

# Abgabe von Verbandmitteln

## Chancen zur Gewinnmaximierung nutzen

Bei der Abgabe von Verbandmitteln können Apotheken die Chance nutzen, ihre Gewinnmarge zu optimieren. Dazu ist ein Blick auf die Großhandelsrabatte der einzelnen Präparate hilfreich: Einer DAP Umfrage zufolge gibt es hier teils enorme Unterschiede, die Apotheken bei der Rezeptbelieferung für sich nutzen können.

Anders als bei Arzneimitteln gibt es bei der Abgabe von Verbandmitteln keine Vorgaben, auf rabattierte Präparate auszutauschen oder durch Abgabe von Importen das Einsparziel zu erreichen. Zu beachten ist lediglich das allgemeine Wirtschaftlichkeitsgebot. Zur Vorgehensweise in der Apotheke führte DAP in Zusammenarbeit mit Smith + Nephew unter 42 ausgewählten DAP Partnerapotheken eine Umfrage zur Abgabe von Verbandmitteln am Beispiel von ALLEVYN LIFE 10,3 x 10,3 cm 10 St. PZN 09634019 durch.

Die Frage, ob ein durch die PZN-Angabe eindeutig verordnetes Produkt gegen einen Import ausgetauscht wird, verneinte mehr als die Hälfte der Teilnehmer (51,2%) – bevorzugt wird also das verordnete Präparat abgegeben. 44,2% tauschen ab und zu aus, 4,7% tun dies meistens. Ein Austausch ist aber wie zuvor beschrieben gar nicht wie für Arzneimittel vorgeschrieben, sondern kann für die Apotheke eher nachteilig sein, wenn ein auf den ersten Blick günstiger Import abgegeben wird.

### Großhandelskonditionen prüfen und Maren nutzen

Interessant ist, dass es bei Verbandmitteln, wie ALLEVYN LIFE, offenbar verschiedene Großhandelskonditionen unterschiedlicher Anbieter gibt. Hierzu wurden die Teilnehmer im Rahmen der Umfrage gebeten, die jeweiligen Rabatte zu prüfen. Knapp ein Viertel der Teilnehmer kannte diese nicht. Knapp 70% derjenigen Teilnehmer, die ihre Großhandelskonditionen kennen, stellten im Rahmen der Umfrage fest, dass der Großhandelsrabatt für ALLEVYN LIFE von Smith + Nephew größer ist als für Importe, rund 15% sehen vergleichbare Großhandelsrabatte. Ebenfalls ca. 15% bekommen für einen Import einen größeren Großhandelsrabatt.

Dabei sind die Spannen der Rabatte für das Produkt von Smith + Nephew je nach individuellen Gegebenheiten groß und nicht nur im Cent-Bereich anzusiedeln: Abhängig vom Großhandel und den individuellen Einkaufskonditionen können die Unterschiede in der Gewinnmarge für die Apotheke bei dem abgefragten Präparat von Smith + Nephew im Vergleich zu einem Import durchaus bei einem Plus von rund 50 Euro pro Packung liegen – diese Spanne können und sollten Apotheken für sich nutzen.

### Tipps zur Abgabe von Verbandmitteln

- Bei der Abgabe von Verbandmitteln wie ALLEVYN LIFE sind Apotheken nicht an Rabattverträge oder das Einsparziel des Rahmenvertrags gebunden – diese Vorgaben gelten nur für Arzneimittel.
- Bei einer Verordnung von ALLEVYN LIFE von Smith + Nephew besteht keine Verpflichtung, auf ein anderes Präparat auszuweichen.
- Es lohnt ein Blick auf die individuellen Großhandelsrabatte bei Verbandmitteln. Oft kann durch die Abgabe des verordneten Präparats von Smith + Nephew eine höhere Gewinnmarge als bei Abgabe eines Imports erzielt werden.
- Die Unterschiede durch die Großhandelsrabatte können dabei durchaus einen Ertragsunterschied von ca. 50 Euro pro Packung für die Apotheke bedeuten. Dies sollten Apotheken für ihre Gewinnmaximierung nutzen.

Unterstützung für die korrekte Abgabeentscheidung bei Verbandstoffen liefert Ihnen die DAP Arbeitshilfe „Abgabe von Verbandstoffen auf GKV-Rezept“.



DAP Arbeitshilfe „Abgabe von  
Verbandstoffen auf GKV-Rezept“:  
[www.DAPdialog.de/7681](http://www.DAPdialog.de/7681)