

Newsletter 02/2015

August 2015

swiss **ypg** 
young pharmacists group

Themenüberblick

- **Forum Pharmazie 2015 in Basel**
- **Austauschabend in Basel**
- **TopPharm-Tagung für junge Apotheker**
- **Workshop „politisches Know-how“**



Liebe Mitglieder,

den Apothekern ist es gelungen, die politische Akzeptanz für zahlreiche Kompetenzen und Aktivitäten zu erlangen. Der langwierige Prozess der Umsetzung beginnt erst noch. Gesetzliche Änderungen in den Kantonen, das Erlangen von Bewilligungen, die flächendeckende Weiterbildung sowie das Einrichten der Arbeitsprozesse in der Apotheke müssen nun Stück für Stück erarbeitet werden. Damit die Leistungen der Apotheken wirklich spürbar für die Bevölkerung sind, dürfen sie nicht auf eine kleine Avantgarde beschränkt bleiben.

Jetzt müssen alle am gleichen Strick ziehen, damit die Visionen, von denen Apotheker jahrzehntelang geträumt haben, nun auch Wirklichkeit werden. Als junge Apothekerinnen und Apotheker haben wir wesentlichen Einfluss darauf. Als Verwalter oder innovative Teammitglieder sollten wir unsere Kolleginnen und Kollegen dazu ermutigen, Neuland zu betreten.

Euer Vorstand swissYPG

→ Forum Pharmazie 2015 in Basel

Am 27. Juni fand in Basel das Forum Pharmazie „Unsere Rolle in der Grundversorgung“ statt. Die Zweitauflage dieses Forums, dass Junge für berufspolitische Anliegen sensibilisieren und den Austausch der Generationen fördern soll, war eine erfolgreiche und inspirierende Veranstaltung mit interessanten Referaten und Workshops.

Nach den Eröffnungsworten von Sabine Kunz, Präsidentin der Kommission für Öffentlichkeitsarbeit der Apotheken bei der Basel und swissYPG-Präsidentin Jacqueline Bezençon eröffnete Fabian Vaucher, Präsident von pharmaSuisse das Forum mit einigen Denkanstössen. Die Wandlung, dass wir Apotheker immer mehr für intellektuelle Leistungen und immer weniger für das Produkt bezahlt werden, erfordert eine grundlegende Änderung in der Haltung der Apothekerinnen und Apotheker. Oft können wir Sinn und Inhalt des Tarifsystems für die Arzneimittelabgabe nicht verständlich erklären. Auch denken noch immer weite Teile der Bevölkerung, dass Ärzte mehr über Medikamente wissen als Apotheker. Um diese Wahrnehmung zu ändern und wirklich Teil der Grundversorgung zu sein, müssen Apotheker viel stärker bereit sein, Verantwortung für Entscheidungen zu übernehmen. Im Moment sind die Türen für die Apotheker weit offen, um eine stärkere Rolle in der Grundversorgung zu übernehmen. Der Zeithorizont wird jedoch begrenzt sein und erfordert jetzt unseren vollen Einsatz.

Thomas de Courten, Nationalrat SVP und Präsident der Intergenerika, präsentierte die wichtigsten Änderungen in den Gesetzen und politischen Strategien. Im Zentrum standen dabei das Medizinalberufegesetz und das Heilmittelgesetz. Apotheker sollen in der Grundausbildung bereits Kompetenzen zum Impfen und zur Diagnose und Behandlung häufiger Gesundheitsstörungen erwerben. Das Heilmittelgesetz stattet die Apotheker mit Instrumenten aus, um vermehrt auch ohne ärztliche Verordnung verschreibungspflichtige Medikamente abgeben zu können.

Die Gesundheitsstrategie 2020 des Bundesrates enthält verschiedenste Handlungsfelder, um das Gesundheitswesen fit für die Zukunft zu machen. Namentlich unter den Stichworten Bezahlbarkeit, Qualität, E-Health und Interprofessionalität haben die Apotheker frühzeitig innovative Konzepte entwickelt. Sie werden dafür von der Politik als sehr konstruktive Kraft wahrgenommen.

Prof. Dr. Christoph Meier referierte aus Sicht der Universität Basel über die Integration der neuen Kompetenzen in der Grundausbildung der Apothekerinnen und Apotheker. Dabei ging es auch um die Notwendigkeit, finanzielle Ressourcen zu sichern, um eine gute Ausbildung anbieten zu können. Der heutige „Notstand“ mit nur 7.2 Professuren, 100 PhD-Studenten oder Mittelbau und über 500 Studierenden könnte aufgrund einer gemeinsamen Vorwärtsstrategie mit dem Rektorat in einigen Jahren mit zusätzlichen Mitteln, Professuren und Räumlichkeiten behoben werden. Die Ausbildung in Diagnose wurde relativiert auf leicht bestimmbare Fälle, für welche keine aufwändigen Verfahren notwendig sind. Die Impfkompetenz könne hingegen sehr leicht vermittelt werden und macht für

Newsletter 02/2015

August 2015

swiss **ypg** 
young pharmacists group

die Apotheken als Anlaufstelle sehr viel Sinn.

Ebenfalls verstärkt engagieren wird sich die Universität Basel in der Weiterbildung, welche im neuen Gesetz obligatorisch für das Führen einer Apotheke verlangt wird. Neben den beiden Titeln in Offizin- und Spitalpharmazie nimmt der Fähigkeitsausweis FPH in klinischer Pharmazie einen wichtigen Platz ein. Diese Ausbildung ist auch für die Offizinpraxis sehr wertvoll, weil im Spitalumfeld neben dem klinischen Wissen auch Vertrauen in die eigene Kompetenz wächst und der unverkrampfte Kontakt zu Ärzten und Pflegenden ermöglicht wird.



Podium (v.l.n.r.) mit Fabian Vaucher, Sabine Kunz, Andreas Schwald (Moderation), Adriana Luzzi (junge Apothekerin), Thomas de Courten, Christoph Meier.

Die anschliessende Podiumsdiskussion drehte sich um Themen wie die mentale Bereitschaft der Apotheker, die neuen Leistungen auch proaktiv anzubieten. Noch immer zögern Apotheker, für ihre Dienstleistung Geld zu verlangen, obwohl die Arztrechnungen im Vergleich dazu sehr hoch ausfallen. Damit im Zusammenhang stand auch der Punkt der finanziellen Nachhaltigkeit. Der Kostendruck auf Medikamente zwingt Apotheker dazu, auch ihre Dienstleistungen ange-

messen zu platzieren und zu verrechnen. Gerade für Apotheken in Randregionen sei dies überlebenswichtig, weil diese marktwirtschaftlich nicht die gleichen Möglichkeiten haben wie diejenigen in urbanen Zentren. Es sei auch im Interesse der Randregionen, über ortsnahe medizinische Anlaufstellen zu verfügen.

Danach folgten die Workshops in fünf Gruppen. Extra für das Forum Pharmazie hat swissYPG zusammen mit den jungen ApothekerInnen Samuel Allemann, Michael Fretz, Karen Maes, Markus Messerli, Corina Metaxas und Dominik Stämpfli das Kartenspiel „Entscheide dich!“ entwickelt. Mit Hilfe von Optionskarten können Patientenfälle behandelt und entwickelt werden. Jede Workshop-Gruppe behandelte einen speziellen Patientenfall im Detail, wobei ein reger Erfahrungsaustausch stattfand. Dabei wurde hervorgehoben, dass neben der fachlichen Kompetenz auch die Selbstkompetenz (Motivation, Selbstvertrauen), die Methodenkompetenz (Anwendung von Schnelltests, strukturiertes Vorgehen) und die Strukturkompetenz (Verfügbarkeit von Protokollen, Fragebögen, Kits) ausschlaggebend sind für das stringente Anbieten von Dienstleistungen.

Die Auswertung im Plenum zeigte, dass in der Apotheke zahlreiche Möglichkeiten zur Verfügung stehen, um Patientenfälle lösungsorientiert zu betreuen. Gewisse Instrumente wie der Follow-up-Anruf werden jedoch eher selten eingesetzt. Auch zögern noch immer viele Apotheker, die dringliche Abgabe rezeptpflichtiger Medikamente ohne Rezept zu vollziehen, weil es insbesondere bei älteren Apothekern als eine Art Kompetenzüberschreitung empfunden wird, obschon die gesetzlichen Grundlagen dafür klar gegeben sind.

Newsletter 02/2015

August 2015



Für das wissenschaftliche Komitee, Nadja Stohler, Julia Spöndlin und Jacqueline Bezençon war das diesjährige Forum mit rund 103 Teilnehmern ein voller Erfolg. Studierende, junge und erfahrene Apothekerinnen und Apotheker konnten im Austausch bekräftigen, wie spannend unser Beruf ist und wie gross die Möglichkeiten sind, wenn man nur etwas Initiative zeigt. Diese Stärkung für das Selbstvertrauen können alle mit in den Berufsalltag mitnehmen.

florian.sarkar@bluewin.ch

→ Austauschabend Basel

Bei einem wunderschönen Sommerabend im Werk 8 haben sich am 6. August ApothekerInnen unterschiedlicher Semester getroffen und haben zusammen den Abend ausgeklungen. Neben dem asep (association suisse des étudiants en pharmacie) Präsidenten, Duy Nguyen war auch Sabine Kunz, FPH Offizinapothekerin und Besitzerin der TopPharm Apotheke Kunz in Aesch sowie Präsidentin der Kommission für Öffentlichkeitsarbeit der Apotheken beider Basel mit dabei und hat die erste Runde Getränke spendiert. Es war ein sehr gemütlicher Abend mit Gesprächen über den Berufsalltag, lustigen Geschichten, persönlichen Zukunftsziele, mögliche Weiterbildungen und viele andere Themen.

Der nächste Austauschabend findet am 23. September in Genf (ab 19h in der Bar Scandale) und am 9. Oktober in Sion (ab 19.30 im Bagdad Café) statt. Reserviert Euch diese Daten.

j.bezencon@unibas.ch

→ TopPharm-Tagung für junge Apotheker

Eine Apotheke zu führen ist eine grosse Herausforderung. Neben dem pharmazeutischen Fachwissen sind auch Kenntnisse in Personalwesen, Betriebswirtschaft, Recht und Marketing nötig, um ein solches Unternehmen zu führen. Um jungen Apothekerinnen und Apothekern Einblick in ein solches Unterfangen zu geben, hat TopPharm am 7. Mai eine Tagung für junge Apotheker und Apothekerinnen mit dem Titel „Der Weg zur Selbstständigkeit“ durchgeführt.

Eröffnet wurde der Tag durch eine Präsentation von Stefan Wild (Geschäftsführer TopPharm). Das 21. Jahrhundert könnte das Jahrhundert der Apotheke sein, lautete seine Botschaft. Die laufenden Gesetzesänderungen erweitern das Spektrum an eigenständigen Kompetenzen für Apotheken enorm. Damit wird ihre Stellung als erste Anlaufstelle gestärkt. Daneben dient die Apotheke aber nicht nur als Anlaufstelle für den Krankheitsfall und chronische Erkrankungen, sondern auch für die Prävention und Vorsorge. In diesem Markt liege grosses Potential. Jedoch braucht es für die erfolgreiche Umsetzung auch Eigeninitiative und Innovation. Als Beispiel nannte er die Dienstleistung des Schmerz-Checks, welcher von TopPharm für Zusatzversicherung der CSS vereinbart wurde und in der Auswertung sehr vielversprechende Resultate bei der Wirkung auf die Patienten zeigte.

Prof. Dr. Christoph Meier von der Universität Basel erläuterte die Änderungen für das Pharmaziestudium und die pharmaz-

Newsletter 02/2015

August 2015



zeutische Tätigkeit durch die Gesetzesänderungen im Heilmittelgesetz und Medizinalberufegesetz (siehe unseren Artikel zum Forum Pharmazie). Die Richtung geht in mehr Eigenkompetenz für die Apothekerinnen und Apotheker. Hilfsmittel wie Protokolle sichern die Qualität.

Die Telemedizin gehört ebenfalls zu den neueren Trends des Gesundheitswesens. Nathan Keiser von Medgate stellte den Betrieb der Firma vor, welche neben den Video- und Telefonkonsultationen neu auch Arztpraxen betreibt. Die Kombination aus Apotheke als Anlaufstelle und Medgate als zusätzliche Ansprechstation mit Rezeptversand an eine Apotheke erlaubt ein Maximum an Flexibilität für die Patienten. Dass solche Kooperationen allerdings auch mit Versandapotheken stattfinden können, stiess bei einigen Teilnehmern sauer auf. Es gilt hier jedoch zu beachten, dass es Sache der einzelnen Apotheken ist, ihren Nutzen gegenüber einer Versandapotheke hervorzuheben. Der Konsument entscheidet sich nur dann für den Versandhandel, wenn er in der lokalen Apotheke keinen Zusatznutzen sieht.

Den Nachmittag eröffnete Sven Leisi von TopFonds. Er erklärte wirtschaftliche Kennzahlen, die wesentliche Aussagen über den Zustand der Apotheke machen. Die betriebswirtschaftlichen Zahlen zu kennen ist essenziell, um vorausplanen zu können, beispielsweise beim Personal oder dem Sortiment. TopFonds unterstützt Apotheker bei der Übernahme oder beim Aufbau einer Apotheke und kann insbesondere viel betriebswirtschaftliches und finanzplanerisches Know-How bieten.

Balthasar Schmid von der See-Apotheke in Luzern zeigte, wie wichtig Innovation

für eine Apotheke ist. Die heute üblichen Plan-Parameter für eine Apotheke mit einer Verkaufsfläche von 200m², einem frequenzgebenden Supermarkt in der Nähe und die Mitgliedschaft in einer Kette erfülle seine Apotheke nicht. Trotzdem kann man mit Nischen und Dienstleistungen eine gute Existenz aufbauen. Schon 1990 verfügte seine Apotheke über einen separaten Beratungsraum, der zunächst vor allem bei der Abgabe von Sanitätsartikeln gute Dienste leistete, dann aber auch den Raum für neue Angebote gab. Reisemedizin wurde bald das grosse Stückenpferd, mit dem er regionale Bekanntheit erlangte. Auch den Aufbau eines eigenen Hausbesuchsservice in Zusammenarbeit mit zwei Krankenpflegerinnen gehörte zu den unkonventionellen Projekten, die er im Laufe der Jahre aufbaute. Schmid betont die Wichtigkeit, ein Profil für sich, das Team und die Apotheke anzustreben, das einen von der Konkurrenz abhebt. Der persönliche Einsatz sei es, der am Schluss den Erfolg bringt. Um Menschen, die hingegen nur das Negative und die Hindernisse im Blick hätten, sollte man hingegen einen grossen Bogen machen, war sein abschliessender Rat an die jungen Teilnehmer.

Wie die Übernahme einer Apotheke dann konkret aussehen kann, zeigte Alfred Chappuis, der die TopPharm Schloss-Apotheke in Laupen übernommen hat. Er gedachte nicht nur, den bestehenden Betrieb zu übernehmen, sondern ihn zugleich mit einer zweiten Filiale im Dorf, die eigene Sortiments- und Dienstleistungsschwerpunkte haben sollte, zu erweitern. Mit Hilfe von TopFonds konnte er einen Finanzierungsplan erstellen, dank dem er auch die nötigen Kredite bei der Bank sichern konnte. Das Führen einer Apotheke gibt einem volle Entscheidungsfreiheit und die Möglichkeit, eigene

Newsletter 02/2015

August 2015

Ideen und Projekte zu realisieren. Wer eine Apotheke übernehmen will, soll sich zuerst genau überlegen, was die eigenen beruflichen Ziele sind. Wenn sich die Chance in Form eines Inserats bietet, soll man sich sorgfältig vorbereiten, um erstens die eigene Bewerbung gut zu platzieren und zweitens den zu übernehmenden Betrieb richtig einschätzen zu können.

Beim gemeinsamen Abendessen konnten einzelne Themen weiter vertieft werden. Viele erfahrene Berufskollegen gaben gerne Antwort auf viele Fragen.

*michael.fretz@me.com
florian.sarkar@bluewin.ch*

→ Workshop „politisches Know-how“

Im Bewusstsein darüber, dass die Involvierung der Apotheker als Player im Gesundheitswesen sehr stark auf kantonaler Ebene stattfindet, hat pharmaSuisse ein Fortbildungsangebot für die Kantone geschaffen. SwissYPG war beim Workshop in Basel vor Ort, welcher für die Kantone beider Basel, Solothurn und das Aargauer Fricktal veranstaltet wurde.

Das politische System der Schweiz ist stark durch den Föderalismus geprägt. Die Kantone haben bei den meisten Angelegenheiten eine hohe Bestimmungskompetenz, insbesondere auch im Gesundheitswesen. Die Zergliederung der 8 Millionen Einwohner in 26 verschiedene Systeme macht es für einen nationalen Dachverband unmöglich, überall wachsam zu sein.

Es ist daher von eminenter Wichtigkeit, dass die kantonalen Apothekervereine aufmerksam sind und Netzwerke zu den

lokalen Partnern pflegen. Dies ist zwar nicht ganz einfach, da viele Vereine mit minimalen finanziellen und personellen Ressourcen arbeiten müssen, aber möglich, wenn auch die Basis der Mitglieder ihre Fühler für potentielle Netzwerke und Interventionen ausstreckt. Es passiert noch sehr häufig, dass die Apotheker-schaft bei der Revision von gesundheits-relevanten Gesetzen und Vorschriften vergessen wird. Nur durch proaktives Vorgehen kann dies vermieden, gerade in einer Zeit, in der auf nationaler Ebene ein höheres Niveau an Bestimmungskompetenz für die Apotheken beschlossen wurde.

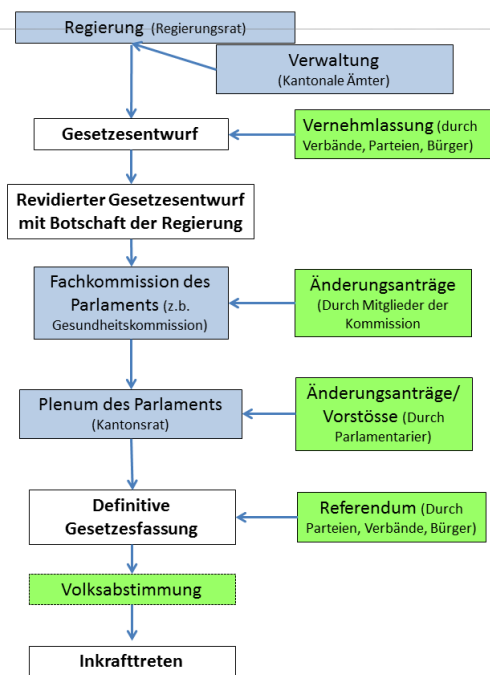


Abb.1: Schema des Entstehungsprozesses eines Gesetzes, mögliche Formen der Mitbestimmung in grüner Farbe. Der Prozess kann in den Details nach Kanton variieren.

Die politischen Prozesse der Schweiz er-

Newsletter 02/2015

August 2015

lauben an vielen Punkten ein Mitspracherecht durch die Bevölkerung bzw. einen Verein (siehe Abb. 1). Anregungen an die Gesundheitsdirektion, Vernehmlassungsantworten, der Kontakt zu Parlamentariern bis hin zum Referendum sind Möglichkeiten, die eigene Meinung zu vertreten.

Gleichzeitig sollte regelmässige Netzwerke mit Partnern gebildet werden: Politik, Medien, Spitäler, Ärzte, Spitex oder Gewerbeverbände erhöhen die grundsätzliche Aufmerksamkeit für die Apothekerschaft und schaffen den Boden für wohlwollende Kooperation.

Für Einzelmitglieder, die nicht direkt in der Vorstandsarbeit involviert sind, gibt es zahlreiche Möglichkeiten, auf eine gute Position der Apotheken hinzuarbeiten:

- Medien aufmerksam verfolgen. Aktuelle Themen, die die Apothekerschaft direkt oder indirekt betreffen, bieten Gelegenheit zur Stellungnahme. Es ist sehr hilfreich, solche Berichte postwendend dem kantonalen Vorstand weiterzuleiten. Die wirkungsvolle Reaktion auf ein Thema muss innert weniger Tagen erfolgen.
- Lokale Politiker und Persönlichkeiten kennen. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich unter der eigenen Kundschaft Kantonspolitiker befinden, ist ziemlich gross. Diese persönlichen Kontakte können genutzt werden, um das Thema Apotheke zu thematisieren.
- Lokal aktiv sein. Das Engagement in Vereinen oder an Veranstaltungen wie Gewerbeausstellungen erlaubt die Präsentation der Institution Apotheke vor einem breiteren Publikum.

florian.sarkar@bluewin.ch

→ **Termine**

23. September

Austauschabend Genf

9. Oktober

Austauschabend in Sion

17./18. Oktober

National Pharmacy Students Weekend (NPSW) in Genf

www.asep.ch

29. Oktober

TopPharm-Event für junge Apothekerinnen und Apotheker (Wiederholung)

25. - 27. November

GSASA-Kongress 2015

