NÄHER DRAN.
Hintergründe erfahren. Einblicke gewinnen. | 01/2023

PHARMA PRIVAT

Alles klar?

„Mit uns behalten Sie den Durchblick in Ihrer Gesundheitsversorgung."

Tag der Apotheke 2023

Für uns an jedem Tag!

Young & Wild – Die neue Generation bei PHARMA PRIVAT | S. 4–5

Tipps für die Apotheke: Wie werde ich nachhaltig? | S. 6

WAVE: Starke Neuheiten für Vor-Ort-Apotheken | S. 14–17

Nadine Freialdenhoven
Apothekeninhaberin: Struwwelpeter Apotheke, Adler-Apotheke, Helle Apotheke Priamosstraße, Helle Apotheke Quadra-Park, Bergheim und Kerpen

Tag der Apotheke* 2023

7 JUNI 2023

FÜR UNS AN JEDEM TAG!

PHARMA PRIVAT-Aktion zum „Tag der Apotheke“ – Mitmachen lohnt sich!

Eine Gemeinschaftsaktion der PHARMA PRIVAT GmbH, durch die inhabergeführten Großhandlungen aus Aachen | Berlin | Braunschweig | Dessau | Kiel | Koblenz | Lübeck | Lüneburg | Mönchengladbach | Neumünster

Jedes Jahr am 7. Juni ist der „Tag der Apotheke*“. Ein Tag, an dem bundesweit über die wichtige Arbeit der deutschen Apotheken im Rahmen der Gesundheitsversorgung aufgeklärt und informiert wird. Großartiges leistet das Apothekenteam aber nicht nur an diesem, sondern an jedem Tag im Jahr und das täglich aufs Neue.
Mit den folgenden Aktionsmaterialien kann jede teilnehmende Apotheke diese #unverzichtbare Stärke vor Ort kommunizieren:

- Plakat A1
- Schaufensterbanner
- Luftballons
- Reinigungstuch
- Textilbutton – zum Tragen auf der Kleidung
- Pflastermäppchen
- Postkarte – zur persönlichen Übergabe an Ihre Kunden

Auch digitales Bildmaterial für die Social Media-Kanäle kann angefordert werden.

Mitmachen lohnt sich gleich doppelt. Die teilnehmende Apotheke gewinnt nicht nur die Aufmerksamkeit für ihre Vor-Ort-Apotheke, sondern kann **für den Aktionstag im nächsten Jahr ein Außenwerbeplakat in unmittelbarer Nähe** ihrer Vor-Ort-Apotheke gewinnen.

Jede Apotheke, die bis zum 10.06.2023 ein Bild ihrer Dekoration zum „Tag der Apotheke“ der jeweiligen PHARMA PRIVAT-Großhandlung zukommen lässt, nimmt automatisch an unserem Gewinnspiel teil. Es werden vier Gewinnerapotheken ausgelost.

Bitte senden Sie Ihre Bilder per Mail an:

nadja.lintjens@otto-geilenkirchen.com
Otto Geilenkirchen

christin.koeltzow@max-jenne.de
Max Jenne

h.lauber@kehr.de
Kehr Gruppe

Vera.Lohner@krieger-pharma.de
Krieger

Wir freuen uns auf Ihre aktive Teilnahme am „Tag der Apotheke – Für uns an jedem Tag!“

*Aktionstag für die Apotheke, der von der ABDA 1998 ins Leben gerufen wurde. www.abda.de

„Klarheit“ ist das Motto unserer diesjährigen Aktion, denn die Kunden behalten im direkten Dialog mit Ihnen den Durchblick in ihrer Gesundheitsversorgung.

Klar | heit

Definition: Substantiv, Femininum
Verständlichkeit, Übersichtlichkeit, Eindeutigkeit. Ein Sachstand, in dem alles Wesentliche wirklichkeitsgetreu, eindeutig erkennbar und deutlich begreiflich ist.

Bestellen Sie Ihr Marketingpaket bis zum 26.04.2023 online unter www.pharma-privat.de/tag-der-apotheke

YOUNG & WILD

Wie die neue Generation bei PHARMA PRIVAT nachhaltig in die Zukunft denkt

Helen Schmidt, 31 Jahre

Produktmanagerin Digital Services B2C-Marketing, PHARMA PRIVAT WAVE

Was machen Sie bei WAVE?
Ich bin als Produktmanagerin für digitale Services tätig.
Mein Schwerpunkt liegt hier auf der Endkundenkommunikation, also alle Leistungen, die in den Bereich B2C-Marketing fallen.
Leistungen, die davon betroffen sind: Newsletter, Social Media, Google My Business

Welches Projekt liegt Ihnen besonders am Herzen?
Wege vereinfachen und Prozesse optimieren, sodass Redundanzen beseitigt und smarte Lösungen gefunden werden, die der Apotheke und uns einen Mehrwert schaffen. Gleichzeitig sollen Arbeitsaufwände bei der Apotheke reduziert werden, sodass diese zum einen mehr digitale Möglichkeiten erhält und zum anderen entlastet wird und sich auf ihren eigentlichen Arbeitsbereich fokussieren kann.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?
Für die Zukunft wünsche ich mir, dass wir uns und unsere Leistung stetig weiterentwickeln und nicht stehen bleiben. Im digitalen Bereich ändert sich oft in kürzester Zeit sehr viel. Daher ist es wichtig, auch bisherige Leistungen nicht als abgeschlossen zu betrachten, sondern sich ständig neu zu orientieren, die bisherige Umsetzung zu überdenken und gegebenenfalls anzupassen.

> **Für die Zukunft wünsche ich mir, dass wir uns und unsere Leistung stetig weiterentwickeln und nicht stehen bleiben.**

Kathrin Schwarz, 31 Jahre

Produktmanagerin Digital Services, PHARMA PRIVAT WAVE

Was machen Sie bei WAVE?
Ich bin für die E-Commerce-Leistungen von WAVE (Website, eShop, App, Chat) verantwortlich und unterstütze als technische Sparringspartnerin meine Kolleginnen und Kollegen bei der Konzeption. Außerdem fungiere ich als Vermittlerin zwischen den Bereichen Business Development, Kundenservice und Entwicklung. Das bedeutet im Wesentlichen, dass ich Informationen aus der Entwicklung so übersetze, dass sie für alle anderen Bereiche greifbar und verständlich sind.

Welches Projekt liegt Ihnen besonders am Herzen?
Die Digitalisierung von Geschäftsprozessen in der Apotheke ist mir persönlich besonders wichtig. Apotheken leiden vor allem unter knappen Personalressourcen. Deshalb wollen wir die Teams entlasten, indem wir Routineaufgaben und bestehende Prozesse automatisieren. Der Arbeitsalltag soll wieder entspannter werden und es soll mehr Zeit für die Beratungstätigkeit zur Verfügung stehen. Wir haben in diesem Bereich schon viel erreicht und haben aktive Apotheken, die uns immer wieder Anregungen geben, welche Prozesse sich noch optimieren lassen.
Ein Beispiel für die Automatisierungen sind unsere Schnittstellen zwischen dem WAVE-eShop und den Warenwirtschaftssystemen: Bestellungen aus dem eShop werden automatisch in die Warenwirtschaft übertragen, Preise und Bestände aus der Offizin werden automatisch mit dem eShop synchronisiert. Hier arbeiten wir daran, weitere Warenwirtschaftssysteme bei WAVE anzubinden und die bisherigen Schnittstellen mit neuen Funktionen auszustatten. In Kürze werden wir die Schnittstelle mit unserem neuen Partner APOSOFT freigeben, auch mit ADV sind wir in ersten Gesprächen. Entlastung wollen wir außerdem durch die intelligente Vernetzung der WAVE-Leistungen untereinander schaffen. Beispielsweise ist die WAVE-App eng mit dem eShop verknüpft, sodass kein separater Pflegeaufwand für die Apotheke anfällt. Angebotsprodukte, die in unserem Printportal apo2print im Handzettel eingefügt werden, erscheinen automatisch in der Angebotskategorie im eShop. Und Gutscheine, die im eShop angelegt werden, sollen zukünftig automatisch in apo2print als Werbemittel zur Verfügung stehen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?
Ich wünsche mir mehr Mut zur Veränderung, was die Themen Digitalisierung und Nachhaltigkeit im Gesundheitswesen angeht. Ein Beispiel ist das gemeinsame Commitment zum E-Rezept. Alle Beteiligten sollten an einem Strang ziehen, sodass wir alle von den neuen Möglichkeiten profitieren können. Wir sind bereit, mit dem WAVE-eShop und der WAVE-App unseren Beitrag dazu zu leisten, sind aber von gesundheitspolitischen Entscheidungen abhängig. Das digitale Gesundheitswesen ist in anderen Ländern längst Standard – daran sollten wir uns ein Beispiel nehmen.

> **Ich wünsche mir beispielsweise ein gemeinsames Commitment zum E-Rezept, damit alle Beteiligten an einem Strang ziehen und wir alle von den neuen Möglichkeiten profitieren können.**

Helen Schmidt Kathrin Schwarz

PHARMA PRIVAT SIEHT GRÜN

TIPPS FÜR DIE APOTHEKE: WIE WERDE ICH NACHHALTIG?

Klimaschutz ist eines der wichtigsten Themen unserer Zeit. Fast täglich finden Aktionen der Generation Z statt, um die Bevölkerung auf die Dringlichkeit des Handelns aufmerksam zu machen. Wir alle sind betroffen und müssen uns in allen Bereichen damit auseinandersetzen. Jeder einzelne kann einen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Große Unternehmen setzen sich schon seit Längerem mit Maßnahmen zum Klimaschutz auseinander und sind ab 2025 gesetzlich verpflichtet, einen Nachweis über ihre Maßnahmen im Bereich der Nachhaltigkeit zu bringen. Auch kleinere Unternehmen überprüfen vermehrt ihr unternehmerisches Handeln auf Nachhaltigkeit. Was kann man tun, dass auch die Apotheke nachhaltig wird? Hier zeigen wir ein paar einfache Maßnahmen, die ohne großen Aufwand umsetzbar sind.

Vorteile für die Apotheke
Sprechen Sie über Ihre Maßnahmen zum Klimaschutz. Ihre Kunden danken es Ihnen.

Anregungen für den Klimaschutz in der Apotheke | Tipps:
Natürlich, jede neue Maßnahme erfordert ein Umdenken und anfänglich ist es auch ein Aufwand. Aber ist die neue Idee erst einmal umgesetzt, wird sie schnell selbstverständlich und motiviert das Team, auch weitere neue Ideen zu entwickeln.

Regionalität:
Bei der Auswahl eines Pharmagroßhändlers achten Sie auf Regionalität. Somit verzichten Sie auf weite Anfahrtswege und schonen die Umwelt.

Botengänge:
Ist es möglich, einen Teil der Botengänge mit dem Fahrrad zu erledigen? Auch das reduziert den CO2-Ausstoß. Ihre Kunden werden Ihren Einsatz für den Klimaschutz begrüßen.

Arbeitsweg:
Kommen Sie mit dem Fahrrad oder mit öffentlichen Verkehrsmitteln zur Arbeit. Fragen Sie Ihren Arbeitgeber, ob er ein Leasing-Fahrrad für die Belegschaft anbieten kann.

Mülltrennung:
Am besten ist es, Müll zu vermeiden, aber wenn er entsteht, sollte er getrennt werden. Achten Sie darauf, dass Sie Müll getrennt sammeln und entsorgen. Sprechen Sie im Apothekenteam darüber, wo Müll vermieden werden kann. Wo gibt es Einsparpotenzial?

Sparen von Papier:
Häufig wird in der Apotheke noch das Fax verwendet. Hier können Sie überlegen, ob Sie alles auf E-Mail umstellen. Das spart nicht nur Papier, sondern ist auch übersichtlicher. Verweigern Sie die Annahme von Werbung. Hier können Sie auf dem Briefkasten ein Schild anbringen: „Bitte keine Werbung einwerfen“. Bitten Sie Vertreter, Ihnen die Informationsbroschüren digital zur Verfügung zu stellen. Auch das spart Papier und sorgt für einen aufgeräumten Schreibtisch.

Buchtipp:
Die nachhaltige Apotheke – Klimawandel, Umweltschutz und Gesundheit, Esther Luhmann, Deutscher Apotheker Verlag, 2022

**Im privaten Bereich ist mir Nachhaltigkeit sehr wichtig. Vor allem Kinderkleidung und Spielsachen kaufe ich gerne gebraucht. Es freut mich sehr, dass der Nachhaltigkeitsgedanke auch an meinem Arbeitsplatz nicht zu kurz kommt. In den Ertelt-Apotheken setzen wir auf E-Mobilität.
Zusätzlich kommt der dafür notwendige Strom direkt vom Dach. Wir haben keine Plastiktüten mehr, sondern bieten Mehrwegtaschen aus Stoff an. Wer eine Papiertüte möchte, muss dafür eine Gebühr entrichten.**

Sarah Siegler,
PTA des Jahres 2014

Bündnis nachhaltiger Apotheken
nachhaltige-apotheken.de

+++ NEUES +++

AUS DEN PHARMA PRIVAT-HÄUSERN

Max Geilenkirchen packt an

Bereits von Oktober bis Dezember 2022 absolvierte Max Geilenkirchen, Sohn von Lutz Geilenkirchen (Geschäftsführender Gesellschafter der Firma Otto Geilenkirchen GmbH & Co. KG), bei der Krieger Gruppe (PHARMA PRIVAT Kooperationspartner) erfolgreich ein dreimonatiges Praktikum. Zurzeit pendelt Max zwischen den beiden Niederlassungen von Otto Geilenkirchen in Aachen und Mönchengladbach. Dort unterstützt er überwiegend die Kollegen und Kolleginnen im Versand, lernt im Tagesgeschäft sämtliche Arbeitsabläufe und die Strukturen des Unternehmens kennen. Bei Bedarf hilft Max zudem auch im Lager aus und kommissioniert dort die Aufträge. Max packt überall mit an, wo gerade Hilfe benötigt wird, nimmt an Besprechungen der Geschäftsleitung teil und bringt mit seiner positiven Art frischen Wind ins Unternehmen.

Es bereitet mir sehr viel Freude, Max alles Wichtige und Wissenswerte über unser Unternehmen zu vermitteln. Er versteht schnell die Abläufe, ist wissbegierig und setzt sein Wissen und Können in die Tat um!

Astrid Czaska
Personal- und Niederlassungsleiterin für den Standort Aachen bei Otto Geilenkirchen

In diesem Jahr möchte Max noch weitere Praktika bei den Kooperationspartnerunternehmen Kehr und Max Jenne mit dem Besuch von jeweils drei Niederlassungen absolvieren. Wir bleiben gespannt und freuen uns, wieder über Max Geilenkirchen zu berichten.

PHARMA PRIVAT Otto Geilenkirchen
Näher dran. Weiter vorn.

Zehn Jahre Kehr

Weitere Infos finden Sie unter:

Ihre Pharmagroßhandlung Kehr Berlin lädt Sie herzlich zur Teilnahme ein! Am 08. Juli 2023 ist es so weit: KEHR Berlin feiert sein zehnjähriges Bestehen am Standort Ludwigsfelde. Bei Betriebsführungen erleben Sie modernste Pharmalogistik, während bei einer angenehmen und unterhaltsamen Atmosphäre eine vielfältige kulinarische Auswahl auf Sie wartet. Außerdem sind für Sie spannende Ideen zur Arzneimittellogistik der Zukunft vorbereitet, sowie ein umfangreiches Kinderprogramm.

PHARMA PRIVAT Kehr
Näher dran. Weiter vorn.

Erfolgreiches Klimaschutzprojekt „Apothekenwald“ wird um 50 Hektar erweitert

Seit der ersten Idee im Jahr 2019 ist der Apothekenwald ein Erfolgsprojekt des Pharmagroßhändlers Kehr und der Niedersächsischen Landesforsten (NLF). Mit der Pflanzung von 400 Bäumen wurde im vergangenen Herbst der Apothekenwald im Harz um weitere 50 Hektar erweitert.

Auf Einladung der Initiatoren kamen rund 40 Apothekerinnen und Apotheker mit ihren Mitarbeitenden und Familien in den Harz und weihten die Erweiterung des Apothekenwaldes ein, dessen Größe sich nun auf insgesamt 80 Hektar beläuft.

Die Erweiterung des Apothekenwaldes ist Ausdruck des ungebrochen großen Engagements unserer Kundinnen und Kunden, etwas für den Wald in der Region und damit für den Klimaschutz zu tun.

Hanns-Heinrich Kehr
geschäftsführender Gesellschafter,
Richard Kehr GmbH & Co. KG

Mit dem Ziel, 10.000 Bäume im Harz zu pflanzen, starteten Kehr und die Niedersächsischen Landesforsten die Nachhaltigkeitsinitiative im Jahr 2020.

Mittlerweile sind im Rahmen des Projektes über 50.000 Setzlinge gepflanzt worden – „Ein wirksamer Beitrag zu Wiederaufforstung der von Sturm, Dürre und Borkenkäfer zerstörten Wälder“, betont Ralf Krüger, Leiter des Forstamtes Clausthal, den Erfolg des Projektes.

Unter fachkundiger Anleitung von Revierförster Jens Metje und Forstwirtschaftsmeister Alexander Frese verschafften sich die Unterstützer einen Eindruck von der mühsamen Arbeit der Wiederaufforstung. Unter besten Pflanzbedingungen pflanzten sie 400 Setzlinge verschiedener Baumarten auf die zum Schutz der Setzlinge vor dem Rotwild umzäunte Fläche. Nach geleisteter Arbeit sorgte das Café Goldberg mit seinem Cateringwagen für die richtige Stärkung mit deftigen Gerichten sowie einer Kuchenauswahl und Getränken.

Das Highlight für die Kinder war Nina Graupner, die in ihrem Zelt für Bastelspaß und Wissenswertes sorgte. Unterstützt wurde sie unter anderem von Sonja Kopp von der Stiftung Zukunft Wald.

PHARMA PRIVAT Kehr goes green

Weitere Informationen unter
www.apothekenwald.de

Save Bees – eine Herzensangelegenheit!

Der private Pharmagroßhändler Otto Geilenkirchen GmbH & Co. KG engagiert sich seit dem 1. Februar 2023 im Rahmen einer Bienenpatenschaft und in Kooperation mit nearBees aktiv für den Erhalt und Artenschutz der Bienen.

Warum sind Bienen für uns so wichtig?
Bienen bilden die Basis der Nahrungskette von Mensch und Tier: Fast 80 Prozent aller Pflanzen und damit ein Drittel unserer Lebensmittel sind von der Fremdbestäubung durch Bienen abhängig. Umso beängstigender ist daher der Rückgang der Bienenvölker und Hobbyimker in den letzten Jahrzehnten – angesichts von Klimawandel, invasiven Schädlingen und immer stärkeren Pestiziden sind Bienen und Bienenhalter auf unsere Unterstützung angewiesen. Die nearBees Bienenpatenschaft ist eine besondere Form des Engagements für Tier und Natur, denn damit wird aktiv für die Schaffung und die Pflege neuer Bienenvölker in Deutschland gesorgt.

Ein lokaler Imker betreut die Patenbienen und kümmert sich um ihr Wohl sowie die Honigernte. Je nach Modell kann die Bienenpatenschaft virtuell oder sogar mit regelmäßigen Terminen vor Ort bei den eigenen Bienen miterlebt werden. Wenn Sie auch Interesse an einer Bienenpatenschaft haben, erhalten Sie hier weitere Informationen.

Bienenpatenschaft, die Bienen schafft
- jetzt engagieren! | nearBees

Bienen sind wegen des Bestäubens der Obstbäume für die Umwelt essenziell wichtig und tragen maßgeblich zur Ernte vieler Lebensmittel bei. Für uns ist das kein Versuch, einen ökologischen Fußabdruck zu hinterlassen, sondern eine Herzensangelegenheit, unsere tierischen Kolleginnen und Kollegen zu unterstützen und zu schützen.

Nadja Lindjens
Assistenz der Geschäftsführung bei
Otto Geilenkirchen, Projektverantwortliche

PHARMA PRIVAT Otto Geilenkirchen
Näher dran. Weiter vorn.

Kittelspende

Wir wünschen allen „Erstis“ einen guten Start ins #Pharmaziestudium.
Danke an die Mainzer Fachschaft für die nette Kooperation – die Kittel für die Studierenden durften wir bereits im letzten Jahr zur Verfügung stellen
#Apotheke #vorort #vielerfolg

PHARMA PRIVAT Krieger
Näher dran. Weiter vorn.

Steffen Hilliger im Kurzinterview

IT-Administration, Kehr

Herr Hilliger, was genau machen Sie in der IT-Abteilung bei Kehr? Was sind Ihre Aufgaben?
Hier in Braunschweig sind wir für die gesamten Administrationsaufgaben an allen drei Standorten (Braunschweig, Dessau und Berlin) zuständig. Das heißt, wir betreuen aktuell 50 Server und sorgen dafür, dass diese auf dem neuesten Stand sind und keine Sicherheitslücken entstehen. Ein weiteres großes Aufgabenfeld ist die Microsoft-Welt mit mittlerweile 200 Domänenrechnern. Wir statten die Büros mit Computern und Laptops aus und sind die Ansprechpartner bei Problemen mit den Anwendungen. Diese müssen meistens sofort gelöst werden, damit der Benutzer weiterarbeiten kann. Auch die Verwaltung und Kontrolle der Netzwerkinfrastruktur gehört zu unserem Aufgabenbereich.

Wie lange sind Sie schon im Pharmagroßhandel tätig? Wie sind Sie zu Kehr gekommen?
Ich bin in diesem Jahr seit 25 Jahren bei KEHR. Während meines BWL-Studiums habe ich bei KEHR gejobbt und ein Angebot zur Ausbildung als Groß- und Außenhandelskaufmann erhalten. Ich habe mich dann entschieden, mein Studium abzubrechen und die kaufmännische Ausbildung zu absolvieren. Zum Ende der Ausbildung bin ich in die IT-Abteilung gewechselt, was mir von Anfang an gut gefallen hat. Mit einigen Lehrgängen und viel „Learning by doing“ habe ich mich zum Experten in der IT entwickelt.

Gibt es eine besondere Herausforderung in Ihrem Job?
Wenn etwas nicht funktioniert, kann unter Umständen eine ganze Abteilung oder sogar die komplette Firma nicht arbeiten. Dann müssen wir schnell handeln, um alles wieder zum Laufen zu bringen. Aber zum Glück muss ich das nicht allein bewältigen. Gemeinsam mit meinem Administrationskollegen Sebastian Odendal und der gesamten IT haben wir die großen Herausforderungen bis jetzt immer gut gemeistert.

Was ist das Schönste an Ihrem Job? Was machen Sie am liebsten?
Ich trage gern die Verantwortung. Das macht mir Spaß. Auch Dinge zu verändern und Prozesse zu schaffen, die die Arbeit erleichtern. Besonders bei Neueinführungen freut es mich, wenn alle davon profitieren und Aufgaben besser oder einfacher bearbeitet werden können. Natürlich bin ich auch stolz darauf, was wir hier gemeinsam geschaffen haben. Als ich angefangen habe, hatten wir etwa zehn Windows-Rechner … heute sind es 200.
Ich bin Ausbilder für Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung und Fachinformatiker für Systemintegration. So dürfen wir bei uns auch IT-Spezialisten ausbilden und weiter fördern. Gerade haben wir bei uns in der Abteilung zwei Auszubildene.

Steffen Hilliger gibt einen Einblick in den Serverraum am Standort Braunschweig.

Es macht mir Freude, mein Wissen weiterzugeben.

Steffen Hilliger

JEDER TAG IST ANDERS

Als PKA im Großhandel arbeiten

Sabine Nicolai und ihre Kollegin Emine Alacam sind PKA. Beiden waren zuerst in öffentlichen Apotheken tätig, arbeiten nun aber schon seit rund 20 Jahren beim Großhandel Richard Kehr in Braunschweig. Wir haben ihnen einen Vormittag lang bei der Arbeit über die Schulter geschaut.

Egal ob Arznei- oder Hilfsmittel, Medizinprodukte, Ausgangsstoffe, Waren aus dem Ergänzungssortiment oder auch Büromaterialen, die pharmazeutischen Großhandlungen sind breit aufgestellt. Die Firma Richard Kehr gehört zu PHARMA PRIVAT, einem Zusammenschluss der inhabergeführten Großhandlungen in Deutschland. PHARMA PRIVAT wiederum ist Mitglied im Bundesverband des Pharmazeutischen Großhandels PHAGRO, in dem sich alle vollversorgenden Großhändler Deutschlands zusammengeschlossen haben. Die Apotheken werden unterschiedlich beliefert – manche bekommen nur einmal täglich Ware, andere bis zu viermal. Die Auftragsannahme des Großhandels ist werktags von 8:00 Uhr bis 19:00 Uhr besetzt, samstags bis mittags und an Sonn- und Feiertagen gibt es einen Notdienst. Kehr betreibt Niederlassungen in Braunschweig, Ludwigsfelde und Dessau.

Seit 20 Jahren dabei

Wer den Eingangsbereich des Großhandels Richard Kehr in Braunschweig betritt, kann direkt einen Blick in eines der Herzstücke des Unternehmens werfen: Die Auftragsannahme und die Kundenpflege werden nur durch Glas vom Empfang getrennt. Es ist kurz vor zehn und in dem großen Büro läuten zwei Telefone gleichzeitig. „Das ist hier immer so“, lacht Sabine Nicolai. Die 53-jährige Apothekenhelferin hat elf Jahre lang in einer öffentlichen Apotheke in Bad Harzburg gearbeitet, bevor sie 2002 zu Kehr kam. Seit mittlerweile 18 Jahren leitet sie hier die Auftragsannahme. Am Schreibtisch nebenan sitzt Emine Alacam. Auch sie ist PKA und arbeitet schon seit 20 Jahren bei Kehr. „Nach meiner Ausbildung war ich drei Jahre lang in einer öffentlichen Apotheke, dann arbeitete ich zuerst gut zehn Jahre in der

Auftragsannahme, bevor ich in die Kundenpflege wechselte. Nach der Elternzeit habe ich meine Stunden reduziert und kam wieder zurück in die Auftragsannahme“, erläuterte Alacam ihren Weg bei Kehr. Ob den beiden PKA die Arbeit im Großhandel Spaß macht? „Ja, auf jeden Fall“, meint Sabine Nicolai.

Ich habe noch keinen Tag ungern gearbeitet, unsere Arbeit ist einfach unheimlich abwechslungsreich.

Emine Alacam

Ganz schön viel Trubel

Während Sabine Nicolai erzählt, übernimmt Emine Alacam alle eingehenden Anrufe, später tauschen die beiden. Gegen Mittag klingeln die Telefone fast unerlässlich, beide PKA sind jetzt voll beschäftigt – viele Apotheken haben Fragen zu ihren Bestellungen für den Nachmittag.
Die Anliegen der Anrufer sind enorm vielfältig. „Wenn Sie Ihre Paletten ab sofort bei uns bestellen, können Sie Ihre Ausgaben sicher deutlich reduzieren“, klingt es aus dem Headset. Was hat das denn mit Apotheken zu tun? Wo andere wahrscheinlich erst mal ziemlich verdutzt wären, reagiert Sabine Nicolai routiniert. „Da sind Sie bei uns in der falschen Abteilung gelandet, ich verbinde Sie mit dem Einkauf“, erklärt sie freundlich.
Schon ist die nächste Anruferin in der Leitung. „Wir haben Siofor bei Ihnen zur Nachlieferung aufgegeben, diesen Auftrag möchten wir stornieren.“ Beeindruckend: In dem Moment, in dem die Anruferin den Namen ihrer Apotheke nennt, tippt Nicolai die Kundennummer auch schon in ihr System ein. Kennt sie etwa alle Kundennummern auswendig? „Nein“, lacht sie, „nicht alle. Aber die meisten schon.“

Fragen über Fragen

Das Telefon steht nicht still. „Wir brauchen noch ganz schnell eine Nachlieferung mit drei Positionen – kommen die noch mit der nächsten Tour?“, will nun eine Kundin wissen. „Kleinen Moment“, Sabine Nicolai hält kurz Rücksprache mit dem Versand.

„Ja, das geht klar.“ Wenn es besonders schnell gehen muss, kommen die Kunden aus der direkten Umgebung auch schon mal selbst vorbei, um Ware abzuholen.
„Das Tolle an diesem Job“, berichtet Emine Alacam zwischendurch, „man weiß einfach nie, was als Nächstes kommt.“ Auch ihr Telefon klingelt permanent.
„Wir haben eine Kundin, die ihrer bettlägerigen Mutter die Haare waschen möchte.“ Hier ist der Rat von Sabine Nicolai gefragt. „Kein Problem“, meint sie und gibt das Stichwort „Kopfbadewanne“ in ihren Rechner ein. Schon erscheint eine Liste mit verschiedenen Produkten und auf einen Blick ist zu erkennen, welche auf Lager sind. „Super, schicken Sie mir bitte die größere. Und sagen Sie, haben Sie noch Efluelda da?“ Auch hier kann Sabine Nicolai helfen, sie nimmt die Bestellung mit zehn Einheiten des Impfstoffes auf. Auf ihrer Schreibtischunterlage klebt eine Liste mit Coronaimpfstoffen. „Ja, die war lange heiß begehrt. Auf einen Blick ist ersichtlich, in welchen Packungseinheiten die Impfstoffe erhältlich sind und welches Zubehör enthalten ist – oder auch nicht. „Als wir 2020 die ersten Impfstoffe ausgeliefert haben, war das ganz schön aufregend. Im Versand wurde die Ware vorbereitet und wir haben hier eine Art Packstraße aufgebaut, um das Zubehör entsprechend der Bestellungen zusammenzustellen.“ „Das war irgendwie spannend. Wir mussten alle mit anpacken“, bestätigt auch eine Kollegin aus der Kundenpflege. Insgesamt teilen sich neun Kolleginnen aus Auftragsannahme und Kundenpflege ein Büro: drei PKA, drei PTA und drei Groß- und Außenhandelskauffrauen. Immer drei sitzen zusammen. Ist das nicht manchmal störend, wenn auch noch alle telefonieren? „Daran gewöhnt man sich eigentlich schnell. Und das Ganze hat viele Vorteile: Wir arbeiten eng zusammen und so sind die Wege einfach besonders kurz.“ Und durch die Headsets, die alle tragen, bekommt man um sich herum tatsächlich nur wenig mit.

Wieder eine Anruferin, diesmal geht es um Portnadeln, die zur Disposition aufgegeben werden.
„Da verbinde ich Sie mit meiner Kollegin aus der Kundenpflege“, erklärt Sabine Nicolai und die Kollegin übernimmt direkt. Im nächsten Telefonat möchte eine Apotheke einen Import bestellen. „Es muss aber der von Beragena sein“, erklärt die PKA am Telefon. Auf dem Bildschirm von Sabine Nicolai steht, dass das Präparat weder in Braunschweig, noch in Dessau oder Ludwigsfelde verfügbar ist. „Ich werde sehen, was sich da machen lässt und melde mich wieder.“ Was jetzt? „Ich rufe den Kollegen im Einkauf an und frage, ob wir das Produkt bekommen können.“ Ein kurzes Gespräch und schon ist klar: Das Unternehmen hat Insolvenz angemeldet. Der Rückruf in der Apotheke erfolgt prompt.

Eine eigene Datenbank

Als ihr Telefon ein paar Minuten nicht klingelt, erläutert Sabine Nicolai das Programm, mit dem sie arbeitet. „Wir haben eine Kollegin, die hat alle Produkte im System verschlagwortet und ergänzt regelmäßig – sowohl nach ihren eigenen als auch nach unseren Vorgaben. Wenn wir zum Beispiel das Wort Grippeimpfstoff eingeben, erscheint eine Liste mit allen Präparaten. Oder, um das Beispiel mit der Kopfbadewanne aufzugreifen: Auch hier müssen wir nicht wissen, welche Hersteller die Produkte anbieten. Das ist deutlich einfacher als in der Apotheke, wo in vielen Taxen ganz konkrete Handelsnamen eingegeben werden müssen.“ Der nächste Anrufer ist in der Leitung, eine Kühlretoure wird angemeldet. Während des gesamten Vormittags kommt kein einziges Mal Hektik auf, alle hier arbeiten routiniert und bleiben entspannt. Sabine Nicolai lacht. „Meistens ist das so. Im Frühjahr 2020 herrschte allerdings auch hier der Ausnahmezustand – alle wollten Desinfektionsmittel, Masken und Handschuhe. Unser Einkauf kam gar nicht nach, irgendwann gab es halt einfach nichts mehr.“ Das hat sich mittlerweile wieder gelegt, nur noch hin und wieder gibt es Nachfragen nach bunten FFP-2-Masken. „Dafür setzen uns die Lieferschwierigkeiten der Hersteller immer mehr zu. Waren es anfangs vor allem Ibuprofen- und Paracetamol-Präparate, die fehlten, mangelt es mittlerweile an allen Ecken und Enden. Erkältungsmittel, Magen-Darm-Präparate oder Antibiotika, gerade ist fast alles schwer zu bekommen.“

Sabine Nicolai (links) und Emine Alacam arbeiten in der Auftragsannahme des pharmazeutischen Großhandels Kehr in Braunschweig.

Martina Busch
PTA und PKA
Chefredakteurin PKAaktiv!
und PTAheute; Stuttgart

PHARMA PRIVAT wave

Starke Neuheiten für Vor-Ort-Apotheken

1. Ihre eigene Apotheken-App

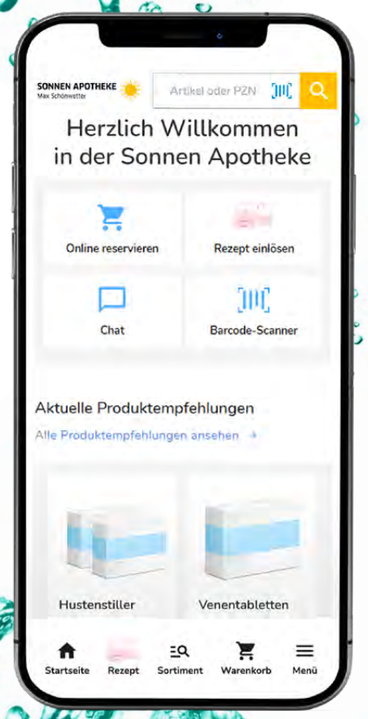
Dürfen wir vorstellen?
Ihr neues Teammitglied – die WAVE-App!

Sie möchten neue digitale Stammkunden gewinnen und sich als zukunftsorientierte Apotheke positionieren? Dann sichern Sie sich jetzt Ihre individuelle Apotheken-App!
Die WAVE-App macht Sie unabhängiger von Plattformen und der offiziellen E-Rezept-App und schafft einen zusätzlichen Kommunikationskanal zu Ihren Kunden und Kundinnen, die Sie heute schon kennen und am liebsten gleich auch digital bedienen wollen.

Ihre Vorteile:

- Individuell: Eigene Apotheken-App im Corporate Design, keine Plattform
- Vollautomatisiert: App wird vom eShop gesteuert, kein separater Pflegeaufwand
- Sicher und datenschutzkonform: Kundendaten liegen im WAVE-Cockpit und sind jederzeit zugriffsbereit
- Intelligent verknüpft: Integriert automatisch weitere Services wie Chat oder Telepharmazie
- Komfortabel: Ersteinrichtung über WAVE-Cockpit

Mit einer eigenen App erfüllen Sie die Erwartungen Ihrer digitalaffinen Kunden und Kundinnen. Gleichzeitig bleibt das Handling unkompliziert – alle Bestellungen, eingehenden Nachrichten oder (E-)Rezepte können unkompliziert über das WAVE-Cockpit verwaltet werden.



Vier Fragen an … Markus Riegel, Leiter Business Development, PHARMA PRIVAT WAVE

Sie entwickeln seit vielen Jahren digitale Dienstleistungen für Apotheken. Seit letztem Jahr bieten Sie Ihren Kunden und Kundinnen eine eigene App an. Warum ist es aus Ihrer Sicht so wichtig, dass Apotheken ihren Kunden und Kundinnen eine eigene App anbieten?
Mit einer eigenen Apotheken-App habe ich als Vor-Ort-Apotheke eine weitere Möglichkeit, meine Beziehung zu meinen Kunden und Kundinnen abzusichern. Ich bin nicht nur vor Ort für ihre Bedürfnisse da, sondern auch digital und das zudem mit dem eigenen lokalen Markenauftritt.

Welche Vorteile habe ich als Apotheker mit einer eigenen Apotheken-App?
Mit der WAVE-App wird die Sichtbarkeit meiner Apotheke deutlich erhöht. Ich gelange mit meinem Logo direkt auf das Smartphone meiner Kunden und Kundinnen. Zusätzlich habe ich die Möglichkeit, mittels Push-Nachrichten Informationen direkt auf das Smartphone zu senden.
Ein weiterer wichtiger Vorteil ist es, dass ich als Apotheke 24/7 zu erreichen bin. Rezepte, Bestellungen und sonstige Anfragen können jederzeit bei der Vor-Ort-Apotheke eingereicht werden – unabhängig von den Öffnungszeiten.

Als Kunde oder Kundin habe ich bereits sehr viele Apps auf meinem Smartphone. Was kann mich überzeugen, noch eine weitere App herunterzuladen? Welche Serviceleistungen erhalte ich?
Der Fokus bei der WAVE-App liegt zunächst klar auf den Bestellmöglichkeiten für die Kundinnen und Kunden. So können an 365 Tagen sowie zu jeder Tageszeit Patienten ihre (E-) Rezepte übermitteln, freiverkäufliche Arzneimittel bequem bestellen oder auch – je nach Angebot der Apotheke–, einen Impftermin zur Grippe- oder Coronaimpfung buchen.
Bei vorhandener Anbindung an die Warenwirtschaft der Apotheke sehe ich als Patient sofort die Lieferfähigkeit bzw. die Verfügbarkeit des Medikaments, und doppelte Wege durch eine Vorbestellung können so vermieden werden.
Eine weitere Serviceleistung, die ich als Nutzer der App erhalte, ist die direkte Kommunikation zur Apotheke. Über eine integrierte Chatfunktion ist eine datenschutzkonforme Nachfrage jederzeit möglich.

Aktuell sind die meisten Mitarbeitenden in den Apotheken stark überlastet. Wie sehr kann die Apotheken-App dazu beitragen, dass das Apothekenteam entlastet wird?
Die App übernimmt Routineaufgaben im Verkauf und schafft dem Team damit neue Freiräume für seine eigentliche Kerntätigkeit – die optimale Versorgung und Beratung der Patienten.
24 Stunden am Tag kann die App Bestellungen entgegennehmen, Fragen zu Verfügbarkeiten oder Öffnungszeiten beantworten und Termine vereinbaren. Als digitales Teammitglied reduziert sie so Telefonanrufe oder Anfragen per E-Mail.
Auch können Kundenströme durch die Vorbestellung von Arzneimitteln besser koordiniert werden. Durch die Angabe von Abholzeitfenstern werden Belastungsspitzen in der Offizin reduziert. Für die Kunden und Kundinnen bedeutet es, dass sie sich doppelte Wege sparen – dies führt zu einer Erhöhung der Zufriedenheit mit der Vor-Ort-Apotheke.

2. WAVE Care

Viele Faktoren wie Krankenkassenverträge, Vertragspreise, Antragstellung, Genehmigung oder Lagerhaltung erschweren aktuell die Versorgung von Pflegebedürftigen mit Inkontinenzprodukten und Pflegehilfsmitteln durch Apotheken.
Viele Apotheken möchten zwar als Gesamtversorger zur Seite stehen, können das zeitlich und organisatorisch jedoch nicht leisten.
Deshalb haben wir WAVE Care gemeinsam mit unserem Netzwerkpartner MEDI-CENTER entwickelt – eine Lösung, die es einfacher macht, Apothekenkunden und -kundinnen zu versorgen.
Die Beratung erfolgt in der Apotheke – Antragstellung, Genehmigungsverfahren und Lieferung erfolgen direkt über das MEDI-CENTER. Geliefert wird je nach Wunsch an die Apotheke oder direkt an die Kunden und Kundinnen.

Ihre Vorteile:

- Steigerung der Kundenbindung durch zusätzliche Leistung und zusätzlichen Service
- Sortimentserweiterung ohne eigene Lagerhaltung
- Annahme und Belieferung von Inkontinenzrezepten aller Krankenkassen
- Keine Präqualifizierung notwendig
- Ausbau der lokalen Präsenz und Abgrenzung zu Nachbar- und Onlineapotheken
- Intuitive Steuerung über das WAVE-Cockpit

Das Sortiment aus Bettschutzeinlagen, Desinfektionsmitteln, Einmalhandschuhen und Mundschutz lässt sich in vorab konfigurierten Paketen bestellen oder Sie stellen gemeinsam mit Ihren Kunden und Kundinnen eine individuelle Bestellung zusammen.

Endlich können wir wieder alle Inkontinenzrezepte annehmen und müssen keine Kunden und Kundinnen mehr enttäuscht woanders hinschicken.

Dr. Holger Scherließ,
Apotheke am Bebelplatz, Kiel

*MEDI-CENTER

Die MEDI-CENTER Mittelrhein GmbH ist einer der führenden Leistungserbringer im Bereich der Homecare- und Rehatechnik-Hilfsmittel in Deutschland. Mit dem Schwerpunkt Inkontinenz- und Pflegehilfsmittel führt die MEDI-CENTER Mittelrhein GmbH deutschlandweit über 500.000 Versorgungen im Jahr durch. Als Teil der Krieger Gruppe greift das MEDI-CENTER auf die professionelle Lager- und Logistikprozesse eines pharmazeutischen Großhandels mit über 200-jähriger Erfahrung zurück.

Vier Fragen an … Doris Schraut, Apothekerin, Leiterin Pharmazie und Apothekenentwicklung sowie WAVE Care-Produktmanagerin

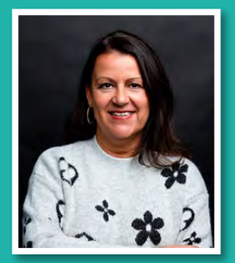
Frau Schraut, Sie betreuen die Leistung WAVE Care und sind für deren Umsetzung zuständig. Seit Anfang Februar können Apotheken dieses neue Angebot nutzen. Können Sie kurz erklären, was WAVE Care ist und wer diese Serviceleistungen in Anspruch nehmen kann.
WAVE Care beinhaltet zwei Serviceleistungen: die Versorgung mit Inkontinenzprodukten und die Versorgung von Pflegebedürftigen mit Pflegehilfsmitteln. Beide werden für die Apotheke durch viele aufwendige Faktoren erschwert oder verhindert, z. B. durch Krankenkassenverträge, Vertragspreise, Antragstellung, Genehmigung, Lagerhaltung etc. WAVE Care macht es den Apotheken nun einfach: Die Beratung erfolgt in der Apotheke, Antragstellung, Genehmigungsverfahren und Lieferung nach Wahl an die Apotheke oder direkt an die Kunden und Kundinnen übernimmt unser Netzwerkpartner MEDI-CENTER*, der Verträge zur Inkontinenzversorgung mit allen Krankenkassen abgeschlossen hat. Dabei erfolgt die Kommunikation mit MEDI-CENTER online über unsere zentrale Verwaltungsplattform, das WAVE-Cockpit.
Für ihre Beratung und Vermittlung erhalten die Apotheken eine Aufwandsentschädigung und Service- und Leistungsausbau stärken die Kundenbindung sowie die lokale Präsenz der Vor-Ort-Apotheke.

Die Belastungen in den Apotheken sind seit der Pandemie hoch und es sieht nicht so aus, als ob es in naher Zukunft besser würde. Warum ist es aus Ihrer Sicht dennoch sinnvoll für die Apotheke, WAVE Care anzubieten?
Aus meiner Sicht ist es nicht „dennoch“, sondern „gerade deshalb“ sinnvoll, WAVE Care zu nutzen. Das Schlagwort dabei ist Zeitmangel. Zeitmangel durch fehlendes Personal, durch Lieferausfälle, durch überbordende Bürokratie, durch Krankheitsfälle usw. WAVE Care schafft Zeit. Durch einfache, intuitive Onlineprozesse werden Bestell- und Genehmigungsprozesse bei der Versorgung mit Inkontinenzprodukten und Pflegehilfsmitteln zeitsparend digitalisiert, ohne dass die persönliche Betreuung und Beratung durch die Apotheke verloren geht.
Die Belieferung durch unseren Kooperationspartner MEDI-CENTER erfolgt auf Wunsch zeitsparend direkt an die Kunden und Kundinnen.

Welche Vorteile sehen Sie für die Kunden und Kundinnen der Apotheke, wenn die Apotheken WAVE Care in Anspruch nehmen?
Der große Vorteil liegt in der Gesamtversorgung. Keine Kundin und kein Kunde muss mit einem Inkontinenzrezept die Apotheke wieder verlassen und sich auf die Suche nach einer Belieferungsmöglichkeit begeben, weil mit der betroffenen Krankenkasse kein Vertrag geschlossen wurde. Darüber hinaus werden die meisten Pflegebedürftigen zu Hause von Angehörigen betreut, deren Situation sich mit geeigneten Pflegehilfsmitteln zumindest entspannen lässt.

Was muss ich als Apothekerin oder Apotheker tun, um WAVE Care nutzen zu können und welche Kosten entstehen?
Jede Apotheke kann WAVE Care nutzen. Alle Informationen sind auf unserer Homepage zu finden: www.erfolg-fuer-apotheken.de/care
Die monatlichen Kosten für die Inkontinenzversorgung und die Versorgung mit Pflegehilfsmitteln liegen bei jeweils 14,50 Euro und die Einrichtungsgebühr bei je 129 Euro**.
In den Kooperationsstufen WAVE plus, comfort und pure ist WAVE Care inklusive.

Die Vertragsunterlagen senden wir auf Wunsch per E-Mail zu. Mail an:
info@erfolg-fuer-apotheken.de
Wir stellen WAVE Care aber gerne auch in einem persönlichen Termin vor. Hier Termin vereinbaren:
www.erfolg-fuer-apotheken.de/kontakt



**Einrichtungsgebühr fällt bei gleichzeitiger Buchung von Pflegehilfsmittelversorgung und Inkontinenzversorgung nur einmal an.

www.erfolg-fuer-apotheken.de/care

Herzlichen Glückwunsch

Karin Zipfel zur PTA des Jahres 2022

Im November wurde Karin Zipfel zur PTA des Jahres gewählt. Am Ende eines aufregenden Tages konnte sich die sympathische Badenerin in Berlin gegen neun weitere Finalistinnen durchsetzen.

von Martina Busch

Die Idee, jährlich eine oder einen PTA des Jahres zu küren, entstand bereits vor über zehn Jahren. PHARMA PRIVAT, die Kooperation der inhabergeführten Pharmagroßhandlungen Deutschlands, hat den Titel ins Leben gerufen, um die beachtliche Leistung, die PTA in der Apotheke Tag für Tag erbringen, in den Fokus der Öffentlichkeit zu rücken. Sarah Siegler durfte sich damals als allererste PTA über den Titel freuen. Mittlerweile ist der Wettbewerb längst fest etabliert, die Zahl der Bewerberinnen und Bewerber wächst stetig.

Nervös? Nicht bei der PTA des Jahres

Das große Finale zur Wahl der PTA des Jahres fand 2022 in der Bundeshauptstadt statt. Schon am Tag vorher herrscht geschäftiges Treiben in der Lobby des Hotels Steigenberger am Kanzleramt mitten in Berlin. Die Finalistinnen – 2022 alle weiblich – treffen sich dort, um zu einem gemeinsamen Abendessen aufzubrechen. Viele von ihnen haben sich bereits am Nachmittag kennengelernt. „Das machen wir immer so“, erklärt Fiona Nordt, Leiterin der Unternehmenskommunikation bei PHARMA PRIVAT und zuständig für die Organisation und den Ablauf des Wettbewerbs. „Wir möchten den Finalistinnen und Finalisten die Möglichkeit geben, sich im persönlichen Gespräch auszutauschen. Und gleichzeitig wollen wir ihnen natürlich auch die Nervosität ein bisschen nehmen.“ Das funktioniert gut, denn schon kurz nach dem Eintreffen im Restaurant hat man das Gefühl, alle Anwesenden kennen sich bereits jahrelang. „Das hat ein bisschen was von Klassentreffen“, bringt es eine der Finalistinnen auf den Punkt. Von Nervosität ist bei vielen nichts zu spüren, alle sind vor allem gespannt, was auf sie zukommt.

Wie wird man PTA des Jahres?

Wer PTA des Jahres werden möchte, bewirbt sich einfach online unter pta-des-jahres.de. Hier kann ein Formular ausgefüllt werden, auf dem neben ein paar persönlichen Daten beispielsweise auch abgefragt wird, welche Tätigkeitsschwerpunkte man in der Apotheke hat oder ob irgendwelche Fort- und Weiterbildungen absolviert wurden. Außerdem wird gefragt, warum man sich für den PTA-Beruf entschieden hat. Auf diese Frage antwortet Karin Zipfel, die aktuelle PTA des Jahres, im Interview mit PTAheute.de: „Unser Beruf ist ein unheimlich schöner, bei dem einem nie langweilig wird. Ich habe im Fragebogen auch angegeben, dass für mich jede Kundin und jeder Kunde – und das soll nicht abwertend klingen – wie ein Überraschungsei ist. Man weiß nie, was sie oder er so mitbringt. Und das ist etwas, was die Arbeit in der Apotheke jeden Tag wieder spannend macht.“
Eine Fachjury wählt aus den Bewerbungen neun Finalistinnen und Finalisten aus. Zehn weitere Bewerberinnen und Bewerber haben die Chance, sich in einem Onlinevoting zu beweisen und den letzten freien Platz fürs Finale zu ergattern.

Wissenstest und Beratungsgespräch

Am Tag des Finales, einem sonnigen Novembersamstag, steht im Berliner Hotel schon um Punkt viertel nach neun die erste von insgesamt vier Prüfungen an: der Wissenstest. Hier werden Fragen rund um die Apothekenpraxis gestellt und die Finalistinnen haben die Möglichkeit, die Vielfältigkeit ihrer Fachkenntnisse unter Beweis zu stellen. Dabei wird beispielsweise gefragt, wie lange T-Rezepte gültig sind, welche Bereiche zu den pharmazeutischen Dienstleistungen gehören, wie lange Dronabinol-Kapseln haltbar sind oder was es mit dem Blaue-Hand-Symbol auf sich hat und welche Nebenwirkungen bei der Einnahme von Metformin auftreten können.
Weiter geht es dann nach einer kurzen Pause mit einem Beratungsgespräch. Hier wird schlicht und einfach gelost: Entweder zieht man ein Rezept, auf dem ein Sartan verordnet ist, oder man bekommt eine Verordnung mit einem Zolpidem-Präparat. Kurz dürfen sich die Finalistinnen das Rezept anschauen, dann steht auch schon eine Kundin in der liebevoll aufgebauten Apotheke. Während des nun folgenden Gesprächs wird neben der Fachkenntnis und der leitliniengerechten Beratung, worauf natürlich das besondere Augenmerk der Jury liegt, auch geschaut, wie empathisch die PTA ist, ob sie Blickkontakt mit der Kundin hält, auf ihre Bedürfnisse eingeht und ob sie Zusatzempfehlungen ausspricht. Nach Abschluss der Beratungsgespräche gibt es zuerst einmal eine Stärkung. Während des gemeinsamen Mittagessens wird fleißig diskutiert. Wie waren die Gespräche? Wer schätzt sich selbst wie ein? Und natürlich wird auch spekuliert, welche Aufgaben am Nachmittag warten.

Cortison auf offene Wunden?

Im Verkaufsgespräch, das alle Finalistinnen zu Beginn des Nachmittags führen müssen, wartet erneut eine Situation auf die PTA, die viele von ihnen so oder ähnlich auch in ihren Apotheken schon erlebt haben. Eine Kundin hat sich beim Wandern verletzt und Dr. Google rät ihr nun, sich eine Creme mit Hydrocortison zu besorgen. Dass die nicht auf eine offene Wunde gehört, wissen alle zehn PTA und raten der Kundin direkt ab. Schnell wird außerdem klar, dass die Wunde noch nicht desinfiziert ist, weshalb zuerst ein Antiseptikum und anschließend ein Produkt zur Unterstützung der feuchten Wundheilung abgegeben wird. Auch hier spielen neben der Fachkenntnis der Umgang mit der Kundin und das Auftreten der PTA eine Rolle bei der Bewertung des Gesprächs.

Eine allerletzte Challenge

Nun ist es so weit: Fünf Finalistinnen scheiden aus und die fünf verbleibenden PTA stellen sich ihrer letzten großen Aufgabe im Finale, der Rezepturprüfung. Acht Minuten haben die Teilnehmerinnen Zeit, sich mit einer Verordnung für ein siebenjähriges Kind zu beschäftigen. Der Kinderarzt hat eine Rezeptur mit Lidocainhydrochlorid, Triamcinolon sowie Unguentum emulsificans aquosum verordnet. In einem Gespräch wird nun beispielsweise erläutert, ob die Inhaltsstoffe kompatibel sind, inwiefern die therapeutische Konzentration okay ist, was in Sachen pH-Wert zu beachten ist und welche Konservierungsstoffe eingesetzt werden können.

Geschafft!

Gegen 16:00 Uhr ist der Wettbewerb vorbei. Und wer hat gewonnen? Das ist noch geheim, denn die Siegerin wird erst am Abend im feierlichen Rahmen gekürzt. Lauscht man den Gesprächen, ist das für die Finalistinnen in diesem Moment aber auch gar nicht so wichtig. Sie sind voller Eindrücke: vom Abend zuvor, den Prüfungen des Tages, den vielen Kolleginnen, die sie kennenlernen durften. Und es geht ja auch direkt weiter, denn nachdem sich alle umziehen konnten, startet eine Stadtrundfahrt. Anschließend gibt es ein festliches Essen über den Dächern Berlins und dann ist es so weit: Das Geburtstagskind des Tages, Karin Zipfel, wird zur PTA des Jahres 2022 gekürt. Sie selbst kann es kaum fassen, Freudentränen laufen ihr übers Gesicht. Anna Rodenbröcker und Petra Engst, die auf den Plätzen zwei und drei gelandet sind, gehören zu den ersten Gratulantinnen, bevor auch die anderen Finalistinnen, Organisatoren und Partner des Wettbewerbs die Bühne stürmen, um Karin Zipfel zu feiern. Da geraten das Preisgeld in Höhe von 5.000 Euro, Geschenke wie ein iPad, ein PTAheute-Jahresabo und Bücher fast in den Hintergrund. Bis tief in die Nacht wird gefeiert.

Sie möchten noch mehr Eindrücke vom Event in Berlin? Durch Eingabe des Webcodes P8LJ6 unter ptaheute.de gelangen Sie zu einem Video mit den Highlights.

Besuch uns auf Instagram **ptadesjahres**

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

10 Jahre PTA des Jahres

Wir führen diesen Wettbewerb bereits seit zehn Jahren durch und ich bin immer wieder begeistert von dem unglaublichen Fachwissen der PTA. Ein wirklich spannender und abwechslungsreicher Beruf.

Christin Költzow
Leiterin Marketing, Max Jenne,
Teammitglied PTA des Jahres

PHARMA PRIVAT **SEMINARE**

Social Media-Seminar Modul 1-6

Dieses Jahr finden wieder die beliebten Social Media-Seminare statt. Verfassen von Beiträgen und Postings, Kommunikation mit Usern und Kunden, Recherche nach relevanten Inhalten und Ideen für Kampagnen, wie all das zielgerichtet umgesetzt werden kann, wird in der Reihe Social Media-Apothekenfachkraft erklärt. Innerhalb der sechs Module bekommen die Teilnehmenden viele Impulse und Strategien für die verschiedenen Medien an die Hand.

Melden Sie sich gerne für die bevorstehenden Module an.
Die Seminare führt Dani Hildebrand.

Hier die Inhalte der sechs Module des Social Media-Seminars:

Modul 1: Den Wandel und die Kunden verstehen
Die Macht der Likes. Warum brauchen wir die sozialen Netzwerke in Zeiten des Wandels? Wer kommt zu uns in die Apotheke?

Modul 2: Unsere Apotheke und Google
Google – die zweite Homepage der Apotheke. Wie werden wir auf Google gefunden? Welche einfachen Tools kann ich nutzen? Wie antworte ich auf Bewertungen?

Modul 3: Unsere Apotheke und Facebook
Wie kommuniziert man auf Facebook? Wie kann ich unsere Reichweite erhöhen? Wie erreiche ich die richtigen Kunden?

Modul 4: Die Apotheke und Instagram
Welche Strategien bieten sich hier an? Wie kann ich mit kleinen Tricks die Reichweite erhöhen? Wie ist die Abgrenzung zur Facebook-Kommunikation?

Modul 5: Inhalte finden und richtig kommunizieren
Wie komme ich an Content? Welche Ideen sind sinnvoll? Wie kann ich das Team ermutigen mitzumachen?

Modul 6: Inhalte schön gestalten
Wie erstelle ich Vorlagen? Welche Basics muss ich beachten? Welche kostenlosen Tools kann ich dafür nutzen? Außerdem gibt es Tipps & Tricks für Fotos, Licht und Co.

Seminarkalender April–November 2023

pharma-privat.de/seminare/

Mai

Fachberater*in Lebensmittelunverträglichkeiten
Modul 2 „Pseudoallergien & Co.“
04.05.2023
19:30–21:00, Onlineseminar

Gefahrstoffmanagement in der Apotheke
10.05.2023
19:00–21:00 Uhr, Onlineseminar

Basisseminar „Medizinische Kompressionstherapie“
Modul 1
16.05.2023
9:00–18:00 Uhr, Präsenzveranstaltung: Best Western Hotel Braunschweig Seminarius

Workshop Diabetikerbedarf
Pens, Blutzucker- und Blutdruckgeräte
16.05.2023
18:30–21:30 Uhr, Onlineseminar

Ausbildung zur/zum Brandschutzhelfer*in
17.05.2023 Lübeck
31.05.2023 Neumünster
9:00–16:30 Uhr, Max Jenne Arzneimittel-Großhandlung KG

Bandagen
Präqualifizierung und Selbstmedikation
24.05.2023
19:00–20:30 Uhr, Onlineseminar

Juni

Ausbildung zur/zum Brandschutzhelfer*in
07.06.2023 Lüneburg
9:00–16:30 Uhr, Max Jenne Arzneimittel-Großhandlung KG

Einstündiges Rezepturbeispiel-Seminar
Herausforderungen, Lösungswege, Hilfestellung
13.06.2023
19:30–20:30 Uhr, Onlineseminar

MEHR Ertragssteigerung durch kohlpharma Importe
Ertragsdruck? Wir entlasten Sie!
14.06.2023
19:00–21:00 Uhr, Onlineseminar mit anschließendem Praxisteil in Ihrer Apotheke

Fachberater*in Lebensmittelunverträglichkeiten
Modul 3 „Histaminunverträglichkeiten“
15.06.2023
19:30–21:00 Uhr, Onlineseminar

Fresh-up-Seminar – Kompressionstherapie
Auffrischungskurs zur Anwendung
21.06.2023
14:00–18:00 Uhr, Präsenzveranstaltung: Best Western Hotel Braunschweig Seminarius

Schmerzmittelberatung
Opioide im Fokus
21.06.2023
19:00–21:00 Uhr, Onlineseminar

Gerinnung to go
27.06.2023 Neumünster
28.06.2023 Lübeck
29.06.2023 Lüneburg
15:00–18:00 Uhr, Max Jenne Arzneimittel-Großhandlung KG

Juli

Alltagsdrogen – was das Apothekenteam wissen sollte
04.07.2023 Neumünster
05.07.2023 Lübeck
06.07.2023 Lüneburg
15:00–18:00 Uhr, Max Jenne Arzneimittel-Großhandlung KG

August

Sommerpause

September

Fachberater*in Lebensmittelunverträglichkeiten
Modul 4 „Weizen- und Glutenintoleranzen“
14.09.2023
19:30–21:00 Uhr, Onlineseminar

Preiskalkulation
21.09.2023
19:00–21:00 Uhr, Onlineseminar

Oktober

Social Media-Apothekenfachkraft
Modul 1 „Den Wandel und die Kunden verstehen. Die Macht der Likes“
10.10.2023
19:30–21:30 Uhr, Onlineseminar

Social Media-Apothekenfachkraft
Modul 2 „Unsere Apotheke und Google“
17.10.2023
19:30–21:30 Uhr, Onlineseminar

Social Media-Apothekenfachkraft
Modul 3 „Unsere Apotheke und Facebook“
24.10.2023
19:30–21:30 Uhr, Onlineseminar

November

Social Media-Apothekenfachkraft
Modul 4 „Die Apotheke und Instagram“
07.11.2023
19:30–21:30 Uhr, Onlineseminar

Fachberater*in Lebensmittelunverträglichkeiten
Modul 5 „Laktoseintoleranz“
09.11.2023
19:30–21:00 Uhr, Onlineseminar

Social Media-Apothekenfachkraft
Modul 5 „Inhalte finden und richtig kommunizieren“
14.11.2023
19:30–21:30 Uhr, Onlineseminar

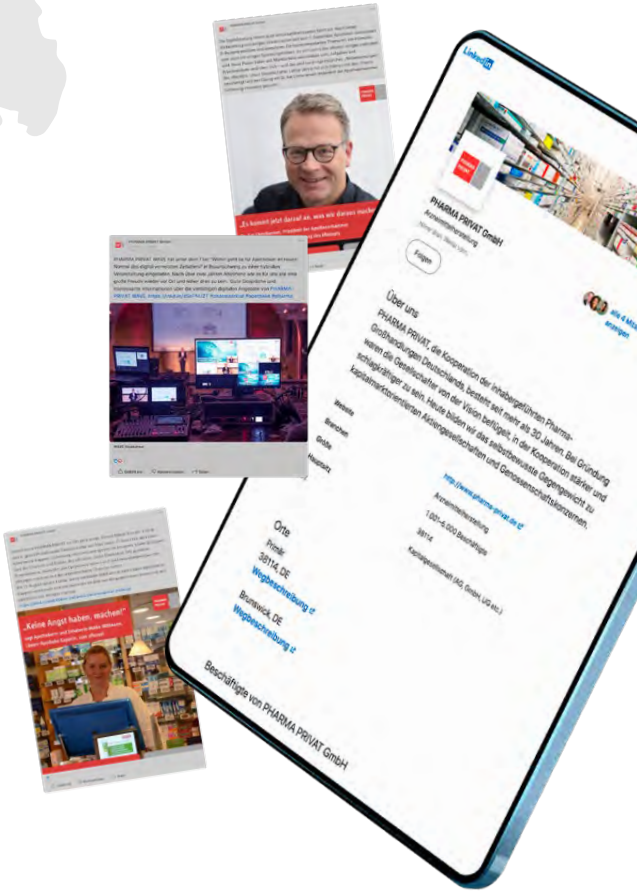
Social Media-Apothekenfachkraft
Modul 6 „Inhalte schön gestalten“
21.11.2023
19:30–21:30 Uhr, Onlineseminar

Medizinische Kompressionsstrümpfe
Blended Learning
21.11.2023
09:00–12:00 Uhr, Onlineseminar

Fachberater*in Lebensmittelunverträglichkeiten
Modul 6 „Fruktose- und Sorbitunverträglichkeiten“
30.11.2023
19:00–21:30 Uhr, Onlineseminar

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 hier regelmäßig aktuelle Unternehmensinformationen und interessante Neuigkeiten. Werde auch ein Teil unserer Onlinecommunity und erfahre neuste Infos immer zuerst! Wir freuen uns auf den Austausch.

Impressum

PHARMA PRIVAT GmbH

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

Redaktionsleitung:
Fiona Nordt
f.nordt@pharma-privat.de

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

Download der PDF-Version:

Gestaltung: www.zudem.de