NÄHER DRAN.

Hintergründe erfahren. Einblicke gewinnen. | 06/2022

PHARMA PRIVAT

Wer jetzt nicht springt ...

Wir feiern 10 Jahre PTA des Jahres! | S. 8–11

Next Generation: Pharma-Großhändler Max Jenne | S. 2–5

PHARMA PRIVAT sieht grün | S. 6

Impfen in der Apotheke: Was sind die Hürden? | S. 12–13

WAVE Livestream Braunschweig | S. 16–17

Titelstory: Alles zum PTA des Jahres-Jubiläum!

Next Generation
Pharma-Großhändler Max Jenne

Name: Dorothée Cathrin Bierbaum (geb. Jenne)
Alter: 46
Familienstand: verheiratet, zwei Kinder (11 und 13 Jahre)
Unternehmen: Max Jenne Arzneimittel-Großhandlung KG
Ausbildung: Studium im Dualem System zum Betriebswirt BA sowie parallele Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau, Studium der Wirtschaftswissenschaft (Universität Hannover), Auslandsjahr in Kopenhagen, Wechsel des Studiums auf Betriebswirtschaft (Universität Kiel), Abschluss 2003
Position: Leiterin Personal und Qualitätsmanagement

Name: Christian-Gerrit Jenne
Alter: 42
Familienstand: verheiratet, zwei Kinder (3 und 6 Jahre)
Unternehmen: Max Jenne Arzneimittel-Großhandlung KG
Ausbildung: Grundwehrdienst, Ausbildung zum Bankkaufmann, Studium der Betriebswirtschaft in Marburg und Kiel, Abschluss 2008
Position: Mitglied der Geschäftsleitung

„Familienunternehmen sollten mit Freude und nicht aus reinem Pflichtbewusstsein geführt werden."

Dorothée Bierbaum

Nachgefragt

Interview mit Dorothée Bierbaum und Christian Jenne, Max Jenne

Die Geschwister Dorothée Bierbaum (46) und Christian Jenne (42) entstammen der Eigentümerfamilie der Max Jenne Arzneimittel-Großhandlung KG im hohen Norden mit Standorten in Kiel, Neumünster, Lübeck und Lüneburg. Beide sind hauptsächlich in der Niederlassung Kiel tätig.

Sie sind beide seit vielen Jahren bei Max Jenne im Familienbetrieb beschäftigt. Herr Jenne, Sie seit 2008, und Sie, Frau Bierbaum, bereits seit 2004. Welche Aufgabe erfüllen Sie derzeit im Unternehmen?
CJ: Ich bin als Mitglied der Geschäftsleitung hauptsächlich für die Organisation betrieblicher Abläufe, das Themenfeld rund um die Produkt-Compliance und unsere Software-Entwicklung zuständig. Außerdem befinden wir uns seit ein paar Jahren im Prozess des Generationswechsels, und die Arbeitsgebiete unseres Vaters Lothar Jenne werden sukzessive aufgeteilt, um uns auf die Übergabe des Staffelstabs vorzubereiten.
DB: Ich leite den Bereich Personal und das Qualitätsmanagement und bin für verwandte Themen wie Arbeitssicherheit und Datenschutz zuständig.

„Diese Gründlichkeit ist eine der Stärken unserer Familie."

Christian Jenne

Welche Schritte sind für die Zukunft beim Thema Generationswechsel geplant?
DB: Wir lassen uns bei dem Thema Zeit, bis alles passt. Unser Vater ist mit Herz und Seele Pharma-Großhändler, deshalb können wir einen fließenden Übergang gestalten. Aber es ist entschieden, dass Christian sein Nachfolger wird und ich der Joker bin. Das war eine bewusste Entscheidung aller Beteiligten, hinter der wir als Familie stehen. Ein Generationswechsel ist in Lübeck schon vor fast 20 Jahren erfolgt, als unser – mittlerweile leider verstorbener – Onkel Jürgen seinem Sohn Thomas das Ruder übergeben hat. Thomas ist neben den betrieblichen Themen als geschäftsführender Gesellschafter hauptsächlich für Vertrieb und Marketing zuständig. Wir sind also bestens aufgestellt!
CJ: Bei dem Thema Generationswechsel gehen wir sehr sorgfältig vor, damit wertvolles Know-how erhalten bleibt und alles gut vorbereitet ist. Diese Gründlichkeit ist eine der Stärken unserer Familie und ein Markenzeichen von Max Jenne.

War es für Sie beide immer selbstverständlich, dass Sie mal in den Betrieb einsteigen?
CJ: Natürlich ist das eine Frage, die einen ab einem bestimmten Zeitpunkt beschäftigt. Wir hatten aber immer die Wahl, ob wir diesen Weg gehen wollen. Bei mir war es eine bewusste Entscheidung, meinen Studienschwerpunkt von Marburg nach Kiel zu verlagern, um näher am Betrieb zu sein. Unser Vater hat uns aber nie das Gefühl gegeben, dass es eine Einbahnstraße ist, und jetzt bin ich seit 14 Jahren dabei (schmunzelt).
DB: Als ich nach meinem Studienabschluss 2003 in eine Unternehmensberatung gegangen bin, hatte ich geplant, weitere Betriebe und das Arbeitsleben aus verschiedenen Perspektiven kennenzulernen. Ich habe bereits während des Studiums mehrere Praktika gemacht und natürlich auch im Ausbildungsbetrieb viele Erfahrungen gesammelt. Als ich dann 2004 vor der Frage stand, ob ich mir noch einen anderen Arbeitgeber suche, hat mir mein Vater ein liebevolles Angebot gemacht. Er sagte, dass der Eintritt in die Firma nicht durch eine Falltür, sondern durch eine Drehtür erfolge. Wenn es mir nicht gefiele, könne ich durch die Drehtür wieder raus und andere Wege gehen. Das gab und gibt mir noch heute ein gutes Gefühl. Familienunternehmen sollten mit Freude und nicht aus reinem Pflichtbewusstsein geführt werden.

Spielt es in Ihrem Alltag eine Rolle, dass Sie Geschwister sind?
CJ: Die Marotten aus Kindheitstagen haben sich inzwischen ausgewachsen (beide lachen).
DB: Bei vier Jahren Altersunterschied musste Christian früher manchmal schon unter seiner großen Schwester leiden. Heute ist das Verhältnis aber ein anderes. Es ist zwischen uns einfach ein großes Vertrauen da. Wir können uns unwahrscheinlich gut einschätzen und sehr unkompliziert miteinander sprechen und arbeiten.

Wenn man in der Familie eines Pharma-Großhändlers aufwächst, wie sehr bestimmen diese Themen den Familienalltag?
DB: In unserer Kindheit war das Thema sehr präsent, auch am Abendbrottisch mussten wir immer warten, bis unser Vater von der Firma berichtet hatte, damit wir dann anschließend von der Schule erzählen konnten (lacht). Aber das hat mich nicht davon abgehalten, auch den Weg in die Firma zu finden.
CJ: Er hat es eben auch geschafft, spannend von seiner Arbeit zu erzählen. Heute verdrängen die Anliegen der Kinder schnell die Arbeitsthemen. Meine Kinder sind drei und sechs Jahre - was soll ich zu Hause über das Verpackungsgesetzt referieren? Das hat mich zwar die ganze Woche beschäftigt, aber das ist kein Thema für den Abendbrottisch. Ich sehe das mehr unter dem Aspekt „positive selection": Ich rede mit den Kindern besonders über die Arbeit, wenn es interessant ist. Dann bekommen Sie schon von klein auf einen positiven Eindruck von der Arbeitswelt.
DB: Heute nehme ich natürlich auch Themen von der Arbeit mit in den Familienalltag, aber einen echten Austausch habe ich eher in einem ruhigen Moment mit meinem Mann als zusammen mit den Kindern.

Gibt es betriebliche Themen, die Sie besonders interessieren?
CJ: Bei mir ist es alles rund um die Datenanalyse, die Gschäftsentscheidungen unterstützen kann. Das mache ich gerne, weil ich sehe, dass man damit Arbeitsweisen optimieren kann. Das betrifft viele Bereiche wie Kundenservice, Einkauf, Lagersteuerung und Lagerdurchfluss. In diesen Bereichen Ergebnisse zu sehen, macht schon Freude.
DB: In dem Punkt unterscheiden wir uns gar nicht so sehr voneinander. Ich interessiere mich besonders für Prozesse und Abläufe. Ich gehe beispielsweise gerne durch den Betrieb und schaue den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu, wie sie bestimmte Dinge handhaben. Dann gehe ich genauer ins Detail und hinterfrage Handlungsweisen. Wenn ich auf diese Weise gemeinsam mit den Mitarbeitenden eins bis zwei Teilprozesse optimieren kann, war das ein richtig guter Tag!

Haben Sie sich ein bestimmtes Projekt für die Zukunft vorgenommen, das Sie im Unternehmen voranbringen wollen?
CJ: Mir ist es wichtig, eine zuverlässige Warenversorgung zu gewährleisten und eine fehlerfreie Leistung abzuliefern. Dafür arbeiten wir an Prozessen, die nur wenig Fehler zulassen. Das ist gewissermaßen unser Erfolgsgeheimnis, weil unsere Kunden auf unsere Zuverlässigkeit in besonderer Weise angewiesen sind. Aus deren Sicht sind wir die verlängerte Werkbank ihrer eigenen Lagerhaltung. Darüber hinaus bleiben für uns Technikthemen im besonderen Fokus: Automatisierung im Lager, Digitalisierung von Arbeitsschritten und effizienter Energieeinsatz. Unser Lager in Lübeck ist durch seine Gebäudedämmung, die LED-Beleuchtung, mit der PV-Anlage auf dem Dach und der Kühltechnik mit klimafreundlichem Propan als Kühlmittel bereits durchoptimiert.
Auf Kundenseite haben wir die Frage im Fokus, wie wir die Apotheken bei Einführung des E-Rezeptes im Marktauftritt stärken können. Da geht es um die Auffindbarkeit der eigenen URL im Internet, funktionale Shop-Lösungen und vor allem auch um den Mut, die Web-Leistungen der eigenen Apotheke beim Patienten zu bewerben. Mit unserer Kooperation WAVE sind wir in diesem Bereich sehr gut aufgestellt.
DB: Mir liegt es am Herzen, für Mitarbeitende ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Im Personalbereich sind verschiedene kleinere Projekte geplant und teilweise, wie das E-Bike Leasing oder freies WLAN im Pausenraum, auch schon umgesetzt, die es angenehm machen, für Max Jenne zu arbeiten. Leider ist in den letzten zwei Jahre coronabedingt vieles ins Stocken geraten, und wir mussten auch alle Feiern absagen, was wir als Familie sehr bedauern. Sobald es geht, möchten wir auch das gerne nachholen.

„Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen sich wertgeschätzt und sicher fühlen.“

Dorothée Bierbaum

Wo sehen Sie die Stärken von Max Jenne und dem privaten Pharma-Großhandel insgesamt?
CJ: Wir haben als regionaler Großhändler die kürzesten Wege zu unseren Kundinnen und Kunden, wir haben flache Hierarchien und hoch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Insgesamt bieten wir eine gute und zuverlässige Leistung mit fairen Konditionen. Dazu kommt das Leistungsspektrum von WAVE, das genau auf Apotheken zugeschnitten ist.
DB: Wir sind Kopfmenschen bei Max Jenne. Wir gehen überlegt und strategisch vor. Alles, was wir machen, hat Hand und Fuß. Unsere Stärken sind Zuverlässigkeit und Genauigkeit, es wird nicht einfach aus der Hüfte geschossen und hinterher geschaut, was dabei herausgekommen ist.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für Familienunternehmen? Und für den privaten Pharmagroßhandel?
CJ: Die Herausforderungen sind im Prinzip für alle Großhandlungen gleich: die Veränderung der Customer Journey der Patienten, die Verknappung der Ressourcen Mensch und Energie bei einer gleichzeitig alternden Bevölkerung mit anspruchsvoller werdenden Individuen. Zum Glück haben wir vorausgedacht und nicht nur vor der eigenen Haustür gefegt, sondern mit den Leistungen von WAVE auch an unsere Kunden gedacht.
DB: In Familienunternehmen ist das Thema Generationswechsel natürlich immer wichtig. Aber diesen haben wir gut eingeleitet, und bis zum nächsten Generationswechsel haben wir dann noch ein bisschen Zeit.

Welche Rolle wird die Digitalisierung zukünftig für Unternehmen und speziell im Pharma-Großhandel spielen?
CJ: Das Entscheidende für mich ist nicht die Digitalisierung an sich, sondern die benötigte Sicherheit, um die Digitalisierung jeden Tag nutzen zu können. Wenn man an die zunehmenden Cyberattacken auf Unternehmen denkt oder an missglückte Umstellungen von Softwareprogrammen, dann ist das etwas, auf das man größte Aufmerksamkeit richten sollte. Wir sind im IT-Bereich sehr gut aufgestellt und arbeiten schon lange daran, dass die Digitalisierung sicher und sinnvoll vorangetrieben wird. Viele dieser Maßnahmen laufen aber im Hintergrund und sind nach außen weniger ersichtlich. Beispielsweise haben wir in unserem Rechenzentrum in Neumünster nicht nur ein Notstromaggregat, das sich bei Netzausfällen automatisch zur Stromversorgung zuschaltet, sondern setzen auch eine Stickstofflöschanlage ein, damit bei Schwelbränden durch die Löscharbeiten nicht mehr Systeme beschädigt werden als notwendig.

„Die Politik hat während der Pandemie unsere Effizienz und Leistungsfähigkeit kennengelernt.“

Christian Jenne

DB: Unsere Kernprozesse sind seit Jahren – nein, bereits seit Jahrzehnten – digitalisiert. Natürlich kann man in Nebenprozessen wie der Digitalisierung von Urlaubsanträgen noch besser werden, aber auch da stehen Datenschutz und Sicherheit bei uns an erster Stelle.

Hat die Pandemie aus Ihrer Sicht nachhaltige Auswirkungen auf den Pharma-Großhandel?
CJ: Die Politik hat während der Pandemie unsere Effizienz und Leistungsfähigkeit kennengelernt. Ich glaube schon, dass die beteiligten Politiker jetzt ein besseres Verständnis davon haben, zu was die Apotheken und der Pharma-Großhandel imstande sind. Das wird der Branche hoffentlich nachhaltige Beachtung bringen.

Die letzten zwei Jahre waren pandemiebedingt bestimmt auch für Sie persönlich nicht einfach. Wie schalten Sie ab und tanken neue Energie?
CJ: Wenn ich Zeit mit meinen Kindern verbringe, dann schalte ich binnen Minuten ab und komme auf neue Gedanken.
DB: Ich gehe gerne zusammen mit meiner Familie raus in die Natur, am liebsten raus aufs Wasser. Heute eher mit dem SUP oder mit dem Kajak. Ich segle zwar für mein Leben gerne, aber ich habe meine Familie nicht mit meiner Leidenschaft anstecken können.

Wenn Sie nicht Pharma-Großhändler/in geworden wären, wären Sie...?
DB: Ich wäre Lektorin geworden. Ich hätte nicht Germanistik studieren wollen, aber der detaillierte Blick auf die Sprache und den Aufbau von Texten reizt mich. Im und nach dem Studium habe ich viele Diplom- und Doktorarbeiten von Freunden gelesen. Heute ist es Teil meines Jobs, in der Kommunikation mit den Mitarbeitenden und bei der Arbeit für das QM-System präzise mit Sprache umzugehen. In gewisser Weise bin ich also Pharma-Großhändlerin und Lektorin geworden!
CJ: Das kann ich Ihnen gar nicht so genau sagen. Es gibt so viele Möglichkeiten; ein Job von der Stange wäre es auf jeden Fall nicht geworden! Ich habe damals auch BWL studiert, weil dieses Studium einem viele Möglichkeiten eröffnet: Man arbeitet mit vielen verschiedenen Menschen zusammen an einem Ziel, man braucht aber auch Detailwissen und denkt in Prozessen - das hat mich gereizt.
DB: Das ist der Vorteil des Unternehmers: Man kann sich täglich neu definieren und sich verschiedene Themen vornehmen.

Klimaschutz: Wir packen‘s an!

PHARMA PRIVAT SIEHT GRÜN

E-Ladesäulen bei Kehr in Braunschweig

Mit Kehr E-Mobilität erleben

2 Ladesäulen mit jeweils zwei Ladepunkten

4 Autos können gleichzeitg geladen werden

11 kW pro Ladepunkt

4 weitere Ladepunkte für die Auslieferungsfahrzeuge in Planung

PHARMA PRIVAT Kehr
Näher dran. Weiter vorn.

Papierklebeband im Paketversand bei Krieger

Nachhaltig verpacken bei Krieger

91 km weniger Kunststoff-klebeband im Jahr

100% natürlicher, nachwachsender Rohstoff und recyclingfähiger Naturkautschuk

206 kg weniger Plastik im Jahr

0% Mikroplastik

PHARMA PRIVAT Krieger
Näher dran. Weiter vorn.

Das Apotheken-Rad

PHARMA PRIVAT Krieger
Näher dran. Weiter vorn.

So geht grüner Botendienst heute

Das PHARMA PRIVAT Haus Krieger bietet neu und exklusiv für seine Kunden das Apotheken-Rad CA GO FS 200 vom Lastenrad-Spezialisten CAGO-BIKE aus Koblenz an. Das Apotheken-Rad wurde gemeinsam mit Krieger an die Bedürfnisse der Arzneimittel-logistik angepasst und ist mit einer isolierten, abschließbaren und GDP-konformen Transportbox ausgestattet.

„Wir setzen bei Krieger schon seit 2019 auf E-Mobilität. Das Apotheken-Rad ist ein weiterer wichtiger Baustein in unserem Bestreben nach Klimaneutralität.“

Carla Dortmann

„Unser gemeinsamer Vorteil gegenüber dem Versandhandel ist ganz klar die vertrauensvolle, persönliche Beratung in der Apotheke vor Ort“, findet Carla Dortmann, Marketingleiterin der Krieger-Gruppe. „Die Lieferung am selben Tag durch geschultes Personal bietet den Kunden einen echten Mehrwert. Der Botendienst ist für die Apotheken schon heute eine sehr gute Möglichkeit, Kundinnen und Kunden zu überzeugen, die Apotheke vor Ort zu nutzen. Wenn diese „letzte Meile“ dann auch noch nachhaltig gestaltet ist, kommen wir unserem Anspruch an nachhaltigem Handeln und einem Höchstmaß an Kundenservice ein ganzes Stück näher“, so Dortmann weiter.

Das Rad zeichnet sich besonders durch einen hohen Komfort, die leichte Bedienung und einen wartungsarmen Antrieb aus. Außerdem wird es im individuellen Apothekendesign ausgeliefert. Botendienst, Frischluftzufuhr und Werbemaßnahme auf zwei Rädern sozusagen. Vielfältige Fördermöglichkeiten machen das CoGo Bike zu einer echten Alternative zum Auto.

Interesse? Weitere Informationen gibt es unter www.krieger-pharma.de und www.cagobike.com.

Weitere Infos unter www.krieger-pharma.de

Wer jetzt nicht springt...

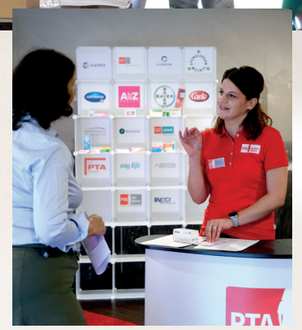
Wir feiern 10 Jahre PTA des Jahres!

Die Idee zum Wettbewerb entstand schon 2012, und als sie einmal im Raum stand, gab es kein Halten mehr. Die PTA in den Mittelpunkt stellen? Klasse! Ein Wettbewerb, bei dem sie zeigen können, was alles in ihnen steckt? Spannend! Mit großer Preisverleihung auf einer richtigen Bühne? Aufregend! Stifte gezückt, Pläne gemacht, Krönchen geradegerückt und los ging's!

So starteten wir 2013 mit unserem Wettbewerb „PTA des Jahres" und konnten direkt im ersten Jahr einen großen Zulauf an Bewerbungen verbuchen und mit Sarah Siegler (damals noch Göhring) die erste Siegerin küren.
„PTA des Jahres" wurde rasend schnell für alle Beteiligten das Highlight im Jahr und über die letzten zehn Jahre ein fester Programmpunkt in unserem Kalender.

Zehn Jahre PTA des Jahres, zehn Jahre Vorbereitung, Finale, Preisverleihung, Spannung, Glückstränen und Krönchen…achja, das Krönchen. Bei aller Ernsthaftigkeit des Wettbewerbs war das Krönchen von Anfang an gesetzt und ist mittlerweile ein Markenzeichen von PTA des Jahres.

In diesem Jahr küren wir die oder den zehnte(n) PTA des Jahres, denn auch wenn die Damen in diesem Beruf zahlenmäßig die Nase vorn haben, gab es durchaus auch schon Männer, die im Finale um den Titel gekämpft und gewonnen haben. 2016 holte sich Sebastian Giemsch den begehrten Preis und ist seitdem ein fester Bestandteil unser „PTA des Jahres"-Familie.



Natürlich lebt unser Wettbewerb von den talentierten und kompetenten Kandidatinnen und Kandidaten, aber auch die Jury macht seit Jahren einen großartigen Job. Viele Jury-Mitglieder, wie beispielsweise Thorsten Kujath (Bayer Vital GmbH) und Dr. Kathrin Koll (Spenglersan), sind seit vielen Jahren dabei und haben das Format durch ihren Einsatz und ihr Engagement geprägt.

Und bei unserem großen Jubiläum darf man beim Thema Lobeshymen auch nicht das großartige Orga-Team vergessen. Im zehnten Jahr wird ein wenig Eigenlob ja wohl erlaubt sein… Der Erfolg hat so viele Mütter und Väter, dass wir nicht alle aufzählen können, aber es war und ist immer eine große Team-Leistung gewesen, den Wettbewerb jedes Jahr wieder so erfolgreich zu machen. Der Satz, „Das ist mein Baby", fiel mehr als einmal, und auch wenn „das Baby" inzwischen mit zehn Jahren schon fast ein Teenager ist, wird es noch genauso liebevoll gehegt und gepflegt wie 2013. Ein Grund für uns, vor Freude zu springen!

Wer auch vor Freude hüpfen möchte, kann dies bei unserer diesjährigen Preisverleihung tun. Wir verlosen 2 x 2 Karten für die Jubiläumsveranstaltung am 12. November 2022 im Tipi-Zelt am Kanzleramt in Berlin. Einfach ein Foto bis zum 15. August 2022 an juliana.neumann@pharma-privat.de schicken und zeigen, wie sehr Ihr vor Freunde hüpft und springt. Los geht's!

Weitere Infos unter:
PTA des Jahres | der ultimative Wettbewerb zur/zum besten PTA!
(pta-des-jahres.de)

Wir waren dabei...

und feiern mit!

Kurz vor der Verkündigung der PTA des Jahres steigt die Spannung auf der Bühne.

Auf dem Weg zum Titel: Svenja Paternoga (PTA des Jahres 2020) führt die Finalistinnen zum Finale 2021.

Sebastian Giemsch gewann 2016 den begehrten Titel.

And the winner is...Eva Bahn (re.) überzeugte 2021 die Jury mit ihrem Fachwissen und ihrer Beratungskompetenz.

Überglücklich nimmt Tanja Lorz 2017 den Preis entgegen.

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

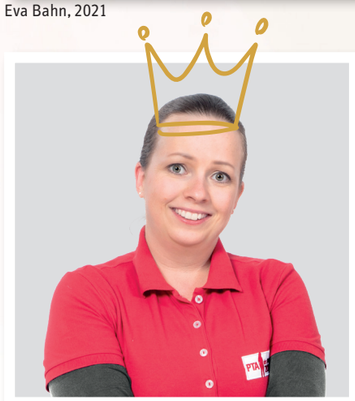
PTA des Jahres 2022
Präsentiert von PHARMA PRIVAT

Unsere Gewinner/innen 2013–2021

Eva Bahn, 2021

Svenja Paternoga, 2020

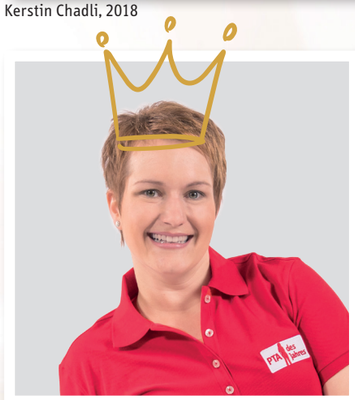
Carolin Kiesewetter, 2019



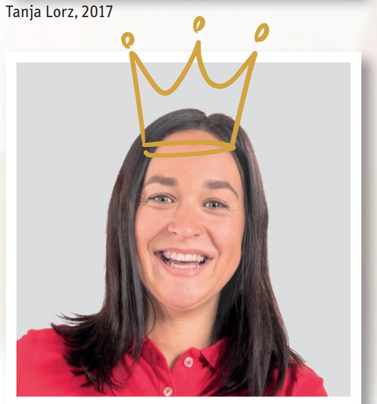
Kerstin Chadli, 2018

Tanja Lorz, 2017

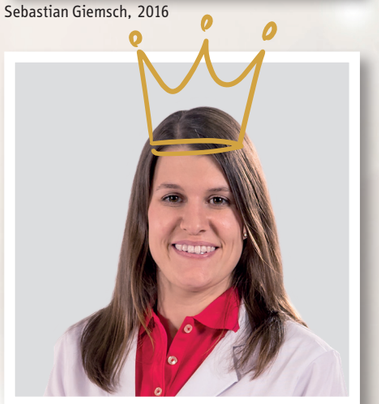
Sebastian Giemsch, 2016



Britta Fröhling, 2015



Lorena Denoville, 2014



Sarah Siegler, 2013

PHARMA PRIVAT

vor Ort

Apotheke erleben. Praxis erfahren.

Lutz Geilenkirchen (geschäftsführender Gesellschafter, Otto Geilenkirchen) war im Zuge unserer Reihe „PHARMA PRIVAT vor Ort“ einen Vormittag bei Kornelia Steeger (Apothekerin und Inhaberin, Schwanen Apotheke) zu Besuch. In der Schwanen Apotheke wird – genau wie in den weiteren drei Apotheken von Frau Steeger – geimpft. Und das mit großem Engagement und voller Überzeugung. Wir haben mit Kornelia Steeger gesprochen:

Wie nehmen Ihre Kundinnen und Kunden das Impfangebot an?
Sehr gut, obwohl wir keinerlei Werbung für das Angebot gemacht haben. Wir impfen immer am Mittwochvormittag, sowohl gegen Covid-19 als auch gegen Grippe.

Welche Vorbereitungen mussten Sie treffen, bevor Sie Ihren Kundinnen und Kunden das Impfangebot machen konnten?
Wir mussten einen Beratungsraum bzw. einen Impfraum einrichten und eine Impfschulung bei der Apothekerkammer Nordrhein absolvieren. Ich fand es wichtig, dass wir bei dem Thema gut aufgestellt sind, und so habe ich mit sieben meiner Apotheker/innen die Schulung durchlaufen. Insgesamt hat alles gut funktioniert, auch wenn es – ehrlich gesagt – schon ein großer bürokratischer Aufwand war.

Welche Herausforderungen kommen täglich auf Sie zu?
Im Moment fallen viele Mitarbeiter/innen krankheitsbedingt aus, das muss man erstmal kompensieren. Außerdem kann unser Labor an Impftagen nicht anderweitig genutzt werden, da wird dort in Ruhe, weg vom normalen Apothekenbetrieb, das Aufziehen der Spritzen vornehmen. Das ist an manchen Tagen eine logistische Herausforderung.

Einige Apothekerinnen und Apotheker verzichten auf das Impfangebot, da sie negative Reaktionen der Ärzteschaft fürchten. Welche Erfahrungen haben Sie gemacht?
Wir hatten glücklicherweise keine negative Reaktion, trotz oder auch wegen einer aktiven Informationspolitik. Wir haben an alle umliegenden Arztpraxen ein Informationsschreiben geschickt und über unsere geplanten Aktivitäten informiert.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit dem Großhandel?
Das funktioniert sehr gut – ich würde sogar sagen: perfekt. Wir arbeiten schon sehr viele Jahre mit Otto Geilenkirchen zusammen. Wenn dann neue Themen wie das Impfen dazukommen, kann man sich auf die eingespielten Abläufe verlassen und neue Aufgaben sehr schnell integrieren.

Was kommt Ihrer Meinung nach im nächsten Herbst/Winter in Bezug auf Covid-19 auf uns zu?
Ich kann mir gut vorstellen, dass mit den erwarteten steigenden Inzidenzen das Impfangebot noch mehr angenommen wird. Die Erfahrung der letzten beiden Jahre haben gezeigt, dass der Sommer recht entspannt abläuft und dann in der kälteren Jahreszeit das Thema wieder an Bedeutung gewinnt.

> **„Die Zusammenarbeit mit dem Großhandel funktioniert sehr gut – ich würde sogar sagen: perfekt.“**
>
> Kornelia Steeger, Apothekerin und Inhaberin, Schwanen Apotheke

Wie haben Sie als Apotheke die letzten beiden Pandemie-Jahre überstanden?
Tja…(lacht)…wir haben natürlich alle vorgeschrieben Maßnahmen eingehalten, aber die sehr großen Schutzwände in der Apotheke, die inzwischen durch Plexiglasscheiben auf dem HV ersetzt wurden, waren schon sehr lästig. Auch gab es teilweise Verständigungsschwierigkeiten wegen der Masken, das war anstrengend. Auch die Beschaffung der notwendigen Masken und der Desinfektionsmittel war zu Beginn fast unmöglich, da musste man sehr kämpfen. Es war auch immer unheimlich viel Organisatorisches zu erledigen, weil täglich neue Dinge hinzukamen. Und alles musste immer im Eiltempo passieren, der Zeitdruck bei der Umsetzung war oft das Schwierigste in der ganzen Pandemie. Gleichzeitig musste man gelassen bleiben, wenn wegen der Zutrittsbeschränkungen nur drei Personen gleichzeitig in die Apotheke durften und sehr viele Kunden draußen – auch bei Regen – auf dem Bürgersteig warteten. Wir haben versucht, allen Widrigkeiten zum Trotz einen guten Service zu bieten, und haben zum Beispiel Regenschirme an die Wartenden verteilt. Aber das alles hat natürlich alle unheimlich gestresst. Und dann hatte man nach einem anstrengenden Tag keinen Ausgleich im privaten Rahmen, da die Freizeitangebote ja auch stark eingeschränkt waren.

Haben Sie viele kritische Diskussionen mit Kundinnen und Kunden über das Thema Impfen?
Nein, keine. Wir waren darauf vorbereitet, aber die Kundinnen und Kunden haben das Angebot sehr positiv aufgenommen.

Was wünschen Sie sich von der Politik?
Ich wünsche mir im Hinblick auf die nächste Generation mehr Planungssicherheit, wenn man eine Apotheke führt. Ob und wie sich eine Apotheke in der Zukunft rentiert, ist im Moment schwer abschätzbar. Ich habe vier Kinder, und zwei meiner Töchter sind ebenfalls Apothekerinnen und arbeiten in den anderen Filialen, da beschäftigt mich dieses Thema natürlich. Auch in Hinblick auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in der Umgebung wohnen, ist mir das wichtig. Sie müssen einfach Planungssicherheit haben. Außerdem gibt es so viele Unsicherheiten im Hinblick auf die Einführung des E-Rezepts. Ich habe schon Sorge, dass das am Ende besonders dem Onlinehandel in die Karten spielt. Schon jetzt können wir die OTC Artikel in der Apotheke vor Ort nicht zu den gleichen Konditionen wie der Onlinehandel anbieten, da wir ganz andere Fixkosten haben.

Frau Steeger, wir danken Ihnen für das Gespräch.

> **„In der Pandemie hat sich vieles verändert, da hilft mir als Großhändler ein Perspektivenwechsel und ein Blick in den Apothekenalltag, um die Herausforderungen der Apotheken noch besser zu verstehen.“**
>
> Lutz Geilenkirchen, geschäftsführender Gesellschafter, Otto Geilenkirchen

Ob Online oder vor Ort:
Weiterbilden leicht gemacht

PHARMA PRIVAT und alle dazugehörigen Häuser bieten über das ganze Jahr eine große Auswahl an Seminaren für Apothekenmitarbeiter/innen an. Ob ein Erste-Hilfe-Training oder eine Produktschulung – bei unseren Seminaren ist für jeden etwas dabei!

In diesem Jahr neu im Programm ist beispielsweise das Seminar „Nachhaltigkeit in der Apotheke“. Ein Thema, das für jeden immer wichtiger wird und auch in den Apotheken zunehmend eine Rolle spielt. Unser Referent Florian Giermann gibt Impulse, was Apotheken tun können, um auf den Klimawandel zu reagieren, so dass sowohl Kundinnen und Kunden als auch Mitarbeitende davon profitieren.

Alle Seminare und Anmeldemöglichkeiten unter:

Erste-Hilfe-Training – Fortbildung für Ersthelfer
30.06.2022 | 09.00 – 17.00 Uhr
Max Jenne GmbH, Neumünster

Medizinische Kompressionstherapie (Basis-Seminar, Modul 1)
14.09.2022 | 09.00 – 18.00 Uhr
Richard Kehr GmbH & Co. KG, Braunschweig

Sicher in der Rezeptur – von der Verordnung bis zur Abgabe
21.09.2022 | 15.00-18.30 Uhr
Otto Geilenkirchen GmbH & Co. KG, Aachen

Experte für rundgestrickte Kompressionsstrümpfe
12.10.2022 | 15.00 – 19.00 Uhr
Otto Geilenkirchen GmbH & Co. KG, Aachen

Nachhaltigkeit in der Apotheke
21.09.2022 | 19.30 – 21.00 Uhr
Virtueller Seminarraum

Cannabis – ein Exot in der Rezeptur
25.10.2022 | 19:00 – 21:00 Uhr
Virtueller Seminarraum

Schüssler Salze
09.11.2022 | 19.00 – 21.00 Uhr
Virtueller Seminarraum

Schulungen Online Seminare in Präsenz

+++ NEUES +++ VON OTTO GEILENKIRCHEN

Wolfgang Reschke geht in den Ruhestand

Nach über 48 Jahren Betriebszugehörigkeit geht Wolfgang Reschke, Versandleiter Aachen und Mönchengladbach (Betriebsorganisation Mönchengladbach) bei Otto Geilenkirchen, in den wohlverdienten Ruhestand. Wenn auch das Abschiednehmen schwerfällt – wir tun es mit großem Dank. Wir verlieren die Erfahrung, Fachkompetenz und Motivation eines wertvollen Mitarbeiters, der als Mitglied der Geschäftsleitung maßgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens beigetragen hat. Wir danken Herrn Reschke für die jahrzehntelange Treue und sehr gute Zusammenarbeit und entlassen ihn mit großer Anerkennung und Dankbarkeit in den Hafen des Ruhestandes. Für die Zukunft wünschen wir ihm alles Gute.

NACHGEFRAGT & VORGESTELLT

Dorothea Ginsberg im Kurzinterview

Industrieretouren, Krieger

Frau Ginsberg, was genau machen Sie in der Abteilung Industrieretouren bei Krieger?
Es gibt in meinem Aufgabenbereich drei Arten von Retouren, die ich bearbeite. Ich starte morgens mit dem Bruch aus dem Wareneingang. Je nachdem, welche Ware beschädigt ist, kann ich sie entweder zurückschicken, sie wird abgeholt oder vernichtet. Das hängt vom Hersteller und von dem Produkt ab. Das bedeutet aber auch jede Menge Papierkram, da ich die Lieferscheine heraussuchen, Vernichtungsprotokolle schreiben oder den Rückversand organisieren muss. Das gleiche Prozedere gilt auch für die Verfallretouren aus dem Lager, die einmal im Monat mit einer Ausräumliste auf meinem Schreibtisch landen. Außerdem kümmere ich mich um die Apothekenretouren, die wegen Verfall an die Hersteller zurückgeschickt werden müssen. In dem Prozedere gibt es immer mal Änderungen und die entsprechenden Listen werden ständig aktualisiert. So kommt nie Langeweile auf und ich bin immer gut beschäftigt. (lacht)

Wie sind Sie zu Krieger gekommen?
Mein Weg zu Krieger war ein wenig unkonventionell. Ich habe nach der Schule eine Ausbildung als Fleischereifachverkäuferin gemacht. Als ich nach der Geburt meiner Kinder wieder arbeiten wollte, habe ich zunächst in einer Apotheke geputzt. Nach und nach habe ich mich für die Abläufe in der Apotheke interessiert, und irgendwann hat mich die Apothekenleiterin angesprochen und gefragt, ob ich nicht Interesse an einer PKA-Ausbildung hätte. Und das hatte ich! In meiner Berufsschulklasse war ich als 30-jährige Mama unter den ganzen 16- und 17-Jährigen eher eine Exotin, aber ich habe die Ausbildung erfolgreich abgeschlossen und anschließend in der Apotheke gearbeitet. Irgendwann habe ich dann in der Zeitung die Stellenanzeige von Krieger gelesen und mich beworben. Nun bin ich seit November 2011 im Großhandel, und es gefällt mir sehr gut.

Gibt es eine besondere Herausforderung in Ihrem Job?
Neben meinen Aufgaben in den Industrieretouren kümmere ich mich auch um die Vorbereitung und Verpackung der Covid-19-Impfstoffe. Ich bereite morgens die Kisten mit den Kühlakkus vor und bestücke die fertig gepackten Kisten mit den entsprechenden Formularen, Protokollen und Beipack. Mittlerweile hat sich der Prozess sehr gut eingespielt, und die Nachfrage ist im Moment auch nicht so hoch. Aber gerade am Anfang war das eine ganz schöne Herausforderung. Jetzt ist das alles Routine geworden, es ist aber trotzdem eine schöne Ergänzung zu meinen anderen Aufgaben.

Dorothea Ginsberg mit Jochen Meyer-Dönselmann im Sande, geschäftsführender Gesellschafter, Krieger

Was ist das Schönste an Ihrem Job? Was machen Sie am liebsten?
Das Schönste ist die Abwechslung. Ich habe so viele verschiedene Aufgabenbereiche und auch viele Kontakte zu den Herstellern. Mir macht es Spaß zu telefonieren, Aufgaben abzuarbeiten und immer Mal wieder auch Neues dazu zubekommen.

„Für mich ist es der coolste Job bei Krieger!“

Dorothea Ginsberg

Livestream

#wirklärenauf

PHARMA PRIVAT wave

„Menschen machen das, was sie immer schon gemacht hätten, wenn es möglich gewesen wäre – jetzt können und kennen sie es!“

Dieses Zitat vom überragenden Referenten Prof. Dr. Klemens Skibicki und noch viele weitere großartige Momente durften wir im April bei unserer hybriden Veranstaltung (inkl. Livestream) in Braunschweig genießen.

Alleine über 400 Teilnehmerinnen und Teilnehmer im #Livestream

Im Vortrag von Herrn Prof. Skibicki ging es vor allem um die Ausprägung der Erwartungshaltung von Kunden. Geschichtliche Entwicklungen haben gezeigt, dass diese Erwartungshaltung Innovationen bremsen oder beflügeln kann. Dies ist auch im Neuen Normal des digitalen Zeitalters so. Alle Unternehmen, Branchen und Standorte werden immer gemessen an den Besten (branchenübergreifend) in der gesamten digital vernetzten Welt! Erlerntes aus anderen Branchen wird auf die jeweilige Branche übertragen. Ob man das mag oder nicht. DAS geht nicht mehr weg!

Unser WAVE-Geschäftsführer Oliver Prönnecke hat in einem weiteren Vortrag aufgezeigt, wie Apotheken den Schlüsselfaktor Mensch zu ihrem Vorteil nutzen, in die Technik investieren und die digitalen Innovationen an die Kunden im Apothekenumfeld kommunizieren können. Arbeitserleichterung durch Digitalisierung. Wichtig ist und wird bleiben: kontinuierliche Kommunikation der digitalen Prozesse an Apothekenkundinnen und -kunden.

Fazit: Der digitalen Vernetzung kann man nicht entfliehen. Die Kosten für die nötige Technik sind eine Investition in die Zukunft. Die kontinuierliche Kommunikation der digitalen Prozesse an die Apothekenkundinnen und -kunden ist ein MUSS, sonst lohnt sich die Investition nicht.

QR-Code scannen zum Abruf des Livestreams

Oliver Prönnecke

Prof. Dr. Klemens Skibicki

Save the date WAVE Jahrestagung 2022 #digitalnormal

Sa. 12. + So. 13. Nov. Berlin

10 Jahre – Das große Jubiläum – PTA des Jahres

Dieses Jahr mit großer „PTA des Jahres“-Preisverleihung!

Hier erfahren Sie mehr:

Hier Termin vormerken:

PHARMA PRIVAT WAVE
A-plus Service GmbH · Telefon 0931 780115-11
info@erfolg-fuer-apotheken.de · **www.jahrestagung-wave.de**

PHARMA PRIVAT wave
Erfolg für Apotheken.

Wie wird man eigentlich Chefredakteurin von PTAheute ?

Cornelia Neth und Martina Busch im Interview mit PTA des Jahres

PTAheute ist Medienpartner von „PTA des Jahres“ und unterstützt den Wettbewerb in vielen Bereichen. Heute möchten wir die beiden Chefredakteurinnen und PTA Martina Busch (PTAheute) und Cornelia Neth (PTAheute online) vorstellen. Wir fragen uns: Wie wird man eigentlich Chefredakteurin der beliebtesten Fachzeitschrift für PTA?

PTA des Jahres: Wie seid Ihr nach der Schule auf den Beruf der PTA aufmerksam geworden? Und was hat Euch motiviert, diesen Beruf zu lernen?
Cornelia Neth (CN): Ich habe während der Schulzeit ein Praktikum in der Apotheke gemacht, das mir sehr gut gefiel. Nach meinem Fachabitur wollte mein Vater allerdings, dass ich etwas „Vernünftiges“ lerne, und so habe ich dann auf sein Anraten hin eine Ausbildung zur Rechtsanwalts- und Notargehilfin absolviert und anschließend Jura bis zum 1. Staatsexamen studiert. Aber mir ist klar geworden, dass mich das Thema Recht nicht begeistert. Als ich überlegte, was ich mit meiner beruflichen Zukunft anfangen möchte, ist mir mein Praktikum in der Apotheke wieder eingefallen. Ich habe mich an der Bernd-Blindow-Schule für die PTA Ausbildung angemeldet und diesen Entschluss nie bereut. Ein spannender, interessanter und sehr abwechslungsreicher Beruf.
Martina Busch (MB): Auch ich habe durch ein Praktikum in der Apotheke während meiner Schulzeit den Beruf der PTA kennengelernt. Mir hat das großen Spaß bereitet, und ich wollte diesen Beruf unbedingt erlernen.

Was hat Euch bei der Ausbildung besonders gefallen? Welche Fachgebiete mögt Ihr?
MB: Das klingt jetzt wahrscheinlich komisch, aber mir hat das Fach Gesetzeskunde richtig gut gefallen. Aber auch Medizinproduktekunde und Pflanzenkunde waren für mich spannende Fächer. Sicherlich hatte ich auch gute Lehrer, aber mich haben die Themen wirklich interessiert.
CN: Pflanzenkunde fand ich schrecklich (lacht). Wir hatten eine Lehrerin, die das sehr genau genommen hat. Mir hat das Fach Galenik Spaß gemacht. Damit konnte ich viel mehr anfangen und es auch umsetzen.

Seid Ihr eher am HV-Tisch beim Verkauf gewesen oder lieber in der Rezeptur?
MB: Auf jeden Fall vorne am HV. Kunden zu beraten und zu helfen. Mit Menschen im Gespräch sein und ihnen zuhören. Das kann ich gut, und es ist ja auch sehr abwechslungsreich. Jede Kundin und jeder Kunde hat ein anderes Anliegen, dies zu erkennen und entsprechend zu beraten, das hat mir große Freude bereitet
CN: Ich war auch immer lieber am HV. Das Anpassen von Kompressionsstrümpfen, Blutdruckmessen und die Beratung – ehrlich gesagt, habe ich all das lieber gemacht als in der Rezeptur zu sein. Wir hatten ein rotierendes System in der Rezeptur, so dass jeder alle paar Wochen Rezepturen erstellen musste. Ich hatte aber auch das Glück, eine Kollegin zu haben, die sich immer wieder in diesem Fachbereich fortgebildet hat und auch gerne meine Dienste übernommen hat.

Und wie kam es zu der Entscheidung, die Apotheke zu verlassen?
CN: Nach meiner Ausbildung habe ich gern viele Aufgaben in der Apotheke übernommen, mich hat alles interessiert und wo ich mich einbringen konnte, habe ich das auch getan. Wir hatten z.B. schon sehr früh eine Homepage – damals war das noch nicht selbstverständlich. Ich habe mich darum gekümmert, dass die Seite immer aktuell ist und habe Fotos und Artikel eingestellt. Irgendwann habe ich dann in der PTAheute eine kleine Anzeige gelesen, in der eine Redakteurin gesucht wurde. Das hat mich interessiert, aber es hat noch etwas gedauert, bis ich mich getraut habe, mich zu bewerben. Das Bewerbungsgespräch und der Besuch in der Redaktion haben mir richtig gut gefallen, und bereits am nächsten Tag habe ich die Zusage erhalten. Und bin bis heute hier….
MB: Bei mir war es ebenfalls eine Anzeige in der PTAheute, die mir gleich aufgefallen ist. Es wurde eine Volontärin gesucht, und ich habe mich sofort beworben. Das ging alles sehr schnell. Schon auf dem Rückweg im Zug nach dem Bewerbungsgespräch war mir klar, dass ich das unglaublich gern machen möchte. Zum Glück hat es auch geklappt, und ich bin ja auch immer noch hier und finde meinen Job super.

PTA des Jahres: Heute seid Ihr beide Chefredakteurinnen bei PTAheute. Wie sieht euer Job aus? Womit beschäftigt Ihr Euch?
CN: Ich bin für den Online-Bereich verantwortlich, und wir müssen natürlich immer schnell sein. Täglich geht ein Newsletter mit aktuellen Themen raus. Wir planen die Woche sehr genau und wissen, wer wann was schreibt. Ich schreibe viele Artikel selbst, kümmere mich um unsere Anzeigenkunden und akquiriere neue Autorinnen und Autoren. Natürlich informiere ich mich auch in verschiedenen Foren, um zu sehen, welche Themen die PTA aktuell beschäftigen. Wenn ich merke, dass ein Thema gerade sehr intensiv diskutiert wird, nehmen wir es auf und versuchen aufzuklären. Auch planen wir hier den PTAheute Podcast mit Benedikt Richter, der auch schon im Finale des Wettbewerbs „PTA des Jahres“ gestanden hat.
MB: Im Printbereich haben wir einen längeren Vorlauf. Unsere großen Themen stehen ein Jahr im Voraus fest. Alle 14 Tage erscheint ein neues Heft. Wir sind hier ein Team mit sieben Personen, und jeder hat seinen eigenen Verantwortungsbereich: interpharm, expopharm, PTAheute Club, Autorenmanagement, Beilagen, etc. Auch das Feedback der Leser und die entsprechenden Anfragen sind ein großes Thema für uns.

PTA des Jahres: Wir arbeiten jetzt seit einigen Monaten zusammen. Ihr seid immer fröhlich, aufgeschlossen und interessiert. In diesem Jahr seid Ihr zum ersten Mal in der Jury des Wettbewerbs und entscheidet mit, wer die „PTA des Jahres 2022“ wird. Was erwartet Ihr von dem Wettbewerb?
MB: Ich finde es beeindruckend, dass Pharma Privat schon seit so vielen Jahren die PTA unterstützt und den Wettbewerb nutzt, um die Rolle der PTA in der Apotheke zu stärken. Wir freuen uns, die zehn PTA kennenzulernen. Jede, die es bis ins Finale geschafft hat, ist eine engagierte und motivierte PTA. Ich habe großen Respekt vor der Leistung jeder einzelnen PTA, die besonders in den letzten zwei Jahren in der Pandemie sehr gefordert war und großes geleistet hat. Der Wettbewerb gibt ihnen die Bestätigung, die sie verdient haben, und ist sicherlich auch ein wichtiger Schritt für die persönliche Weiterentwicklung.
CN: Auch ich bin sehr gespannt und freue mich darauf, diesen Tag gemeinsam mit den Finalistinnen und Finalisten zu verbringen. Mit diesem Wettbewerb erhalten die PTA die Sichtbarkeit, die sie auch verdient haben.

PTA des Jahres: Vielen Dank für die interessanten Einblicke in Euren beruflichen Werdegang.

Martina Busch

Cornelia Neth

„Irgendwann habe ich dann in der PTAheute eine kleine Anzeige gelesen, in der eine Redakteurin gesucht wurde. Das hat mich interessiert.“

Cornelia Neth

Bei mir war es ebenfalls eine Anzeige in der PTAheute, die mir gleich aufgefallen ist. Es wurde eine Volontärin gesucht und ich habe mich sofort beworben.

Martina Busch

PHARMA PRIVAT

Näher dran. Weiter vorn.

WAVE Jahrestagung 2022

12. + 13. November 2022 | Berlin
Einfach QR-Code scannen!
#digitalnormal

Mit großer „PTA des Jahres"-Preisverleihung!

PHARMA PRIVAT wave

Impressum

PHARMA PRIVAT GmbH

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

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

Verantwortung Beilagen:
Fiona Nordt
f.nordt@pharma-privat.de

Download der PDF-Version:

Gestaltung: www.zudem.de