

AH Apotheke heute



AH Apotheke heute

Jetzt kostenlos testen

Ein arbeitsrechtlicher Konflikt mit der PTA, eine knifflige wettbewerbsrechtliche Fr... Sicherung von Rentabilität und Liquidität Ihrer Apotheke, die zündende Marketingst... Als Apotheker sind Sie in allen Bereichen gefordert. *AH Apotheke heute* unterstützt ! der erfolgreichen Apothekenführung. Sie profitieren von leicht verständlichem Prax... und vielen Arbeitshilfen, die Sie im Alltag wirksam entlasten.

23.04.2021 · Fachbeitrag · Apothekenentwicklung

Verblisterung: attraktive Kundengruppen außerhalb der Heime erschließen

VON PROF. DR. THOMAS SCHMID, APOTHEKER, MBA (STANFORD UNIVERSITY), KEMPTEN

Die Verblisterung für stationäre Pflegeeinrichtungen ist mittlerweile fest etabliert. Auch wenn es hier immer noch großes Potenzial gibt, lohnt sich der Blick auf andere Kundengruppen für das Verblistern, beispielsweise die **ambulanten Pflegedienste oder Selbstzahler.**

Pflegeheime: Verblisterung bis auf Vergütung erfolgreich

Ohne Zweifel lag der Fokus der Apotheken bei der Verblisterung bislang hauptsächlich auf den stationären Pflegeeinrichtungen. Dort hat sich die Verblisterung auch durchaus erfolgreich etabliert. Bis Ende 2017 hatte bereits knapp ein Drittel der stationären Pflegeeinrichtungen die Versorgung ihrer Bewohner mit Dauermedikation auf Schlauch-, Karten- oder Becherblister umgestellt und die mit Blistern versorgten Einrichtungen geben an, damit eine bessere Fehlervermeidung zu erzielen als die Heime, die selbst stellen. Eines der größten Probleme bei diesem Erfolg war und ist jedoch die Vergütung der pharmazeutischen Dienstleistung.

Zwar konnte der Umfang des kostenlosen Verblisterns für Pflegeheime durch die Antikorruptionsgesetzgebung wohl deutlich verringert werden. Dennoch betonen viele Apotheken, dass auch die inzwischen von den Einrichtungen bezahlten Honorare nicht ausreichen, um kostendeckend zu arbeiten. Dies untermauern auch die Autoren des Standardwerks zur Heimversorgung, die in der 2019 erschienenen Auflage die Vergütung durch die Heime auf – sicher nicht kostendeckende – 1,50 Euro pro Wochenblister schätzen. Andererseits besteht berechtigter Anlass zur Hoffnung auf eine Verbesserung der Vergütungssituation bei den Pflegeheimen, denn die Aufsichtsbehörden scheinen bei der Prüfung der Heimversorgungsverträge zunehmend auf eine kostendeckende Honorierung der Verblisterung zu bestehen.

Neben der Vergütungsfrage hat jüngst ein Rapid Report des Instituts für Qualität und Wirtschaftlichkeit im Gesundheitswesen (IQWiG) zur patientenindividuellen Verblisterung für Aufregung im Kreis der Verblisterer gesorgt. Der Bericht des IQWiG kommt zu dem Schluss, dass für den patientenrelevanten Nutzen durch die Verblisterung für Pflegeheime noch wenig Evidenz vorliegt, und schlägt ein konkretes Studiendesign zur Schaffung der entsprechenden Datenlage vor. Ob die Stellungnahme des IQWiG dazu führen wird, dass die Verblisterung in Heimen an Fahrt verliert, bleibt abzuwarten.

Ambulante Pflegedienste: großes Potenzial mit Hürden

Nach der amtlichen Statistik wurden 2019 mit etwa 983.000 Menschen mehr pflegebedürftige Personen durch ambulante Pflegedienste versorgt als durch vollstationäre Pflegeheime; dort lag die Anzahl bei lediglich etwas über 818.000 gepflegten Personen. Selbstredend ist der Grad an Einschränkung und der Anteil der polypharmazeutisch behandelten Patienten in den Pflegeheimen höher, dennoch sollten die ambulanten Pflegedienste als Kundengruppe für die Verblisterung nicht unterschätzt werden. Gerade mit der Einführung des E-Rezepts werden die ambulanten Pflegedienste für die Verblisterung aller Voraussicht nach bedeutsamer werden.

Eine (ökonomische) Win-win-Situation

Auch aus ökonomischen Gründen spricht einiges dafür, dass sich die verblisternden Apotheken um diese Kundengruppe kümmern. Denn mit ihr ist eine Win-win-Situation zu erreichen. Aus den Vergütungsdaten der ambulanten Pflegedienste lässt sich abschätzen, dass deren Kosten für das wöchentliche Richten der Medikation für ihre Klienten bei ca. **3,50 bis 6 Euro liegen.** Zu diesen Preisen sollten viele

Apotheken das Verblistern kostendeckend anbieten können, sodass der Pflegedienst bei einer Beauftragung des Verblisterns und entsprechender Honorierung der Apotheke Kosten sparen und die verblisternde Apotheke trotzdem kostendeckend arbeiten kann. Dies könnte nicht nur helfen, den Fachkräftengpass bei den Pflegeberufen ein wenig zu mildern, sondern auch Probleme der Arzneimitteltherapiesicherheit in ambulanten Pflegediensten – wie mangelnde Dokumentation, unzulässige Teilung und die Verwendung abgelaufener Arzneimittel – reduzieren.

Zu überwindende Hürden

Doch um das Potenzial der ambulanten Pflegedienste für die Verblisterung zu erschließen, müssen auch einige Hürden überwunden werden:

- Dazu gehören z. B. die durchaus ernst zu nehmenden und aus den Heimen bekannten Bedenken der Pflegekräfte, **Flexibilität bei Medikationsänderungen** einzubüßen oder die eigene Arzneimittelkompetenz zu schwächen.
- Weiterhin besteht ein weniger klarer rechtlicher Rahmen als bei den Heimen, bei denen ein Versorgungsvertrag verbindlich vorgeschrieben ist.
- Und schließlich droht bei den ambulanten Pflegediensten auch regulatorisches Ungemach. Im Juni 2020 hat der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) die Richtlinie zur häuslichen Krankenpflege dahin gehend geändert, dass das Richten nur noch dann verordnet und durch die Pflegedienste erbracht (und damit abgerechnet) werden darf, wenn keine Verblisterung durch eine Apotheke erfolgt. Dieser Beschluss ist aufgrund des Einholens einer ergänzenden Stellungnahme durch das Bundesgesundheitsministerium bislang nicht in Kraft getreten. Bei Inkrafttreten des Beschlusses würde jedoch das oben beschriebene Modell der Weitergabe eines Teils der Vergütung der ambulanten Pflegedienste an verblisternde Apotheken hinfällig und andere Vergütungsmodelle müssten entwickelt werden.

Dieser Beschluß wurde 2020 komplett aufgehoben

Selbstzahler: inhomogene Gruppe mit Zahlungsbereitschaft

Auch Selbstzahler, die die Verblisterung bei der Apotheke selbst beauftragen, bezahlen und die fertigen Blister dort abholen, können als Erweiterung des Kundenkreises der Apotheken bei der Verblisterung betrachtet werden. Bei diesen Kunden handelt es sich um eine äußerst inhomogene Gruppe. Hierzu zählen z. B. die pflegenden Angehörigen von immerhin mehr als 2,1 Mio. Pflegebedürftigen, die zu Hause ohne die Inanspruchnahme eines Pflegedienstes versorgt werden. Hier könnte ein Motiv der Verblisterung insbesondere darin liegen, dass Angehörige die Verantwortung für die Arzneimittelversorgung gerne an die Fachleute aus der Apotheke abgeben möchten.

Ebenso gehören zu dieser Gruppe aber auch die fitte Seniorin, die sich mit dem Verblistern so lange wie möglich ihr selbstbestimmtes Leben erhalten will, und nicht zuletzt auch der junge Kunde, der sich seine Vitamine und Mineralstoffe verblistern lässt. Eine Studie, die kürzlich untersucht hat, welche Preise verblisternde Apotheken dieser Kundengruppe berechnen, kommt zu dem Ergebnis, dass Wochenblister für Selbstzahler im Durchschnitt 3,52 Euro kosten und **nicht selten Preise von mehr als 5 Euro realisiert werden können**. Insofern scheint diese Kundengruppe zumindest im Hinblick auf die Preisstellung für die Apotheken eine durchaus attraktive Ergänzung zur Verblisterung für Pflegeheime darzustellen.

Neue Kundengruppen erfordern neue Marketingansätze

Neben den ambulanten Pflegediensten und den Selbstzahlern ließen sich weitere Kundengruppen aufführen, für die die Verblisterung einen Mehrwert generiert, z. B. **erwachsene Personen mit Risiken für eine HIV-Infektion**, für die Medikamente zur Prä-Expositionsprophylaxe (PrEP) verblister werden. All diese Beispiele zeigen, dass die Verblisterung keine eng auf stationäre Einrichtungen begrenzte pharmazeutische Dienstleistung darstellt, sondern von Apotheken genutzt werden kann, um neue Kunden zu gewinnen und bestehende noch stärker zu binden.

Aktuell besteht aber noch ein Mangel an Marketing- und Vertriebskonzepten, um die Kundengruppen jenseits der stationären Pflegeeinrichtungen wirksam anzusprechen und nachhaltig für die Verblisterung zu gewinnen. Zu entsprechenden Konzepten gehört auch eine auf diese Kundengruppen abgestimmte Preispolitik, die sich von den niedrigen Preisen im stationären Pflegebereich trennt und den Wert der Verblisterung aus Sicht der Kunden stärker in den Vordergrund stellt.

Weiterführende Hinweise

- Schmid T., Schraut V., Prestel P. (2018): Zwei Drittel stellen, ein Drittel lässt verblistern, in: Deutsche ApothekerZeitung, Nr. 15, S. 52 – 57
- Räß, U., Herzog R., Rehborn M. (2019): Heimversorgung und Apotheke. 3. Auflage, Stuttgart: Deutscher Apotheker-Verlag, S. 182
- Schmid T., Hörbe L. (2021): Verblisterung für Selbstzahler – welches Honorar ist möglich?, in: Deutsche ApothekerZeitung, Nr. 7, S. 58 – 60
- Müller A. (2018): Amazon-Blister in Deutschland – eine Einschätzung: [iww.de/s4741](https://www.iww.de/s4741), Zugriff am 27.02.2021
- Schmid T., Speth J. (2020): Vier Euro mindestens, in: Deutsche ApothekerZeitung, Nr. 31, S. 65 – 67

QUELLE: **AUSGABE 05 / 2021** | SEITE 5 | ID 47279727