

Ausgabe Nr. P 39/22 | Düsseldorf, 27. September 2022 | 45. Jahrgang | ISSN 1431-3405

Die Börsen der Welt sind eingemauert in Pessimismus. Wir lassen uns von Spekulationen nicht herunterziehen, sondern halten mit diesen Themen dagegen: ■ Allianz: Beitragserstattung nach 'mi'-Anfrage ■ Leserzuschrift zum Leistungsspiegel Großhandel ■ DIVI – Randnotiz zu Stationsapothekern ■ CAREANIMATIONS – unser Messe-Highlight. Doch zunächst, sehr verehrte Leserin, sehr geehrter Leser, positive Messeerlebnisse:

Die expopharm 2022 – viel besser als befürchtet!

Im Vorfeld der **expopharm 2022** spekulierten viele Aussteller, Besucher und wahrscheinlich auch die Organisatoren über das Interesse an diesem Branchentreff, der in den beiden Jahren zuvor der Pandemie zum Opfer fiel. Am 14.9. war es so weit, die Türen der **Messe München** öffneten sich für die expopharm. Rund **500 Aussteller** präsentierten sich auf einer Fläche von mehr als 33.000 Quadratmetern. Wir fanden viele etablierte Aussteller, einige Rückkehrer sowie junge Unternehmen, die ihre Produkte und Dienstleistungen in der Newcomer Area oder beim apostart Start-up-Pitch vorstellten.

Um es ganz glatt vorwegzunehmen: Die von uns befragten Aussteller waren sehr zufrieden mit der Kundenfrequenz. Das konnten wir gut am Betrieb in den Hallen ablesen. Kein Gedränge, aber ständig waren Besucher auf den Gängen und den Messeständen unterwegs. Was von außen nicht abzulesen ist, davon berichteten uns die Vertreter einiger Aussteller: Die gute Qualität der Gespräche wurde unisono von **Joachim von Morstein** (ADG), **Stefan Schadowski** (CGM Lauer), **Dr. Silvio Kusche** (NOVENTI), **Udo Harneit** (NOWEDA), **Jan Wagner** (Wort & Bild) und weiteren Personen, die wir trafen, hervorgehoben. Die Standbesucher zeigten sich zumeist sehr gut informiert bzw. vorbereitet. Das ist sehr erfreulich: Um einen Kaffee zu trinken, ist die Zeit auf einer Messe zu schade, dazu muss keine Anreise erfolgen.



Angesichts des Betriebs in der Pharmaworld und bei weiteren Veranstaltungsflächen scheint der Plan aufgegangen zu sein: „Wir haben das Konzept der expopharm während der Pandemie weiterentwickelt. Es gibt jetzt drei gleichwertige Bereiche, nämlich Innovation, Information und Interaktion“, hatte **Madlen Bürge**, Geschäftsbereichsleiterin Messen und Kongresse der **Avoxa**, die die expopharm ausrichtet, angekündigt. Der zweite Teil, die Information, ist gut angekommen, denn das Programm mit rund 200 Vorträgen wurde gut besucht. Für den Austausch sorgten die Messebesucher nur zu gern selbst. Nach den beiden Pandemie Jahren standen die Gespräche mit den Marktpartnern noch höher im Kurs als bei den vorangegangenen Messen oder sonstigen Branchentreffen.

Bei aller Freude über die gelungene Messe gilt es ein wenig nachdenkliche Töne zu hören. Zur Eröffnung der expopharm trug der **DAV-Vorsitzende Thomas Dittrich** den Lagebericht vor. Dabei geht es auch darum, die politische und wirtschaftliche Situation der Branche aufzugreifen und zu bewerten. Natürlich freute er sich über die großen Erfolge der Apotheken in den zurückliegenden drei Jahren: „In der Pandemie hat sich wieder einmal gezeigt, wie stark und anpassungsfähig das deutsche Gesundheitswesen ist, hat der Praxistest unter Extrembedingungen bewiesen: Das System funktioniert, hat sich bewährt, und was sich bewährt hat, das muss stabilisiert und erhalten werden. Ohne in Selbstüberschätzung zu verfallen, kann ich feststellen: Apothekerinnen und Apotheker haben einen wesentlichen Anteil an der Funktionsfähigkeit dieses Systems.“

Die Palette Ihrer Sonderleistungen in der Pandemie zählte er von der Herstellung von Desinfektionsmitteln bis hin zu den bevorstehenden Impfungen gegen Corona und Grippe auf. Dabei habe es für Sie auch kein Home-Office und kein Zurückziehen in die eigenen vier Wände gegeben. Aktuell seien als Herausforderungen insbesondere die Lieferengpässe bei den Arzneimitteln zu nennen. Den Aufwand, schwer verfügbare Arzneimittel für die Patienten zu organisieren, bezifferte er auf rund 15.000 € pro Jahr und Apotheke, in Summe für alle Apotheken auf 260 Mio. € jährlich.

Selbstverständlich kommt die Herausforderung E-Rezept zur Sprache. Als einzige Leistungserbringer sind Sie inzwischen flächendeckend E-Rezept-Ready. Auch bei der Digitalisierung der Apothekenlandschaft gestalte der DAV mit, habe dazu die Gesellschaft **GEDISA** gegründet. Weniger Lob als Tadel gibt es für den **GKV-Spitzenverband**. Gleichgültig ob die Apotheken Mitwirkungspflichten erfüllen, pharmazeutische Dienstleistungen erbringen etc., die dazu erforderlichen Vereinbarungen können mit den Versicherern nicht im Wege von Verhandlungen getroffen werden, sondern landen vor der Schiedsstelle und letztlich vor den Sozialgerichten. „Weil wir gerade beim Thema sind“, greift Dittrich die Null-Retaxationen wegen kleinster Fehler, meist schon in der ärztlichen Verordnung, auf. Auffällig sei, dass dabei häufig Rezepte mit sehr hochpreisigen Arzneimitteln herausgesucht wurden.

Ihr direkter Draht zur Redaktion Apotheke/Pharmazie: +49 (0) 211 6698-153

■ Fax: +49 (0) 211 6698-197 ■ E-Mail: apotheke@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de/apotheke

Wie bereits berichtet (P 39/22), hakte es in der Kommunikation mit der Politik jüngst, insbesondere mit dem aktuellen Bundesgesundheitsminister, bis Freitag vor der expopharm. Kein Wunder, dass Dittrich die Kommunikation des GKV-Finanzstabilisierungsgesetzes besonders rügte. Während Kliniken und Ärzte mit Hilfspaketen für gestiegene Betriebskosten oder allgemeinen Honorarerhöhungen gestützt werden, ist für Sie von einer Dynamisierung des Fixhonorars keine Rede. Ein Thema, das beim **Deutschen Apothekertag** intensiv aufgegriffen wurde.

Zum Schluss bringt Thomas Dittrich noch die ausufernde Bürokratie und das fehlende, gewisse Maß an Freiheiten zur

Sprache. Obwohl die Apotheken bereits zu den am besten überwachten Betrieben im Gesundheitswesen zählten, müssten sie sich für die Abgabe von Lancetten, Pens und Kanülen präqualifizieren und dies alle fünf Jahre wiederholen. Wir schließen uns seinem Wunsch an: Die Politik muss davon abkommen, jeden Handgriff doppelt und dreifach bürokratisch reglementieren zu wollen. Vielmehr, so Dittrich, sei es zwingend notwendig, ein langfristiges, durchdachtes und integratives Konzept für innovative Leistungen zu bringen, an dem alle Akteure dank kluger Anreize mitwirken. Ein toller Wunsch zum Abschluss – dem wir nichts mehr hinzufügen möchten. Oder doch: Die **nächste expopharm** findet vom **27. bis 30. September 2023 in Düsseldorf** statt.

Allianz – da bist Du ver(un)sichert!

„Heute berichte ich Ihnen von einem aus meiner Sicht unerhörten Vorgang in Zusammenhang mit der privaten Krankenvollversicherung einer meiner Töchter bei der Allianz. Immerhin stehen hier für meine Familie rund 5.000 Euro im Feuer“, meldet sich ein Apotheker aus der Rhein-Main-Region per E-Mail in der Redaktion. Der langjährige 'mi'-Partner hat schon einige interessante Sachverhalte geschildert und hinterfragt. So ist Ihre Redaktion gespannt, was weiter folgt.

Der Apotheker selbst ist bereits seit 1988 bei der **Vereinten**, und nach Übernahme der Vereinten durch die **Allianz**, bei letzterer kranken- und pflege-vollversichertes Mitglied (Kleine Randbemerkung, die uns schmunzeln lässt: 'markt intern' nutzte bis Ende 2019 das Gebäude der ehemaligen Vereinten in Düsseldorf als Mieter). Seit der Geburt der Tochter im Jahr 2001 war diese privat beim Vater mitversichert. Nun ist die Tochter aber seit dem 1.3.2021 in der GKV pflichtversichert. Eine diesbezügliche Bescheinigung der **Techniker Krankenkasse** reichte der Apotheker lange vorab per App bei der Allianz ein. Der Eingang und der Sachverhalt wurden von der Allianz mit Schreiben vom 27.1.2022 bestätigt.

Was denkt man dann? Die private KV der Tochter sollte zum 28.2.2022 enden – Sache erledigt! Leider falsch gedacht: Die Beiträge für die Tochter wurden weiterhin monatlich in voller Höhe von einem der Geschäftskonten abgebucht, das vom internen Controlling überwacht wird. Das entging dem Apotheker selbst. Es fiel erst kürzlich auf, als ein neuer Versicherungsschein von der Allianz aufgrund einer Altersdynamisierung eintraf. Es folgte einiger Schriftverkehr, der an dieser Stelle nicht relevant ist, das Zwischenfazit des Apothekers genügt vollkommen: „Leider geht die Allianz KV nicht auf meine Aufforderung zur Rückzahlung ein und wir sind gezwungen, einen Anwalt einzuschalten. Mündlich wurde mir mitgeteilt, dass eine Willensbekundung der Tochter gefehlt hätte. Ein mir benanntes, aber nicht belegtes Schreiben zur Erinnerung wäre an mich herausgegangen. Dieses habe ich

jedoch nie erhalten. Ich finde die kundenunfreundliche Vorgehensweise der Allianz KV unerhört.“

Aus einigen in der Redaktion bearbeiteten wie auch privaten Vorgängen kennen wir die Problematik: Eltern schließen für ihre minderjährigen Kinder Verträge ab, z. B. Versicherungen, Sparkonten etc. Die Kinder werden volljährig und müssen, je nach Vertragskonstellation, einer Kündigung zustimmen oder diese selbst erklären. Manche Versicherer sehen das locker – andere eher nicht. In diesem Fall meinen wir: Die Tochter wurde in der GKV versicherungspflichtig und das wurde eindeutig belegt.

Für solche Fälle haben wir in **Erwin Hausen**, Chefredakteur des Schwesterbriefes **versicherungstip** (vt), einen Spezialisten. An ihn leiten wir die Schilderung Ihres Kollegen weiter. Kurz darauf geht seine Anfrage an die Allianz raus. Auch dazu benötigt die Allianz noch weitere Papiere, nämlich Schweigepflichtentbindungserklärungen von Vater und Tochter. Doch dann folgt die prompte und wunschgemäße Antwort:

„Wir haben den Fall noch einmal geprüft. Leider reicht grundsätzlich nur das Zusenden der GKV-Mitgliedschaftsbescheinigung durch ein Elternteil zur Beendigung der PKV einer volljährigen versicherten Person nicht aus. Wir brauchen neben einer GKV-Mitgliedschaftsbescheinigung auch eine schriftliche Kündigung: Wir müssen wissen, ob der Vertrag gekündigt oder eine Anwartschaftsversicherung weitergeführt werden soll. [...] Als Volljährige ist eine Versicherte nicht mehr ohne Weiteres durch ein Elternteil vertretbar und muss deshalb die Kündigung schriftlich bestätigen. In diesem konkreten Fall haben wir leider an unsere Versicherten etwas missverständlich kommuniziert. Wir hatten zwar schriftlich gefragt, ob der Vertrag gekündigt werden solle oder eine Anwartschaftsversicherung gewünscht sei. Wir hatten aber nicht ausreichend klar beschrieben, welche weiteren Unterlagen wir für die Beendigung brauchen. Das entspricht nicht unseren Erwartungen an uns selbst. Wir werden die Beiträge bis März 2021 zurückzahlen.“

Dazu schreibt Chefredakteur Erwin Hausen: „Hier wird noch langsam ausgeführt, was man eigentlich benötigt hätte, aber dann räumt man doch den Fehler ein. Fehler

versicherungstip

passieren. Dass man fehlerhaft abgebucht hat, würde ich noch als entschuldbaren Fehler sehen. Aber wie man Sie bei der Beschwerde hat abblitzen lassen, das geht nicht. Da müssen Sachbearbeiter geschult sein und schon mal genauer hinschauen.“

Kurz darauf meldet sich Ihr Kollege in den Redaktionen: „Gestern kam die Gutschrift der Allianz per Post. Die Beiträge waren sehr bürokratisch aufgelistet und eine weitere Gutschrift sowie der am 1.10.22 fällige Beitrag meiner PKV gegengerechnet. Kurzum kann ich nach Prüfung bestätigen, dass mir

die einbehaltene Versicherungssumme meiner Tochter in Höhe von 5.171,40 Euro vollumfänglich gutgeschrieben und bereits überwiesen wurde. Für Ihre Hilfe in der Sache bedanke ich mich als treuer Abonnent von 'markt intern' recht herzlich.“

'mi'-Fazit: Eine 'markt intern'-Partnerschaft zahlt sich oft aus: Bei Problemen (wie Reklamationen) im direkten Geschäftsbereich der Apotheke, wo Sie kein Gehör finden – wir aber gut verdrahtet sind und gleich in die Chefetagen vordringen können. Durch unser branchenübergreifendes 'markt intern'-Netzwerk haben wir in weiteren Richtungen einen guten Zugriff. In diesem Fall zahlte sich das über Jahre aufgebaute gute Standing von Erwin Hausen bei den Versicherern aus. Danke für die Unterstützung!

Aktuelles und Wissenswertes – gefiltert, gemischt, gebündelt

Leserzuschrift zum 'mi'-Leistungsspiegel Großhandel

„Bei solchen Vorgaben kann kein seriöser Leistungsspiegel erstellt werden“, lesen wir die kritische Zuschrift eines Apothekers nordöstlich von Stuttgart. „Soll ich etwa meinen Partner schlecht machen?“, hat er an der Stelle des Fragebogens notiert, wo wir auf den Ausschluss anonymer Zusendungen hinweisen. Natürlich bekommt unser Leser auf seine E-Mail eine ausführliche Antwort, auszugswise: „Warum soll unser Leistungsspiegel nicht seriös sein, weil wir anonym eingehende Zuschriften/Bewertungen nicht aufnehmen? Wir betreiben einen hohen Aufwand, um Mehrfacheinsendungen aufzuspüren. Oftmals kommen diese mit sehr guten Wertungen für den einen und besonders schlechten Wertungen für einen anderen Großhändler daher. Wir möchten von möglichst jeder Apotheke eine Einsendung mit echten Noten auswerten. In größeren Mengen eintreffende Bögen werden, sofern eine Adressangabe darauf zu finden ist, nachtelefoniert. So finden wir heraus, ob die Noten wirklich korrekt vergeben wurden. Dann wandert der Bogen in die Auswertung. Wurden die Noten von einem Außendienstmitarbeiter vergeben, führt dies zu einem Telefonat mit der Geschäftsführung/dem Vorstand des Großhandels. Natürlich möchte kein Großhändler mit Manipulationen in Verbindung gebracht werden, also hat der Außendienst dann ein unangenehmes Gespräch mit der Geschäftsleitung. All diesen Aufwand betreiben wir, um verlässliche Ergebnisse berechnen zu können. Warum ist es nun nicht seriös, anonyme Bögen auszufiltern? Gerade diese Einsendungen sehen wir oft in Verbindung mit einem Manipulationsversuch!“ Ihr Kollege hat sich umgehend telefonisch zurückgemeldet und zeigte sich mit der Antwort einverstanden. **Einsendeschluss** der aktuellen Großhandels- und Kooperationsbewertung ist der **30. September 2022**. Nehmen Sie jetzt unter www.markt-intern.de/lsp-apotheke teil. Nicht anonym – aber Sie können das Feld 'keine namentliche Nennung' auswählen!

Universität Münster erhält Stiftungsprofessur für Pharmazeutische Technologie Die **Rottendorf-Stiftung/Ennigerloh** fördert für zehn Jahre eine Stiftungsprofessur für Pharmazeutische Technologie am Fachbereich Chemie und Pharmazie der **Westfälischen Wilhelms-Universität (WWU)** in Münster. Die Stiftungsprofessur wird am **Institut für Pharmazeutische Technologie und Biopharmazie** angesiedelt und soll nach sechs Jahren in einen Stiftungslehrstuhl umgewandelt werden. Forschungsschwerpunkt wird die

Simulation und Modellierung der Herstellung fester Arzneiformen wie beispielsweise Tabletten, Kapseln oder Dragees sein. In das Forschungsgebiet fallen beispielsweise Prozesstechnologien in den Bereichen Granulierung, Tablettierung, Mischen oder Befilmung. „Mit der Stiftungsprofessur erweitern wir das Profil des Studiengangs Pharma-



Die Rottendorf-Stiftung

zie an der WWU und erhöhen damit die Attraktivität des Studienstandorts Münster“, betonte WWU-Rektor Prof. **Dr. Johannes Wessels**. Prof. **Dr. Klaus Langer**, Direktor des Instituts für pharmazeutische Technologie und Biopharmazie, wies darauf hin, dass die WWU mit der Ausrichtung der Stiftungsprofessur auf die Simulation pharmazeutisch-technologischer Prozesse ein neuartiges, innovatives Forschungsfeld mit Alleinstellungscharakter etablierte. Zehn Jahre sind schneller vorbei als man denkt. Ob dann öffentliche Gelder für den Lehrstuhl locker gemacht werden können?

Randnotiz zu Stationsapothekern „Traue keiner Statistik, die du nicht selbst gefälscht hast.“ Den Spruch kennen Sie bestimmt. Ein Leser des Portals **DocChec** kommentierte unter diesem Titel eine Studie der **Deutschen Interdisziplinären Vereinigung für Intensiv- und Notfallmedizin e.V. (DIVI)**. Deren Fazit lautete: Integrierte Stationsapotheker sind im Team der deutschen Intensivstationen sehr geschätzt, Intensivmediziner sähen bei der interprofessionellen Zusammenarbeit mit Apothekern positive Auswirkungen auf die Arzneimittelsicherheit schwer-



kranker Patienten, und zusätzlich sei eine Arbeitserleichterung beim Medikationsmanagement hochkomplexer Therapieregimes erkennbar. Der Kommentator geht der Frage nach, ob es wirklich wahrscheinlich ist, dass die Stationsapotheker so voll des Lobes über den Apothekerstand sprechen? Die DIVI hatte bereits im Jahr 2010 eine erste Empfehlung zur Einbindung von Apothekern in Visiten herausgegeben. Doch wie viele Zielpersonen wurden aktuell befragt und wie hoch war die Beteiligung? Versickt wurden 1.549 Survey-Einladungen. Zurück kamen 168 Datensätze, bei denen einer nicht auswertbar war, und **nur 58 der Antwortenden hätten überhaupt einen Stationsapotheker** vorweisen können.

Die Rücklaufquote betrug also lediglich 11 % (168/1.549). Der DocChec-Autor vertritt die Auffassung, Werte von gerade einmal 10 % seien verheerend – die sich daraus ergebenden Werte sollten ignoriert werden, denn sie seien nicht aussagekräftig. Natürlich haben wir die Ergebnisse des DIVI auch gelesen und uns darüber gefreut, dass die Intensivärzte die Unterstützung der Apotheker sehr schätzen. Doch der Kritiker bringt uns zum Nachdenken: „Würde man den nicht antwortenden Personen unterstellen, dass ihnen die Frage nach den Stationsapothekern am Arsch vorbeigeht (was ich jetzt mal ganz frech auch so unterstelle), dann ergibt sich ein komplett anderes Bild und ein völlig anderes Fazit aus dieser Umfrage. Einer der Merksätze aus meinem Statistikbuch war, dass man lieber eine kleinere Gruppe befragt und aggressiv dafür Werbung macht, dass diese auch einen entsprechenden Rücklauf hat, als mit einer geringen Antwortgruppe zu arbeiten.“ Bestimmt schätzen viele Intensivmediziner die Arbeit der Stationsapotheker – aber wie hoch der Anteil positiver Rückmeldungen ist, lässt sich an dieser (zerlegten) Studie nicht festmachen.

miDIREKT 2.0 scharf geschaltet Der legendäre 'Heiße Draht' – sprich das Telefon – spielt als Gesprächskanal immer noch eine wichtige Rolle. Der Austausch mit Ihnen, den 'markt intern'-Partnern, findet dazu mehr als je zuvor auf digitalen Wegen statt. Hinter den Kulissen wurde fleißig gearbeitet, so startete kürzlich der erfolgreiche Relaunch des Mittelstandsnetzwerks **miDIREKT**. Ihre Vorteile: Die Seiten beginnend bei www.markt-intern.de starten richtig schnell, das Angebot wurde übersichtlicher und die Informationen sowie der 'mi'-Shop sind leichter zu finden. Probieren Sie es gern selbst aus – Wartezeiten sind Geschichte!

CAREANIMATIONS – das Messehighlight Zwischen den fixen Terminen kann ein Redakteur im Pressezentrum sitzen – oder die Gänge der Messehallen entlanggehen, um etwas Neues, Interessantes, Nützliches für die Leser zu entdecken. Alle drei Attribute treffen auf **APOCLIP**, die **Erklärvideos** von **CAREANIMATIONS**, zu. Das Unternehmen wurde

2016 von zwei Ärzten mit dem Ziel gegründet, Apotheken und Praxen zu helfen, **Patienten besser zu informieren und bei der korrekten Anwendung ihrer Medikamente zu unterstützen**. In den Niederlanden sind Gesundheitsministerium, Krankenkassen, Apotheken und Patientenorganisationen von CAREANIMATIONS überzeugt – die digitalen Lösungen wurden dort zum 1. Januar 2019 flächendeckend eingeführt, bereits 96 % aller Apotheken benutzen diese. Aktuell wurde die CAREANIMATIONS GmbH gegründet, um die Einführung in Deutschland, angepasst an die hiesigen Rahmenbedingungen, voranzutreiben. **Was bringt und wie funktioniert APOCLIP?** Erfinder **Rob Neeter** und Geschäftsführer **Thomas Hofmann** 'durften' dies am Beispiel zweier willkürlich ausgewählter Wirkstoffe vorführen: In kurzen Abschnitten sehen wir klare und verständliche Informationen rund um die Medikamente. Es gibt tatsächlich Tausende verschiedene Animationsvideos und patientenorientierte Piktogramme, die Apotheken zur Veranschaulichung einsetzen können, warum ein bestimmter Wirkstoff eingesetzt wird, wie die Anwendung erfolgt und was man beachten sollte. Sprachbarrieren? Die Videos sind in verschiedenen Sprachen auswählbar. Die mangelnde Gesundheitskompetenz vieler Patienten wird durch die einfachen Videos ebenso aufgefangen. Über einen QR-Code können Sie den Patienten die Erklärvideos für ihre Medikamente quasi mitgeben. Zusätzlich erhalten die Patienten regelmäßig kurze Mitteilungen auf ihr Smartphone – das stärkt die Therapietreue und zugleich die Bindung an die Apotheken vor Ort. **'mi'-Tipp:** Eine simpel wirkende Lösung, hinter der viel Know-how steckt. In der Apotheke können Sie – bei Bedarf – das Video mit dem Patienten anschauen. Dann kann er die Erläuterung mit nach Hause nehmen und immer wieder anschauen. Alle fünf vergüteten pharmazeutischen Dienstleistungen werden ebenfalls abgebildet. Informieren Sie sich unter <https://careanimations.de/> und, dreist wie 'markt intern' manchmal ist, fragen Sie mit Bezug auf die aktuelle Apotheke/Pharmazie-Ausgabe nach den **expopharm-Messe-Konditionen**. Geschäftsführer Thomas Hofmann hat uns sein Wort gegeben!

Zum Tag der deutschen Einheit gibt's Beiträge vom DAT!
Ihr



Ch. Bach
RA Christoph Bach
– Chefredakteur –

Vorstellungsgespräch für eine Team-Assistentin in der St. Vitus Apotheke in Gilching: „Allgemeinbildung?“ – „Sehr gut“ – „Was sagt dir Richard Wagner?“ – „Ich liebe seine Steinofen-Pizza“ – „Okay, wir melden uns.“

markt intern und **miDIREKT** – volle Leistung für Abonnenten!

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft für den Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. Nutzen Sie deshalb unsere umfangreichen Zusatzangebote durch den Bezug eines unserer klassischen Print-Briefe inkl. Digitalversion und Online-Zugang oder der rein digitalen Variante. Sie sind noch kein Abonnent? Informationen zu den Möglichkeiten (bei jährlicher Berechnung mit 15 % Nachlass, beim Bezug mehrerer Briefe mit weiteren 40 % Nachlass) und Urheberrechten finden Sie unter www.markt-intern.de. – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- immobilien intern
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Hörgeräteakustik
- in motion – Sport- plus Schuh-Handel
- Parfümerie/Kosmetik
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ

Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Uhren & Schmuck

Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

Im **kapital-markt intern** Verlag

- erscheinen wöchentlich:
- Bank intern
 - finanztip
 - kapital-markt intern
 - versicherungstip

50
JAHRE
markt intern