NÄHER DRAN.
Hintergründe erfahren. Einblicke gewinnen. | 09/2021

PHARMA PRIVAT

Unter Volldampf cool bleiben

Thomas Jenne über die Impflogistik | S. 6–9

Next Generation: Stefanie Kehr im Interview | S. 2–4

WAVE: Eigenständig, aber nicht allein | S. 10–11

Onlineseminare: Gemeinsam online weiterbilden | S. 12–13

PTA des Jahres 2021: Finalistinnen nominiert | S. 14–15

„Ich möchte den Apotheken zeigen, wie es in der nächsten Generation Kehr weitergeht."

Stefanie Kehr

Next Generation
Generationswechsel bei Kehr

Name:	Stefanie Kehr, Tochter von Ulrich Kehr
Unternehmen:	Kehr Gruppe
Position:	Projektmanagerin
Ausbildung:	Master of Science Strategisches Management (Universität Innsbruck)
Alter:	30 Jahre

Nachgefragt

Stefanie Kehr im Interview

Welche Aufgabe erfüllen Sie derzeit im Unternehmen?
Ich verantworte bei der Kehr Gruppe als Projektmanagerin abteilungsübergreifende Themen. Das sind hauptsächlich Projekte zur Modernisierung und Digitalisierung. Wir haben beispielsweise kürzlich das Bewerbermanagement und die Zeiterfassung digitalisiert. Ich bin aber auch in anderen Bereichen wie Kundenpflege und Vertrieb tätig. Ganz aktuell steht natürlich das Thema Corona-Impfstoffe täglich auf der Tagesordnung. Hier geht es mir insbesondere um die möglichst faire Verteilung der knappen Mengen. Vor der Pandemie war ich auch öfter mit dem Vertrieb unterwegs, um möglichst viele Kundinnen und Kunden kennenzulernen und ein Gespür für ihre Bedürfnisse zu bekommen. Und ich möchte den Apotheken zeigen, wie es in der nächsten Generation bei Kehr weitergeht.

Wie haben Sie sich auf die Aufgabe vorbereitet?
Als Schülerin und Studentin war ich viel im Unternehmen unterwegs und habe als Mitarbeiterin die Abläufe kennengelernt. In den Ferien habe ich Aushilfsjobs als Fahrerin, im Wareneingang und in der Kommissionierung gemacht. Ich weiß also, was das für ein Knochenjob ist! Schon als Kind habe ich gemeinsam mit meinen Schwestern und Cousins gerne an den Wochenenden den Automat aufgefüllt oder aufgeräumt. Damals war es ein Abenteuerspielplatz, heute ist es mein Arbeitsplatz. (lacht) Am besten auf meine jetzige Tätigkeit hat mich aber mein Job bei Novartis in einem stark wachsenden Standort auf den betrieblichen Alltag vorbereitet. Ich habe dort rund zwei Jahre in der Personalabteilung gelernt, echten Stress auszuhalten. Ich war Ansprechpartnerin für circa 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und habe dabei viel über die Nöte und Bedürfnisse der Angestellten gelernt. Die Dimension war eine ganz andere als hier, aber ich bin froh, dass es für mich nur eine Zwischenstation war und ich die Macht- und Ränkespiele im Konzern nicht mitmachen musste. Die Mentalität eines Familienunternehmens liegt mir viel mehr.

War für Sie immer selbstverständlich, dass Sie mal in den Betrieb einsteigen?
Tatsächlich war es für mich schon lange klar, dass ich einmal ins Familienunternehmen einsteigen möchte. Meine Schwestern haben kein großes Interesse daran bekundet und für mich war das Unternehmen schon immer wie ein zweites Zuhause. Mein Vater hat es uns aber immer überlassen, auch etwas anderes auszuprobieren. Wenn ich in einem anderen Unternehmen zufrieden gewesen wäre, hätte ich mich nicht verpflichtet fühlen müssen, den Job dort aufgeben zu müssen. Mir standen alle Möglichkeiten offen.

Wenn man in der Familie eines Pharmagroßhändlers aufwächst, wie sehr bestimmen diese Themen den (Familien-)Alltag?
Natürlich waren wir als Kinder oft am Wochenende im Unternehmen unterwegs. Mein Vater hat gearbeitet und wir sind zum Beispiel Inlineskates im Lager gefahren. Selbstverständlich war mein Vater, besonders wenn größere Projekte im Unternehmen liefen, immer viel beschäftigt. Die konkreten Themen hat er aber weitestgehend von uns ferngehalten. Bei uns zu Hause war die Firma dann kein so großes Thema. Am Abendbrottisch war Familienzeit. Heute ist das etwas anders. Wenn ich meine Eltern besuche, kommt es unweigerlich immer wieder zu Gesprächen über aktuelle Themen, die das Unternehmen betreffen. (lacht)

Ihr Vater Ulrich Kehr ist bereits im wohlverdienten Ruhestand. Tauschen Sie sich trotzdem viel über betriebliche Themen aus?
Natürlich! Ich bin erst seit 2,5 Jahren im Unternehmen und bilde mir nicht ein, schon alles gesehen und verstanden zu haben. Wenn mir ein Thema begegnet, bei dem ich allein nicht weiterkomme, ist mein Vater fast immer mein erster Ansprechpartner. Er hat stets ein offenes Ohr und gute Ratschläge für mich. Auch wenn wir nicht jedes Mal einer Meinung sind, funktioniert das sehr gut. Er akzeptiert voll, dass jetzt eine neue Generation die Dinge etwas anders handhabt. Das rechne ich ihm hoch an.

Gibt es auch neben den Familienmitgliedern Menschen, die Sie beraten und auf Ihre zukünftigen Aufgaben vorbereiten?
Selbstverständlich ist da mein Onkel Hanns-Heinrich Kehr, der mich mit seiner ganzen Erfahrung unterstützt. Da ich mich aber auch im Rahmen meiner Masterarbeit mit dem Generationenwechsel in Familienunternehmen auseinandergesetzt habe, sind mir auch von meinen damaligen Interviewpartnern einige Kontakte erhalten, die mir ebenfalls mit ihrer Erfahrung weiterhelfen können. Außerdem besuche ich gemeinsam mit meinem Cousin immer wieder Seminare, die uns auf den Generationenwechsel vorbereiten. Die Intes Akademie hat ein ausgezeichnetes Programm, wo wir auch mit anderen Familienunternehmern im Generationenwechsel zusammenkommen und uns austauschen können.

Gibt es ein betriebliches Thema, das Sie besonders interessiert?
Derzeit bin ich wegen meiner aktuellen Tätigkeit am stärksten in die Themen Vertrieb und Personal involviert. Das liegt mir auch besonders am Herzen: Ich möchte einfach wissen, was die Menschen beschäftigt. Besonders faszinierend finde ich aber eigentlich unsere interne Lagerlogistik. Die Technik, die im Lager steckt, ist wirklich beeindruckend. Mein Vater vergleicht das Lager gerne mit einer elektrischen Eisenbahn und das kommt der Sache schon sehr nahe. Den Regalbediengeräten könnte ich stundenlang bei der Arbeit zusehen. (lacht)

Haben Sie sich ein bestimmtes Projekt für die Zukunft vorgenommen, das Sie im Unternehmen voranbringen wollen?
Ja, da geht es mir wahrscheinlich wie vielen Nachfolgern meiner Generation – das ist das große Projekt Digitalisierung. Obwohl wir in vielen Bereichen schon gut aufgestellt sind, gibt es noch so viele Prozesse, die sicher viel schneller und einfacher gestaltet werden könnten. Aber unser Geschäft – Medikamente von A nach B zu bringen – steht natürlich immer an erster Stelle und wie es nun mal so ist: Um bestehende Prozesse zu optimieren, muss man viel Zeit und Ressourcen investieren. Wir schauen also, dass das Kerngeschäft läuft und gleichzeitig arbeiten wir an neuen Ideen und Angeboten für unsere Kundinnen und Kunden.

Wo sehen Sie die Stärken des privaten Pharmagroßhandels?
Wir sind einfach flexibler und kreativer in unseren Lösungen. Wenn uns ein Kunde mit einem Problem anspricht, dann können wir auch einmal eine unkonventionelle Lösung auf kurzem Dienstweg finden. Außerdem sind wir sehr nah an den Apotheken. Im Gegensatz zu so manchem Konzern sind wir darauf angewiesen, dass es unseren Kunden, den selbstständigen Apotheken in Deutschland, weiterhin gut geht. Darum entwickeln wir mit unserem Kooperationskonzept WAVE Lösungen, die die stationären Apotheken nachhaltig stärken. In einem Familienunternehmen steckt so viel Herzblut, schon allein deshalb wirtschaften wir langfristig und nachhaltig. Ich beabsichtige, mein gesamtes Berufsleben – also noch 40 Jahre – in diesem Unternehmen zu bleiben. Ich werde nicht einfach abspringen, wenn das Fahrwasser unruhiger wird. Ich widme mich diesem Unternehmen.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für Familienunternehmen? Und für den privaten Pharmagroßhandel?
Eine große Herausforderung für Familienunternehmen ist häufig der Generationenwechsel. Nicht immer lassen sich geeignete Familienmitglieder finden und selbst wenn, fällt vielen geschäftsführenden Gesellschaftern der Absprung selten leicht. Nur etwa 30 Prozent der Familienunternehmen in Europa bestehen über die erste Generation hinaus und nur etwa 10 Prozent schaffen es bis zur dritten. Eine ebenso große Herausforderung entsteht durch die heutige Politik. Immer häufiger kommt es mir so vor, als würden kleine und mittelgroße Unternehmen bei der Gestaltung neuer Gesetze schlicht vergessen werden. Ein Unternehmen mit 400 Mitarbeitern beschäftigt eben keinen eigenen Lobbyisten in Berlin. Dass dann Gesetze an der Lebensrealität von mittelständischen Familienunternehmen vorbei geschrieben werden, obwohl diese den größten Teil der deutschen Arbeitsplätze stellen, ist mir absolut unverständlich. Für den Pharmagroßhandel im Speziellen ist sicher besonders das Apothekensterben eine große Herausforderung. Hier gilt es, mit unseren innovativen Lösungen die Apotheken nachhaltig zu stärken.

„Für mich ist gute Unternehmensführung keine Frage des Geschlechts, sondern eine Frage der Persönlichkeit."

Stefanie Kehr

Welche Rolle wird der Grad an Digitalisierung zukünftig für Unternehmen spielen?
Sicher eine sehr große Rolle. Ich sehe bei uns besonders in den Themenfeldern Data Mining und Datenmanagement großes Potenzial, aus dem man unendlich viel machen könnte. Die Ansätze sind definitiv da, aber oft laufen diesen Themen die tagesaktuellen Aufgaben noch den Rang ab.

Hat die Pandemie aus Ihrer Sicht nachhaltige Auswirkungen auf den Pharmagroßhandel?
Ja, da bin ich mir ganz sicher. Die Pandemie wird uns leider nicht so plötzlich wieder verlassen, wie sie uns heimgesucht hat. Ich gehe auch davon aus, dass sich das Verhalten der Menschen nachhaltig geändert hat. Dadurch könnten Infektionskrankheiten es in Zukunft schwerer haben, was natürlich Auswirkungen auf unseren Umsatz hat. Auf der anderen Seite hat die Pandemie auch Fortschritt mit sich gebracht. Einige unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben festgestellt, dass sie im Homeoffice durch weniger Unterbrechungen viel besser arbeiten können. Dadurch ist eine Win-Win-Situation entstanden: Für die Belegschaft weniger Fahrtzeit und bessere Arbeitsergebnisse für uns. Zumindest teilweise werden wir das sicher beibehalten.

Die letzten Monate waren pandemiebedingt bestimmt auch für Sie nicht einfach. Wie schalten Sie ab und tanken neue Energie?
Ich treibe sehr gerne Sport und spiele Ultimate Frisbee. Da Mannschaftssport in den letzten Monaten aber nicht möglich war, musste ich hier für mich andere Lösungen finden. Ich bin grundsätzlich gerne an der frischen Luft, gehe wandern im Harz oder einfach spazieren. Um richtig den Kopf freizubekommen, steige ich auch gerne in Gummistiefel und arbeite im Garten meiner Eltern.

Wenn Sie nicht Pharmagroßhändlerin geworden wären, wären Sie...?
… Landschaftsarchitektin. Vielleicht habe ich ja ein falsches Bild davon, aber abgesehen von meiner Faszination für Architektur würde mich daran die Mischung aus Schreibtischjob und Gummistiefeln locken.

Ist es für Sie selbstverständlich als Frau das Unternehmen in Zukunft zu führen?
Ja, das ist es absolut. Ich fühle mich als Frau kein bisschen weniger fähig oder qualifiziert, ein Unternehmen zu führen. Das ist für mich keine Frage des Geschlechts, sondern eine Frage der Persönlichkeit. Mit Selbstbewusstsein und Gelassenheit kann man jede Situation meistern. Ich muss das Selbstbewusstsein haben, mich nicht unterkriegen zu lassen und gleichzeitig gelassen genug sein, nicht auf jede vermeintliche Provokation anzuspringen. Beides hat man oder man lernt es eben mit der Zeit. (lacht)

Zwei Projekte, ein Ziel: der Klimaschutz.

PHARMA PRIVAT SIEHT GRÜN

Der Apothekenwald im Harz

Pflanzaktion im Apothekenwald zum „Tag des Baumes" im April

24.628
gespendete Bäume

2
Initiatoren: Kehr & Niedersächsische Landesforsten

1.256
Spendendosen

160
Partner

Auf der Website www.apothekenwald.de finden Sie umfangreiche Informationen und Hintergründe. Dort gibt es auch die Möglichkeit, für das Projekt zu spenden.

PHARMA PRIVAT Kehr
Näher dran. Weiter vorn.

Niedersächsische Landesforsten

Photovoltaik bei Krieger

Photovoltaikanlage auf der Dachfläche des Firmengebäudes von Krieger

1.200 m²
Photovoltaikfläche für 188.661 kWh/Jahr

622
Solarmodule von regionalem Hersteller

88 %
Eigennutzung – Aufstockung mit regionalem Ökostrom

38.000 kg
weniger CO^2-Ausstoß pro Jahr

PHARMA PRIVAT Krieger
Näher dran. Weiter vorn.

Unter Volldampf cool bleiben

Impflogistik – ein Interview mit Thomas Jenne, geschäftsführender Gesellschafter, Max Jenne

Herr Jenne, ich freue mich, dass es heute mit dem Interview klappt. Sie sind im Moment ja ganz schön im Stress …
… ja, das kann man so sagen. Das gilt aber bei uns für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir erledigen die sehr aufwendige Impflogistik neben unserer normalen Tätigkeit und da bleibt für anderes wenig Zeit. Leider auch nicht für Interviews … (lacht)

Umso schöner, dass Sie sich nun ein wenig Zeit nehmen konnten. Die Pandemie lähmt seit etlichen Monaten viele Bereiche des öffentlichen Lebens und der Wirtschaft. Auch im Pharmagroßhandel arbeitet man seit über einem Jahr permanent unter Volldampf. Haben Sie noch Kraft?
Ja, schon, aber manchmal hat man das Gefühl, dass uns allen langsam die Puste ausgeht. Aber das ist im Alltag keine Option, es gibt in einer Pandemie keine Pause. Wir können ja nicht einfach aufhören, Impfstoff zu verteilen. Dafür ist das Ganze viel zu wichtig.

Aber die Abläufe spielen sich mit der Zeit doch sicher ein?
Leider nicht, da es täglich etwas Neues gibt. Keine Woche ist wie die Woche davor. Es gibt immer wieder verschiedene Vorgaben, verschiedene Empfänger, verschiedene Impfstoffe mit verschiedenem Handling. Es wird immer mehr, es wird immer komplexer und es ist momentan nicht abzusehen, dass es ruhiger wird. Alle Beteiligten arbeiten permanent daran, die Abläufe zu optimieren und ich bin zuversichtlich, dass dies irgendwann gelingen wird. Im Moment ist es, wie es ist, damit müssen wir umgehen.

Es fing mit fehlenden Masken und Schutzkleidung an, heute geht es hauptsächlich um die Beschaffung und Verteilung von Vakzinen, Tests und Impfbesteck. Wann war Ihnen in der Pandemie zum ersten Mal klar, was alles auf Sie zukommt?
Das war bereits im Januar 2020. Ich hatte das Geschehen damals in China verfolgt und bereits befürchtet, dass sich das Virus weltweit ausbreitet. Genauso ist es leider gekommen. Kurz vor dem ersten Lockdown saß ich noch bei einer Veranstaltung. Da erzählte ein Bekannter, dass er zu einem Fußballspiel gehen will, und ich sagte, genieß es, es wird vorerst das letzte Mal sein. Da habe ich noch ungläubige Blicke geerntet. Aber von dem Ausmaß und was dann kommen sollte, davon habe ich natürlich damals noch keine Vorstellung gehabt.

Was hat Sie besonders überrascht?
Wir haben auf einmal Dinge getan, über die wir zwei Wochen vorher noch gesagt hätten: Das geht nicht! Die Belegschaft im Homeoffice, Besprechungen nur noch am Telefon, der Außendienst zu Hause, virtuelle Gesellschafterversammlungen, Fußball ohne Publikum – da hätte jeder vorher gesagt: Du spinnst doch, das geht auf keinen Fall. Aber das Spannende ist: Es ging! Und jetzt ist es schon fast merkwürdig, wenn man im Stadion wieder Fans sieht und hört.

Wie lange haben Sie die Logistik für die Impfstoffe vorbereitet?
Das waren vielleicht vier oder fünf Wochen Vorbereitungszeit. Wir mussten bei ganz vielen Abläufen einfach anfangen, bevor es offizielle Vorgaben gab, weil die Zeit ständig die Regeln überholt hat. So eine Pandemie lässt sich nicht vorbereiten. Es gab Impfstoffe, die mussten verteilt werden. Das haben wir gemacht, das machen wir. Punkt. Wir haben Ultratiefkühler beschafft, Transportmöglichkeiten geschaffen, das Belegwesen und Dokumentation angepasst, Kundeninformation verteilt … alles innerhalb kürzester Zeit und mit maximalem Einsatz und Flexibilität.

Wer war in die Vorbereitung eingebunden?
Vieles wurde über Arbeitsgruppen beim PHAGRO koordiniert. Zwischenzeitlich gab es acht Arbeitsgruppen, die gleichzeitig an dem Thema gearbeitet haben. Hier wurden auch neue Informationen geteilt, alle haben an einem Strang gezogen. Es ging um eine lebensnotwendige Impfstoffversorgung und das haben alle Beteiligten verstanden. Es wurde sehr konstruktiv und zielgerichtet zusammengearbeitet, um die Notlage zu bewältigen. Das war und ist schön zu sehen.

Was war bislang die größte Herausforderung bzw. die größte Einschränkung?
Beruflich sicher die Impfstofflogistik, das ist schon eine extreme Herausforderung. Aber mir ist sehr bewusst, dass es viele Menschen, viele Familien in der Pandemie hart getroffen hat. Alleinerziehende im Lockdown in kleinen Wohnungen, Krankheits- und Todesfälle im Zuge der Pandemie, auch Existenzängste kamen bei vielen noch dazu. Wir sind zum Glück gesund geblieben und haben Beschäftigung, dafür bin ich dankbar. Viele andere hat es sehr hart getroffen, darauf möchte ich aufmerksam machen und mich nicht über Einschränkungen beklagen, die ja alle zu erleiden hatten.

Trotz Pandemieplänen musste seit dem Ausbruch von Covid-19 in der Politik viel adhoc entschieden und umgesetzt werden. Mussten Sie im Großhandel viel improvisieren?
Ich glaube, das lässt sich im Vorfeld nicht planen. So eine Pandemie hat keiner erwartet, deshalb gab es dafür keine Pläne. Aber ich hoffe, man zieht seine Lehren daraus. Jetzt zu sagen, die Pandemie ist falsch bekämpft worden, halte ich für völligen Quatsch. Entschuldigen Sie, dass ich das so drastisch sage. Aber das war ein unvorhersehbares Ereignis und alle haben versucht, bestmöglich darauf zu reagieren. Da muss man improvisieren. Allerdings haben die rechtlichen Hindernisse viel blockiert und z. B. der strenge Datenschutz hat viel verhindert. Es gäbe gute Möglichkeiten, auf so eine Pandemie zu reagieren, aber sie werden teilweise durch das geltende Recht verhindert. Datenschutz ist wichtig, unbestritten, aber er muss den Menschen dienen und kein Selbstzweck sein. Ich befürchte, am Ende werden wieder einzelne Akteure an den Pranger gestellt, anstatt zu überlegen, was am System geändert werden kann und sollte.

Was meinen Sie genau? Haben Sie ein Beispiel?
Ja, natürlich. Erinnern Sie sich? Desinfektionsmittel waren am

„Wir haben Ultratiefkühler beschafft, Transportmöglichkeiten geschaffen, das Belegwesen und Dokumentation angepasst, Kundeninformation verteilt … alles innerhalb kürzester Zeit und mit maximalem Einsatz und Flexibilität."

Thomas Jenne

Anfang der Pandemie nicht verfügbar. Dann kam die Überlegung auf: Das können die Apotheken selbst mixen! Ja, das kann man, aber Alkohol wird versteuert und darf unversteuert nicht abgegeben werden. Aber versteuert wird das viel zu teuer. Das wurde dann in einem umständlichen bürokratischen Verfahren geregelt … so ging viel Zeit ins Land. Und solche unsinnige Regelungen galt es erst mal zu überwinden, um vernünftig agieren zu können. Ein anderes Beispiel ist der Umgang mit den Masken: Gutscheine sind auf Basis veralteter Datenbanken verschickt worden, weil es kein Zentralregister gibt, auf das man in solchen Fällen zugreifen kann, um adäquat auf so eine Gefahrensituation zu reagieren. Auch Tests und Impfungen können nur unzureichend dokumentiert werden, da Meldungen persönlicher Daten nahezu unmöglich sind.

Wie läuft die Zusammenarbeit mit den Apotheken in der Impfkampagne?
Die Zusammenarbeit läuft sehr gut. Natürlich gibt es mal Unstimmigkeiten bezüglich der Zuteilungsmenge oder der Belieferung. Aber insgesamt läuft es deshalb hervorragend, weil einfach alle das gemeinsame, vorrangige Ziel verfolgen, den Impfstoff sicher in die Praxen und zu den Menschen zu bringen.

Wie verläuft eine typische Woche bei Ihnen in der Impflogistik?
Am Wochenende wird der erste Impfstoff angeliefert. Am Montagmorgen erfolgt dann die Auseinzelung, bei der ich bislang auch jedes Mal persönlich dabei gewesen bin. Die Aufträge werden vorbereitet und dann erfolgt die Auslieferung an Apotheken. Anschließend müssen viele Meldungen gemacht und Statistiken erstellt werden, dies macht auch einen relativ großen Teil meiner Arbeit aus. Dienstag ist dann schon wieder Meldeschluss für die folgende Woche für die Arztpraxen. Dienstagabend bzw. Mittwochmorgen erfolgt die Verteilung und dann wird diese Auslieferung vorbereitet. Alles natürlich immer begleitet von einem umfangreichen Beschriftungs- und Belegwesen. Mittwoch wird der Vektorimpfstoff von der Bundeswehr angeliefert, donnerstags erfolgt dann die Vorbereitung der Vektorimpfstoffe. Das Impfzubehör wird am Freitag versandt … und dann geht alles wieder von vorne los.

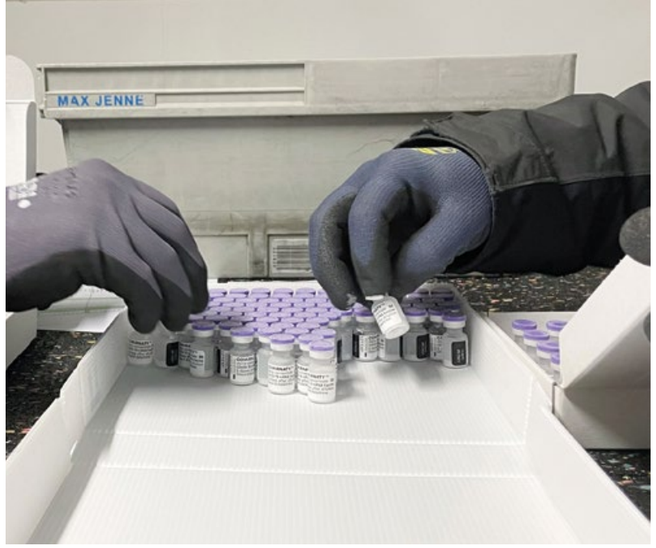
Welche Aufgaben haben Sie in diesen Abläufen?
Ich mache bei uns die Zuteilung, überwache die Auseinzelung und arbeite in den Arbeitsgruppen vom PHAGRO, PHARMA PRIVAT und Max Jenne mit. Außerdem bin ich das laufende Lexikon zum Thema Impfstofflogistik im Haus Jenne. Ich bekomme jede Sonderfrage gestellt, was möglich ist und was nicht. Darüber hinaus mache ich die Meldungen an Marktforschungsinstitute, an das Land, an den PHAGRO, ans BMG … Sie sehen, das allein ist schon formatfüllend …

Welche Abteilungen sind eingebunden?
Alle, von der Buchhaltung über das Lager bis zur Geschäftsführung. Da gibt es bei mittelständischen Unternehmen wahrscheinlich auch einen Unterschied zu den großen Konzernen. Die haben sicherlich Stäbe gebildet, die sich einzig und allein um das Thema Impfstoff kümmern können, bei uns geht das ja schon personell nicht. Wir machen das zusätzlich zu unserer normalen Arbeit und da müssen wirklich alle mitziehen, damit es funktioniert. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind involviert und alles nebenbei zu Lasten der normalen Tätigkeit.

Mussten Sie bestimmte Sicherheitsvorkehrungen treffen?
Wir sind ohnehin sehr gut gesichert durch Wachdienst, Alarmanlagen und strenge Zutrittsbeschränkungen. Der Impfstoff selbst ist dann noch mal in einem abgeschlossenen Bereich und dort zusätzlich gesichert. Die Anlieferung erfolgte allerdings anfänglich unter Polizeischutz.

Gibt es Standorte, die eine besondere Herausforderung sind?
Ja, natürlich. Die Anlieferungen auf den Inseln sind mit einem großen organisatorischen Aufwand verbunden. Gerade bei dem Impfstoff von Biontech war das am Anfang schwierig, da er nach dem Auftauen innerhalb von 120 Stunden verimpft werden musste. Helgoland ist natürlich immer die Krönung. (lacht) Hier wird per Flugzeug ausgeliefert. Wir haben das Prozedere für die Inseln gesondert organisiert, da es natürlich wichtig ist, bestimmte Fähren zu erreichen, um rechtzeitig vor Ort zu sein. Es hat sich aber insgesamt etwas entspannt, da der Impfstoff von Biontech ja nun etwas länger haltbar ist und deshalb der extreme Zeitdruck entfällt.

Leidet das übrige Großhandelsgeschäft unter den Auswirkungen der Impfkampagne?
Alle, die sich nur noch um Impfstofflogistik kümmern, haben keine Zeit mehr für andere Dinge. Das normale Geschäft läuft natürlich weiter, aber die Arbeitszeit kann eben nur einmal eingesetzt werden, somit ist alles andere im Moment nachrangig. Auch Interviews … (lacht) Natürlich geht der normale Betrieb weiter, aber alles, was man vielleicht anpassen oder optimieren würde, bleibt im Moment erst mal liegen. Wenn sich alles wieder entspannt hat, dann werden wir das nacharbeiten.



Kann die Politik, kann die Wirtschaft Lehren für die Zukunft ziehen?
Natürlich, unbedingt. Ich glaube, wir müssen ein System schaffen, das sich in diesen Situationen nicht selbst lahmlegt. Egal, ob es das föderale System ist, in dem es unmöglich ist, ein einheitliches Vorgehen zu beschließen, oder Datenschutz, der am Schluss verhindert, dass man Tests, Impfungen und Infektionen nachvollziehen kann. Das ist in so einer Ausnahmesituation doch irre!

Welches (Zwischen-)Fazit ziehen Sie heute?
Mein persönliches Fazit ist, dass mir eine Pandemie im Leben reicht. Ich glaube auch, dass uns die Pandemie noch lange, lange Zeit beschäftigen wird. Das gilt für den Gesundheitsbereich, für die Finanzierung der Maßnahmen, aber auch den persönlichen Bereich.

Eigenständig, aber nicht allein

Wie professionelle Unterstützung die Vor-Ort-Apotheke entlasten kann

„Mit WAVE sind wir wir selbst geblieben und haben einen starken Partner an unserer Seite."

Antje Blume, Nibelungen Apotheke, Braunschweig

Dass der Apothekenmarkt sich gerade stark wandelt, ist in den Vor-Ort-Apotheken angekommen – sie erleben es täglich in der Offizin. Neue Technik, dazukommende Aufgaben und neue Wettbewerber aus dem Versand- und Internethandel gehören zu den Entwicklungen, die Apotheker meistern müssen, wenn sie auch zukünftig wettbewerbsfähig bleiben wollen. Um Kunden zu binden und neue zu gewinnen, sollten Apotheken deshalb immer auf dem neusten Stand und vor allem im Onlinebereich gut aufgestellt sein. Immer mehr Apotheker setzen daher auf professionelle Unterstützung durch Dienstleister oder schließen sich Plattformen wie dem Zukunftspakt Apotheke an. So auch die Apothekerin Antje Blume, die eine mittelständische Apotheke mit 14 Mitarbeitern in Braunschweig führt und seit 2013 auf die Leistungen der Apothekenkooperation WAVE setzt.

Sicher und auf dem neusten Stand

Antje Blume und ihr Team der Nibelungen Apotheke nutzen verschiedenste WAVE-Leistungen, so zum Beispiel für den Onlinebereich. Über die Bausteine Website und eShop lässt sich das digitale Spiegelbild der Apotheke professionell pflegen. Durch fertiges Material und automatisierte Prozesse wird die Pflege der Website erleichtert, gleichzeitig ist die digitale Lösung datenschutzkonform, nutzerfreundlich und individuell. „Bei dem Contentsystem haben wir die Möglichkeit, eigenständig einzugreifen und die Inhalte zu bearbeiten. Und die Chatfunktion ist ein toller Zusatz, um unseren Kunden eine weitere schnelle Kontaktaufnahme zu ermöglichen. Durch diese Kombination sind wir digital sehr gut aufgestellt und unsere Kunden erleben, wie einfach es ist, online mit uns zu kommunizieren oder Onlineshopping durchzuführen", sagt Antje Blume.

Auch die Unterstützung beim Datenschutz und Preismanagement erleichtert die Abläufe im Hintergrund und optimiert die Prozesse. „Für mehr Kosteneffizienz nutzen wir WAVE Pricing, ein einfaches Tool, um die Kontrolle über unsere Preise zu behalten und bei Bedarf ganz automatisch neu zu kalkulieren. Ein weiteres sehr sensibles Thema ist der Datenschutz in der Apotheke. Hier können wir uns voll und ganz auf WAVE Protect verlassen, von der Website bis zu den Handzetteln ist alles datenschutzkonform aufbereitet. So können wir uns auch in hektischen Zeiten um das Wesentliche kümmern – die Betreuung und Beratung unserer Patienten", berichtet die Apothekerin weiter.

Selbstbestimmtes Agieren über das Cockpit

Damit Apotheken im Gedächtnis der Patienten bleiben, diese über Neuigkeiten oder Aktionen stets informiert sind und neue Kunden dazugewonnen werden können, gehören auch in einer Offizin Werbemaßnahmen dazu. Über Angebotsflyer und Plakate oder ganzheitliche Marketingaktionen lassen sich gewünschte Informationen schnell und flexibel verbreiten. „Verschiedenste Druckprodukte erstellen wir über apo2print einfach und individuell für unseren Bedarf. Nach ein paar Tagen kommen die fertigen Drucksachen zu uns in die Apotheke oder gelangen direkt per Post zum Kunden. Außerdem planen wir mehrmals im Jahr Aktionen zu Gesundheitsthemen. Dafür lassen wir uns im Kampagnenfolder inspirieren oder suchen eine passende Kampagne zu unserem Wunschthema aus und erhalten anschließend verschiedene Werbemittel dazu. Gleichzeitig lässt sich die Kampagne automatisch auch auf der Apothekenhomepage integrieren", berichtet Antje Blume. Alle Leistungen steuert die Apothekerin dabei eigenständig im WAVE Cockpit, der zentralen WAVE-Verwaltungsplattform, über die Apotheker alle Informationen vor Augen haben und Funktionen und Prozesse in Gang setzen können – ohne kompliziertes Programmieren. „Unsere Eigenständigkeit als Apotheke ist mir sehr wichtig. Mit WAVE erhalte ich Unterstützung, um als Vor-Ort-Apotheke zukunftsfähig zu bleiben, kann aber über das Cockpit selbstbestimmt agieren", sagt sie abschließend.

Weitere Infos unter www.erfolg-fuer-apotheken.de

Gemeinsam online weiterbilden

Onlineseminare von PHARMA PRIVAT

Mit der Coronapandemie hat sich vieles verändert, musste umorganisiert, angepasst oder völlig neu gedacht werden. So auch die Großhandelsseminare, die normalerweise live vor Ort stattfinden. Momentan ist es noch nicht absehbar, wann Inhouseveranstaltungen wieder wie gewohnt abgehalten werden können, darum ist PHARMA PRIVAT auf Onlineseminare umgestiegen. Das ist für viele sicher eine Umstellung, aber es hat sich auch eine räumliche Unabhängigkeit ergeben, die ein gemeinsames überregionales Angebot der Kooperation PHARMA PRIVAT ermöglicht. Statt sich in Aachen, Braunschweig, Dessau, Koblenz oder Neumünster zu treffen, trifft man sich online – wo immer man sich gerade aufhält!

Seit Mai laufen die Onlineseminare mit Beratungs- und Backoffice-Themen, wie beispielsweise Rezeptur oder Homöopathie. Alle angebotenen Seminare finden digital per Videokonferenz statt, d. h. die Referierenden sind ebenso wie die Teilnehmenden live in einem virtuellen Seminarraum. Eine Kommunikation miteinander ist möglich und gewünscht, mündlich oder schriftlich im Chat. Die Veranstaltungen werden abwechselnd durch die Seminarverantwortlichen der einzelnen Häuser betreut – wir bleiben also in Kontakt.

Neben den klassischen Vortragsseminaren haben wir bundesweit erstmalig eine Zertifikatsschulung „Kompressionstherapie“ (von Krankenkassen anerkannt) im Format des Blended Learning mit der Firma Compressana angeboten. Blended Learning bedeutet integriertes Lernen und ist ein Mix aus Präsenz- und Onlinetraining, d. h. der theoretische und rechtliche Teil wurde online vermittelt, der praktische Teil findet vor Ort in der Apotheke statt.

Sobald die Inzidenzen einen sicheren und reibungslosen Veranstaltungsablauf für alle Beteiligten zulassen, werden die einzelnen Großhandlungen Präsenzseminare wieder in ihr Angebot aufnehmen und darüber frühzeitig informieren. Aber schon jetzt ist bei den Bewertungen zu erkennen, dass „Online“ auch für die Zukunft im „Sortiment“ bleiben soll. Da sind wir einer Meinung mit unseren Teilnehmern! Wir sehen uns online!

Alle Onlineseminare und die Möglichkeit zur Onlineanmeldung finden Sie auch auf www.pharma-privat.de/seminare oder über den QR-Code. Für Fragen und Anregungen wenden Sie sich wie bisher an die bekannten Kontakte Ihres betreuenden Großhandels.

Unsere Onlineseminare – Resonanzen

Wir bedanken uns für die positiven Resonanzen und konstruktiven Anregungen!

Seminar „Rezeptur“ am 06.05.

„Das Seminar war sehr gut. Gerne ein Folgeseminar zu dem Thema!“

„Weiter so! Es können immer mal Probleme auftauchen, gerade wenn es online ist. Aber ich finde es klasse, dass es diese Möglichkeit der Fortbildung gibt, da ja momentan nichts anderes machbar ist.“

Seminar „Berätst du noch oder vertickst du schon?“ am 12.05.

„Vielen lieben Dank. Tolles Seminar und super organisiert. Großes Lob an die Referentin!“

„Informativer Vortrag und gute Praxisbeispiele zur Veranschaulichung.“

„Super gemacht und organisiert. Immer gerne wieder. Klasse!“

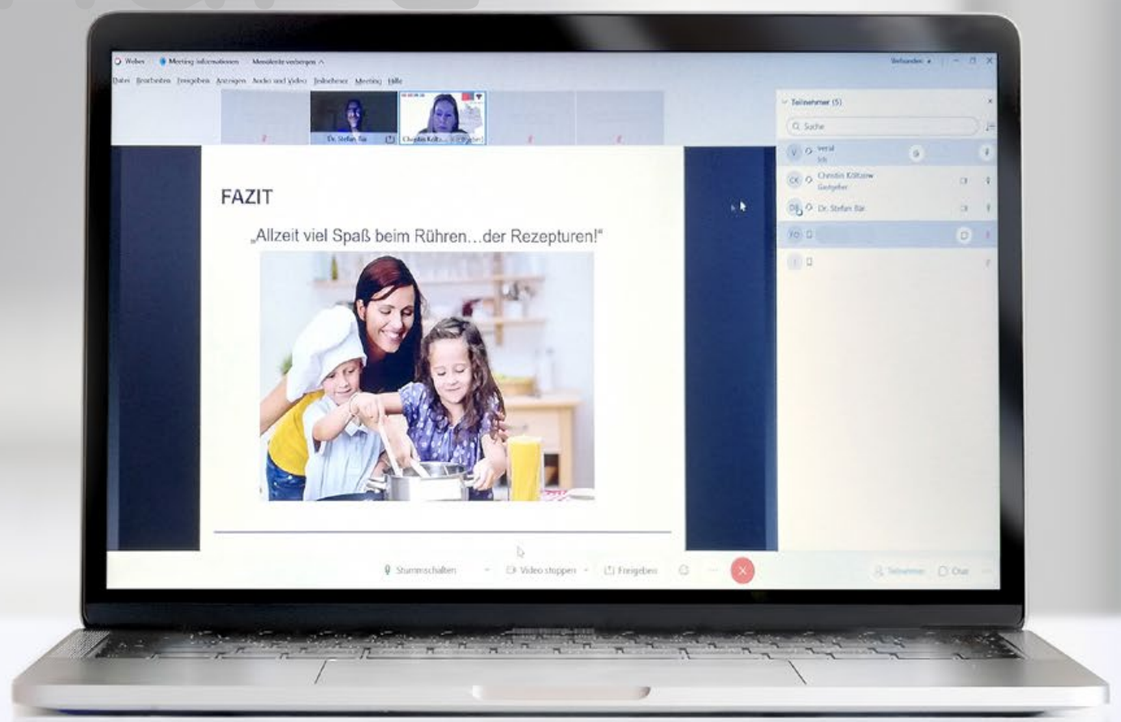
Seminar am 18.05.

„Hängt vom Thema des Seminars ab, manche wären sicherlich besser vor Ort wahrzunehmen. Was den Zeitfaktor angeht, sind Onlineseminare definitiv besser und würde ich persönlich in Zukunft auch gerne wahrnehmen können.“

„Danke für die gute Organisation und das anschauliche und informative Seminar.“

Seminar „Homöopathie bei Alltagserkrankungen“ am 19.05.

„Sie erklären alles so gut, ich habe keine Fragen!“



„PTA des Jahres“-Jurymeeting

Neun Finalistinnen für 2021 nominiert

Nach 14 Monaten im Homeoffice und unzähligen Onlinemeetings war die Freude besonders groß, dass das diesjährige Jurymeeting für den Wettbewerb „live“ und vor Ort stattfinden konnte. Premiumpartner Bayer hatte die Jurymitglieder nach Köln in die Räumlichkeiten der IDA Akademie eingeladen. Bei über 30 Grad, mit Blick auf den Rhein und bei Einhaltung der aktuellen Hygienerichtlinien hat die Jury die neun besten PTA Deutschlands für das Finale ausgewählt.

Das Votum für die einzelne PTA war meistens einheitlich und die Jury mit der Auswahl sehr zufrieden. „Es ist beeindruckend, mit welcher Leidenschaft die PTA ihren Beruf leben“, erklärt Hanns-Heinrich Kehr, Geschäftsführer PHARMA PRIVAT. „Die PTA waren und sind während der Pandemie besonders gefordert und haben mit ihrem Einsatz einen wesentlichen Beitrag zur Pandemiebekämpfung geleistet. Wir freuen uns deshalb sehr, dass wir mit unserem Wettbewerb dem gesamten Berufsstand die Aufmerksamkeit geben können, die er – besonders in diesem Jahr – verdient hat“, freut sich Kehr.

Onlinevoting fand vom 15. bis 22. Juli 2021 statt – die Chance auf das Finale

Zusätzlich zu den neun Finalistinnen wurden noch zehn Kandidatinnen für das Onlinevoting ausgewählt. Vom 15. bis 22. Juli hatten diese Onlinekandidatinnen die Möglichkeit, sich für das Finale zu qualifizieren. Ziel war es, innerhalb von einer Woche die meisten Stimmen für sich zu gewinnen, um dann mit nach München zum Finale in die Allianz Arena zu fahren. Auf der Homepage pta-des-jahres konnten die „Fans“ täglich eine Stimme für „ihre“ Kandidatin abgeben. Vor zwei Jahren hat die Siegerin des Onlinevotings Carolin Kiesewetter die Jury im Finale überzeugt und ist PTA des Jahres geworden. Mitmachen lohnt sich also auf jeden Fall.

Finale am 16. September 2021 in München

Im Finale in München entscheidet sich dann, wer die beste PTA in Deutschland ist. Abgefragt werden Themen aus dem täglichen Berufsalltag: Beratungs- und Verkaufsgespräch, allgemeines Wissen über die Pharmazie und Rezeptur. Unabhängig davon, wer am Ende die Krone aufgesetzt bekommt, auf jeden Fall ist es für alle zehn Finalistinnen ein unglaubliches Erlebnis, dabei zu sein.

Weitere Informationen findest Du unter
www.pta-des-jahres.de

News zum Wettbewerb und rund um die PTA
www.facebook.com/PTAdesJahres

Besuch uns auf Instagram
ptadesjahres

Die Finalistinnen 2021

PTA des Jahres 2021
Präsentiert von PHARMA PRIVAT

Anja Müller, Alte Apotheke, St. Wendel

Ann-Kristin Speckmann, Einhorn-Rats-Apotheke, Husum

Carina Bienert, Jakobi Apotheke, Goslar

Eva Bahn, Post Apotheke, Edingen-Neckarhausen

Laura John, Kreuz-Apotheke, Schöllkrippen

Laura Simmnacher, Birnbaum-Apotheke, Thannhausen

Laura Spada, Schwarzwald Apotheke, Bad Säckingen

Melanie Gutenberger, Apotheke in der Fröschau, Sulzbach-Rosenberg

Nele Fitzner, Bären-Apotheke, Remscheid

+ die Kandidatin aus dem Onlinevoting

Sandrina Abelt, Apotheke Am Klinikum, Hoyerswerda

PHARMA PRIVAT **wave** Telepharmazie

Videochatfunktion zur Beratung zwischen Apotheke und Patient

Patientinnen und Patienten konsumieren und informieren sich immer mehr über digitale Kanäle

Mit dem WAVE Telepharmazie-Tool ermöglichen Sie Ihren Kundinnen und Kunden, Ihre Beratungsangebote auch online zu nutzen. Vollkommen ortsunabhängig beantworten Sie allgemeine Fragen, beraten zu spezialisierten Fachgebieten und unterstützen Ihre Kunden beim täglichen Medikationsmanagement. So stehen Sie ihnen zur Seite, wo auch immer sich die Kunden gerade befinden.

Videosprechstunden mit Patientinnen und Patienten

Das WAVE Telepharmazie-Tool stellt Ihnen dazu virtuelle Meetingräume für Sie und Ihre Kunden bereit. Dabei buchen Ihre Kunden Termine ganz unkompliziert über Ihre Homepage. Dank unserer Technik können Sie anschließend mit Ihren Kunden trotz räumlicher Distanz sehr persönlich und über sichere Verbindungen eine umfassende und hochwertige Beratung im direkten Dialog führen.

Ihre Vorteile

- → Entlastung, denn wir binden für Sie alles professionell in Ihre Prozesse ein.
- → Klare Strukturierung und Dokumentation Ihrer Beratungsleistungen.
- → Bessere Kundenbindung durch umfassenden Online-Service.
- → Ihre Apotheke wird als modern wahrgenommen.

WAVE Telepharmazie in vier einfachen Schritten:

Plus Paket

Schritt 1
Mögliche Termine im WAVE Telepharmazie-Tool einstellen

Schritt 2
Termine erscheinen auf Ihrer Website zur Buchung

Schritt 3
Info über Terminbuchungen im WAVE Cockpit*

Schritt 4
Die Beratung per Videochat kann beginnen

***WAVE Cockpit - Unsere zentrale Verwaltungsplattform**

Hier erfahren Sie mehr:
www.erfolg-für-apotheken.de/telepharmazie

Free - Paket

0 €*
kostenfrei

- **Sichere Videochatfunktion**
- **Backend zur Verwaltung der Anwendung**
  - → Stammdaten
  - → Termine
- **Kontaktformular zur Anforderung von Beratungsterminen auf Ihrer Website**
- **E-Mail-Benachrichtigung des Patienten**
  - → Mit Link und Zugangscode für den Videochat

APOMONDO®

Eine zukunftsweisende Kooperation

APOMONDO, das von Apothekern gegründete Unternehmen, stellt die technische Infrastruktur für das Telepharmazie-Tool zur Verfügung. Durch Schnittstellen haben wir für Sie die Handhabung vereinfacht und im WAVE Cockpit integriert.

Plus - Paket

49,90 €*
pro Monat

- **Sichere Videochatfunktion**
- **Backend zur Verwaltung der Anwendung**
  - → Stammdaten
  - → Termine (inkl. Freigabe- und Geblockt-Funktion)
  - → Öffnungszeiten
  - → Apothekenteam
  - → Kundendaten
- **Chat**
  - → Verwendung Ihres eigenen Logos
- **Mehrere Berater**
  - → Mehrere Berater in Übersicht auswählbar
  - → Jeder Berater hat Buchungsfunktionen
  - → Jeder Berater kann seine eigene zeitliche Verfügbarkeit pflegen
  - → Jeder Berater kann seine eigenen Schwerpunkte pflegen
- **E-Mail-Benachrichtigung des Patienten**
  - → Mit Link und Zugangscode für den Videochat
- **Terminierungs- und Reservierungsbaustein** auf Ihrer Website
  - → Mit Angabe des Beratungsthemas

*Zusätzlich berechnen wir eine einmalige Installationsgebühr in Höhe von 49,00€ für die Anbindung an das WAVE Cockpit und die Integration in Ihre Website.
Die Vertragslaufzeit bei WAVE Telepharmazie Plus beträgt 12 Monate und ist unter Einhaltung mit einer Frist von 3 Monaten kündbar.
Die Vertragslaufzeit bei WAVE Telepharmazie Free ist unbegrenzt und unter Einhaltung mit einer Frist von 1 Monat kündbar.
Es gelten die AGB und Datenschutzerklärung der APOMONDO GmbH. **Voraussetzung zur Nutzung: WAVE Rahmenvertrag und WAVE Website Buchung.**
Angaben ohne Gewähr. Fehler vorbehalten. Alle Preise in € zzgl. MwSt.

→ Ich habe Interesse. Bitte setzen Sie sich mit mir zur weiteren Abstimmung in Verbindung.
→ Ich habe bereits einen WAVE Cockpit Zugang. ◯ **Ja** ◯ **Nein**

Vor- und Nachname _____ Apotheke _____ IDF-Nummer _____ Ort _____

E-Mail _____ Telefon _____ Unterschrift _____

PHARMA PRIVAT WAVE
A-plus Service GmbH · Im Kreuz 9 · 97076 Würzburg · Telefon 0931 780115-0 · Telefax 0931 780115-10 · info@erfolg-fuer-apotheken.de
Weitere Informationen unter **www.erfolg-für-apotheken.de/telepharmazie**

Stand: Juni 2021

NACHGEFRAGT & VORGESTELLT

Carsten Bresges im Kurzinterview

Apotheker, Otto Geilenkirchen Pharmagroßhandel

Herr Bresges, wie kommt es, dass Sie als Apotheker im Großhandel tätig sind?
Bei meiner früheren Tätigkeit in einer öffentlichen Apotheke waren meine Hauptaufgaben, die Qualität von Arzneimitteln über die Lieferketten und Lagerung sicherzustellen und die zuverlässige Versorgung mit Arzneimitteln zu gewährleisten. Über die gesamte Zeit als Inhaber meiner Apotheke habe ich mit dem Otto Geilenkirchen Pharmagroßhandel als Hauptlieferant außerordentlich gut zusammengearbeitet. Die Prozesse im Großhandel sind zum Teil ähnlich, zum Teil mengenbedingt auch anders angelegt, in jedem Falle hochinteressant. Hier wollte ich gerne mitwirken.

Was haben Sie durch den anderen Blickwinkel gelernt?
Für viele Vorgänge, die ich vorher nur aus Sicht der Apotheke kannte, habe ich durch die Großhandelssicht inzwischen mehr Verständnis entwickeln können. Das Wichtigste und Schönste ist der persönliche und menschliche Umgang mit den Apothekenteams und im Hause Otto Geilenkirchen selbst – als Kunde und nun im Team bei Otto Geilenkirchen.

Was sind die Besonderheiten bei der Belieferung der Apotheken mit Covid-19-Impfstoffen?
Neben der arzneirechtlichen Besonderheit, dass die Impfstoffe über Notzulassungen verfügbar gemacht wurden, handelt es sich bei den Covid-19-Impfstoffen in der Regel um Bundeseigentum. Dadurch ist das Vorgehen bei Bestellung, Auslieferung, Lagerung und Rechnungsstellung etwas anders als gewohnt.

Gibt es eine besondere Herausforderung?
Besonders das Timing von der Anlieferung der an uns zugeteilten Impfstoffmengen bis zur Auslieferung an die Apotheken ist von Bedeutung. Denn die Impfstoffmengen, die den Großhandlungen durch das BMG zur Verfügung gestellt werden, sind zurzeit begrenzt und werden lediglich im Wochenturnus exakt bekanntgegeben. Das für die verschiedenen Impfstoffe unterschiedliche Impfzubehör kann aktuell ebenso noch nicht in größeren Mengen bevorratet werden. Daher war es unter anderem erforderlich, dass Umverpackungsprozesse, Kommissionieren aus Herstellerverpackungen in Teilmengen, erstellt, genehmigt und eingeführt wurden. Der Prozess von der ultratiefgekühlten Anlieferung des BioNTech-Impfstoffes bis hin zur Auslieferung in der Kühlbox bei 2°C bis 8°C an die Apotheke im Wochenrhythmus ist eine weitere Besonderheit. Denn für die Stabilität ist ein besonders vorsichtiger Umgang mit den Impfstoff-Vials sowie eine gute Zeitplanung aufgrund von maximalen Lager- und Transportdauern erforderlich.

WAVE unterstützt bei der Impfpass-Digitalisierung

Die Impfpass-Digitalisierung ist in vollem Gange und WAVE hat von Anfang an Apotheken bei der Terminvergabe unterstützt, um eine möglichst schnelle und unkomplizierte Ausstellung des digitalen Impfasses zu ermöglichen. „Wir bieten Apotheken an, eine Terminbuchungsfunktion auf ihrer Website zu integrieren, damit Endkunden sich einen festen Zeitslot sichern können und die Nachfrage so kanalisiert wird. Bei der Terminbuchung geben Endkunden schon einmal ihre Daten an, sodass bei der Abholung diese nur noch einmal geprüft und in das DAV-Portal übernommen werden“, erklärt Oliver Prönnecke, Geschäftsführer der A-plus Service GmbH. Für WAVE-Kunden lässt sich die Abwicklung dabei direkt über das Cockpit steuern, in dem auch eine Übersicht aller gebuchten Termine zur Verfügung steht. Somit ist keine zusätzliche Softwarelösung nötig und eine Gebühr zur Einrichtung des Tools entfällt. „Wir stellen ergänzend Kommunikationspakete zur Verfügung, damit Apotheken ihre Kunden neben der Bewerbung auf der eigenen Website auch durch Handzettel, Infoflyer und Plakate über die Buchungsmöglichkeiten informieren können. So lassen sich gleich mehrere Kommunikationsprozesse vernetzen sowie lösungsorientiert managen und gleichzeitig wird auch die URL der Apotheke gestärkt – die für die Zukunftsfähigkeit der Vor-Ort-Apotheke immer weiter an Bedeutung gewinnt“, so Prönnecke abschließend.

Weitere Informationen unter www.erfolg-fuer-apotheken.de

DANKE!

Pandemie, Pandemie ... das Ende kommt nie? Doch! Es scheint voranzugehen und wir blicken nach vorne. Seit Anfang letzten Jahres wurde uns allen so viel abverlangt, dass manchmal auch nur der Blick über den eigenen Tellerrand zu anstrengend schien. Und trotzdem gibt es viel, wofür wir dankbar sind.

„Ich bin dankbar für meine Familie. Ich bin zu Pandemiezeiten Mama geworden. Neben einer Entbindung mit FFP2-Maske mussten wir dank verfrühtem Start noch fünf Wochen unter Coronabedingungen auf der Intensivstation verweilen. So schwer diese Zeit mit harten Kontaktbeschränkungen auch war, umso mehr weiß man die Familie und die Gemeinschaft zu schätzen.“

Sarah Siegler, PTA,
Ertelt-Apotheken, Bisingen

„Das Jahr 2020 war ganz anders und vor allem sehr viel herausfordernder als andere Jahre. Wir sind dankbar, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter so viel Verständnis für alle getroffenen Maßnahmen gezeigt und jederzeit als Team mit uns an einem Strang gezogen haben!“

Familie Jenne, Max Jenne Arzneimittel-Großhandlung KG

„Ganz herzlichen Dank an Pharma Privat und die Richard Kehr GmbH aus Braunschweig für die professionelle Hilfe und extrem engagierte Unterstützung bei der Neueröffnung der Nordstadt Apotheke im E-Center Görge in Braunschweig ‚gleich um die Ecke‘. Trotz Pandemie richtig guter Job bei Sortimentsauswahl und Lagerbestückung!“

Björn Westphal, Apotheker,
Salzgitter/Braunschweig

„Ich bin unendlich dankbar für meine Mama, die mich in der Pandemie so tatkräftig bei der Betreuung meines Sohnes unterstützt hat, dass ich deshalb nicht einmal in der Arbeit fehlen musste und immer für mein Team da war. Und ich bin dankbar für meinen Chef, der immer einen kühlen Kopf behielt und behält und unsere anspruchsvolle Arbeit mit einem Corona-Bonus belohnt hat.“

Svenja Paternoga, PTA,
Medicon Apotheke, Nürnberg

„Ich bin so sehr dankbar, dass alle meine Lieben gesund durch die Pandemie gekommen sind und ich durch meine Arbeit in der Apotheke meinen Beitrag leisten durfte. Sei es die Maskenausgabe, die Herstellung dringend benötigter Desinfektionsmittel oder jetzt noch die Belieferung der Ärzte mit Impfstoff – nicht zuletzt mit Hilfe des Großhandels! Zusammen haben wir es gerockt!“

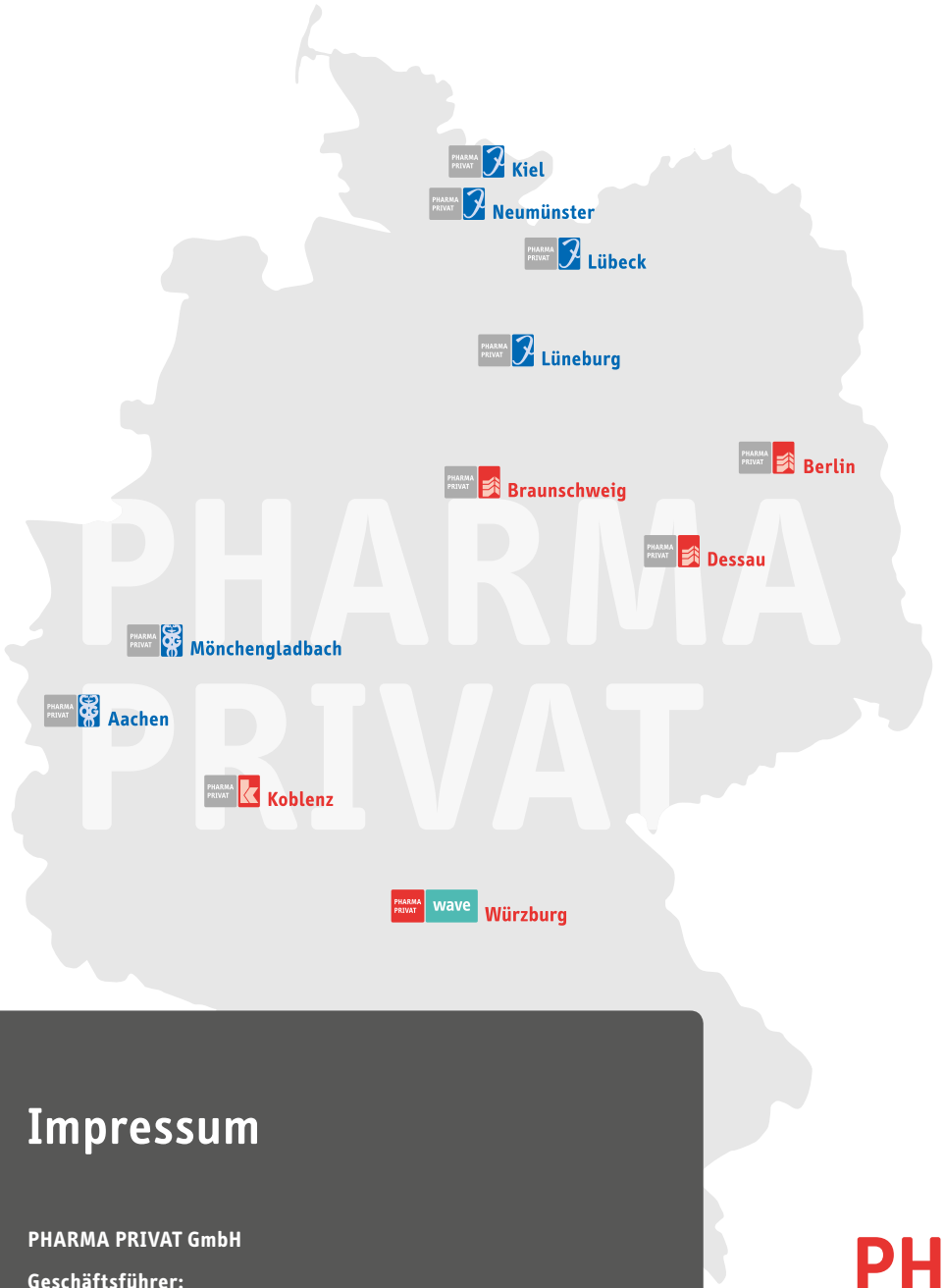
Lorena Denoville, PTA,
Ring-Apotheke, Neumünster

„In den ersten zwei Monaten haben wir in unserer Praxis über 2000 Covid 19-Impfungen verabreicht. Das war und ist ein logistischer Kraftakt, den wir nur dank unseres außergewöhnlichen Teams geschafft haben. Was unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Pandemie mit den täglich neuen Anforderungen und Aufgaben geleistet haben, ist absolut bemerkenswert. Wir sind unendlich dankbar, so ein starkes Team zu haben!“

Nikola von Elten, Ärztin und Inhaberin,
Ärztliche Gemeinschaftspraxis, Flensburg

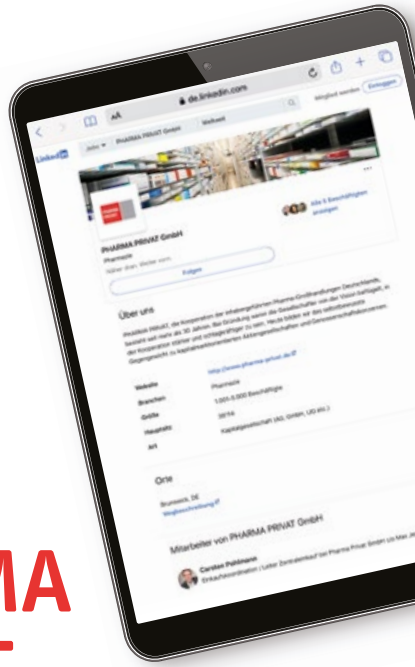
„Ich habe die Elternzeit nach meinem zweiten Kind pandemiebedingt verlängern müssen, da die Betreuung in den Kitas monatelang nicht möglich war. Ich bin sehr dankbar für die zusätzliche Zeit mit meinen Kindern, aber auch, dass ich jetzt wieder im Job durchstarten darf. Vielen Dank für das große Verständnis, das mir im Haus PHARMA PRIVAT für meine Situation entgegengebracht wurde.“

Maike Machholz, Leitung Unternehmenskommunikation, PHARMA PRIVAT



PHARMA PRIVAT

Näher dran. Weiter vorn.



PHARMA PRIVAT auf LinkedIn

PHARMA PRIVAT, PHARMA PRIVAT WAVE und unser Wettbewerb „PTA des Jahres“ sind seit einiger Zeit bei LinkedIn aktiv und teilen auch hier regelmäßig aktuelle Unternehmensinformationen und interessante Neuigkeiten. Werde auch ein Teil unserer Online-community und erfahre neuste Infos immer zuerst! Wir freuen uns auf den Austausch.

Impressum

PHARMA PRIVAT GmbH

Geschäftsführer:
Hanns-Heinrich Kehr
hkehr@pharma-privat.de
Sudetenstraße 8
38114 Braunschweig
Telefon (0531) 5902-100

Redaktionsleitung:
Maike Machholz
m.machholz@pharma-privat.de

Verantwortung Beilagen:
Juliana Neumann
j.neumann@pharma-privat.de

Download der PDF-Version:

Gestaltung: www.zudem.de