

NEUE WEGE

03 Juni 2019

APOTHEKEN INNOVATIONEN MENSCHEN



Jetzt mit Special zu

gesundleben *live*

PARTNER TREFFEN. CHANCEN NUTZEN.

DAS SIND DIE BESTEN PTA DES LANDES

So werden Sie zum
begehrten Arbeitgeber

GEHE bringt Social
Media in die Apotheken

GEHE



**Das Leben
ist bunt,
Medi-7 auch!**

**Jahrzehntlang
bewährt im
ambulanten und
stationären
Einsatz**

**Neuer
Kooperations-
partner
seit April**

Medi-7 ist eine übersichtliche und sichere Hilfe für alle Menschen, die regelmäßig mehrmals täglich Arzneimittel einnehmen. Einfach in der Handhabung, dient Medi-7 der Arzneimittelsicherheit und kontrolliert die richtige Einnahme der vom Arzt verordneten Medikamente. Köcher und Dosen sind aus hochwertigem ABS-Kunststoff mit Klarsicht-Schiebedeckel hergestellt.

**Jetzt
Einkaufsvorteile
nutzen und zu
A-MAX-Konditionen
über Ihr WWS
bestellen!**



INHALT

NEUE KOLLEGEN FINDEN

MITARBEITER AUF HÄNDEN TRAGEN

MIT LEIDENSCHAFT BEI DER SACHE SEIN

Viele Menschen brennen für Ihren Beruf. Mit Leidenschaft stehen sie hinter dem, was sie tun. Beim GEHE-Talk hatten wir drei Apotheker zu Gast, die nicht nur mit viel Sachverstand, sondern vor allem mit ganz viel Herz bei der Sache sind. Claus Patschkowski ist sich nicht zu schade, in Notsituationen bei Kranken auch mal „Händchen zu halten“, wie er sagt. Er liebt seinen Beruf auch dafür, dass er Gefühle zeigen kann. Der Apotheker aus Hamburg spricht uns aus der Seele und macht uns auch stolz. Toll, dass wir solch mitreißende Kunden haben!

Beim GEHE-Talk hat sich aber auch bestätigt, dass es – bei aller Freude – viele Herausforderungen in der Apotheke gibt. Eine ist der Fachkräftemangel. Gute, neue Mitarbeiter zu finden, ist aktuell sehr schwer. Wir haben mit Experten gesprochen und gefragt: Was muss man tun, um qualifiziertes Personal zu bekommen? Eine Antwort: sich als moderner Arbeitgeber präsentieren, der sein Team wertschätzt.

Wie wertvoll der Austausch untereinander ist, haben wir bei unserer Veranstaltung „gesund leben live“ in Bonn erfahren. Drei Tage lang haben wir diskutiert, Neuigkeiten ausgetauscht, Pläne geschmiedet. Und ja, wir hatten auch sehr viel Spaß. Den wünsche ich Ihnen beim Lesen nun auch.

Herzlichst

Ihr Dr. Peter Schreiner
Peter.Schreiner@gehe.de



Das Team von „Deine Apotheke“ aus Linden hat sich etwas ganz Besonderes einfallen lassen, um einen zusätzlichen Apotheker zu finden: **EIN YOUTUBE-SPOT** mit der Botschaft: Bei uns sind Sie die Königin.

Seite 6-8

News:
Kurz&Kompakt
Seite 4-5

So findet man neue Kollegen
Mitarbeiter wie Könige auf Händen tragen
Seite 6-8

Balanceakt zwischen Kunde und Krankenkasse
Drei Apotheker mit starken Meinungen im GEHE-Talk
Seite 10-14

E-Rezept per App zur Erfolgsgeschichte machen
Seite 15

Welche Bedeutung haben strategische Partnerschaften im Apothekenmarkt?
Seite 16

Kleine Biene ganz groß – ohne sie geht nichts
Seite 17

Kulturtipps
Deutschland ist im Festival-Fieber. Musik von Klassik bis Pop an ungewöhnlichen Orten genießen. Circque du Soleil Paramour feiert Europapremiere
Seite 18-19

Wussten Sie schon?
Die blaue GEHE-Wanne auf Tour
Seite 22

Hauptstadtkongress:
Dr. Peter Schreiner zu Gast beim Deutschen Ärzteforum
Seite 23

gesundleben **SPECIAL**
Apotheken
Gesund Leben Live in Bonn
Seite 24-33

Internationale Apotheke
Seite 34

Impressum
Seite 17

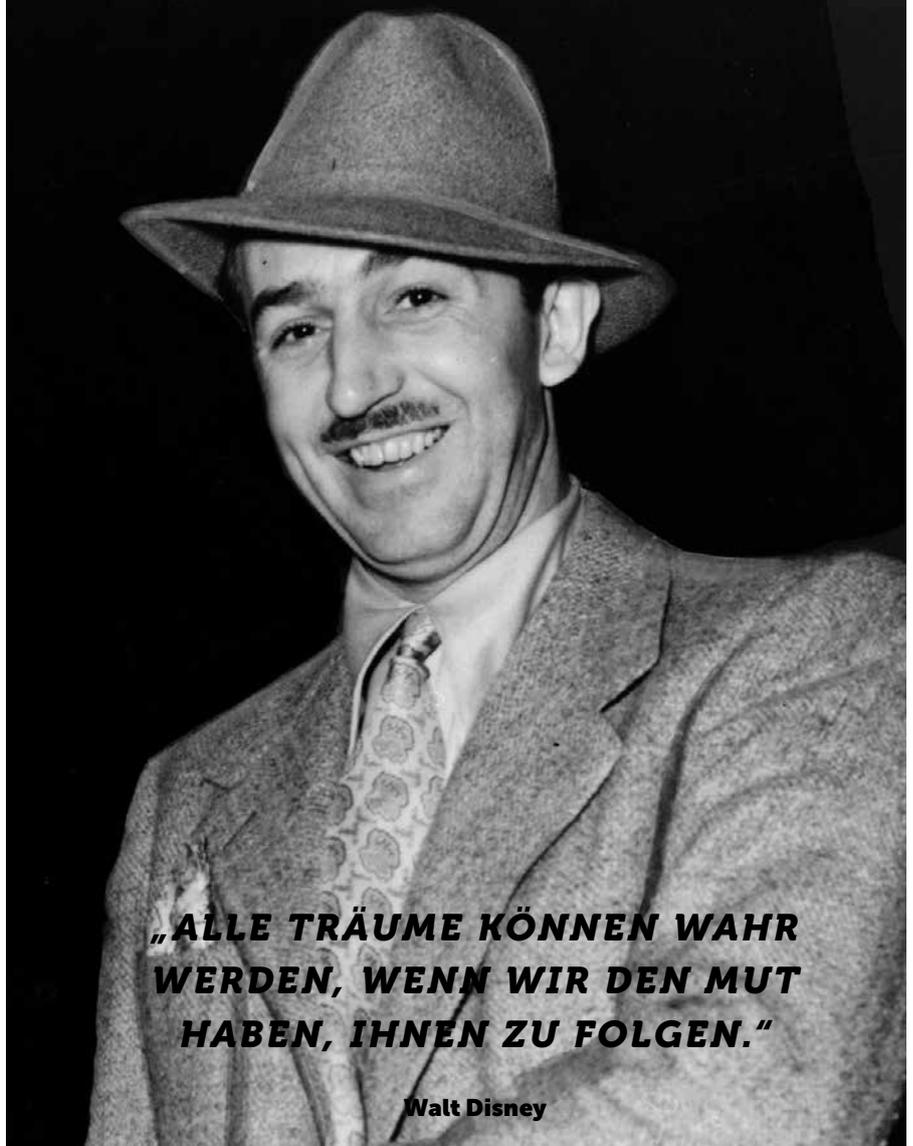
KURZ & KOMPAKT

GESUNDE ALTERNATIVE FISCH STATT STEAK

Wer sein Steak durch Fisch ersetzt, lebt länger. Das hat die dänische Doktorandin Theresa Thomsen vom National Food Institute der Technischen Universität Dänemark herausgefunden und liefert beeindruckende Zahlen gleich mit. „Die dänische Bevölkerung könnte jährlich insgesamt bis zu 7.000 gesunde Lebensjahre gewinnen, wenn alle erwachsenen Dänen Fisch in den empfohlenen Mengen essen und gleichzeitig ihren Fleischkonsum reduzieren würden“, sagt sie. Besonders profitieren Männer ab 50 und Frauen im gebärfähigen Alter von fettem Fisch wie Hering und Makrele. Und was für die Dänen gut ist, kann für die Deutschen ja nicht schlecht sein. Also, auf zum Fischhändler Ihres Vertrauens.

TRAMPOLIN GESUND ABHEBEN

Astronauten wissen es schon lange: Trampolinspringen macht fit und gesund. Die Luft- und Raumfahrtbehörde NASA hat herausgefunden, dass Übungen auf dem Trampolin die Muskeln nach einem Aufenthalt im All mehr stärken als ein Training auf dem Laufband. Etwa 400 Muskeln werden beim Springen beansprucht, zehn Minuten auf dem Trampolin sind so effektiv wie 30 Minuten joggen. Also nichts wie rauf auf die schwingende Matte und abheben.



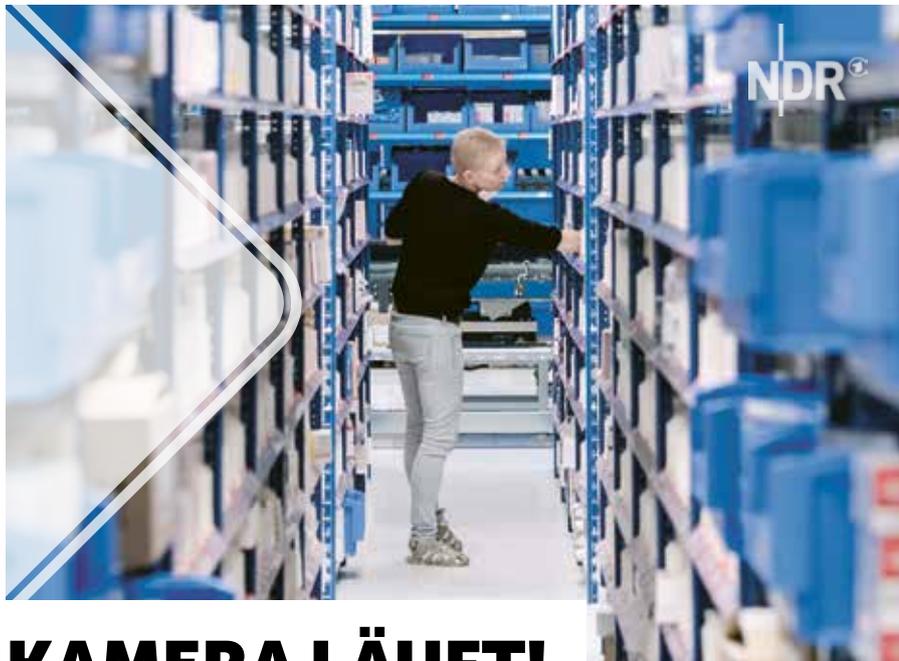
**„ALLE TRÄUME KÖNNEN WAHR
WERDEN, WENN WIR DEN MUT
HABEN, IHNEN ZU FOLGEN.“**

Walt Disney



PLASTIKFASTEN

Beim Plastikfasten tut man nichts für die schlanke Linie, sondern etwas für die Umwelt – und damit langfristig etwas für seine eigene Gesundheit. Ziel ist es, in großem Stil auf Plastik zu verzichten. Jeder Deutsche erzeugt jährlich durchschnittlich etwa 37 Kilogramm Plastikmüll, bundesweit sind es 14 Millionen Tonnen. Ob Kugelschreiber oder eingeschweißte Gurke – es kommt schnell sehr viel zusammen. Schon ein paar Verhaltensänderungen haben große Wirkung: Statt Plastiktüten zu kaufen, beispielsweise eine eigene Tasche mitbringen. Seife statt Duschgel benutzen oder Schraubgläser anstelle von Plastikdosen verwenden.



KAMERA LÄUFT!

Das neue GEHE-Logistikzentrum in Rostock-Laage ist jetzt in ganz Norddeutschland bekannt. Der NDR hat für seine TV-Sendung „Nordmagazin“ eine dreiminütige Reportage in der modernsten Niederlassung des Unternehmens gedreht. Zusammen mit den Mitarbeitern flitzt der Kameramann durch die Gänge und dokumentiert, wie innerhalb kürzester Zeit 450 Apotheken in Mecklenburg-Vorpommern und dem nördlichen Brandenburg beliefert werden können. Beeindruckend ist die Kamerafahrt auf dem einen Kilometer langen Förderband, das sich zwischen den Regalen und den 100.000 Arzneimitteln hindurchschlängelt.

Wer Lust hat, sich den Fernsehbeitrag anzuschauen und mehr über die Abläufe bei GEHE zu erfahren, findet ihn unter folgendem Link:
www.bit.ly/GEHE_NDR_Reportage

ZAHL DES MONATS



45%

**HABEN JETZT
LUST AUF LIEBE**

Die Temperaturen steigen, die Natur erwacht – da hat fast jeder zweite Deutsche auch wieder mehr Lust auf die Liebe.

Kein Wunder. Flirten, fröhlich sein – das macht im Frühsommer gleich doppelt so viel Spaß.

Quelle: Statista 2019

GEHE

RELAUNCH WEBSITE

Modern, transparent und informativ – so präsentiert sich GEHE auf der neuen Internetseite. Mit wenigen Klicks können sich Interessierte über das Unternehmen informieren: von A wie Apothekenkooperation über E wie Eigenmarken und G wie GEHE-Akademie bis hin zu Standorten und Karriere. Wie ein blaues Band zieht sich die Unternehmensfarbe durch die Internetseite. Was sich noch alles hinter GEHE versteckt? Das erfahren Sie unter: www.gehe.de





Das Team von „Deine Apotheke“ aus Linden bei den Dreharbeiten für ein YouTube-Video. Das Ziel: Mit dem Spot einen neuen Apotheker finden

NEUE MITARBEITER AUF HÄNDEN TRAGEN

In den Apotheken bleiben viele Stellen unbesetzt. Fachkräfte zu finden, ist schwer. Die einen setzen bei der Mitarbeitersuche auf YouTube-Videos, andere auf die klassische Stellenanzeige. **DOCH WAS FÜHRT BEI DER MITARBEITERSUCHE WIRKLICH ZUM ERFOLG?** Experten geben Tipps.



Für den Dreh haben sich die Apothekerinnen und PTA professionelle Hilfe von Michael Kessler (Mediashots) geholt



In Linden werden Apothekerinnen auf Händen getragen. Mit Applaus begrüßt und wie eine Königin behandelt. Kurzum: Die Arbeitsbedingungen sind paradiesisch. In Linden – da möchte man arbeiten. Wenn nicht dort, wo dann? Dies ist die Botschaft eines YouTube-Videos, das das Team der „Deine Apotheke“ aus Linden produziert hat. Das Ziel: sich als sympathisches Kollegium präsentieren und einen neuen Apotheker gewinnen. Denn in Linden ist es wie vielerorts. Neue Mitarbeiter sind schwer zu finden. Mit dem charmanten Video hat die Apotheke einen kleinen Internethit gelandet. Der Spot wurde bislang 14.400 Mal angeklickt. Kurz nachdem das Video online ging, kamen die ersten Bewerbungen per Post. Die Strategie ist aufgegangen! Sollten nun aber alle Apotheken, die neue Mitarbeiter suchen, auf YouTube für sich werben?

„Bei der Suche nach neuen Mitarbeitern sollte man sich professionell aufstellen“, rät Moderator und Coach Steffen Kuhnert, selbst Apotheker. YouTube, Facebook, Twitter, Instagram – das müsse gar nicht unbedingt sein, weiß er aus Erfahrung. „Im Kern muss man sich die Frage stellen, wie man wohl gefunden wird. Und die meisten Menschen, die sich beruflich verändern möchten, suchen erfahrungsgemäß im Internet nach offenen Stellen. Deshalb sollte man auf jeden Fall einen modernen Internetauftritt haben, der die Unternehmenskultur widerspiegelt“, so Kuhnert.

„BEI DER SUCHE NACH NEUEN MITARBEITERN SOLLTE MAN SICH PROFESSIONELL AUFSTELLEN UND EINEN MODERNEN INTERNETAUFTRITT HABEN.“

Steffen Kuhnert, Coach

Doch das sei nur der erste Schritt. Darüber hinaus müsse man sich auch im realen Leben als attraktiver Arbeitgeber präsentieren. Dazu gehören beispielsweise flexible Arbeitszeitmodelle oder eine betriebliche Altersvorsorge. „Der Arbeitssuchende sollte das Gefühl haben, dass sich der Arbeitgeber tatsächlich Gedanken um seine Mitarbeiter macht“, so der Apotheker-Coach.

WORK-LIFE-BALANCE IST AUSSCHLAGGEBEND

Dazu gehöre auch die Vereinbarkeit von Familie, Freunden, Hobbys und dem Beruf, sagt Dr. Ursula Sellerberg, stellvertretende Pressesprecherin der Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände (ABDA). „Viele Pharmazie-Absolventen haben heute andere Prioritäten als vor 30, 40 Jahren – Stichwort Work-Life-Balance. Junge Apothekerinnen und Apotheker möchten heute oft Teilzeit arbeiten, um genug Zeit und Energie für ihre Kinder und außerberufliche Interessen zu haben. Eine Teilzeitstelle lässt sich mit dem Führen einer Apotheke nur bei guten Rahmenbedingungen

NACHWUCHSSORGEN

Diese Nachricht hat viele alarmiert: Zum fünften Mal in Folge ist der Apothekerberuf Anfang des Jahres von der Bundesagentur für Arbeit als Engpassberuf eingestuft worden. 140 Tage dauert es, bis eine freie Stelle neu besetzt werden kann.

Die Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände (ABDA) wollte es genau wissen. „Mit wie vielen Bewerbungen würden Sie rechnen, wenn Sie eine Stelle als Apotheker oder PTA ausschreiben würden?“, lautete die Frage. Das Ergebnis: Fast drei Viertel aller Apotheken erwarten in beiden Bereichen maximal eine Bewerbung auf eine offene Stelle.

Knapp die Hälfte aller Apotheken in Deutschland bildet selbst aus. Nach den aktuellsten Zahlen der ABDA (Stand 2018) sind es 7.395 junge Menschen. 3.626 werden zu Pharmazeutisch-kaufmännischen Angestellten (PKA) ausgebildet, 2076 zu Pharmazeutisch-technischen Assistenten (PTA). Zudem gibt es 1.693 Pharmazeuten im Praktikum.



Das Video sehen Sie unter youtu.be/1IVP01cfh10

vereinbaren“, sagt sie. Die ABDA weiß um den Nachwuchsmangel, schaltet im Internet sogar extra Kampagnen (www.apotheken-karriere.de), um junge Leute für die Arbeit in Apotheken zu begeistern. Motto: einfach unverzichtbar! Auf einen Blick bekommen Interessierte einen Überblick über den Berufseinstieg als Apotheker, PTA oder PKA, die Dauer der Ausbildungen und die Voraussetzungen.

„MUND-ZU-MUND-PROPAGANDA“ NUTZEN

Dr. Ursula Sellerberg rät, in Zeiten des Fachkräftemangels bei der Gewinnung von Mitarbeitern möglichst viele Kanäle zu nutzen. Das könne zum einen die klassische Stellenanzeige in der Tageszeitung sein, zum anderen aber auch jene bei den Apothekerkammern oder in der pharmazeutischen Fachpresse. „Zudem kann man auch auf Mund-zu-Mund-Propaganda durch die eigenen Mitarbeiter setzen“, sagt Dr. Ursula Sellerberg.

Auch wenn der Fachkräftemangel ein Thema ist – allzu oft sollte man ihn nicht thematisieren, rät Steffen Kuhnert. Statt das Negative zu beklagen, empfiehlt er, die zahlreichen positiven Seiten des Apothekerberufs zu unterstreichen. „Positiv nach vorn blicken, mit der Zeit gehen, am Ball bleiben und ordentlich die Werbetrommel für den eigenen Berufsstand rühren.“ Dann kann man vielleicht bald nicht nur in Linden neue Mitarbeiter auf Händen tragen.

DREI TIPPS VON...

STEFFEN KUHNERT



Neue Mitarbeiter zu finden, ist schwer. Wie klappt es trotzdem? Was sind Ihre Top-Tipps?

- 1. Präsentieren Sie sich professionell:** Ein veralteter, langweiliger Internetauftritt schreckt ab. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Homepage modern und sympathisch rüberkommt. Ein Interessent sollte sofort den Wunsch haben: Dort möchte ich arbeiten.
- 2. Seien Sie ein guter Arbeitgeber:** Flexible Arbeitszeitmodelle, Altersvorsorge – das ist das eine. Aber womit könnten Sie einem Mitarbeiter noch eine Freude machen? Vielleicht mit einem Tablet, das er nicht nur beruflich, sondern auch privat nutzen darf? Oder mit einer Schulung?
- 3. Geben Sie dem Nachwuchs eine Chance:** Wenn man junge Menschen für einen Beruf begeistern möchte, muss man ihnen die Gelegenheit geben, ihn kennenzulernen. Geben Sie Praktikanten eine Chance.



 **HENRY
LAMOTTE**
OILS

Abbildungen stellen nur Produktbeispiele dar. Alle Produkte entsprechen qualitativ den aktuellen, gültigen Pharmakopien.



Schlüssel-Salben®



Henry Lamotte Oils GmbH • 28197 Bremen • Telefon +49 421-5239-46225 • rezepturwaren@lamotte-oils.de

www.lamotte-oils.de/apotheken-sortiment

BLICK HINTER DIE KULISSEN

IN ROSTOCK-LAAGE STEHT DIE MODERNSTE GEHE-NIEDERLASSUNG.

Hier lagern 100.000 Artikel auf 6.000 Quadratmetern; nur zwölf Minuten dauert es, bis die Ware abgeholt werden kann. **HABEN SIE INTERESSE AN EINER BESICHTIGUNG?** Dann lassen Sie es uns wissen und schreiben uns gern eine E-Mail an kommunikation@gehe.de.



Ja, ist da! Liefergarantie.

Für über 1.000 Arzneimittel aus dem EurimPharm-Sortiment garantieren wir eine 100%ige Lieferfähigkeit über EurimPharm und den Großhandel. Das bedeutet für Sie in der Apotheke, dass Sie sich auf EurimPharm als Ihren Partner auch hinsichtlich der Warenverfügbarkeit verlassen können.

Damit Sie immer auf dem Laufenden sind, können Sie sich die aktuelle Liste der garantiert lieferbaren Arzneimittel jederzeit unter www.eurim.de/apotheker/liefergarantie herunterladen.

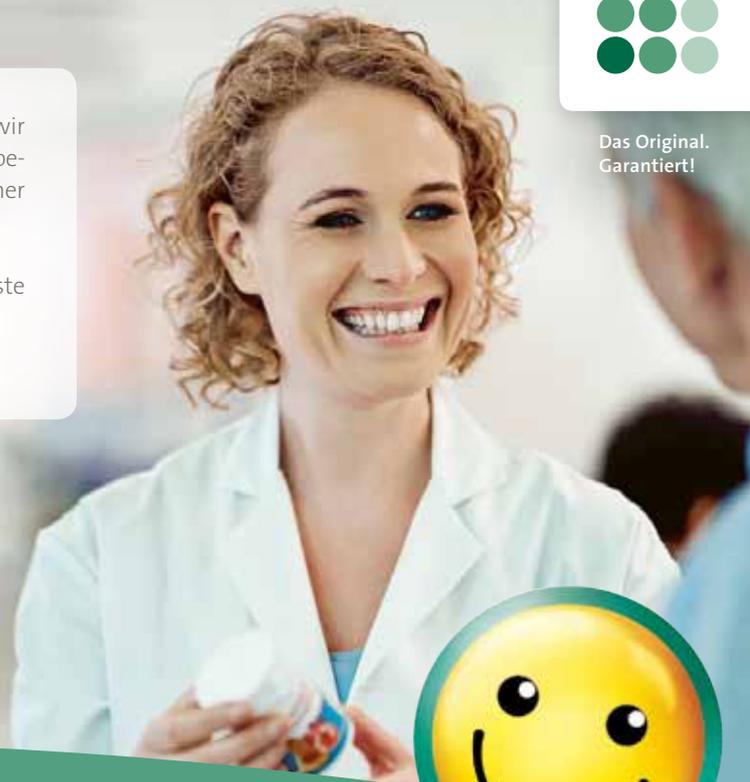


**Sofort
lieferbar!**

EURIM
PHARM



Das Original.
Garantiert!



Wenn Sie Fragen zu Importarzneimitteln oder der Liefergarantie haben, steht Ihnen das Serviceteam von EurimPharm unter der **Gratis-Hotline 0800 5000-250** gerne zur Verfügung. Oder besuchen Sie uns auf www.eurimpharm.de.

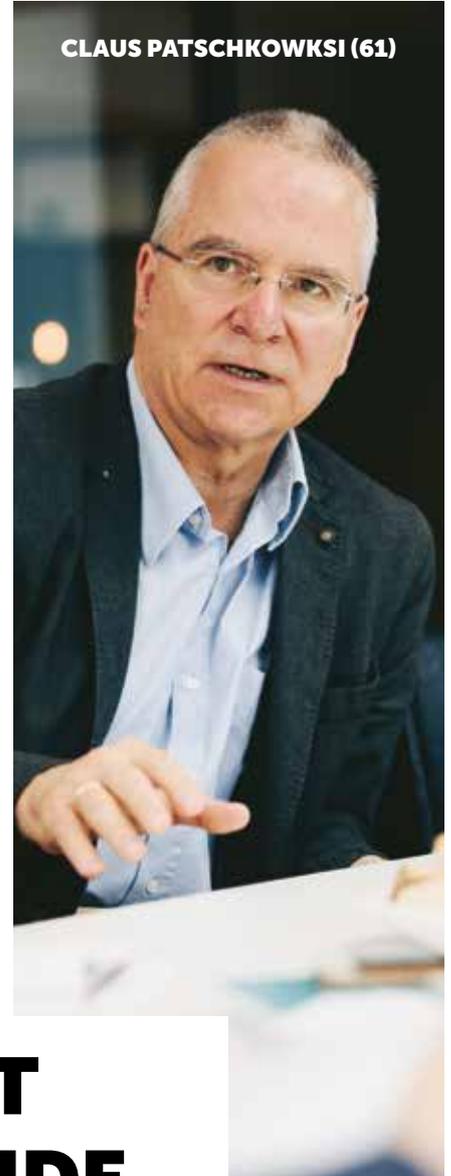
ANNELORE BANSEMER (59)



CHRISTIAN NEUMANN (52)



CLAUS PATSCHKOWSKI (61)



BALANCEAKT ZWISCHEN KUNDE UND KRANKENKASSE

**WIRD ES APOTHEKEN IM JAHR 2030
NOCH GEBEN?** „Selbstverständlich!“, sagen
drei, die es wissen müssen. Gute Beratung,
das Gespräch von Mensch zu Mensch – das
kommt nie aus der Mode. Drei Apotheker
mit NEUE WEGE **IM GESPRÄCH.**

NEUE WEGE: In der Welt der Apotheken ist viel im Umbruch. Deshalb stellen wir eine provokative Frage gleich zu Beginn. Wird es Sie als Apotheker im Jahr 2030 überhaupt noch geben?

ANNELORE BANSEMER: Auf jeden Fall. Die Kunden schätzen uns und den Kontakt von Mensch zu Mensch. Jährlich gibt es 130.000 Krankenhausaufenthalte, weil Medikamente falsch eingenommen wurden. Eine immense Zahl. Das zeigt, dass es der falsche Weg ist, Arzneimittel nur noch online zu bestellen und zu verschicken. Beratung vor Ort ist elementar.

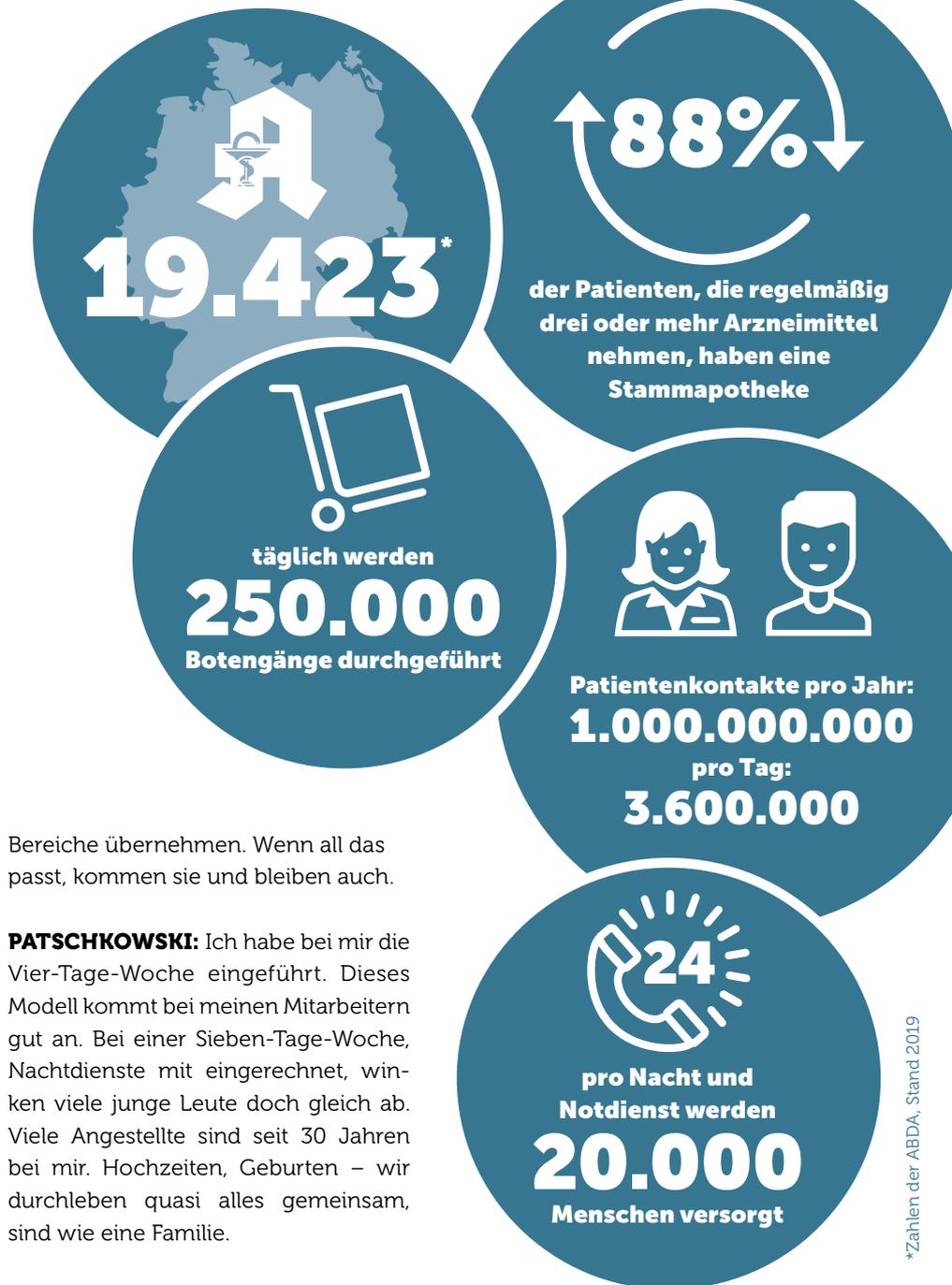
CHRISTIAN NEUMANN: Ich bin auch fest davon überzeugt, dass Apotheker nicht aussterben werden. Der Patient wird seine Medikamente immer brauchen. Und wir sind da.

CLAUS PATSCHKOWSKI: Wir sind und bleiben der Tante-Emma-Laden um die Ecke. Wir sind immer ganz nah am Kunden. Ich bin mir nicht zu schade, in Notsituationen auch mal Händchen zu halten. Und ehrlich gesagt: Ich liebe diesen Beruf dafür, dass ich Gefühle zeigen kann.

Ein starkes Plädoyer für Ihren Berufsstand. Doch dem fehlt aktuell der Nachwuchs, Fachkräfte sind schwer zu finden. Was tun?

NEUMANN: Ein Problem ist sicherlich, dass die Anfangsgehälter im Vergleich zu anderen Branchen gering sind. Aber: Die Apotheker bekommen seit Jahren keine Erhöhung für die Belieferung der Rezepte und können auch nicht mehr Gehalt zahlen. Gute Leute gehen direkt nach der Ausbildung in die Wirtschaft, in die Industrie oder arbeiten im Krankenhaus. Aber genau diese Leute bräuchten wir.

BANSEMER: Wir müssen es zudem schaffen, dass auch Apotheker Beruf und Familie vereinbaren können. Für viele sind die langen Arbeitstage ein Ausschlusskriterium. Zudem wollen Mitarbeiter ernst genommen werden und Verantwortung für eigene



Bereiche übernehmen. Wenn all das passt, kommen sie und bleiben auch.

PATSCHKOWSKI: Ich habe bei mir die Vier-Tage-Woche eingeführt. Dieses Modell kommt bei meinen Mitarbeitern gut an. Bei einer Sieben-Tage-Woche, Nachtdienste mit eingerechnet, winken viele junge Leute doch gleich ab. Viele Angestellte sind seit 30 Jahren bei mir. Hochzeiten, Geburten – wir durchleben quasi alles gemeinsam, sind wie eine Familie.

Wie aber schaffen Sie es, neue Leute ins Team zu holen?

PATSCHKOWSKI: Ich bin auf vielen Veranstaltungen, bei denen man Kontakte knüpfen kann. Die versuche ich zu halten. Für jüngere Leute biete ich Praktikumsplätze an, damit sie den Berufsalltag kennenlernen können.

Das Thema dreht sich noch einen Moment weiter darum, wie man in einer Apotheke ein gutes Betriebsklima schaffen und neue Mitarbeiter generieren kann. Alle sind sich in einem Punkt einig: Wenn im Team eine gute Stimmung und Vertrauen herrscht, merkt das auch der Kunde. Der fühlt sich wohl und kommt wieder, obwohl die nächste Apotheke in Sichtweite liegt.

Lassen Sie uns konkret über Ihren Berufsalltag sprechen. Was macht Ihnen – bei aller Freude – das Leben schwer?

NEUMANN: Täglich erleben wir, dass Standardpräparate nicht verfügbar sind. Und das ist nicht das Problem des Großhandels, der agiert zuverlässig und professionell. Ein Stolperstein ist, dass nicht genug Ware im System ist.

PATSCHKOWSKI: Genau, der Großhandel funktioniert. Aber die Krankenkassen geben nur ein Ziel vor: billig, billig. Aus meiner Sicht müsste wieder die freie Marktwirtschaft ein-

„ICH BIN MIR NICHT ZU SCHADE, IN NOTSITUATIONEN AUCH MAL HÄNDCHEN ZU HALTEN. ICH LIEBE DIESEN BERUF DAFÜR, DASS ICH GEFÜHLE ZEIGEN KANN.“

Claus Patschkowski



CLAUS PATSCHKOWSKI (61) ist Apotheker aus Leidenschaft. Er führt die Kleist Apotheke und die Volksparkapotheke in Hamburg

ziehen. Es kann doch nicht sein, dass immer nur das Medikament desjenigen Herstellers angeboten wird, der einen Rabattvertrag unterzeichnet hat. Bestimmt zehnmal am Tag kann ich ein Medikament nicht herausgeben. Das kann man einem Kunden kaum erklären, das versteht kein Mensch.

NEUMANN: In solchen Situationen ist es wichtig, einen guten Großhandel an der Seite zu haben, der die Wogen hinter den Kulissen glättet und uns versorgt.

BANSEMER: Mein Opa hatte noch ein großes Lager, das nur einmal in der Woche neu bestückt wurde. Soviel Platz haben wir ja heutzutage gar nicht mehr. Wir haben ein Lager „in time“ sozusagen. Generell kann man sagen, dass Rabattverträge der falsche Weg sind. Die Krankenkassen müssen mehr Kosten übernehmen.

PATSCHKOWSKI: Andererseits muss auch auf Kundenseite ein Umdenken stattfinden. Viele denken: „Von der

Krankenkasse kriege ich alles umsonst“. Das kann so nicht richtig sein. Gesundheit muss einem auch etwas Wert sein.

BANSEMER: Aber auch der Staat verdient bei 19 Prozent Mehrwertsteuer auf Arzneimittel kräftig mit. Im Grunde verdient der Staat mehr als die Apotheker, die eine so große Bedeutung für die Patienten haben.

Sie haben gerade berichtet, dass Lieferengpässe Stolpersteine im Apothekenalltag sind. Wie kann der Großhandel Sie in solchen Situationen unterstützen?

BANSEMER: Mir wäre sehr damit geholfen, wenn ich mehr Informationen über die Verfügbarkeit von Medikamenten bekäme. Interessieren würde es mich auch, warum es Lieferengpässe gibt. Am einfachsten wäre es, wenn im Online-Bestellsystem gleich eine Nachricht angezeigt würde.

Alle drei Apotheker berichten, dass in ihrem Berufsalltag nicht nur das Online-Bestellsystem, sondern tatsächlich noch das Fax-Gerät eine große Rolle spielt. Dort laufen viele Informationen auf, die für das Apothekenmanagement wichtig sind.

Sie alle leiten eine oder zwei Apotheken mit jeweils gut zehn Mitarbeitern pro Filiale. Wie viel Zeit wenden Sie für das Management



CHRISTIAN NEUMANN (52) leitet die Parkcenter Einhorn Apotheke in Neumünster

„ICH BIN ÜBERZEUGT, DASS DER APOTHEKER NICHT AUSSTERBEN WIRD. DER PATIENT WIRD SEINE MEDIKAMENTE IMMER BRAUCHEN.“

Christian Neumann

auf, wie viel Kundenkontakt haben Sie noch?

BANSEMER: In der Tat hat die Bürokratie in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Allein durch die neue Fälschungsschutzrichtlinie sind Arbeitsschritte hinzugekommen. Um sicher zu gehen, dass Medikamente nicht gefälscht sind, müssen wir sie mit einem speziellen Sicherheitssystem scannen. Das ist nur ein Beispiel von sehr vielen.

PATSCHKOWSKI: Zudem ist es sehr zeitintensiv, jedes Medikament auf Korrektheit zu prüfen. Und selbst wenn man meint, alles richtig zu machen, kann man am Ende falsch liegen. Ein Beispiel: Ein Arzt hatte einem Patienten ein Medikament in falscher Stärke aufgeschrieben, das mit 7.000 Euro zu Buche schlug. Der Apotheker bemerkte den Fehler und gab seinem Stammkunden das Medikament in der richtigen Stärke, das zudem noch 2.000 Euro günstiger war. Jetzt hat

„DIE EIGENVERANTWORTUNG DER APOTHEKER MÜSSTE DEUTLICH GESTÄRKT WERDEN.“

Annelore Bansemer



ANNELORE BANSEMER (59) bietet ihren Mitarbeitern in der Sonnen Apotheke in Buchholz ein attraktives Umfeld

 **NEURO-orthim®**

WENN DER NERV HILFE BRAUCHT.

ZUM DIÄTMANAGEMENT VON WIRBELSÄULEN-SYNDROMEN, NEURALGIEN UND POLYNEUROPATHIEN.

- **Versorgt den geschädigten Nerv mit Nährstoffen**
- **Unterstützt den Wiederaufbau**
- **Nur eine Kapsel täglich**



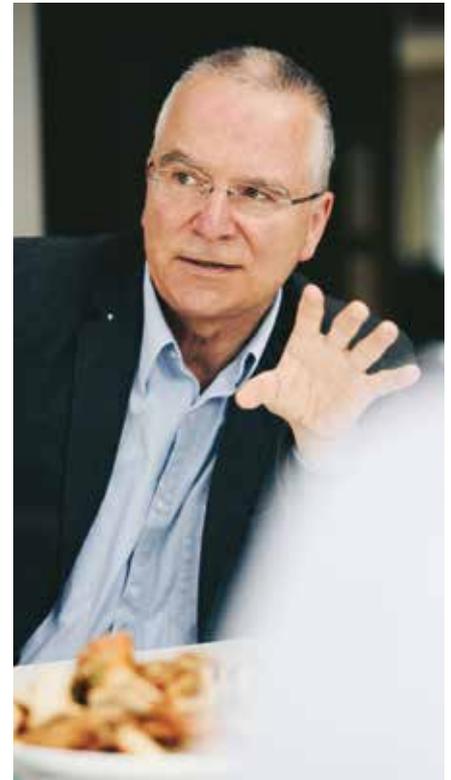
Ausführliche Infos, Angebot, Poster usw. unter:
info@orthim.de
oder
05245/92010-0

allerdings der Apotheker ein Problem, die Krankenkasse erstattet die 5.000 Euro nicht. Argumentation: Es wurde „falsch“ beliefert. Das ist bürokratischer Wahnsinn.

BANSEMER: Das ist wirklich ein Extrembeispiel. Aber im Kleinen erleben wir das alle täglich. Wir dürfen immer nur exakt das an den Patienten weitergeben, was auf dem Rezept steht. Und wenn wir dieses Medikament nicht haben, dürfen wir auch kein anderes mit demselben Wirkstoff nehmen. Bei diesen Formvorgaben für Rezepte ist unser Handlungsspielraum sehr eingeschränkt. Zulasten des Kunden.

PATSCHKOWSKI: Vieles macht vor allem gar keinen Sinn. Da verschreibt ein Arzt einem Patienten ein Medikament, von dem er nur eine halbe Tablette nehmen soll. Im Rabattvertrag gibt es das Medikament aber nur als Kapsel und die kann man nicht teilen. Schon sitzen wir wieder am Telefon und es dauert lange, bis wir das Problem gelöst haben. Schneller ginge es, wenn wir selbst zum gleichen Wirkstoff in anderer Form greifen dürften.

Dieses Thema regt auf und bewegt, das spiegelt sich auch im Gespräch wider. Jeder der drei Apotheker kann zahlreiche Beispiele nennen, wo die Bürokratie sich als Stolperstein für den Apothekenalltag erwiesen hat.



Apotheker zwischen Bürokratie und Beratung – ein spannendes Feld, das Redakteurin Susanne Holz (oben) und Kommunikationsexpertin Jacqueline Schwalm (unten) mit Apothekern wie Claus Patschkowski (rechts) diskutierten

Was müsste sich aus Ihrer Sicht denn ändern?

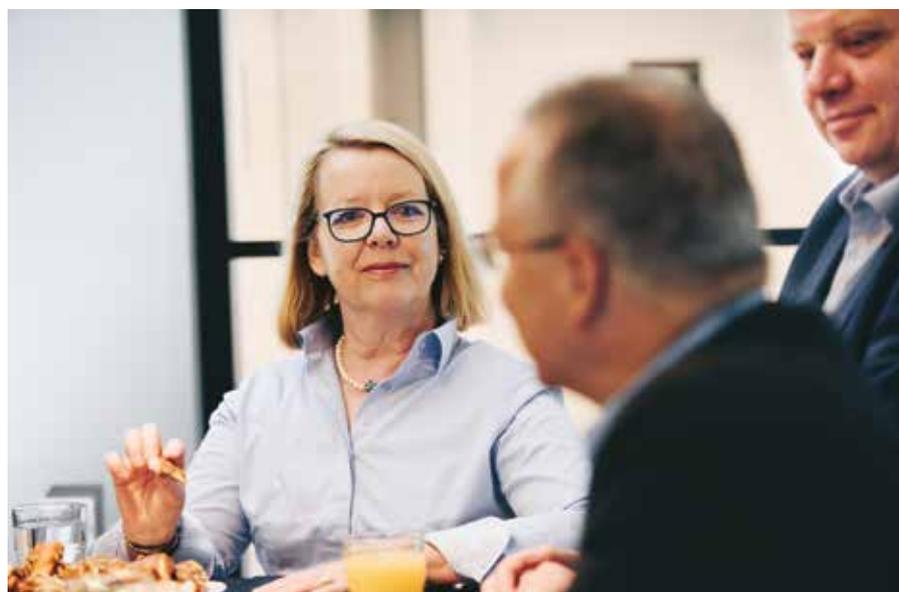
NEUMANN: Es müsste Bürokratie abgebaut werden, denn die treibt wirklich Blüten. Sie entwickelt oft eine Eigen-dynamik. Zum einen sind da die vielen Absprachen mit den Ärzten. Manchmal ist aber auch bei einem Briefwechsel

mit der Krankenkasse die Briefmarke teurer als der Betrag, um den es eigentlich geht.

PATSCHKOWSKI: Das kann ich voll und ganz unterschreiben. Es scheint, als sei unser Beruf nicht anerkannt. Manchmal frage ich mich: Sind wir überflüssig? Obwohl ich natürlich weiß, dass es nicht so ist. Unsere Kunden schätzen uns sehr, aber politisch gesehen haben wir eine zu kleine Lobby.

BANSEMER: Aus meiner Sicht müsste die Eigenverantwortung der Apotheker deutlich ausgebaut werden. Apotheker haben studiert, verstehen was von ihrem Fach. Es gilt, unsere Kernkompetenz zu stärken. Wir möchten nicht erst fünf Telefonate mit dem Arzt führen müssen, um ein alternatives Medikament herausgeben zu dürfen. Wir möchten einen Kontakt auf Augenhöhe. Es würde schon sehr helfen, wenn Abstriche bei den Formvorgaben für Medikamente gemacht würden. Dann könnten wir wieder die wichtigste Frage stellen: Was ist das Richtige für den Patienten?

VIELEN DANK.



Mit süßen Hamburger Franzbrötchen haben Annelore Bansemer und ihre zwei Mitstreiter den Talk ausklingen lassen

E-REZEPT PER APP ZUR ERFOLGSGESCHICHTE MACHEN

pro AvO

Der Deutsche Apothekerverband (DAV), Gesellschafter der gematik, konzipiert und entwickelt Standards für das künftige E-Rezept. pro Apotheke vor Ort

(pro AvO) begrüßt diese Initiative. „Wir freuen uns und halten es für absolut richtig, dass der DAV die Federführung für die Einführung des E-Rezepts erhalten hat. Denn so wie wir verfolgt der DAV das Ziel, einen einheitlichen digitalen Standard zu schaffen, um Patienten den bestmöglichen Zugang zu Arzneimitteln zu verschaffen“, sagt Peter Menk, Geschäftsführer von pro AvO. Die Initiative empfiehlt, dass der DAV nun auf alle relevanten Marktpartner zugeht, um gemeinsam Standards zu entwickeln, die von allen Patienten und Apotheken genutzt werden können. Motto: Alle ziehen im Rahmen einer Branchenlösung an einem Strang.

Laut dem DAV soll die Nutzung des E-Rezepts neutral, wettbewerbsfrei und ohne Einfluss auf den Patienten erfolgen. Pro AvO setzt sich dafür ein, dass Patienten im Besitz des E-Rezepts bleiben und selbstständig entscheiden können, in welcher Apotheke sie es einlösen möchten. Wichtig, so pro AvO: Es darf keinen Handel oder anderweitige Nutzung von Daten ohne die explizite Einwilligung der Patienten geben.



Kytta® Schmerzsalbe DIE GUTE WAHL GEGEN SCHMERZEN*

Besonders geeignet für Personen
mit Rückenschmerzen oder Schmerzen
bei Kniegelenksarthrose

- ✓ Wirkt so stark wie ein 1% Diclofenac Gel¹
- ✓ Wirkt schnell²
- ✓ Gut verträglich³
- ✓ Keine Einschränkungen in der Anwendungsdauer^{**}
- ✓ Keine bekannten Wechselwirkungen⁴

Kytta®



* Zur äußerlichen Behandlung von Schmerzen und Schwellungen bei Kniegelenksarthrose degenerativen Ursprungs; akuten Myalgien im Bereich des Rückens; Verstauchungen, Prellungen und Zerrungen nach Sport- und Unfallverletzungen.

** Die Anwendung kann bis zum Abklingen der Beschwerden oder nach Anweisung des Arztes weitergeführt werden. Gilt für Patienten im Alter ab 12 Jahren.

Referenzen: 1. Predel H-G, et al. Phytomedicine. 2005; 12: 707-714; 2. Giannetti BM, et al. Br J Sports Med. 2010; 44: 637-641; 3. Grube B, et al. Phytomed. 2007; 14: 2-10; 4. Fachinformation Kytta® Schmerzsalbe, Stand: November 2014.

WELCHE BEDEUTUNG HABEN STRATEGISCHE PARTNERSCHAFTEN IM APOTHEKENMARKT?.....

Wir glauben an eine erfolgreiche Zukunft mit starken Partnern! **SEIT 15 JAHREN ARBEITEN WIR MIT RUND 30 APOTHEKEN-KOOPERATIONEN ERFOLGREICH ZUSAMMEN.** Dabei im Zentrum unseres Handelns: der lebendige Austausch und die kontinuierliche Weiterentwicklung. In Zeiten der Amazonisierung des Arzneimittelhandels ist es wichtig, ein Gegengewicht zu bilden, um in einem globalisierten, digitalen Umfeld bestehen zu können. **FÜR APOTHEKEN BIETEN STRATEGISCHE KOOPERATIONEN EINE WERTVOLLE MÖGLICHKEIT, RESSOURCEN ZU BÜNDELN UND SICH ZU VERNETZEN.**

Dirk Oltersdorf, Geschäftsführer EMRAmed



WER (RICHTIG) KOOPERIERT, PROFITIERT!

Markenkooperationen liegen als kostengünstige Alternative zum klassischen Marketing im Trend. Aber Vorsicht: Kooperationen sind **NUR DANN ERFOLGREICH, WENN EIN ECHTER MEHRWERT GESCHAFFEN WIRD, DER ERST DURCH DAS ZUSAMMENSPIEL ENTSTEHT** und den keine der beteiligten Marken für sich alleine erzielen kann.

Jochen Matzer, Geschäftsführer Red Rabbit GmbH

Nicht nur die **DIGITALISIERUNG**, sondern auch der **DEMOGRAFISCHE WANDEL** werden die Apothekenbranche in den nächsten Jahren vor **ENORME HERAUSFORDERUNGEN** stellen. Zum Glück gibt es in unserem Markt viele Spezialisten, von denen jeder in seinem Bereich Höchstleistungen bringt. Strategische **PARTNERSCHAFTEN DIESER SPEZIALISTEN SIND DAHER DER ERFOLGVERSPRECHENDSTE WEG, UM DEN APOTHEKENMARKT ALS GANZES ROBUSTER ZU MACHEN** für ein solides Fundament in stürmischen Zeiten.

Florian Giermann, Key Account Manager NOVENTI





120.000 FLUGKILOMETER
FÜR EIN **PFUND HONIG**

DEUTSCHER
IMKERBUND
HAT **120.679**
MITGLIEDER

BIENEN **BESTÄUBEN 80% ALLER**
FRÜCHTE UND GEMÜSESORTEN

KLEINE BIENE GANZ GROß

Sommerzeit ist Bienenzeit. Aber wer ahnt schon, dass es in Deutschland 820.000 Bienenvölker gibt? Betreut werden sie von 130.000 Imkern. Nur 500 von ihnen arbeiten hauptberuflich, für alle anderen ist die Imkerei ein Hobby. In der Saison leisten die kleinen Tiere Schwerstarbeit. Jedes Volk bringt es auf 20 bis 30 Kilo Honig pro Jahr. Zusammen ernten deutsche Imker damit 15.000 bis 25.000 Tonnen Honig. In ihm stecken viele Antioxidantien – die senken unter anderem den Blutdruck.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

GEHE Pharma Handel GmbH
Hauptverwaltung
Neckartalstraße 153
70376 Stuttgart
Telefon: 0711.57719-0
Telefax: 0711.57719-400
E-Mail: presse@gehe.de
Internet: www.gehe.de

Ein Unternehmen von McKesson

GESAMTLEITUNG/V.I.S.D:P.:

Dustin Tusch

KONZEPTION, REDAKTION, GESTALTUNG:

Straub & Straub, Hamburg und Stuttgart
www.straub-straub.de

Gesamtleitung: Tina Straub

Redaktion: Susanne Holz (Redaktionsleitung),
Jacqueline Schwalm, Rüdiger Straub

Grafik: Felix Wandler

ANZEIGEN

Pia Prestin

DRUCK

Blueprint AG, München



BILDNACHWEISE

S. 1: Christian Nielinger; S. 2: Alexander Raths; S. 3: GEHE, Mediashots; S. 4-5: Library of Congress Prints and Photographs Division | New York World-Telegram and the Sun Newspaper Photograph Collection, Bogdan Kurylo | iStockphoto, Honigmohn Fotografie, -VICTOR- | iStockphoto, Shapecharge | iStockphoto; S. 6-7: Mediashots; S. 8: Steffen Kuhnert; S. 9: Niklas Grapat; S. 10-14: G2 Baraniak, filo | iStockphoto; Happy Art | Shutterstock; S. 15: pe-art | iStockphoto; S. 16: EMRAmed, Red Rabbit, Privat; S. 17: LazingBee | iStockphoto; S. 18-19: gpointstudio | Shutterstock, svetikd | iStockphoto, M_a_y_a | iStockphoto, kali9 | iStockphoto, Prestel Verlag, Stage Entertainment | Richard Termine; S. 20-21: Dirk Hasskarl | vor-ort-foto.de; S. 23: Dirk Hasskarl | vor-ort-foto.de; S. 24-33: Christian Nielinger; S. 26: Wort & Bild Verlag / Eleana Hegerich; S. 34: Miriam Brandt; S. 32-33: Privat S. 36: Boris Lehner

DATENSCHUTZHINWEISE

Unsere Datenschutzbestimmung finden Sie unter
www.gehe-point.de/de/home/infos/datenschutz/index.jsp

Für unverlangte Einsendungen übernimmt die Redaktion keine Verantwortung. Nachdruck, Aufnahme in Onlinediensten und Internet sowie Vervielfältigung nur mit Zustimmung gestattet.



DAS FESTIVAL-FIEBER

Es geht wieder los. Der Sommer öffnet seine Bühnen für Festivals und Musik-Party. Klassiker wie „Rock am Ring“ locken eine eingeschworene Fan-Gemeinde. Doch es gibt weit mehr Open-Airs, mit denen der diesjährige Festival-Frühling in den Sommer durchstartet: Familien, Pop- und auch Klassik-Liebhaber dürfen sich freuen. Feiern am See, Harfe im Gutshaus oder Kurzurlaub mit Kulturprogramm: Wer einmal ein Festival besucht, wird immer wieder dabei sein wollen.



„DEICHBRAND“

An der Nordsee – genauer am Seeflughafen Cuxhaven – überzeugt das „Deichbrand“-Festival mit einem starken Line-Up. Frühes Ticket-Sichern lohnt sich.

18. bis 21.7.2019



A SUMMER'S TALE

Nicht nur Musik, sondern auch Lesungen, Comedy, Theater und Schauspiel stehen bei „A Summers Tale“ in Luhmühlen bei Lüneburg auf dem Programm. Das Familienfest wird unter Festivalfans als Geheimtipp gehandelt.

1. bis 14.8.2019

SCHLESWIG-HOLSTEIN MUSIK FESTIVAL

Bei diesem Festival öffnen idyllische Gutshöfe, rustikale Scheunen, selbst Pferdeställe ihre Türen für Musikliebhaber. Die musikalische Landpartie bietet Klassik vom Feinsten.

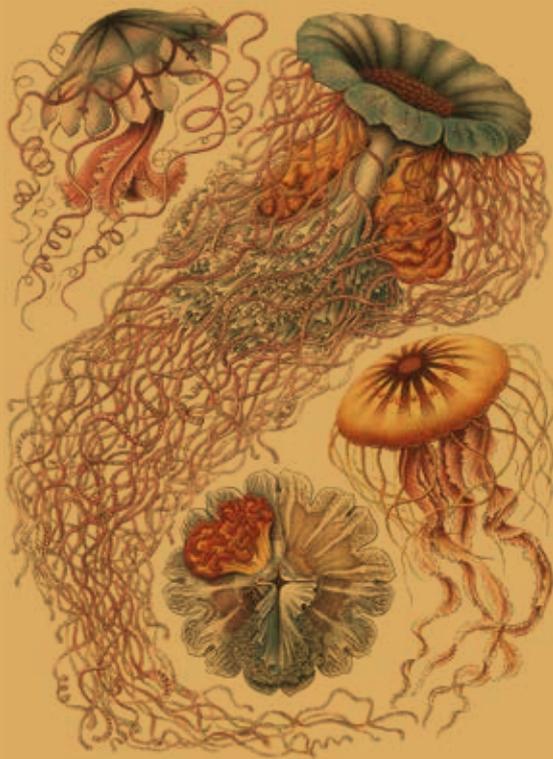
6.7. bis 1.9.2019

ZELTFESTIVAL RUHR

Sunrise Avenue, Andreas Bourani, Namika, Bosse und viele andere bekannte Musiker treten beim Festival am Kemnader See auf. Beim Event für die ganze Familie gibt es sogar einen Markt für Kunst und Design.

16.8.-1.9.2019





VON SEANEMONEN BIS TRICHTERKRAKEN

B lühende Seeanemonen, erstrahlende Schlangensterne und tanzende Trichterkraken – als ganz besondere Kunstwerke zeugen sie vom außerordentlichen Naturverständnis des Universalgelehrten Ernst Haeckel (1834-1919). Die von ihm geschaffenen Kunst-Formen der Natur waren bereits zum Zeitpunkt der Entstehung an der Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert in aller Munde. Die geheimnisvollen Zeichnungen regten schon damals ein breites Publikum an, durch die großformatigen Farbtafeln zu blättern. Präzise präsentiert Haeckel Organismen, von der Flechte, Panzerkrebs bis zur Muschel, in höchster Detailgenauigkeit. Nach seinen strengen Vorgaben fertigte der Lithograph Adolph Giltsch (1852-1911) die Tafeln mit den beeindruckenden Strukturmustern. Der Münchner Buchverlag PRESTEL (Random House) hat Haeckels Werk jetzt wiederentdeckt und verlegt es als Posterbuch mit heraustrennbaren 22 Kunsttafeln.

**Kunst-Formen der Natur,
erschienen bei PRESTEL, 24,95 Euro**

MAGISCHES ARTISTEN-MUSICAL

CIRQUE DU SOLEIL PARAMOUR FEIERT EUROPAPREMIERE IN HAMBURG

D er wohl berühmteste Zirkus kommt im Musical-Gewand direkt vom New Yorker Broadway in die Hansestadt. Im Stage Theater „Neue Flora“ sind die weltbesten Artisten ab jetzt erstmals auch in Deutschland zu bestaunen.

Bunt glitzert die Show, unter dem Dach wirbeln Luft-Akrobaten, Gaukler treffen auf Clowns – die Luft vibriert, wenn die Spannung steigt. Die Story entführt uns in die aufstrebende Zeit Hollywoods der 1920er-Jahre. Vajen van den Bosch (Indigo), Pasquale Aleari (AJ) und Anton Zetterholm (Joey) führen in den Hauptrollen durch den Liebes-Plot um eine begabte junge Schauspielerin, die sich zwischen mehreren Männern, der wahren Liebe und einer Karriere herzensschwer entscheiden muss. Das Finale ist fulminant und schließt die temporeiche Vorstellung um Swing, Glamour und Show spektakulär ab.

Von nun an begeistern an jedem Abend (bis auf Montag) insgesamt 36 Schauspieler, Sänger und Artisten des Cirque du Soleil die Menschen. Tickets bekommen Sie ab 49,90 Euro direkt über www.stage-entertainment.de



Schwindel nur vom Zuschauen: Das garantieren die berühmten Artisten-Zwillinge Andrew und Kevin Atherton



GEHE MACHT PTA ZU INFLUENCERN

EIN SMARTPHONE, EINE GUTE IDEE – UND LOS GEHT'S. Wie man in den sozialen Netzwerken Botschaften platziert, haben **200 TEILNEHMER IN WORKSHOPS** gelernt.



In den Seminaren hat GEHE die Teilnehmer fit im Umgang mit Facebook und Instagram gemacht

Gut 200 Pharmazeutisch Technische Assistenten kennen sich jetzt nicht nur mit Arzneimitteln, sondern auch mit den sozialen Medien Facebook, Instagram und Twitter bestens aus. GEHE hat sie in Workshops zu Influencern ausgebildet. Menschen also, die interessante Botschaften über Social-Media-Kanäle verbreiten.

WORKSHOPS VOLLER ERFOLG

Das Interesse war so groß, dass alle Schulungen in Berlin, Rostock, Hamburg, Weiterstadt, Duisburg, Porta

Westfalica, Nürnberg, Stuttgart und Dresden schnell ausgebucht waren. In zweieinhalb Stunden haben Chris Günter von der Werbeagentur Caesar Gustav und Hakan Simsek, GEHE-Projektleiter Onlinemedien, die Teilnehmer fit für das Medium gemacht. Den Influencern kommt im Marketing nun eine bedeutende Rolle zu, haben sie doch mit ihren Beiträgen einen großen Einfluss auf das Kaufverhalten der Kunden.

Speziell PTA sollen dazu befähigt werden, als lokale Influencer mit hoher

Reichweite aufzutreten und damit den Ertrag, die Glaubwürdigkeit und Kompetenz der Vor-Ort-Apotheke zu stärken. In den Workshops lernten die Teilnehmer beispielsweise, mit welchen Themen sie Nutzer von Facebook, Instagram & Co. erreichen können. Welche Geschichten eignen sich für welchen Informationskanal, womit kann man Interesse wecken und welche Themen sind besser in einem medizinischen Fachblatt als in einem kurzen Facebook-Post platziert?

GUTE INHALTE UND KNOW-HOW

Alle merkten in den intensiven Seminaren schnell, dass die Welt der Apotheken voller interessanter und spannender Geschichten steckt. Hochwertige Inhalte kombiniert mit Know-how – das ist eine gute Ausgangsbasis für viele Follower im Netz. GEHE ist überzeugt: Richtig angewendet ist Influencing für die Apotheke eine kostengünstige, schnelle, einfache und effektive Möglichkeit, zum Meinungsbildner in der jeweiligen Region zu werden.

Hakan Simsek zeigt, wie man Botschaften in sozialen Medien richtig platziert



Bei ihrer Arbeit können sich die neuen PTA-Influencer auch als Videobotschafter ausprobieren. Über die klassische Kurznachricht hinaus können sie beispielsweise Filme drehen, die einen Einblick in ihre Arbeitswelt gewähren.

GUTE STORIES GUT PLANEN

Einen wichtigen Tipp haben viele bei den Seminaren schon mit nach Hause genommen: Gute Stories brauchen Vorbereitung. Es empfiehlt sich, als Influencer Themen zwei bis drei Monate im Voraus zu planen. Um flexibel auf das Tagesgeschehen reagieren zu können, sollte in der Planung zudem immer Platz für Aktuelles sein. Inhaltliche Vorgaben macht GEHE den Influencern übrigens nicht. Sie agieren völlig frei und unabhängig. Die Resonanz auf die Workshops zeigt, dass die Apotheken für neue digitale Kanäle und Formate offen sind. Damit die neuen Influencer zu echten Profis werden, sind schon jetzt Aufbau-seminare geplant.

SOMMER IM GLAS

Mit Caelo geht's ans Eingemachte



Citronensäure
100 g | PZN 10254204

Caelo Citronensäure eignet sich hervorragend zum Einmachen selbstgemachter Konfitüren und verleiht kühlen Drinks eine erfrischend-säuerliche Note.

Fragen Sie Ihre GEHE oder informieren Sie sich unter: www.caelo.de

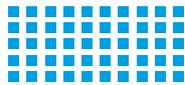
WUSSTEN SIE SCHON...?

DIE BLAUE GEHE WANNE

DIESES **STANDARD-BEFÖRDERUNGSMITTEL** GIBT ES SEIT MITTE DER **1980ER-JAHRE**

STAPELBARER **MEHRWEG-BEHÄLTER** MIT **BARCODE**

BESTAND **500.000**



NEUANSCHAFFUNG PRO JAHR **50.000**



TÄGLICH IN DER AUSLIEFERUNG **100.000**



MATERIAL **POLYPROPYLEN**



 GROßER BEHÄLTER
 **25 LITER**

 KLEINER BEHÄLTER
 **18 LITER**



LEBENSDAUER **10 JAHRE** 

UMLÄUFE **ca. 500** 

DIGITALISIERUNG ALS CHANCE BEGREIFEN

GEHE sieht in der Digitalisierung eine große Chance für die Vor-Ort-Apotheke. Das hat der Vorsitzende der Geschäftsführung Dr. Peter Schreiner bei einer Podiumsdiskussion auf dem Hauptstadtkongress deutlich gemacht. Vom 21. bis 23. Mai haben in Berlin Entscheider aus Politik, Gesundheitswissenschaften, Medizin und Pflege sowie Vertreter von Verbänden Meinungen und Erfahrungen ausgetauscht. „Das gesamte Potenzial ist noch nicht ausgereizt, jedoch ist der Apothekenmarkt im Bereich der Digitalisierung in vielen Bereichen bereits State of the Art. Nur ein Beispiel: Im vergangenen Monat haben wir von unseren Kunden Bestellungen im siebenstelligen Bereich erhalten. Dabei lag die Digitalisierungsquote bei 93 Prozent“, so Dr. Peter Schreiner. Hinzu kommen digitale Services wie Warenwirtschafts- und Kommissioniersysteme, die längst zu etablierten Bestandteilen der Vor-Ort-Apotheke gehören. Und auch die Automatisierungsquote der GEHE-Niederlassungen, die bei bis zu 77 Prozent liegt, ist ein Zeugnis für die fortgeschrittene Technisierung und Digitalisierung der Branche. Im Rahmen der Einführung des E-Rezeptes werden auch digitale Plattformen im Apothekenmarkt stark an Bedeutung gewinnen, ist sich Schreiner sicher.



Dr. Peter Schreiner (unten rechts), Vorsitzender der GEHE-Geschäftsführung, setzt auf Digitalisierung



RESCUE® Rezepturen



SETZE DEINEN TAG AUF **GELB**

JETZT PROBIEREN!





Andreas Thiede, GEHE-Geschäftsführer für den Bereich Vertrieb und Marketing, begrüßt die Gäste. Mit dabei Kristin Kilbertus, Geschäftsführerin Procurement



GESUND LEBEN LIVE BONN

DIGITALISIERUNG HILFT SOGAR BEI MÄNNERGRIPPE

BEI EINER DREITÄGIGEN GESUND LEBEN VERANSTALTUNG HABEN ENTSCHIEDER AUS DER GESUNDHEITSBRANCHE mit GEHE diskutiert, Zukunftspläne geschmiedet, Kontakte geknüpft, gefeiert. MOTTO: GEMEINSAM SIND WIR STARK.

Wenn Geschäftsführer eine „Männergrippe“ haben, ist schnelle Hilfe gefragt. Denn Kopfschmerzen, Halsweh, Fieber und Müdigkeit, das können Entscheider am Beginn einer erfolgreichen Arbeitswoche nicht gebrauchen. „Wäre es nicht toll, wenn ich am Freitag schon wüsste, dass ich Montag vermutlich krank sein werde? Dann hätte ich noch Zeit, mich auszuruhen und präventiv die passenden Arzneimittel zu nehmen“, sagt Andreas Thiede, GEHE-Geschäftsführer für den Bereich Vertrieb und Marketing. Ihn hatte eine Männergrippe an einem Montagmorgen tatsächlich ohne Vorwarnung erwischt. Vor gut 400 Apothekern, PTA und PKA, Arzneimittelherstellern und Stakeholdern aus der Gesundheitsbranche präsentierte Andreas Thiede bei der Veranstaltung „gesund leben live“ in Bonn jedoch sofort eine passende Lösung: Kopfhörer, die nicht nur Musik und Hörbücher, sondern

gleichzeitig auch noch die Körpertemperatur messen und die Ergebnisse auf das Smartphone übertragen. Digitalisierung ist auch in der Gesundheitsbranche die Zukunft – in diesem Punkt waren sich alle Teilnehmer der Veranstaltung im Kameha Grand Bonn am letzten Mai-Wochenende einig. „Ich selbst hätte im letzten Jahr nicht gedacht, dass Digitalisierung so schnell Fahrt aufnimmt“, erklärte Andreas Thiede. Sein Appell an die Zuhörer: „Sehen wir sie als große Chance. Sie hat so viel Potenzial, schafft Patientennähe wie noch nie.“ Genau deshalb zog sich das Thema wie ein roter Faden durch das Partner- und Branchentreffen.

KUNDEN GEZIELT ANSPRECHEN

Eine der zentralen Fragen bei drei Expertenrunden: Wie wirkt sich die Digitalisierung auf die Patientenbetreuung aus? Ein aktueller und interessant gestalteter Facebook-Auftritt, eine sympathische Instagram-Story

mit Neuigkeiten aus der Apothekenwelt oder ein gut geschriebener Testbericht – all das eigne sich, um Kunden an sich zu binden, sagte Florian Frech, Inhaber einer Influencer Agentur, in einer der hochkarätig besetzten Diskussionsrunden. Seine Social-Media-Strategie hat Apotheker Christian Willeke schon perfektioniert. Er weiß: „Lacher sind die beste Werbung.“ Bei aller Seriösität dürfe bei der Kundenansprache auch der Humor nicht zu kurz kommen, meinte er.

E-REZEPT IST DIE ZUKUNFT

Doch nicht nur die Sozialen Medien, sondern auch das E-Rezept bietet Chancen, war sich eine zweite Expertenrunde einig. Wichtig: „Das E-Rezept wird dann angenommen, wenn es für den Patienten einen Nutzwert hat“, sagte Tim Steimle von der Techniker Krankenkasse. Angst müsse kein Apotheker davor haben, betonte Manuela-Andrea Pohl, Leiterin Public Affairs bei GEHE. Sie steht in engem Kontakt mit Entscheidungsträgern in der Politik und sagte: „Niemand möchte den Apothekern etwas Böses, im Gegenteil.“ Wichtig sei, dass das Rezept weiterhin beim Patienten bleibe und dieser den Prozess steuere.

IN KOOPERATIONEN DENKEN

Mit seinem Statement „Wichtig ist, dass wir in Kooperationen denken“ leitete Tim Steimle perfekt zum dritten Diskussionspunkt über. Denn auch beim digitalen Joint-Venture pro Apotheke vor Ort (pro AvO) wird die Zukunft gemeinsam gestaltet. Andreas Arntzen (GF Wort&Bild Verlag), Peter Menk (GF pro AvO) und Dr. Peter Schreiner (Vorsitzender der Geschäftsführung GEHE) waren sich einig: Eine digitale Branchenlösung kann nur durch starke Partnerschaften geschaffen werden. Diese sind nicht nur in der Lage, den Kunden größtmöglichen Komfort und die größtmögliche Sicherheit zu bieten, sondern die Apotheken am wachsenden Online-Kanal teilhaben zu lassen. Fest steht schon jetzt: „Apotheker können stolz sein auf das, was sie tun. Denn sie haben sich vor Ort das Vertrauen ihrer Kunden erworben“, sagte Andreas Arntzen.

60 INDUSTRIEPARTNER BEI GESUND LEBEN

ENTSCHEIDER AUS GANZ DEUTSCHLAND machen sich in Workshops und bei Vorträgen **FIT FÜR DIE ZUKUNFT.**



Diskussionen in spannender Kulisse versprach der Abend zwischen Wohnwagen

Praxisnahe Workshops, spannende Vorträge und interessante Gespräche standen beim sechsten Industriepartner-Meeting der gesund leben-Apothekenkooperationen in Bonn auf dem Programm. 60 Industriepartner der mit 2100 Mitgliedern stärksten Apothekenkooperation „gesund leben“ tauschten sich beim Industriepartner-Meeting zu aktuellen Themen des Apotheken- und Gesundheitsmarktes aus. Mit 120 Entscheidungsträgern waren so viele Teil-

nehmer dabei wie nie zuvor bei der Eventreihe. Die Einführung des E-Rezeptes, die Elektronische Patientenakte – all das stellt die Branche vor Herausforderungen und sorgte für Gesprächsstoff. Alle gesund leben-Apotheken konnten in drei Kategorien den „Industriepartner des Jahres“ wählen. In der Kategorie „Beste Werbemittel“ gewann Bionorica SA. Die „Beste Außendienstbetreuung“ hat die ratiopharm. Die „Innovativste Partner-Aktion“ gewann Johnson&Johnson.

50 PARTNER BEIM RX-INDUSTRIE-TAG

Mehr als 50 Entscheidungsträger nutzten beim Rx-Industrie-Tag die Gelegenheit, die GEHE-Niederlassung Bonn/Troisdorf kennenzulernen. „Aktuell kann durchschnittlich jedes fünfte Rezept in der Apotheke nicht sofort bedient werden. Unsere Analysen zeigen, dass sogar 78 Prozent der Produkte, die mehr als 500 Euro kosten, in der Apotheke nicht

vorrätig sind und kurzfristig über uns als vollversorgendem pharmazeutischem Großhandel bezogen werden“, erklärte Kristin Kilbertus (GEHE-Geschäftsführerin für den Bereich Procurement) bei einem Rundgang. Im Mittelpunkt des Interesses stand die Umsetzung der EU-Fälschungsrichtlinie, die Hersteller wie Großhandel gleichermaßen betrifft.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT

STARKE MEINUNGEN UND THESEN, NEUE DENKANSÄTZE – all das war bei gesund leben live gefragt. **DIE REFERENTEN KAMEN SCHNELL AUF DEN PUNKT.**

„Wir werden gemeinsam mit starken Partnern nichts weniger als eine digitale Branchenlösung für 82 Millionen Menschen schaffen. Diese wird die Vor-Ort-Apotheke am wachsenden Onlinekanal teilhaben lassen.“

Dr. Peter Schreiner, Vorsitzender der GEHE-Geschäftsführung



„Mit der Initiative ‚pro Apotheke vor Ort‘ wollen wir Ihre Apotheke erhalten und stärken. Wir sind offen für alle, die genau dieses Interesse teilen.“

Andreas Arntzen, Geschäftsführer Wort&Bild-Verlag



„Springen Sie als Apotheker auf Themen auf und netzwerken Sie.“

Florian Frech, einer der erfahrensten Influencer-Marketing-Experten Deutschlands



„Ein E-Rezept muss für den Patienten einfach sein. Alles andere interessiert ihn nicht.“

Dr. Johannes Jacubeit, connected.health.eu GmbH



„Fragen Sie sich immer: Warum sollte der Patient ausgerechnet in meiner Apotheke sein Rezept abgeben?“

Peter Menk, Geschäftsführer der Initiative pro AvO



„Ich bin begeistert, mit wie viel Enthusiasmus sich die Apotheker dem Thema Digitalisierung widmen“

Alexander Pelster, Industry Manager Healthcare bei Google in Hamburg



„Manchmal bleibt der Patient auf der Strecke. Das könnte man mit Digitalisierung verhindern.“

Manuela-Andrea Pohl, Leiterin Public Affairs bei GEHE zum Thema E-Rezept





„Apotheken müssen das tun, was sie am besten können: Kunden beraten.“

Tim Steimle, Techniker Krankenkasse



„Ein Prospekt ist die lokale Visitenkarte vor Ort.“

Kai Krempin, Media Central



„Versuchen Sie, in der Kundenansprache auch mal sexy zu sein.“

Björn Schleheuser, BD ROWA



„Ich möchte als Apotheker online gefunden werden. Die Mitgliedschaft in örtlichen Vereinen reicht nicht, um neue Kunden zu bekommen.“

Frank Tschauder, Antonius-Apotheke in Swisttal



„In der Öffentlichkeitsarbeit muss man alle Register ziehen und sich im Karneval auch mal privat mit einer roten Pappnase auf Facebook zeigen. Das kommt an.“

Bernd Jäger, Leiter der Königsesch Apotheke in Rheine



„Man muss in der Apotheke offen für Neues sein, auch für die Digitalisierung. Dafür brauchen PTA die Unterstützung der Apotheker.“

Heidemarie Bürger, PTA in der St. Hildegardis-Apotheke Gernsheim

EMRA med.

Qualität in jeder Beziehung

Erleben Sie
Zusammenarbeit
ganz **ohne Risiken**
und Nebenwirkungen.

- Überdurchschnittliche Lieferfähigkeit
- Rund 2.100 gelistete Arzneimittel
- Hohe Anzahl quotenfähiger Artikel
- Betreuungskontinuität und persönlicher Austausch



DIE BESTEN PTA DES LANDES

SIE SIND BOTSCHAFTER FÜR DIE GESUND LEBEN-APOTHEKEN und überraschen ihre Kunden täglich mit neuen Ideen. Dieses Engagement hat GEHE nun belohnt und **HERAUSRAGENDE gelas** geehrt.

Sie überzeugen nicht nur tagtäglich ihre Kunden mit exzellenter Beratung sondern auch die Fachjury. Julia Koch und René Fahrenheim aus der gesund leben Apotheke am UKE, und Kristin Venzlaff und Nadine Klingbeil aus der Apotheke im Spectrum am UKE aus Hamburg belegten gemeinsam Platz 1 beim diesjährigen gela Award und erhielten einen Teamscheck in Höhe von 3.000 Euro. Die gelas verbringen viel Zeit damit, ihren Kunden den richtigen Tipp mit auf den Weg zu geben und haben extra dafür „Das gela Blatt“ konzipiert. Eine Zeitung für Kunden mit Beratungswissen zu jeder Jahreszeit, gewürzt mit einer gro-

ßen Portion Humor. Gerne engagieren sich die gelas für einen guten Zweck und sind beim Benefizlauf zugunsten des Kinder-UKE mit einem breiten Ausschankangebot von gesund leben Produkten an der Strecke mit dabei. Die Organisation der „Lady's-Night“ gehört inzwischen auch zum erfolgreichen gela Projekt der Apotheke.

KUNDEN INDIVIDUELL BETREUEN

Der zweite Platz (2.000 Euro) ging an Melanie Frei und Lars Burow aus der gesund leben Apotheke Altglienicke in Berlin. Sie setzen nicht nur die gesund leben Bausteine mit viel Kreativität um, sondern ergänzen sie stets ganz apo-

thekenindividuell. Seit neuestem sind sie in Social Media ganz aktiv und bewerben ihre Marketingaktionen auch auf Facebook und Instagram. Der mit 1.000 Euro dotierte dritte Platz ging an Annette Behrens und Heike Grünhagen aus der Storchen Apotheke in Verden. Die beiden präsentieren sich ihren Kunden als Powerteam. „Kaum haben sie eine Idee, ist sie auch schon umgesetzt“, zeigte sich die Jury beeindruckt.

14 SONDERPREISE VERGEBEN

Das Besondere in diesem Jahr: Insgesamt wurden 14 Sonderpreise für herausragendes gesund leben-Engagement verliehen zudem wurde der gela-Influencer des Tages gekürt – der Sieger des Influencer-Workshops. Das beste Posting setzte Julia Koch zum Thema Sonnenschutz ab. Patrice Bouédibéla moderierte den gela Award mit viel Charme und Esprit. Übrigens: 2020 feiert der gela Award Jubiläum, wird zehn Jahre alt.



Geballte Power auf der Bühne. Die gela-Sieger setzen sich in großem Stil für die gesund leben-Apotheken ein. Durch den Abend führte charmant Patrice Bouédibéla (kniend vorn)

Schnell wieder

LUFT

bei Husten, Schnupfen, Druckkopfschmerz.

Jetzt mitmachen!
Gewinne 1 von 50 Paar Gummistiefeln!
www.gelomyrtol-forte.de/fachbereich/gewinnspiel



Befreit die Atemwege spürbar ab der ersten Kapsel.

- Löst den Schleim
- Hemmt die Entzündung
- Fördert den Heilungsprozess

GeloMyrtol® forte. Zus.-Setz.: 1 magensaftresist. Weichkps. enth. 300mg Destillat aus einer Mischung v. rektifiziertem Eukalyptusöl, rektifiziertem Süßorangenöl, rektifiziertem Myrtenöl u. rektifiziertem Zitronenöl (66:32:1:1). Sonst. Bestandt.: Raffiniertes Rapsöl, Gelatine, Glycerol 85%, Sorbitol-Lösung 70% (nicht kristallisierend), Hypermelloseacetatsuccinat, Triethylcitrat, Natriumdodecylsulfat, Talkum, Dextrin, Glycyrrhizinsäure, Ammoniumsalz. Anw.: Zur Schleimlösung u. Erleichterung des Abhustens b. ak. u. chron. Bronchitis. Zur Schleimlösung b. Entzündungen der Nasennebenhöhlen (Sinusitis). Zur Anw. b. Erwachsenen, Jugendlichen u. Kindern ab 6 Jahren. Gegenanz.: Nicht anwenden b. entzündl. Erkr. i. Bereich Magen-Darm u. d. Gallenwege, schweren Lebererkr., bek. Überempfindlichkeit gg. einen d. Bestandt. des Arzneim., b. Säuglingen u. Kindern unter 6 Jahren. Atemwegserkrankungen, die mit einer ausgeprägten Überempfindlichkeit der Atemwege einhergehen, Schwangerschaft/Stillzeit: Anwendung nach sorgfältiger Nutzen-Risiko-Abwägung durch den Arzt. Nebenwirk.: Magen- o. Oberbauchschmerzen, allergische Reakt. (wie Atemnot, Gesichtsschwellung, Nesselsucht, Hautausschlag, Juckreiz), Entzündung der Magenschleimhaut o. der Darmschleimhaut, Übelkeit, Erbrechen, Durchfall o. andere Verdauungsstörungen, Geschmacksveränderungen, Kopfschmerzen o. Schwindel, In-Bewegung-Setzen v. vorh. Nieren- u. Gallensteinen, schwere anaphylaktische Reakt. Enth. Sorbitol. Pohl-Boskamp, Hohenlockstedt (11)

HINGUCKER



Kontakte knüpfen mit Rheinblick – das Kameha Grand Bonn war der perfekte Ort für das get-together, zudem GEHE mehr als 400 Gäste eingeladen hatte



Zum Auftakt der Veranstaltung wurden prall gefüllte Geschenktüten verteilt



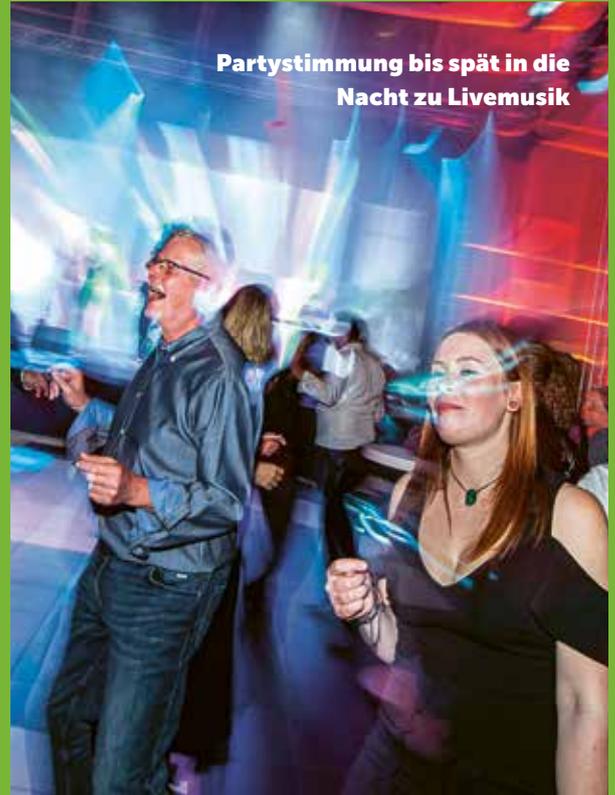
Wenn PTA und Apotheker zu Influencern werden, ist das Smartphone immer griffbereit



Die späteren Gewinner des gela-Award (S.28) beim Aloha-Gewinnspiel



Frauenpower auf der Bühne: Tanja Wilcke (gesund leben-Geschäftsleitung) und Doris Jeske-Kraft (gesund leben Geschäftsleiterin)



Partystimmung bis spät in die Nacht zu Livemusik



Moderator Steffen Kuhnert (2.v.re) im Gespräch mit Peter Menk (pro AvO), Dr. Peter Schreiner (GEHE) und Andreas Arntzen (Wort&Bild-Verlag)



Daumen hoch zeigen Christian Flössner (v.li, SaXonia Apotheke Dresden), Maria-Gracia Schmidt (Vertriebsleiterin GEHE), Evelyn Sauer (SaXonia Apotheke Dresden), Anett Berthold (GEHE Außendienstkooperation) und Amjad Said (SaXonia Apotheke Dresden)



GEHE-Trainerin Alexandra Dühr mit Alexander Freier (L'oreal Deutschland GmbH)



Der gesund leben-Beirat (v.li.): Christian Willecke, Christian Flössner, Arne Sandström, Dr. Stefan Spaniel, Sebastian Schulz und Christian Brand

#GLLIVE2019

Mit dem Smartphone in der Hand waren die GELAS in ihrem Element. Ihr Ziel: **FOTOGRAFIEREN, POSTEN UND DER GANZEN WELT ZEIGEN: HIER IST WAS LOS!**

Sara

#gelalive Solero die Eigenmarke von gesund leben bietet nicht nur Schutz vor UV-Strahlen, sie fühlt sich auch super angenehm auf der Haut an!



gelagesundleben

gl live Bonn 2019 #gllive2019
#gesundleben



maikaetzchen_16

#gelainfluencer
#gelalive #gelaaward #ersterplatz
#geilstezeit #gesundleben
#gesundlebenapotheke



nadiklie

Yummi, Aloha und Zuckerschok. 🍌🍌🍌 #gelalive #gelainfluencer #aloha #zuckerschok #kuchen #pannacotta #sweet #sweets #cake #lecker



Sylvia

#gllive „10“ jähriges 🍌🍌 Solero 🍌
Solero 🌟 Wir startet schon durch



steffenkuhnert

gesund leben live in Bonn mit dem
abendlicher Verleihung des gela Awards.
#gllive2019



marktapotheke

Zwischenzeitlich genießen
wir ein Eis von Solero 🍦☀️
#gelainfluencer #gelalive #sonne
#sonnenschutz #neueinformationen
#eis #solero



ankerapotheke

Expertenrunde zum Thema
„Soziale Medien in der Apotheke“ in
Bonn. Wir sind mit dabei!
#ankerapotheke #influencer #gllive2019
#fortbildung #experten



Yasmine Keller

#gelalive #gesundleben #belsana
#newstyle #zeigbeine

maikaetzchen_16

Mittagspause und die
Sonne kommt raus 🍌 ALOHA
gut das wir Solero dabei haben 🍌
#gelainfluencer #gelalive #aloha
#mittagspause #solero #gesundleben
#gesundlebenapotheke



Katja

Es geht los – Influencer 🌸
#gelalive

dual_consult

Grüße an alle gelas #gllive2019
#kamehabonn #dualconsult #apotheke
#apothekenberatung #pharmazie#pta



dickegiraffe

Was für ein
Wochenende #gllive2019
#aloha #bonn #fortbildung
#gesundleben





INTERNATIONALE APOTHEKE HEUTE: KATHMANDU, NEPAL

27°43'00.0"N 85°19'00.0"E



Sie hüten tausend Jahre altes Wissen wie einen Schatz und klettern für ein gutes Heilkraut steile Berghänge hinauf. Wer die Apotheke des Klosters Triten Norbutse in Kathmandu betritt, ist Gast in einer anderen Welt. Dort stellen Apotheker Pillen, Pulver und Tees nach uralten, überlieferten Rezepten her. Bis zu 30 Schüler weiht ein Mönch in die Geheimnisse der tibetischen Medizin ein. Bis zu 35 Kräuter werden in einem Medikament verarbeitet. Je höher am Berg ein Kraut gesammelt wurde, desto mehr Wirkkräfte werden ihm laut der traditionellen tibetischen Medizin zugesprochen. Diese hat ihre Wurzeln im 12. Jahrhundert.



Ohne Zusätze und ohne Vergleich

Pure Encapsulations® erzeugt seit mehr als 25 Jahren hochwertige Reinsubstanzen und gilt damit als das Original bei puren Mikronährstoffen.

- ✓ Hypoallergene Herstellung
- ✓ Maximale Verträglichkeit
- ✓ Ideale Bioverfügbarkeit
- ✓ Ohne unnötige Zusätze

purecaps.net



Wir freuen uns, **seit dem 01.04.2019 mit Promedico (Pure Encapsulations®)** einen weiteren starken Partner für die gesund leben Kooperation gewonnen zu haben.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- **Hochwertige Mikronährstoffe** in reiner Qualität
- **Verkaufunterstützung** für Apotheken, z. B. prominente Platzierung im Einleger des Aktionsprospektes Juli
- **Unterstützung durch die Promedico-Kundenbetreuer** in Beratung und Verkauf (z. B. mit individuellen Produktschulungen)
- **Weitere Schulungen** über die GEHE Akademie

**Jetzt
Einkaufsvorteile
nutzen und zu
A-MAX-Konditionen
über Ihr WWS
bestellen!**

**PENETRANTER ALS JEDE
SCHWIEGERMUTTER.**

**WIR KLINGELN
MEHRMALS TÄGLICH.**



GEHE