen Lösung. Das mehrfach verwendbare Transportsystem ist mit Vakuumisoliationspaneelen gedämmt. Aufgrund spezieller thermischer Energiespeicherkomponenten halten die Transportboxen ohne Batterie und ohne Strom im Inneren eine konstante Temperatur von 2 bis 8°C für mindestens 48 Stunden und damit gut das doppelte der kohlpharma üblichen Lieferzeit von weniger als 24 Stunden. kohlpharma wird mit seinem Know-how in der temperaturgeführten Pharmalogistik

mit der va-Q-tec im Weiteren auch bei dem Entwurf eines Requalifizierungskonzeptes zusammenarbeiten.

Schlussbemerkung

Dieser Beitrag sollte einen prägnanten Überblick geben, wie wichtig 2 - 8°C zur Gewährleistung der Arzneimittelqualität sind. Angefangen vom Bezugstransport, der Qualifizierung, über die Lagerung, Handhabung bis hin zur Auslieferung. Auch wurde gezeigt, wie wichtig das Zusammenspiel mit den ausgewählten und geeigneten Kühl-Logistikern ist. Die Einhaltung der GDP ist hierbei der vorgegebene Rahmen. kohlpharma ist seit jeher engagiert, diesen Rahmen mit pharmazeutischem Sachverstand bestmöglich und sinnvoll auszufüllen. Über all die Jahrzehnte hat kohlpharma sich ein umfassendes Know-How gerade im Bereich der Kühl-Lagerung sowie Kühl-Logistik angeeignet. Dieses Know How geben wir auch weiter, sei es in Veröffentlichungen im GMP Berater, der pharmazeutischen Fachpublikationen oder auf Vortragsveranstaltungen.

Dahingehend wird kohlpharma weiterhin innovativ sein, wenn es darum geht, die Arzneimittel- und Patientensicherheit gerade bei kühlempfindlichen Präparaten zu gewährleisten. ♦



Bild: kohlpharma GmbH

Apotheker
Dr. Christoph Frick

Leiter der Qualitätssicherung
sowie Stufenplanbeauftragter der
kohlpharma GmbH

Innovationsführer in der Kühllogistik

Ein Kommentar von Jörg Geller

Arzneimittel zu importieren ist alles andere als ein triviales Geschäft. Von der Auswahl der ausländischen Lieferanten über den sachgerechten Transport bis hin zu Kennzeichnung und Vertrieb müssen Prozesse erdacht, etabliert und strikt eingehalten werden, damit dem deutschen Patienten schließlich ein originales Arzneimittel in unveränderter Qualität, aber einem günstigeren Preis zur Verfügung gestellt werden kann.

Importeure sind einerseits Großhändler, die sich an die Regeln der GDP halten müssen und andererseits Hersteller, die die GMP-Anforderungen genauestens einhalten müssen. Beides wird durch die entsprechenden Aufsichtsbehörden überprüft.

Kühltransporte so zu organisieren, dass die notwendigen Anforderungen eingehalten werden, ist heute so wenig ein Hexenwerk wie die Beachtung dieser Anforderungen während des Kennzeichnungsprozesses. Täglich fahren tausende von Kühl-LKWs durch Europa, die selbstverständlich während der gesamten Fahrtzeit minutiös hinsichtlich der in ihrem Laderaum herrschenden Temperatur überwacht werden. Sie transportieren natürlich nicht nur Importarzneimittel, sondern auch die Präparate der Originalhersteller, die ebenso durch Europa und die Welt reisen, um vom fernen Herstellort irgendwann den Patienten zu erreichen. Wir haben uns daran gewöhnt, Steaks aus Amerika, Lammfleisch aus Australien und Obst aus entferntesten Ländern zu essen, das frisch und ohne Qualitätsbeeinträchtigung auf unseren Tisch kommt.

Wie in vielen anderen Bereichen auch waren und sind Arzneimittelimporteure in der Kühllogistik Innovationsführer. Die verantwortlichen Mitarbeiter wie die Qualified Person unseres Hauses, Apotheker Dr. Christoph Frick, sind ausgewiesene Experten und nachgefragte Referenten und Autoren entsprechender Fachmagazine.

Trotzdem ist es nicht verwunderlich, wenn vor allem Originalhersteller, die eine sehr eindeutige Interessenslage haben, immer wieder die völlig haltlose Behauptung aufstellen, Importeure wären zu einer sicheren Kühllogistik nicht in der Lage. Darunter sind auch

Hersteller, die bewiesen haben, dass sie selbst nicht im Stande waren, die in Zusammenhang mit securpharm notwendigen individuellen Codes lesbar auf ihre Packungen aufzubringen. Das ist etwas, was Importeure mit weitaus breiteren Sortimenten und komplexeren Kennzeichnungsprozessen fraglos können.

Aktuell nutzen diese Hersteller die Gelegenheit eines Totalversagens der Brandenburger Aufsichtsbehörde im Fall Lunapharm dazu, erneut in Abrede zu stellen, dass Importeure mit Kühlarzneimitteln angemessen umgehen können. Zur Erinnerung: Bislang wurde weder Anklage gegen Lunapharm, ein völlig marktunbedeutendes Unternehmen, erhoben, noch eine einzige Packung dieses Unternehmens gefunden, die nicht angemessen gekühlt und daher weniger wirksam gewesen wäre.

Von Juli 2018 bis August 2019 haben Arzneimittelimporteure rund 1,5 Millionen Packungen der künftig von der Importabgaberegulierung ausgenommenen biotechnologisch hergestellten und antineoplastischen Arzneimittel in den deutschen Markt gebracht. Das waren Originale mit originaler Wirkung und keine Generika! Diese für den Patienten bestmögliche Qualität hat den Krankenkassen pro Packung durchschnittlich eine Ersparnis von 34,17 € gebracht und in der Summe 50 Millionen € Ausgaben erspart. Indirekte Einsparungen sind in dieser Zahl nicht berücksichtigt. Ob das in Zeiten schwächer werdender Konjunktur und gleichzeitig steigender Ausgaben der Kassen eine irrelevante Größenordnung ist, mögen andere entscheiden. ♦



Bild: kohlpharma GmbH

Jörg Geller

Geschäftsführer der kohlpharma GmbH

Kurz und bündig

kohlpharma ist wieder „Apotheken-Favorit 2019“

Der Marktführer kohlpharma verteidigt auch 2019 seine Spitzenposition und ist nunmehr zum achten Mal in Folge der „Apotheken-Favorit“ in der Kategorie der Importeure.

Im Auftrag der unabhängigen Apothekenfachzeitschrift „Die erfolgreiche Apotheke“ führte das Deutsche Apothekenportal (DAP) im August/September 2019 im Rahmen der Favoriten-Studie eine Online-Befragung von 14.500 Apotheken (Apothekeninhaber und Filialleiter) durch, die durch das Marktforschungsunternehmen IQVIA ausgewertet wurde. Die Befragungsergebnisse und Preisträger wurden auf der expopharm in München vorgestellt und ausgezeichnet.

Zentrale Fragestellungen waren u.a. welcher der genannten Herstel-

ler und Dienstleister aus Sicht der Apotheker der Favorit der deutschen Apotheken ist und was ihn dazu qualifiziert. Hierzu gehören u.a. die Zufriedenheit mit Erreichbarkeit, Reaktionsgeschwindigkeit bei Problemen, Innovationskraft, Qualität der Außendienstbetreuung, Abverkaufssupport, Lieferfähigkeit, Schulungsangebote, Beratungsleistung, Transparenz der Abrechnung. Bei den Importeuren interessierte zudem die Qualität der Umverpackung und der deutschen Patienteninformation.

Die Ergebnisse der Studie bescheinigen den Top-Partnern der Apotheker eine beachtliche Konstanz. Interessant war überdies die Abfrage der allgemeinen Partnerschaftswerte, die für Apotheker wichtig sind. Für 86,2 Prozent ist der wichtigste Partnerschaftswert

die Zuverlässigkeit, gefolgt von den Konditionen mit 70,1 Prozent, dem Vertrauen mit 63 Prozent und der Leistung mit 62,4 Prozent. ◆



Seriensieger kohlpharma. Der Leiter der Unternehmenskommunikation Karsten Wurzer nimmt den Preis entgegen und bedankt sich für das Vertrauen und den Zuspruch der Apotheker.

Österreichische Apothekerkammer sieht Gewinnstreben der Hersteller als Ursache von Lieferengpässen

Lieferengpässe bei Arzneimitteln sind inzwischen ein paneuropäisches Problem. Ähnlich wie in Deutschland unternimmt auch in Österreich der dortige Herstellerverband Pharmig den Versuch, den europäischen Parallelhandel für Engpässe verantwortlich zu machen. Tatsächlich sind aber fast immer die Hersteller für die Probleme verantwortlich.

Die Österreichische Apothekerkammer-Präsidentin Dr. Mursch-Edlmayr stellt in einer Pressemitteilung vom 7. Oktober 2019 daher klar: „Die Gründe, warum so viele Arzneimittel nicht lieferbar sind, mögen vielschichtig sein, haben aber definitiv nichts mit klassischen öffentlichen Apothe-



ken zu tun, sondern oft mit den Herstellern. Diese verfolgen vorrangig wirtschaftliche Interessen, anstatt ihrem Versorgungsauftrag gegenüber den Menschen nachzukommen.“

In einer Pressemitteilung vom 3. Juli 2019 hatte die Kammer bereits

die Monopolisierung des Rohstoff- und Arzneimittelmarkts und die Billigpreispolitik der österreichischen Sozialversicherungen sowie die daraus folgende Abwanderung der Produktion aus Europa für die Lieferengpässe mitverantwortlich gemacht. ◆

Kundenorientierte Beratung am HV

Trumpf der Vor-Ort-Apotheke

von Alexander Bill

Ein Kunde kommt hektisch in die Apotheke. Er sieht gestresst aus. „Ich brauche was gegen meine Kopfschmerzen!“ spricht er die PTA an. Sie nimmt an, der Kunde habe es eilig und es gehe ihm sowieso nicht gut, also nimmt sie ohne Zögern das Präparat aus dem aktuellen Sichtwahlangebot: „Hier bitte sehr; das macht 3,19 €.“ Der Kunde murmelt ein Dankeschön, zahlt und geht. Er hat bekommen, was er wollte. Aber fühlt er sich auch gut bedient? Wird er diese Apotheke wegen ihrer freundlichen Atmosphäre und der guten Beratung wieder aufsuchen, oder sogar weiterempfehlen?

Umgangssprachlich heißt es: „Ich habe gerade ein Gespräch mit einem Kunden geführt.“ Aber habe ich das Gespräch wirklich „geführt“? Habe ich durch bewussten Einsatz von Mimik, Körpersprache, Tonfall und Wortwahl eine positive Gesprächsatmosphäre geschaffen? Habe ich durch Fragen die Bedürfnisse meines Kunden erfahren? Habe ich durch meine Formulierungen das Gespräch bewusst gesteuert? Oder ist die Kommunikation eher „passiert“ und das Ergebnis ist halt wie es ist...?

Die Quadratur der Kommunikation

Kommunikation läuft immer auf verschiedenen Ebenen ab: verbal und nonverbal. Der Psychologe und Kommunikationswissenschaftler Friedemann Schulz von Thun entwickelte in den 1980er Jahren sein berühmtes



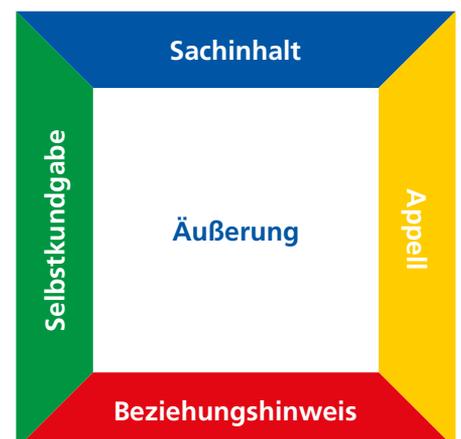
Kommunikationsquadrat! Danach hat jede Nachricht 4 Aspekte:

- Auf der Sachebene vermittelt der Kunde: Ich brauche Kopfschmerztabletten.
- Auf der Ebene der Selbstkundgabe vermittelt er Gefühle und Stimmungen: Mir geht es schlecht!
- Auf der Beziehungsebene gibt der Sender durch nonverbale Signale zu erkennen, wie er zum Anderen steht: Der gestresste Gesichtsausdruck soll zeigen: Mir geht es nicht gut. Und DU sollst mir helfen.
- Der Appellaspekt lautet: Hab Mitleid mit mir!

Die PTA hat die Botschaft auf der Sachebene richtig verstanden und dem Kunden Kopfschmerztabletten gegeben. Aber schon seine nonverbalen Signale – das schnelle Hereinkommen und der gestresste Gesichtsausdruck – waren nicht eindeutig. Die PTA hat empfangen: Sprich kein

überflüssiges Wort, denn ich hab's eilig. Sein Appell war jedoch: Sieh doch wie ich leide; tröste mich! Diesen Aspekt hat sie völlig überhört.

„Oh ja, ich sehe Ihnen an, dass Sie Schmerzen haben. Ich gebe Ihnen was, das schnell wirkt.“ Mit einem solchen, aufrichtig gesprochenen Satz hätte unsere PTA dem Kunden signalisiert: Ich verstehe dich. Ich habe Mitleid. Ich werde dir helfen. Durch Aufrichtigkeit kommen die entsprechenden Mimik und Gestik automatisch hinzu. Dadurch entsteht



Glaubwürdigkeit und aus dem unpersönlichen, weil hektischen Verkaufsakt, entsteht eine positive, offene Gesprächsatmosphäre, die Raum für weitere Nachfragen ermöglicht: Wie stark sind denn die Schmerzen? Haben Sie das häufiger? Treten Unverträglichkeiten bei der Einnahme von Schmerztabletten auf? Sind nur einige Beispiele, die der PTA wichtige Hinweise für die Präparateauswahl und für eine darüber hinaus gehende Beratung geben, z.B. ein zusätzliches Präparat oder die Empfehlung eines Arztbesuchs. Und genau das ist es doch, was den Besuch einer Apotheke von der online-Bestellung unterscheidet!

Wer fragt, führt das Gespräch

Und damit wären wir bei einem zweiten Aspekt, den Sie im Verkaufsgespräch beherzigen sollten: Fragen Sie Ihren Kunden! Denn wer fragt, führt das Gespräch.

Fragen zu stellen ist unverzichtbar,

- um die Beschwerden des Kunden möglichst genau und vollständig zu erfahren;
- um zu erfahren, ob er das verlangte Präparat kennt, denn vielleicht ist es für sein Problem gar nicht geeignet;
- um zu erfahren, ob er bereits andere Medikamente einnimmt und wie er sie einnimmt; unter Umständen ist dieses Präparat oder die falsche Anwendung sogar Auslöser seiner akuten Beschwerden, oder es ergibt sich daraus eine Kontraindikation gegen das gewünschte Präparat;

- und vielleicht ist Ihr Kunde gar nicht der Patient, sondern sein Kind, oder sein Nachbar...

Fragen Sie solange, bis Sie sicher sind, welches Präparat Sie empfehlen werden. Dabei unterscheiden sich die Fragen selbstverständlich je nach Indikation. Erarbeiten Sie doch gemeinsam im Team für die wichtigsten Indikationen jeweils ein geeignetes Frageschema, das zu jeder Variante am Ende eine entsprechende Präparateempfehlung gibt. Das verbessert nicht nur die Beratungsqualität Ihrer Apotheke, weil Kunden, egal von wem sie bedient werden, bei gleicher Symptomatik die gleiche Empfehlung bekommen. Es wirkt sich auch positiv auf die Sortimentsbreite aus, denn wenn sich alle einig sind, was sie in welchen Fällen empfehlen, sinkt die Anzahl der Präparate.

Wer, Wie, Was, ...

Achten Sie auf die richtige Art zu fragen: Stellen Sie zu Beginn des Gesprächs die berühmten W-Fragen. WAS für Beschwerden haben Sie? WIE lange dauern die Beschwerden schon an? WELCHE Medikamente nehmen Sie sonst noch? Für WEN soll das Präparat sein? usw... Diese sogenannten offenen Fragen geben Ihrem Kunden die Möglichkeit ausführlich zu antworten, so dass Sie viele Informationen erhalten.

Dagegen sollten Sie geschlossene Fragen verwenden, um Entscheidungen einzufordern. Diese werden mit ja oder nein beantwortet, bzw. mit entweder oder. Geschlossene Fragen sind vor allem in der Schlussphase der Beratung geeignet: „Möchten Sie lieber Brausetabletten oder das

Pulver?“. In der geeigneten Situation geschickt formuliert, können damit auch Zusatzverkäufe oder -erträge realisiert werden. Auf die Frage „Darf es die 50er sein oder wollen Sie doch lieber erst mal ausprobieren?“ werden die meisten Kunden die kleinere Packung bevorzugen. Während auf die Frage „Wollen Sie die 20er oder die preisgünstigere 50er?“ viele Sparfüchse die margenträchtigere Großpackung nehmen werden.

Der Nutzen ist mehr als nur das Präparat

Der direkte Kontakt des Kunden mit Apotheker/in oder PTA am HV ist der entscheidende Wettbewerbsvorteil Ihrer Apotheke zur Versandapotheke. Diesen gilt es durch individuelle und aufmerksame Beratung zu nutzen. Jeder Kunde sollte beim Verlassen Ihrer Apotheke das Gefühl haben, dass sein Nutzen durch diesen Besuch größer ist als seine Kosten. Dann brauchen Sie DocMorris und Co. nicht zu fürchten. ◆

¹Friedemann Schulz von Thun: Miteinander reden 1 – Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation.



Bild: AVIE GmbH

Alexander Bill

Dipl. Kaufmann und Leiter Marketing der AVIE GmbH

Nachhaltiges Wachstum in der Stadt und auf dem Land

Apotheken auf den Philippinen

von Matthias Hoffmann

7641 Inseln, auf denen insgesamt 106 Mio. Menschen leben, bilden die Philippinen. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg von den USA unabhängig geworden, ist der fünftgrößte Inselstaat der Welt eines der wenigen ostasiatischen Länder mit katholischer Bevölkerungsmehrheit.

Die Skyline der Hauptstadt Manila steht in krassem Gegensatz zu der ökonomischen Situation vieler Philippinos. Während die Monumente aus Stahl und Beton als Zeugnis für durchaus aufstrebende Wirtschaftsmacht der Republik stehen, markieren zahlreiche Slums die andere, weniger strahlende Seite der Medaille. Viele Einwohner der Philippinen sind arm. Mit einem nominalen BIP per Kopf von 2.924 US-Dollar belegt das Land einen weltweiten Rang 128 und rangiert damit (noch) auf den hinteren Plätzen.

Das gilt auch für übertragbare Krankheiten, die immer noch eine große Rolle spielen. So sind Malaria und Denguefieber weit verbreitet, und die HIV-Rate steigt weiter an. Sogar die Tuberkulose ist nicht ausgerottet und schafft es in die Top 10 der Todesursachen. Rund 70 Prozent der Todesfälle entfallen aber auf nichtübertragbare Krankheiten. Hier dominieren vor allem Herz- und Kreislaufleiden. Daneben sind Diabetes und Krebs auf dem Vormarsch.

Allerdings expandiert der Gesundheitssektor nicht zuletzt durch den Ausbau der Kliniken kontinuierlich. Privatunternehmen kaufen immer häufiger bestehende Krankenhäuser auf, erweitern und erneuern deren Ausstattung und errichten neue Kliniken. Das hohe Wirtschaftswachstum sowie der starke Bevölkerungszuwachs lassen den philippinischen Gesundheitsmarkt insgesamt wachsen. Weitere Faktoren wie die steigende Bereitschaft, für Gesundheitsversorgung zu zahlen oder die zunehmende Bedeutung von Medizintourismus stützen diese positive Marktentwicklung. Der Eigenanteil der Haushalte für Gesundheitsausgaben beträgt gegenwärtig circa 54 Prozent. Die öffentlichen Ausgaben für den Aufbau und die Modernisierung der insgesamt 1.800 Krankenhäuser sowie der Gesundheitszentren werden zurückgefahren und stärker privaten Investoren überlassen. Die privaten Gesundheitsausgaben sollen sich 2016 auf rund 10 Milliarden US-Dollar (US\$) belaufen haben und bis 2022 im Schnitt um 6,6 Prozent jährlich auf 13,8 Milliarden US\$ zulegen.

Großer Rückstau bei der Arzneimittelzulassung

Hinzu kommt, dass die Regierung die allgemeine Krankenversicherung (PhilHealth) ausbaut und gleichzeitig auch die privaten Ausgaben steigen. In der Folge legten die Importe von pharmazeutischen Produkten zu. Sie stiegen 2017 um 17,4 Prozent auf 1,8 Milliarden US-Dollar (US\$). Im



Sieben-Jahres-Zeitraum haben sich die Einfuhren sogar mehr als verdoppelt. Sie sind inzwischen die größte Gruppe unter den Chemieimporten. Laut Branchendienst GTAI, der sich auf eine Schätzung von Pacific Bridge beruft, verfügen die Philippinen aktuell über den drittgrößten Arzneimittelmarkt in Südostasien. Der Umsatz 2016 wurde auf 3,6 Milliarden US-Dollar veranschlagt und soll bis 2020 die Grenze von 4 Milliarden US-Dollar übertreffen.

Gebremst wird dies durch einen Rückstau bei der Arzneimittelzulassung. Vor der Einfuhr müssen die Firmen eine Geschäftslizenz haben und bei der nationalen Food and Drug Administration (FDA) eine Registrierung durchführen. 80.000 Anmeldungen von Nahrungsmitteln und Medikamenten waren 2018 in der Pipeline, seit November 2018 bis Anfang 2019 wurden nun im Schnellverfahren über 4.000 Produkte freigegeben. Laut Pacific Bridge sind derzeit insgesamt 4.800 Pharmahändler in den Philippinen aktiv. Dazu kommen rund 650 Firmen, die Arzneimittel importieren. Wegen der Probleme im Bearbeitungsprozess bei der nationalen Zulassungsbehörde sind einige davon schon dazu übergegangen, unlicenzierte Medikamente illegal in Umlauf zu bringen.

Auch Apothekenmarkt wächst

Analog zu den Gesamtzahlen ist auch der philippinische Apotheken-einzelhandelsmarkt eine boomende Branche. Umsatztreiber sind die wachsenden Apothekenketten und die landesweit steigende Nachfrage nach Generika.

Erst seit dem 20. Jahrhundert gibt es im Inselstaat überhaupt einen Einzelhandel mit Arzneimitteln. Waren es zunächst primär chinesische Drogerien und Geschäfte für traditionelle Medizin, dominieren heute Apotheken das Bild. Sehr schnell erweiterten Apothekenketten ihr Vertriebsnetz. Deren Filialdichte wird kontinuierlich ausgebaut und erwirtschaftet heute den größten Teil des Branchenumsatzes. Die im Vergleich zum Einkommen hohen Arzneimittelpreise haben zu einem Anstieg der Nachfrage nach Generika geführt, die ausdrücklich auch von der Regierung gefördert wird. Zudem erfreut sich aktuell auch der Online- und Versandhandel mit Medikamenten wachsender Beliebtheit.

Deutliche Unterschiede zwischen Stadt und Land

Vor allem in den Städten sind die Apothekenketten marktführend. Die fünf wichtigsten Konzerne auf dem Markt sind die Mercury Drug Corporation, die Watsons Personal Care Stores, die South Star Drug Inc, die Rose Pharmacy und die Generics Pharmacy. Sie stehen primär über die Anzahl der Geschäfte, das Produktangebot und das Sortiment an Produktkategorien im Wettbewerb. Zudem beeinflussen Dienstleistungen, Kundenbindungssystem, preiswerte Eigenmarken sowie intensives Marketing und Verkaufsförderungsprogramme die Entscheidung der Kunden für einen bestimmten Anbieter.

Auf dem Land und in ländlichen Gebieten, in denen die kapitalgesteuerten Ketten nicht präsent sind, bestimmen dagegen inhabergeführte Einzelapotheken das Bild. Zunehmende Bedeutung haben hier auch die Botika ng Barangays. Hinter diesem Namen verbergen sich meist dörfliche Arzneiläden mit staatlicher Lizenz und unter privater Geschäftsführung. Mit dieser Initiative will die Regierung den Zugang zu bezahlbaren Medikamenten gewährleisten. Dieser Vertriebsweg wurde in den letzten Jahren stark ausgedehnt. Die Zahl der Betriebsstätten hat sich seit 2010 mehr als vervierfacht. Hier werden die Preise für wichtige Arzneimittel von der Regierung kontrolliert.

Einzelhandel attraktiver als Krankenhausapotheken

Da die meisten Patienten wegen geringerer Preise lieber in öffentlichen Apotheken einkaufen, können diese höhere Umsätze erzielen als die in Krankenhäusern. Zudem bieten die öffentlichen Apotheken auch ein breites Angebot an nicht-pharmazeutischen Produkten. Das erhöht deren Zahl und steigert die Attraktivität zusätzlich.

Bei den Umsatzsegmenten dominieren eindeutig verschreibungs-

pflichtige Arzneimittel. Die Nachfrage danach wird hauptsächlich durch den Verkauf über Krankenhausapotheken und über öffentliche Apotheken in der Nähe eines Krankenhauses getrieben. Danach folgten die OTC-Medikamente sowie nicht-pharmazeutische und Medizinprodukte.

Trotz aller staatlicher Bemühungen sind die Arzneimittelpreise auf den Philippinen häufig höher als in anderen Märkten. Dies gilt insbesondere für importierte Generika. Ärmere Patienten können oft nur einen Teil der verordneten Medikamente bezahlen und haben keine Kenntnis über die Möglichkeiten zur Erstattung durch staatliche Stellen. Daher wird ausgezahlt, was zu Unterdosierung beziehungsweise zu mangelhaft kurzen Einnahmezeiträumen führt.

Große lokale Unternehmen haben aber inzwischen Eigenmarken zu einem niedrigeren Preis als die etablierten Generika auf den Markt gebracht und verzeichneten damit ein hohes Wachstum. In der Fläche wirken die Botika ng Barangays, über die die Regierung zusätzlich versucht, die Gesundheitskosten zu senken. Ein Anfang zur besseren Versorgung der Bevölkerung ist immerhin gemacht. ♦



Leben mit Stil

Niedergelassen

Wenn pünktlich zum Herbst die Tage kürzer und die Abende kälter werden, erwacht in vielen der Wunsch es sich zu Hause gemütlich zu machen. Es ist die Zeit sich mit einem spannenden Buch in die Leseecke zu verkrümmeln. Wir geben Ihnen Anregungen für das passende Interieur.

Ob Lektüre oder die Seele baumeln lassen, intensivieren Sie Ihre Beziehung zu diesem elegant gesteppten Solitär auf goldfarbenem Metallgestell. Mit einer bequemen Sitzfläche von ca. 85 x 85 x 68 cm. steht der Entspannung nichts mehr im Wege.

Preis: **649,95 €**

www.impressionen.de



Bild: www.impressionen.de



Bild: www.impressionen.de

Abgelegt

Als Begleiter für Ihren Sessel bietet sich dieser Beistelltisch mit einem Gestell aus Edelstahl an, auf dem sich geometrisch ausgewogene Flächen in Weiß, in Schwarz und in Marmoroptik unter einer transparenten Glasplatte tummeln. Auf ca. 50 cm inklusive erhöhtem Rand haben Sie Platz genug für Ihre Bücher, Brille und eine Tasse guten Tees. Nur das Smartphone sollten Sie weiter weg legen.

Preis: **149,95 €**

www.impressionen.de

Geschmökert

Zugegeben gibt es von Rosamunde Pilcher bis Stephen King eine enorme Breite an Lesestoff. Wer die Spannung und abgründigen Horror liebt, kommt am Altmeister King nicht vorbei.

In diesem Roman geht es wieder um Mord an den Eltern, die Entführung des Kindes Luke, der in einem fensterlosen Zimmer in einem Institut in Maine aufwacht, das weitere Kinder beherbergt, die wie Luke paranormal veranlagt sind. Kalisha, Nick, George, Iris und den zehnjährigen Avery. Luke erfährt, dass andere vor ihnen nach einer Testreihe im »Hinterbau« verschwanden und nie wieder zurückkehrten. „King [ist] neben seinen zugegebenermaßen sehr skurrilen Horrorplots einer der klügsten Chronisten Amerikas ..., der die Stimmungsschwankungen seines wankelmütigen Heimatlandes messerscharf erfasst und in eleganten Horrorthrash übersetzt“, so der Literaturkritiker David Steinitz von der Süddeutsche Zeitung.

Preis: **26,00 €**

www.heyne-verlag.de

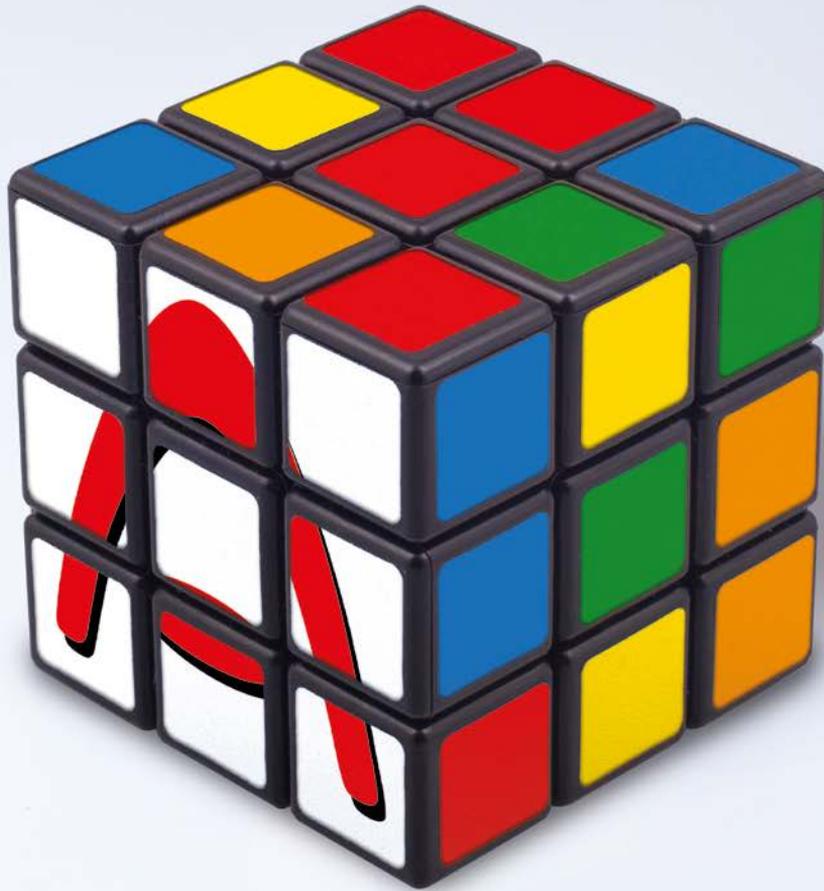


Bild: www.heyne-verlag.de

Impressum: apothekenmarkt,
Ausgabe Oktober 2019
Herausgeber: kohlfarma GmbH, Im Holzhau 8, 66663 Merzig
Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Jörg Geller
Ansprechpartner: Karsten Wurzer (v. i. S. d. P.); E-Mail: kwurzer@kohlfarma.com
Redaktion: Karsten Wurzer, kohlfarma GmbH
Anzeigen: Karsten Wurzer, kohlfarma GmbH
Druck: L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG DruckMedien

© kohlfarma GmbH 2019

Irrtümer, Satz- und Druckfehler vorbehalten.



Mit System zum Erfolg!

Mit **AVIE** positionieren Sie sich systematisch in Ihrem lokalen Umfeld. Denn AVIE betrachtet **vom Einkauf bis zum Abverkauf** alle Maßnahmen zur Steigerung Ihres **Ertrags** sowie zur Steigerung des **Images**, der **Kundenfrequenz** und des **Einkaufserlebnisses** in Ihrer Apotheke. Profitieren Sie von dieser Strategie und **werden Sie AVIE Systempartner!**

» **AVIE – Apotheken mit System**



AVIE GmbH | Im Holzhau 8 | 66663 Merzig
Telefon 06867 920-9800 | Telefax 06867 920-9810 | info@avie.de | www.avie.de

40 JAHRE

kohlpharma

MehrWert für Ihre Apotheke.

Seit 40 Jahren steht kohlpharma als Familienunternehmen
an der Seite der inhabergeführten Apotheke.

Den MehrWert für Ihre Apotheke bieten wir
nunmehr in zweiter Generation.

kohlpharma
Einfach MehrWert.