

Wir sind für dich da:

Bundesverband PTA e. V.
Großherzog-Friedrich-Str. 54
66121 Saarbrücken
Tel. 0681 / 960 23-0
info@bvpta.de
www.bvpta.de



Anja Zierath
Bundesvorsitzende
anja.zierath@bvpta.de



Bettina Schwarz
Geschäftsführung
bettina.schwarz@bvpta.de



Ute Jobs
Stv. Bundesvorsitzende
ute.jobs@bvpta.de



Katja Alles
Mitgliedermanagement,
Berufsberatung, Social Media
Telefon: 0681 / 960 23-13
mitglied@bvpta.de



Jessica Diesler
Vorständin Finanzen
jessica.diesler@bvpta.de

Sommerloch? Zukunftszeit!

Weniger Kundschaft, mehr Möglichkeiten: Die ruhigen Sommerwochen bieten die ideale Gelegenheit, Prozesse zu optimieren, das Team weiterzuentwickeln und neue Ideen für den Herbst zu schmieden. Warum das Sommerloch eine echte Chance für Apotheken sein kann, lest ihr in Ute Jobs' Editorial.

Zwischen Rezeptur und Beratung: Benedikts Weg zurück in die Apotheke

Mehrere Jahre arbeitete Benedikt außerhalb der Apotheke im Social-Media-Marketing. Heute ist er zurück im Apothekenalltag – und überzeugt von seiner Entscheidung. Im Interview spricht er über die Umstellung vom Homeoffice in den Handverkauf, die Vorteile eines starken Teams und warum ihn Rezepturen bis heute besonders begeistern.

Lernen zum Anfassen: Fortbildung im Printformat

Ob Asthma, COPD oder Seniorenmedizin: Die aktuellen LernCompactia des BVpta vermitteln praxisnahes Wissen für die Apothekenberatung. Die gedruckten Lernhefte verbinden flexibles Lernen mit anerkannten Fortbildungspunkten – perfekt für alle, die lieber blättern als klicken.



Foto: Natalia Blauth – unsplash.com

Sommerloch in der Apotheke: Zeit für Reflexion und Vorbereitung

Die Sonne scheint, die Straßen sind leer und auch in der Apotheke wird es oft ruhiger – das Sommerloch ist da. Doch statt die geringere Kundenfrequenz als Problem zu sehen, können wir diese Zeit als Chance nutzen: für Reflexion, Weiterbildung und die Vorbereitung auf die kommenden, oft stressigeren Monate.

Gerade jetzt bietet sich die Möglichkeit, das Team zu neuen Themen, digitalen Tools oder Kommunikationsstrategien zu schulen, Abläufe zu optimieren und Potenziale für mehr Effizienz zu entdecken. Gleichzeitig bleibt mehr Zeit für die persönliche Ansprache treuer Kundinnen und Kunden, für pDL ohne Zeitdruck oder für individuelle Beratungsangebote. Auch die Planung von Marketingaktionen für den Herbst sowie die eigene fachliche Weiterbildung kommen in dieser ruhigeren Phase oft nicht zu kurz.

Ruhige Zeiten sind wertvoll, denn sie schaffen Raum für neue Ideen, Kreativität und frische Perspektiven. Nutzen wir das Sommerloch daher nicht nur zum Aufräumen, sondern auch zum Weiterentwickeln – für uns selbst, unser Team und unsere Apotheke. Wenn der Herbst kommt, werden wir froh sein, diese Zeit sinnvoll genutzt zu haben.

Was macht ihr in eurer Apotheke, um das Sommerloch sinnvoll zu nutzen? Ich freue mich auf eure Ideen und Erfahrungen!

Eure Ute



Foto: BVpta

Der BVpta will's wissen

Zurück zum Lieblingsjob

Raus und dann wieder rein in die Apotheke. Benedikt Richter kennt beide Seiten: Nachdem er längere Zeit außerhalb der Apotheke gearbeitet hat, wechselte er wieder zurück in die Apotheke.

Im Interview spricht er über seine Beweggründe, die Umstellung und darüber, warum ihn Rezepturen bis heute besonders begeistern.

Benedikt, du warst mehrere Jahre raus aus der Apotheke und bist wieder zurück. Warum?

Ich habe ein paar Jahre im Social-Media-Marketing gearbeitet. Cooler Job, aber ich war fast ausschließlich im Homeoffice tätig. Wenn ich Urlaub hatte, musste ich vorarbeiten, weil niemand meine Projekte übernommen hat, und pünktlicher Feierabend war auch eher schwierig, da ich oft nach 21 Uhr noch via Handy erreichbar war. In der Apotheke bekommt man schon oft gesagt: „Vielen Dank für die gute Beratung.“ Sowas passiert dir im Marketing eher selten.

Wie ist dir die Umstellung gelungen, wieder in den Apothekenalltag einzusteigen?

Wer denkt, im Homeoffice kann man sich den ganzen Tag um seine privaten Angelegenheiten kümmern und ab und an mal ein bisschen arbeiten, den muss ich enttäuschen. Wenn in der Apotheke Schluss ist, dann fährst du nach Hause. Du musst nichts vorbe-reiten oder nacharbeiten, nicht nach Feierabend ver-

fügbare sein. All das habe ich als große Erleichterung wahrgenommen.

Eine Umstellung war es für mich, mir meine Zeit nicht mehr selbst einteilen zu können. Wenn der Kunde kommt, muss er bedient werden, egal wie viel ich eigentlich noch zu tun habe. Hier nicht in Stress zu verfallen, sondern fokussiert zu arbeiten, war und ist eine Herausforderung. Aber mit einem guten Team und offener Kommunikation bekommt man das ganz gut hin.

Was hast du in der Zeit vermisst oder nicht?

Ich fand Dienstreisen sehr ambivalent; es gab sehr viel, was mir großen Spaß gemacht hat, aber es ist weniger glamourös, als man denkt. Beispiel: Man ist auf einer Veranstaltung in Köln als Referent gebucht. Man könnte meinen, dass man nach der Arbeit noch die Stadt erkunden kann, aber in der Realität sind solche Veranstaltungen eher außerhalb gelegen und du siehst nichts von der Stadt, außer deinem etwas ramponierten Hotelzimmer und der Autobahnauffahrt.

Hast du den Schritt zurück bereut?

Ich bin ja nun seit ungefähr sechs Jahren im Nebenjob freiberuflich tätig mit Podcast, Social Media und als Referent. Insofern bin ich ja nach wie vor selbstständig. Aber: Wenn ich ausfalle, übernimmt niemand meine Aufgaben. Ein Angestelltenverhältnis bedeutet Sicherheit. Ich kann mir sicher sein, dass mein Arbeitgeber darauf schaut, dass ich mein Gehalt pünktlich bekomme und dass ich alles habe, was ich zum produktiven und guten Arbeiten brauche. Für mich ist meine Festanstellung nicht nur finanzielle Sicherheit. Es ist auch der Job, den ich liebe, mit dem Team, das ich schätze, in dem Unternehmen, mit dem ich mich identifiziere.

Welche Erfahrungen aus deiner Selbstständigkeit helfen dir heute konkret im Apothekenalltag?

Zum einen bin ich sehr gut darin geworden, Arbeit zu strukturieren und Aufgaben zu organisieren. Und ich glaube, meine Beratung ist viel persönlicher und viel besser geworden. Es wäre ja paradox, wenn ich auf Social Media erzähle, wie wichtig die Beratung in der Apotheke ist und meine eigene Beratung dann diesen Ansprüchen gar nicht genügt, oder?

Du bist bekannt dafür, Rezepturen besonders gern zu machen, aber was fasziniert dich daran so?

Wie kann man die Rezeptur nicht toll finden? Wir schließen damit die Lücken, die entstehen, wenn bestimmte Patientengruppen nicht lukrativ genug sind. Herzranke Kinder, Schmerzpatientinnen und -patienten, die Dronabinol brauchen, oder auch Transfrauen,

die auf Cyproteronacetat angewiesen sind. Aber auch die PTA im Handverkauf ist enorm wichtig. Die zeigt dann nämlich, was die Apotheke vor Ort so an Beratung leisten kann. Ich darf in unserer Apotheke glücklicherweise beides machen: Eine Woche Handverkauf und eine Woche Rezeptur – für mich ist das perfekt.

Jetzt mal was anderes: Du bist Linkshänder, welche „Hindernisse“ gibt es da in der Apotheke und speziell bei der Rezeptur?

Für Rechtshänder schwer nachvollziehbar, aber es sind die Kleinigkeiten: Die Ausrichtung der Büroklammer, die die EC-Belege zusammenhält, wie die Abholscheine an die Rezepte gehängt werden, wie viel Platz links auf dem Tisch gelassen wird. In der Ausbildung musste ich zum Beispiel beim Zäpfchengießen umdenken, weil der Gießbecher nur für Rechtshänder konzipiert ist. Bei den meisten Dingen ist man es als Linkshänder gewöhnt, sich umzustellen. Aber was mich bis heute an den Rand des Wahnsinns treibt, sind Scheren, die nur für Rechtshänder funktionieren.

Zum Abschluss: Wie stehst du zur geplanten PTA-Vertretungsbefugnis und was wäre dir dabei besonders wichtig?

Ich sehe in der Vertretungsbefugnis für PTA eine Aufwertung und eine Chance, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Das bedeutet für mich: qualifizierte Weiterbildung und finanzielle Aufwertung. Es gibt so unfassbar gute und ambitionierte PTA. Wenn jemand Interesse am Erhalt der Apotheke vor Ort und dem Beruf der Apothekerinnen und Apotheker hat, dann sind es doch wir PTA. Wenn sich das BMG dafür interessiert, wie man die PTA als Berufsgruppe stärken kann, dann sollte es die PTA auch zum Gespräch einladen, dann sollte es Umfragen geben, wie viele von uns überhaupt vertreten wollen, und man sollte in die Apotheken schauen, in denen PTA, PKA, Apothekerinnen und Apotheker exzellent zusammenarbeiten. Unser Beruf ist einfach zu wichtig fürs Abstellgleis.

Das Interview führte Anja Zierath



Fortbildung

LernCompactium: Das hochwertige Lernheft des BVpta im Zeitschriftenformat

Fortbildung muss nicht immer digital sein: Mit den LernCompactia des BVpta können PTA ihr Wissen im praktischen Printformat vertiefen.

Neben zahlreichen Online-Fortbildungen bietet der BVpta auch Prints Schulungen an. Für alle, die beim Lernen gerne etwas in der Hand halten, markieren oder Notizen machen möchten, sind die LernCompactia im Zeitschriftenformat genau das Richtige.

Wissen für die tägliche Beratung

Aktuell stehen zwei Ausgaben zur Verfügung: Das LernCompactium „Asthma & COPD“ vermittelt wichtiges Hintergrundwissen für die Beratung zu den beiden häufigen chronischen Lungenerkrankungen. Das LernCompactium „Seniorenmedizin“ beleuchtet die besonderen Anforderungen in der

Beratung von Kundinnen und Kunden ab 50 Jahren – insbesondere im Bereich der Selbstmedikation. Beide LernCompactia sind mit 1 Fortbildungspunkt der Bundesapothekerkammer akkreditiert sowie mit 10 BVpta-Bildungspunkten zum Sammeln belegt.

Vorbeischaun lohnt sich!

Schau doch gleich mal unter www.bvpta.de/course vorbei, wähle als Format „Printschulung“ und schon werden dir die beiden Lernhefte angezeigt, um dir diese nach Hause zu bestellen. Für die Bearbeitung und den Versand werden je LernCompactium 4,50 € in Rechnung gestellt, der Online-Wissenstest ist jedoch wie gewohnt kostenfrei. Also, greif zu – wir freuen uns auf deine Teilnahme!

Bettina Schwarz