PZ SPEZIAL

DEUTSCHER APOTHEKERTAG & EXPOPHARM 2016

15. Oktober

Heute ist PTA-Tag:

Wissen und Spaß bei PTA Forum live sowie Vorträge in der Pharma World

Ganz in Ihrem Sinne:

Ein ganzer Tag im Zeichen der PTA.

Der PTA-Tag auf der pharma-world: Samstag, 15. Okotber 2016.
Alle Informationen unter: www.expopharm.de

pta FORUM LIVE
powered by EXTRAVERT

EUBOS® MED MEDIZINISCHE HAUTPFLEGE

ELPEN

WORT & BILD VERLAG

AVOXA Mediengruppe Deutscher Apotheker

expopharm

INTERVIEW

»Wir halten unsere Versprechen«

Von Daniel Rücker / Der Deutsche Apothekertag ist vorbei. Das Résumee von ABDA-Präsident Friedemann Schmidt fällt positiv aus. Das liegt auch an den Statements der Politiker.

PZ: Der Apothekertag ist vorüber. Was ist für Sie die wichtigste Botschaft?
Schmidt: Der Apothekertag fand in diesem Jahr in einer sehr interessanten Konstellation statt. Sie war geprägt von der Auseinandersetzung um das Arzneimittelversorgungsstärkungsgesetz. Der Apothekertag startete mit einer Punktlandung. Das Grußwort von Gesundheitsminister Hermann Gröhe war für uns natürlich sehr gut. Wir hatten unser Ziel erreicht. Das hat sich auch auf den Apothekertag ausgewirkt. Die Veranstaltung ist wohl auch deshalb so harmonisch und konstruktiv verlaufen. Das war für mich beeindruckend, weil uns das nicht auf jedem Apothekertag gelungen ist.

PZ: In diesem Jahr waren neben dem Minister Gesundheitspolitiker der im Bundestag vertretenen Parteien präsent. Sicherlich hat hier die Bundestagswahl 2017 eine große Rolle gespielt. War das nur dem Wahlkampf geschuldet oder auch ein Indiz für ein besseres gegenseitiges Verständnis zwischen Apothekern und der Politik?
Schmidt: Wir sollten uns keine Illusionen machen. Natürlich war hier eine Menge Vorwahlkampf im Spiel. Es war aber auch deutlich zu spüren, dass die Vertreter aller Parteien den Apothekern den Rücken gestärkt haben. Das gilt für Union und SPD und für die Oppositionsparteien gleichermaßen. In der Politik gibt es offenbar einen ordnungspolitischen Grundkonsens, über die Rolle der Apotheker und die Weiterentwicklung unseres Berufs. Das ist nicht selbstverständlich. Ich freue mich sehr darüber und ich bin stolz auf uns, dass wir dies erreicht haben. Uns spielt natürlich auch die gute wirtschaftliche Lage in die Karten. Seit gestern wissen wir, es gibt keine erhöhten Kassenbeiträge. Das macht es für die Politiker natürlich auch leichter, unser Honorar anzupassen.

Wir sollten uns aber nicht darauf ausruhen. Es werden auch wieder härtere Zeiten auf uns zukommen. Wenn sich irgendwann die wirtschaftliche Lage wieder verschlechtert, wird die Politik wieder kritischer auf uns blicken. Wichtig ist es jetzt, dass wir uns selbst treu bleiben. Wir haben einen guten Weg gefunden und sollten den eingeschlagenen Weg nicht ohne Not verlassen. Die Politik erwartet von uns Verlässlichkeit. Der Minister war uns gegenüber auch verlässlich. Wir haben vor anderthalb Jahren die Zusage bekommen, dass er etwas an unserem Honorar macht. Das sollten wir ihm hoch anrechnen, denn er musste dafür gegen einen erheblichen Widerstand ankämpfen. Er hat sein Versprechen gehalten. Wir halten auch unsere Versprechen. Das spricht für gegenseitiges Vertrauen.

PZ: Woran liegt es, dass die Politik die Apotheker heute anders sieht als vor einigen Jahren?
Schmidt: Ich kann hier Kordula Schulz-Asche zitieren. Sie hat nach der politischen Diskussion zu mir gesagt, die Apotheker hätten sich mit dem Perspektivpapier berechenbarer gemacht. Es ist uns gelungen, einen innerberuflichen Konsens herzustellen. Die Politik hatte damals verstanden, wohin wir wollen. Wir ernten jetzt die Früchte unseres schmerzhaften Wegs in den vergangenen Jahren.

PZ: Die Antragsberatung ist ein wichtiger Teil des Apothekertags. In diesem Jahr ist deren Zahl erheblich zurückgegangen. Welche Erklärung haben Sie dafür?
Schmidt: Es gibt mehrere Faktoren, die hier reinspielen. Ein wichtiger Punkt ist dabei die steigende Zahl umfassender Anträge. Etwa den zur Nichtlieferfähigkeit. Früher wären diese in mehrere Anträge aufgeteilt worden. Jetzt werden sie in einen Antrag hineingepackt.

Die Zahl der Anträge ist mir auch nicht so wichtig. Entscheidend ist, dass alle für uns relevanten Themen mit Anträgen abgedeckt sind.

PZ: Welcher Antrag war für Sie der wichtigste?
Schmidt: Für mich war dies der Antrag der LAK Thüringen. Er war zwar für den Geschäftsführenden Vorstand schmerzhaft, aber er war auch sehr wichtig. Es ging um die Transparenz im Umgang mit den Anträgen. Wir haben uns entschieden, diesen Dissens zu beenden. Die Argumente waren auch alle ausgetauscht. Ich bin froh, dass wir so gehandelt haben. Wir haben hier voneinander gelernt.

PZ: Hat Sie etwas am Apothekertag überrascht?
Schmidt: Das war das klare Bekenntnis aller Politiker zum anstehenden Urteil am Europäischen Gerichtshof. Sie haben alle deutlich gemacht, dass sie bei einem negativen Ausgang schnell handeln und unser System mit allen Mitteln verteidigen würden. Diese große Deutlichkeit hätte ich nicht erwartet. /

ANTRAGSBERATUNG

Klares Signal an die EU

Von Brigitte M. Gensthaler und Kerstin A. Gräfe / Ein klares Signal für die Freiberuflichkeit sandten die Delegierten vom Deutschen Apothekertag aus an Politiker in Deutschland und in der Europäischen Union (EU). Die Freien Heilberufe müssten in Europa gegen rein kommerzielle Interessen verteidigt werden, heißt es in dem mit klarem Votum angenommenen Antrag.

»Wir treten allen Bestrebungen, die die Freiberuflichkeit gefährden, klar entgegen«, hatte BAK-Präsident Dr. Andreas Kiefer zuvor betont. »Wir wollen unser System weiterentwickeln und unseren Beruf in freier sachlicher Verantwortung ausüben.« Dem stimmte Friedemann Schmidt, Präsident der ABDA – Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände, uneingeschränkt zu. »Wir wollen ein freier Beruf sein.« Dazu gehöre es selbstverständlich auch, über die Sicherstellung der flächendeckenden Arzneimittelversorgung zu diskutieren. Diese sei ein »Kernelement der Eigenverantwortung«.

Mit ihrem Votum appellieren die Apotheker für den Erhalt und Ausbau freiberuflich organisierter Versorgungsstrukturen im Gesundheitswesen. Eine hohe berufliche Qualifikation, persönliche und eigenverantwortliche Arbeit sowie Gemeinwohlorientierung seien Kennzeichen der freiberuflichen Tätigkeit von Heilberuflern, die auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten bewährte Strukturen für eine flächendeckende, kontinuierliche und effiziente Versorgung der Bevölkerung darstellen. In dem Antrag wird auch auf die lebenslange, rechtlich vorgeschriebene Fortbildung der freiberuflich tätigen Apotheker und die ständige Bereitschaft der Selbstverwaltung zur Fortentwicklung des Berufs hingewiesen. Es gehe darum, Zukunftsthemen mitzugestalten.

ABDA-Datenbank nicht als App

Für rege Diskussion sorgte der Antrag der Apothekerkammer Hamburg, eine App für die mobile Nutzung die ABDA-Datenbank zu entwickeln. »Ich rate dringend davon ab«, sagte der ABDA-Präsident. Der Antrag stelle das grundsätzliche Modell der Datenbank infrage. ABDATA produziere keine Endprodukte, sondern sei ein Lieferant von Daten und genau das sichere die starke Akzeptanz im Markt. Schmidt zeigte zwar Verständnis für den Antrag, »aber so schön das auch ist, das ist nicht das Geschäftsfeld der ABDATA«, so Schmidt.

Der Antrag sollte zunächst in den Ausschuss verwiesen, was die Hamburger Delegierten jedoch als »begraben« bewerteten. Sitzungsleiter und ABDA-Vizepräsident Mathias Arnold ließ deutlich durchblicken, dass ein Verweis in den Ausschuss definitiv nicht bedeute, dass ein Antrag beerdigt sei. Letztlich wurde entschieden, den Antrag auf den nächsten Apothekertag zu vertagen.

Des Weiteren stellte die Apothekerkammer Hamburg einen Antrag, den finanziellen Aufwand zu überprüfen, den eine Erweiterung der ABDA-Datenbank um externe Datenbanken mit sich bringen würde. Schmidt begrüßte den Vorschlag: »Die ABDA-Datenbank ist ein zentrales Produkt von Avoxa und es sollte im Interesse aller sein, das Produkt führend zu erhalten.« Er wies aber auch darauf hin, dass ABDATA für diesen Prüfantrag Zeit benötige. Der Antrag wurde mit großer Mehrheit angenommen.

Dass das Thema ABDA-Datenbank die Delegierten beschäftigt, zeigt ein Ad-hoc-Antrag der Apothekerkammern Hamburg und Sachsen-Anhalt. Sie möchten die pharmazeutischen Hersteller dazu verpflichten, Angaben zu grundlegenden galenischen Eigenschaften wie Mörserbarkeit, Sondengängigkeit und Retardierungsprinzipien oraler Arzneimittel zu veröffentlichen. Der Antrag wurde in den Ausschuss verwiesen, um ihn noch zu präzisieren. /

VORBESTELLUNGEN

Kritik an WhatsApp-Apothekern

Von Christina Hohmann-Jeddi / Vorbestellungen von Arzneimitteln über Onlinedienste wie WhatsApp zu tätigen, ist mittlerweile gängige Praxis. Aus Datenschutzgründen ist dies nicht erlaubt, dabei gibt es sichere und legale Alternativen.

»Wir haben in Apotheken eine Defektquote von etwa 10 Prozent«, erklärt Carlos Thees, Leiter des Fachbereichs Vertrieb und Marketing der Verrechnungsstelle Süddeutscher Apotheker (VSA) gegenüber der PZ. Um Patienten einen unnötigen Weg zu sparen, bieten immer mehr Apotheken an, dass Patienten das Rezept per Smartphone abfotografieren und über WhatsApp oder andere Messengerdienste an die Apotheke übermitteln können, um die benötigten Arzneimittel vorzubestellen. »Das entspricht nicht den deutschen Datenschutzkriterien«, kritisiert Tobias König, Apotheker aus Haar. Gerade bei WhatsApp, das von Facebook gekauft wurde, hätte man keine Übersicht, wo die Daten hingelangen und gespeichert werden. Schlagzeilen zu dieser Praxis könnten das Vertrauen der Bevölkerung in die Apothekerschaft insgesamt beschädigen. »WhatsApp-Apotheker gefährden den Berufsstand«, sagt König.

Weil er eine sichere Alternative zu kommerziellen Messengerdiensten haben wollte, entwickelte er zusammen mit einem Kollegen eine eigene App. Diese hat er zusammen mit dem Rezeptabrechnungs-Unternehmen VSA weiterentwickelt. CallmyApo heißt die Applikation, die König auf der Expopharm in München am Stand der VSA (Halle B5, J14) vorstellt. Sie kann im Prinzip das gleiche, was WhatsApp auch kann: Rezept abfotografieren und an die Apotheke übersenden. Dort geht dann eine Nachricht ein, die von der Apotheke beantwortet wird. Der Vorteil ist, dass die App weder auf die Kontaktdaten, noch auf die Galerie zugreift. Im Gegensatz zu manchen kommerziellen Messengerdiensten ist der Zugang zu CallmyApo über ein apotheken-individuelles Zertifkat gesichert, die Datenübertragung erfolgt verschlüsselt. Außerdem werden alle Daten nach Abschluss des Vorgangs unwiederbringlich gelöscht, betont Thees.

»Die Idee ist nicht neu«, erklärt er. Auch andere Anbieter etwa Wort & Bild bieten ähnliche Applikationen an. Der Vorteil von CallmyApo sei aber die Einfachheit. Die Applikation könne nichts außer Vorbestellen. »Was wie ein Nachteil klingt, ist aber ein Vorteil«, so Thees. Die Handhabung sei dadurch einfach und intuitiv. VSA- und ALG-Anwender können diesen Dienst buchen. Für den Patienten ist die App kostenfrei. Beim Herunterladen muss er sich einmal auf eine Apotheke festlegen, bei der die Bestellungen eingehen sollen. /

Tobias König präsentierte mit »Call my Apo« eine sichere Alternative zu den bekannten Messenger-Apps zur Übertragung von Rezeptbestellungen

Unsere Themenschwerpunkte auf der EXPOPHARM 2016:

- Buchführung in der Apotheke
- Digitale Betriebsprüfung
- Benchmarking
- Strategie, Personal und Organisation

Halle B5, Stand H-20

Treuhand Hannover GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
www.treuhand-hannover.de

treuhand
erfolgreich steuern

APOTHEKERORGANISATIONEN

Hilfe für Haiti

Von Christina Hohmann-Jeddi / Der Hurrikan »Matthew« hat in Haiti große Zerstörungen angerichtet. Die Menschen dort brauchen dringend humanitäre Hilfe. Die Apotheker-Hilfsorganisationen Apotheker helfen und Apotheker ohne Grenzen (AoG) Deutschland haben Projekte initiiert.

»Haiti war schon vor dem Erdbeben 2010 ein armes Land und ist es auch heute noch«, berichtet AoG-Geschäftsführerin Eliette Fischbach gegenüber der PZ. Der Wirbelsturm und der starke Regen haben zu massiven Überschwemmungen geführt und viele Gebäude, aber auch die Ernte zerstört. Abwasser mische sich mit dem Trinkwasser, weshalb die Gefahr eines erneuten Cholera-Ausbruchs besteht, berichtet Andreas Wiegand, Geschäftsführer von Apotheker helfen. Benötigt würden daher neben den üblichen Materialien für Notfallsituationen auch spezielle Cholera-Kits, bestehend aus Rehydratationsmitteln, Handschuhen und Schutzmasken für Helfer. Ein entsprechendes Notfall- und ein Cholera-Kit hat AoG heute mit Unterstützung der Noweda-Stiftung nach Haiti geschickt. Eine AoG-Mitarbeiterin ist bereits vor Ort, ein größeres Team wird folgen. Apotheker helfen unterstützt in Haiti eine einheimische Partnerorganisation, die eine Reihe von Kliniken und Kinderheimen betreibt und nun mobile Cholera-Lazarette aufbauen will.

Beide Organisationen können auf bereits bestehende Kontakte aus früheren und laufenden Projekten in Haiti zurückgreifen. Die beiden Apothekerhilfsorganisationen planen, in Zukunft eine Kooperation anzustreben. »Es gibt Situationen, wo wir es gemeinsam besser können, als einer allein«, sagt Fischbach. »Im Grunde wollen wir das Gleiche: den Menschen helfen.« /

SPENDENKONTEN

Apotheker ohne Grenzen Deutschland e. V.
Apobank
IBAN: DE88 3006 0601 0005 0775 91

Apotheker helfen e. V.
Apobank
IBAN: DE02 3006 0601 0004 7937 65

ADAS: Gut vernetzt ist halb gewonnen

Jennifer Evans / Der Bundesverband Deutscher Apotheken-Softwarehäuser (ADAS) ist mit den Fortschritten im Jahr 2016 bislang sehr zufrieden. »Wir haben viel erreicht«, sagte Lars Polap, Vorsitzender und Sprecher von ADAS, bei einer Pressekonferenz auf der Expopharm in München. Die Digitalisierung innerhalb der Apotheken werde immer weiter zunehmen. Die Schaltzentrale dafür bleibe das EDV-System der Apotheken, so Polap. Als ein Ziel habe sich der Verband gesetzt, Standards für diese Systeme zu etablieren, um Apothekern einen Investitionsschutz zu bieten. »Es geht um Lösungen, die sich an der Zukunft orientieren und nachhaltig funktionieren«, so Polap. Bekomme ein Apotheker etwa eine neue Filiale mit einem anderen Warenwirtschaftssystem, müsse er sicher sein können, dass die Systeme untereinander kompatibel sind.

Das Hauptthema, das der Verband sich für 2017 auf die Fahnen geschrieben hat, ist nach Angaben von Stephan Haux, Leiter Produktmanagement bei Lauer-Fischer, das Codiersystem Securpharm voranzubringen. Anhand individueller Seriennummern soll jede Rx-Arzneimittelpackung künftig identifizierbar sein und deren Abgabe in einer Datenbank notiert werden, um Fälschungen auszuschließen. Bereits im Jahr 2018 plant ADAS mit einer Lösung auf den Markt zu gehen, weit vor dem von den EU-Vorgaben zur Fälschungssicherheit festgelegten Zeitpunkt im Februar 2019. Damit die Infrastruktur dafür jedoch funktioniere, sei der Verband auf die Kooperation der Pharmaindustrie und der ABDATA (Pharma-Datenservice) angewiesen, heißt es. Die Einführung von Securpharm ist dem Verband zufolge ein Paradigmenwechsel in der Warenwirtschaft. Demnach erfordere dieser Schritt, das System bereits im Vorhinein entsprechend zu testen.

Foto: Fotolia/WavebreakMediaMicro

Ein weiteres Thema, das den Verband derzeit beschäftigt, ist die Weiterentwicklung des Medikationsplans, auf den gesetzlich Versicherte, die drei oder mehr ärztlich verordnete Medikamente einnehmen, seit 1. Oktober dieses Jahres Anspruch haben. Das Problem sei, dass der Apotheker diesen lediglich handschriftlich ergänzen dürfe. »Sobald etwas durchgestrichen wird, funktioniert die digitale Kette nicht mehr«, so Haux. Das bedeutet, die aktualisierte Version kann beim Arzt nicht mehr eingelesen oder ausgedruckt werden. Für das digitale Scannen müsse daher bald eine Lösung her, so Haux. Der Verband kündigte an, dass bereits im ersten Quartal 2017 für die meisten Apotheker eine digitale Lösung zur Verfügung stehen werde. /

Auf allen Kanälen

Ev Tebroke / Rowa setzt in der Apotheke konsequent auf Digitalisierung. Auf der diesjährigen Expopharm präsentiert der Hersteller von Kommissioniersystemen erstmals auch eine komplett digitale Mediawelt. Präsenzapotheken sollen damit etwa auch Marketingmöglichkeiten erhalten, die sonst nur große Händler haben.

»Unsere Innovationen finden neben der reinen Hardware auch immer mehr im Softwarebereich statt«, so Dirk Bockelmann, Sales Director International bei BD Rowa. Die zunehmende Digitalisierung der Apotheke soll sowohl dem Kunden einen Mehrwert bieten, als auch dem Apotheker mehr Ertrag bringen. Ein zentrales Element des neuen Angebots ist der einheitliche Markenauftritt auf den verschiedensten Kommunikationskanälen. Unter dem Schlagwort Omni-Channel bietet Rowa die Möglichkeit, zentral über ein Portal per Mausklick alle Kanäle einheitlich zu bespielen.

So kann das Apothekenteam Marketingaktionen etwa über Bildschirme im Schaufenster-Bereich, in der digitalen Sichtwahl, der sogenannten Rowa Vmotion, aber auch über Touchpoints in der Offizin ausspielen und die Aktionen gleichzeitig – wenn gewünscht – auch über Facebook, Xing oder LinkedIn teilen. Markenauftritte können so quasi per Knopfdruck verwaltet werden. Mit wenig Aufwand soll es dadurch möglich sein, häufiger verschiedene Aktionen auszurollen. Die Apotheke könne so nachweislich mehr Umsatz generieren, heißt es seitens Rowa.

Des Weiteren setzt das Unternehmen auf Erleichterungen im Bereich pharmazeutische Beratung. Hier bietet Rowa mit dem Rowa Vmotion eine non-verbale Unterstützung, damit auch Kunden zufriedenstellend bedient werden können, die beispielsweise Gehör- oder Sprachbehinderungen haben. Auch fremdsprachige Touristen, Flüchtlinge oder Menschen mit Migrationshintergrund sollen digital via Zeichen und Symbolen erklären können, was sie benötigen.

Der Kunde kann dazu über einen 22-Zoll-Touchscreen im HV anhand von Symbolen etwa beschreiben, ob er das benötigte Medikament für sich selbst oder etwa einen Angehörigen benötigt. Mittels einer virtuellen Körpersilhouette kann er den Bereich seines Leidens anzeigen. Zahlreiche Piktogramme mit der jeweiligen Landessprache bieten zudem die Möglichkeit, die Symptome und den Grad des Leidens abzu-

fragen. Der Apotheker erhält abschließend eine Zusammenfassung der Auswahl und kann so eine Entscheidung treffen, was der Kunde benötigt. Die Beratungsunterstützung soll es demnächst auch als Tablet-Lösung geben, sagte Bockelmann bei der Präsentation des Prototypen. Das Feedback auf der Messe sei sehr gut. /

DAS TÜTLE

Christina Hohmann-Jeddi / »Die wahrscheinlich umweltfreundlichsten Tüten der Welt« stellt Daniel Birkhöfer (links im Bild) auf der Expopharm vor (Halle B-4, Schloßallee). Die von seinem Unternehmen »Das Tütle« vertriebenen Tüten bestehen zu 100 Prozent aus ungebleichtem Altpapier, das bei der Herstellung 60 bis 80 Prozent an Energie und Wasser im Vergleich zu herkömmlichen Produkten benötigt. »Dabei sind die Tüten gleich doppelt verwendbar – als Einkaufstüte und als Biomüllbeutel, da sie im feuchten Zustand noch reißfest sind«, erklärt Birkhöfer. Messehighlight sind die Wimmeltüten, die gleichzeitig noch Ausmalbild und Suchspiel sind. Besonders stolz ist Birkhöfer auf die umweltfreundlichen Botentüten, die zum Verschließen weder verklebt noch getackert werden müssen – sie werden mit einer Stanze verschlossen.
Im Internet ist das Unternehmen unter www.tuetle.de zu finden. /

EVIDENZ BEI OTC-ARZNEIMITTELN

Es muss nicht immer »A« sein

Von Verena Arzbach / In der Selbstmedikation evidenzbasiert zu beraten, heißt nicht automatisch, immer das Präparat mit den besten wissenschaftlichen Daten auszuwählen. Die individuellen Besonderheiten des Patienten sowie die eigenen therapeutischen Erfahrungen des Apothekers sollten bei einer Empfehlung ebenfalls berücksichtigt werden. Darin waren sich die Teilnehmer einer Podiumsdiskussion in der Pharma World einig.

Der Begriff Evidenz werde heute meist allgemein mit dem höchsten Grad an verfügbaren wissenschaftlichen Daten gleichgesetzt, verdeutlichte Professor Theo Dingermann von der Universität Frankfurt am Main. Evidenzbasiert zu beraten, bedeute aber nicht, sich nur die verfügbaren Daten, die sogenannte externe Evidenz, anzuschauen. »Es muss nicht immer das Medikament mit dem höchsten Evidenzgrad A sein«, verdeutlichte der Pharmazeut. Vielmehr müsse man die individuelle Situation des Patienten sowie die eigenen therapeutischen Erfahrungen – die interne Evidenz – mit berücksichtigen.

Listen, die OTC-Präparate nach ihrer Evidenz ordnen, sollten daher nur zur Information herangezogen werden, es seien keine Handlungsempfehlungen, so Dingermann. Jede Apotheke müsse diese Informationen für die eigene Apotheke aufbereiten. »Jede Apotheke braucht eine eigene kleine interne Arzneimittelkommission, die Informationen sammelt und für die Apotheke aufbereitet«, sagte der Apotheker. Eine Aufgabe, die sich zum Beispiel für Pharmazeuten im Praktikum (PhiP) gut eigne.

Auch Stefan Fink, Vorsitzender des Thüringer Apothekerverbands, begrüßte die Idee einer apothekeninternen Arzneimittelliste. »Evidenz ist ein wichtiges Werkzeug im großen Werkzeugkasten des Apothekers«, sagte Fink, der eine eigene Apotheke in Weimar betreibt. Dem Apotheker komme eine Lotsenfunktion zu. Der autonome Patient habe heute zu viele Informationen. Das Problem sei, aus allen verfügbaren Informationen die richtigen herauszufiltern.

Externe Evidenz ist notwendig, aber nicht ausreichend, verdeutlichte auch Traugott Ullrich, Geschäftsführer des Phytopharmaka-Herstellers Schwabe. »Ohne interne Evidenz nützt die externe nur bedingt«, sagte er. Dennoch: Externe Evidenz ist ein wichtiges Kriterium, auch im OTC-Markt. »Wir brauchen klinisch getestete OTC-Präparate. OTC-Arzneimittel dürfen keine Arzneimittel zweiter Klasse sein, auch nicht in Bezug auf die Evidenz«, sagte Ullrich. Dies ist allerdings nicht zum Schnäppchenpreis zu haben: »Die Preise repräsentieren das, was wir in Herstellung, klinische Untersuchungen und Forschung investieren«, so Ullrich.

Er forderte, dass OTC-Produkte auch bei Fortbildungen eine größere Rolle spielen sollten. Er kritisierte, dass eine Akkreditierung bei Apothekerfortbildungen daran geknüpft sei, dass nur Wirkstoffe, keine Präparate, genannt werden dürften. »Gerade bei pflanzlichen Präparaten ist das ein Problem, da sich etwa verschiedene Extrakte stark unterscheiden«, sagte er. Auch in wissenschaftlichen Leitlinien dürfen keine Präparatenamen genannt werden – laut Dingermann erschwert dies pflanzlichen Arzneimitteln, dort aufgenommen zu werden. »Das sollte pragmatischer gehandhabt werden«, forderte der Pharmazeut. /

Professor Theo Dingermann, Stefan Fink, Traugott Ullrich und Moderator Professor Manfred Schubert-Zsilavecz (von links)

Tabuthema Warzen: Im Zweifel zum Arzt

Carolin Gieck / Die Warzenbehandlung ist mit 1,9 Millionen verkauften Packungen im Jahr 2015 Dauerbrenner in der Apotheke. Dass Warze nicht gleich Warze ist und wann ein Arzt aufgesucht werden sollte, erläuterte Apothekerin Monika Hagenhoff in ihrem Vortrag bei der Pharma-World auf der Expopharm in München.

Als Warzen (Verrucae) bezeichnet man gutartige Hautwucherungen, die sich in infektiöse und nicht-infektiöse Warzen einteilen lassen, wobei üblicherweise die »echte« infektiöse Warze gemeint ist. Diese wird durch eine Infektion mit humanen Papillomaviren (HPV) ausgelöst. Die Viren können durch kleinste Verletzungen in die Epidermis eindringen und dort zur Zellproliferation führen, wobei die Inkubationszeit von sechs Wochen bis hin zu mehreren Monaten reichen kann. »Besonders Kinder und Immunsupprimierte, aber auch Raucher und Patienten mit gestörter Hautbarriere sind gefährdet«, so die Apothekerin.

Foto: Chefaro Pharma

Obwohl die Spontanheilungsrate sehr hoch ist, empfinden viele Patienten einen großen Leidensdruck. Zur Selbstbehandlung stehen daher eine Vielzahl von chemischen Mitteln als Keratolytikum oder Ätzmittel sowie die Kryotherapie (Vereisung) zur Verfügung. Welches Mittel für wen das richtige ist, hängt entscheidend von der Compliance und der Geduld des Patienten ab. So muss bei der chemischen Variante je nach Arzneiform täglich oder wöchentlich für sechs bis zwölf Wochen konsequent therapiert werden, während bei der Vereisung nur eine einmalige Anwendung nötig ist. Diese kann bei Bedarf nach zwei Wochen wiederholt werden. Sowohl die gewöhnliche Warze als auch Dornwarzen an der Fußsohle wird man so bei korrekter Anwendung auch in Eigenregie bald wieder los.

Kein Fall für die Selbstmedikation sind hingegen großflächige, stark schmerzende oder blutende Warzen sowie solche im Gesicht oder Genitalbereich. Ebenso Alterswarzen, die zu den nicht-infektiösen Warzen zählen, sollten ärztlich abgeklärt werden. Denn die sogenannte seborrhoische Keratose ist leicht mit einem Melanom oder Basiliom zu verwechseln. /

Cineol zusätzlich zur COPD-Therapie

Brigitte M. Gensthaler / Patienten mit chronisch-obstruktiver Lungenerkrankung (COPD) können von einer zusätzlichen 1,8-Cineol-Gabe zur Standardtherapie profitieren. Das sagte Professor Dr. Uwe R. Jürgens, Bonn, bei der Pharma World.

Das Monoterpen 1,8-Cineol, Hauptinhaltsstoff von Eukalyptusöl, ist vor allem für seine schleimlösende Wirkung bekannt und wird daher bei Sinusitis und Bronchitis eingesetzt. Aber es wirke auch antientzündlich und könne systemische Entzündungen, die mit erhöhter Schleimproduktion einhergehen, günstig beeinflussen. In vitro könne der Wirkstoff Entzündungsmediatoren wie Interleukin (IL) 6, IL-8, IL-1β und TNF-α blockieren und damit einer Systementzündung entgegenwirken. Diese sei ein großes Problem bei COPD-Patienten mit erhöhter Schleimproduktion (»COPD-Bronchitis«), die ein erhöhtes Risiko für Exazerbationen, das heißt akute Verschlimmerungen, haben.

Der Arzt verwies auf eine doppelblinde placebokontrollierte Studie mit mehr als 240 COPD-Patienten, die sechs Monate lang zusätzlich zur Standardmedikation dreimal täglich Cineol-Kapseln einnahmen (DOI: 10.1186/1465-9921-10-69). Diese Kombination senkte Dauer und Schwere von Exazerbationen und verbesserte die Lebensqualität. Positive Effekte fand auch eine Studie mit Asthma-Patienten, die Cineol zusätzlich zur Asthmamedikation erhielten (DOI: 10.3109/02770903.2012.717657). Lungenfunktion und Lebensqualität besserten sich und die Dyspnoe nahm ab.

»Cineol wirkt additiv und synergistisch zu lang wirksamen Beta-Agonisten (LABA) und inhalativen Steroiden (ICS)«, resümierte Jürgens. Es könne die antientzündliche Steroidwirkung intensivieren und Steroidresistenz und -bedarf reduzieren. Problematisch könne die Magenverträglichkeit sein. Etwa 10 Prozent der Patienten erleiden unerwünschte Wirkungen. /

Eukalyptus schmeckt nicht nur dem Koala, sondern nützt auch Patienten mit Atemwegserkrankungen.

Foto: Fotolia/ manonvanos

HIGHLIGHTS AM SAMSTAG

PTA im Mittelpunkt

Von Verena Arzbach / Am Samstag dreht sich auf der Expopharm alles um die PTA: In der Pharma World in Halle B4, Stand D13 sind heute alle Fachvorträge speziell auf die Berufsgruppe zugeschnitten. In der Halle B4, Stand C24 erwartet die PTA bei PTA Forum live außerdem ein spannender Mix aus Wissen und Unterhaltung.

Am Stand von PTA Forum live heißt es: Aktiv werden und auf unterhaltsame Weise Neues lernen. Das Angebot, unterstützt von der Coaching-Agentur Extravert sowie diversen Sponsoren, richtet sich speziell an PTA. Die Messebesucher erleben hier an verschiedenen Stationen eine vielseitige Mischung aus Wissens- und Mitmach-Angeboten.

Auf der Standfläche gibt es unter anderem Wissensangebote in Text-, Audio- oder Videoform. Der Fokus liegt hier auf Beratungsthemen für die Selbstmedikation sowie auf verschiedenen Produkten in der Apotheke. Beim Buzzerquiz, unter anderem mit Fragen zur Rezeptur, können PTA einzeln oder in Gruppen gegeneinander antreten. Den Quiz-Champions winken attraktive Sofortgewinne.

Bei einem Persönlichkeitstest können PTA einiges über ihren Charaktertyp und ihre Fähigkeiten erfahren. Außerdem gibt es Informationen zu unterschiedlichen Berufsfeldern, die neben der Apotheke für PTA interessant sind. Aktiv werden und vor allem schnell sein, heißt es an der T-Wall®: Bei dem Bewegungsspiel kommt es vor allem auf Reaktionsschnelligkeit an. Leuchtsignale müssen möglichst schnell ausgeschaltet werden. Nach der sportlichen Betätigung können sich die Besucher an einer Make-up-Station vom Profi-Visagisten aufhübschen lassen. Anschließend steht die Fotobox für ein Erinnerungsfoto vom Expopharm-Besuch bereit.

Die verschiedenen Stationen bilden zwar keinen Parcours, aber die PTA können auswählen, was für sie am interessantesten ist. Allerdings sammeln die Besucher für jede absolvierte Station Punkte: Je mehr Punkte, desto größer die Chance auf ein Wellnesswochenende als Hauptgewinn.

Beratungspraxis und Rezeptur: Das sind die Themengebiete, in denen sich PTA besonders gut auskennen. In der Pharma World können sie ihr Wissen dazu heute noch erweitern: Los geht es um 10:30 Uhr mit einem Vortrag zu Blasenentzündungen, einer typischen Frauenerkrankung, die zu den häufigsten Beratungsanlässen in der Apotheke zählt. Das gilt auch für akute Infekte der oberen Atemwege: Professor Dr. J. Peter Guggenbichler aus Innsbruck erläutert, wann eine Antibiotika-Gabe sinnvoll ist und was pflanzliche Arzneimittel bei diesem Krankheitsbild leisten können.

Anschließend folgen spannende Vorträge zum wichtigen Themenkomplex Rezeptur: Wie wichtig Hygienemaßnahmen bei der Arbeit in der Rezeptur sind, erläutert Apothekerin Lisa Schlegel vom Zentrallaboratorium der Deutschen Apotheker in Eschborn (ZL). Stefan Seyferth von der Universität Erlangen-Nürnberg erklärt anschließend, was in einer modernen Apothekenrezeptur nicht fehlen darf. Am Nachmittag folgen weitere Vorträge zu den Themen Kopfläuse-Behandlung, Kieselsäure sowie Schüßler Salze für die Therapie spezieller Frauenbeschwerden. /

Pharma-World Vorträge

Samstag, 15. Oktober

10:30–11:00 Uhr	Blasenentzündung: Beratungspraxis in der Apotheke Andrea Späth
11:15–11:45 Uhr	Akute Infekte der oberen Atemwege bei Kindern: Möglichkeiten einer rationalen Arzneimitteltherapie Prof. Dr. J. Peter Guggenbichler
12:00–12:30 Uhr	Hygiene in der Rezeptur – Tipps und Tricks für die Praxis Lisa Schlegel
12:45–13:15 Uhr	Moderne Apothekenrezeptur Dr. Stefan Seyferth
13:30–14:00 Uhr	Einfache Behandlung von Kopfläusen Prof. Dr. Heinz Mehlhorn
14:15–14:45 Uhr	Kieselsäure/Silicium – Hautpflege von Innen und Außen Miriam Nürnberger
15:00–15:30 Uhr	Schüßler-Salze – speziell für die Bedürfnisse einer Frau Margit Müller-Frahling

30835

GOVI-MESSE-
BUCHHANDLUNG
HALLE B5
STAND E-11

Wir kommen zu Ihnen auf die expopharm vom 12. – 15. Oktober 2016

Besuchen Sie die Govi-Messebuchhandlung am Stand der Avoxa Mediengruppe und entdecken Sie die Welt der pharmazeutischen Fachmedien.

Gerne beraten wir Sie zu unseren Neuerscheinungen:

Andrea Hergenröther

Gerinnungspatienten in der Apotheke

Basiswissen und Beratung

Der Leitfaden stellt das gesamte Spektrum von Antikoagulanzien in kompakter Weise vor. Er zeigt, wie Patienten gut beraten und zur Selbstkontrolle angehalten werden können.

Bearbeitet von Annette Immel-Sehr unter Mitarbeit von Christopher Kreiss

Beratung aktiv – Selbstmedikation

Medizinisch-pharmazeutischer Leitfaden für die Kundenberatung in der Apotheke

Das Beratungs-Handbuch informiert schnell und zuverlässig über alle Bereiche der Selbstmedikation und Prävention. Die Bebilderung erleichtert den Zugang zu Krankheitsbildern, Präparaten und Produkten.

Martin Hassel

Fit für die Apothekenführung

Ein Praxisbuch für Einsteiger

Dieses Trainingsbuch bietet Existenzgründern und Filialleitern Informationen, Tipps und zahlreiche Beispiele, die beim erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit unterstützen.

AVOXA
Mediengruppe Deutscher Apotheker

Mehr Informationen und direkt bestellen unter www.govi.de
Sie können auch gerne telefonisch, per Fax oder E-Mail bestellen:
Telefon +49 6196 928-250 | Fax +49 6196 928-259 | service@govi.de
Avoxa – Mediengruppe Deutscher Apotheker GmbH
Apothekerhaus Eschborn | Carl-Mannich-Straße 26 | 65760 Eschborn

QR-Code

Fachbuch-
lektorin
Anette Schenk

AVOXA-STAND

Fachbuchhandlung auf der Messe

Von Christina Hohmann-Jeddi / Der Govi-Verlag ist allen Apothekern ein Begriff. Seit drei Monaten ist er mit anderen ABDA-Töchtern in der Avoxa – Mediengruppe Deutscher Apotheker aufgegangen, die sich dieses Jahr erstmals auf der Expopharm präsentiert.

Dennoch ist Govi in Form des Govi-Shops auf der Messe vertreten. »Wir präsentieren uns hier auch als Fachbuchhandlung«, berichtet Anette Schenk. Fast 500 Titel rund um die Themen Pharmazie und Medizin sind auf dem Avoxa-Stand in Halle B5, Stand E-11, ausgestellt. Zusätzlich zu den klassischen pharmazeutischen Werken reicht die Palette von Naturkosmetik über Lebensmittelunverträglichkeiten- bis hin zu Internetmarketing für Apotheker.

»Die Expopharm bietet die einmalige Gelegenheit, in alle Fachbücher reinschauen zu können«, sagt Schenk. »Dann muss man die Bücher nicht anhand des Klappentextes oder Covers auf gut Glück bestellen.« Außerdem besteht für den Messebesucher die Möglichkeit, verschiedene Titel aus der Fachbuchreihe, die erst in einigen Wochen erscheinen werden, vorab einsehen zu können. Neben »Wiegen in der Apotheke« und »Führungsstrategien für die Apotheke« handelt es sich dabei um die Neuerscheinung »Humanbiologie für Pharmazeuten«. Ebenfalls präsentiert werden die Standardwerke von DAC/NRF. »Es sind immer Kollegen hier am Stand, die die Produkte zeigen und auch den Onlinedienst vorstellen, der für Abonnenten kostenlos ist«, berichtet die Pharmazeutin. Dieser bietet einige Zusatzmöglichkeiten zum Standardwerk, etwa den Rezepturfinder und Rezepturhinweise. Gerade für freie Rezepturen liefern diese Tools wichtige Lösungsansätze.

Bestellt bei govi.de

Obwohl der Govi-Verlag in der Avoxa-Mediengruppe aufgegangen ist, gibt es den Onlineshop unter www.govi.de weiterhin. Schenk betont: »Alle Bücher, die im Buchhandel zu erhalten sind, nicht nur Fachliteratur, können nach wie vor im Govi-Shop versandkostenfrei bestellt werden«. Darüber hinaus sind hier zum Beispiel auch Software-Programme für die Apothekenpraxis, PDF-Vorlagen für apothekenspezifische Verträge, aber auch E-Books, Hörbücher und DVDs erhältlich. /

PZ SPEZIAL

IMPRESSUM

Herausgeber: ABDA – Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände e. V.

Chefredaktion: Daniel Rücker, Darmstadt (verantwortlich)

Chef vom Dienst: Klaus Gilbert

Redaktion: Verena Arzbach, Jennifer Evans, Katja Egermeier, Brigitte M. Gensthaler, Dr. Kerstin A. Gräfe, Christina Hohmann-Jeddi, Angela Kalisch, Annette Mende, Sven Siebenand, Ev Tebroke

Fotos: Alois Müller

Leiterin Anzeigenabteilung: Ramona Luft

Anzeigenverkaufsleitung: Achim Heinemann, Saasan Seifi

Verlagsanschrift: Avoxa – Mediengruppe Deutscher Apotheker GmbH
Apothekerhaus Eschborn,
Carl-Mannich-Straße 26
65760 Eschborn
Postfach 5240, 65727 Eschborn

www.pharmazeutische-zeitung.de

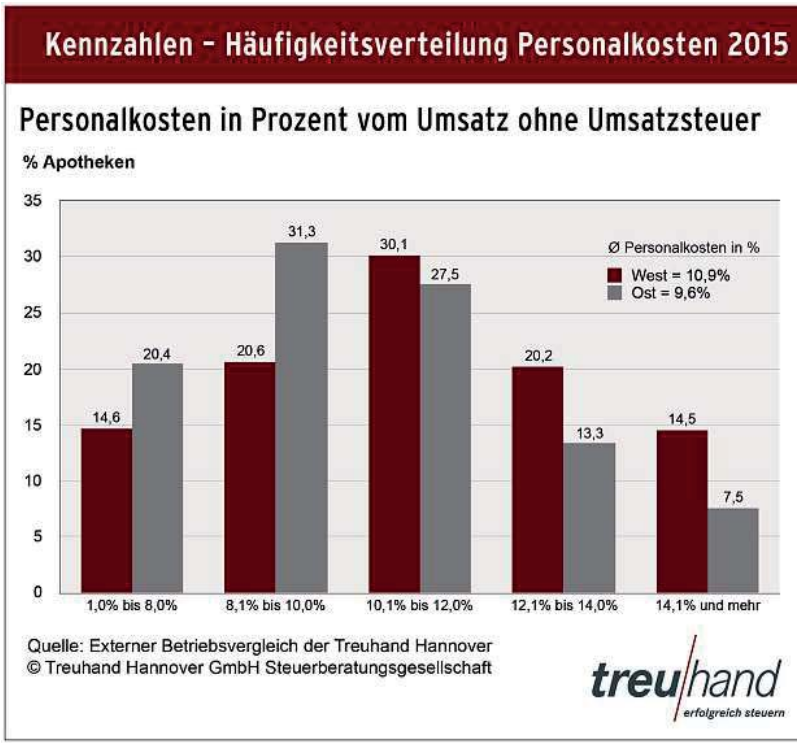
Foto: iStock/aelitta

Personal gewinnen, halten und fördern

Von Anke Kunigkeit / Die Apotheke ist in Ihrer besonderen Funktion als heilberufliche Beratungs- und Versorgungsinstitution auf fachlich, kommunikativ und technisch gut ausgebildetes Personal angewiesen. Motivierte und engagierte Mitarbeiter sind die Eckpfeiler des unternehmerischen Erfolgs.

Dabei liegt die große Herausforderung nicht nur im Gewinnen des Personals, sondern auch im Halten und Entwickeln der individuellen Kompetenzen und des Teams. Aber wie genau stellt man das an? Welche Maßnahmen sind geeignet, sich im Wettbewerb um gute Kräfte, dem »war for talents« zu behaupten?

Die Personalgewinnung stellt sich regional mitunter sehr schwierig dar.



Hier ist die Apotheke mehr denn je als Institution aber auch als einzelner Arbeitgeber gefragt, sich durch zahlreiche Maßnahmen einen guten Namen zu machen. Dazu gehören zum Beispiel:

- Ausbilden von Nachwuchskräften (Praktikanten, Azubis)
- Betreiben von Öffentlichkeitsarbeit (Pressearbeit, Vorträge an Schulen, auf Berufsinformationstagen, Tag der offenen Tür)
- Knüpfen von Netzwerken (Kollegen, social media)
- Darstellung als attraktiver Arbeitgeber auf der Homepage

So rückt die Apotheke/die Pharmazie als attraktiver Arbeitsplatz in den Blick der jungen Menschen.

Ist das Team komplett, gilt es

- Ein gutes Betriebsklima zu schaffen (Team intern und Chef-Mitarbeiter)
- Fachliche und soziale Kompetenzen zu fördern
- Reibungsverluste durch gute Strukturen in der Organisation zu vermeiden

Dabei sind ökonomische Aspekte heute nicht aus den Augen zu verlieren. In Zeiten knapper Margen sind hohe Personalkostenbelastungen kritisch. Die Abbildung zeigt, dass rund 50 Prozent der Apotheken Personalkosten im Bereich um 10-11Prozent vom Umsatz ausweisen. Höhere Werte bedürfen einer genauen Analyse. Ansatzpunkt ist im ersten Schritt das Arbeitsvolumen bei Kunden beziehungsweise Packungen: passen die aufgrund des Arbeitsvolumens notwendigen Ressourcen zum aktuellen Stundenkontingent? Welche weiteren Aufgaben (besondere Belieferungen) benötigen wann und wie viele gesonderte Kapazitäten?

Probleme im Personalbereich entstehen oftmals im zwischenmenschlichen Bereich. In der Apotheke wird auf engem Raum im hektischen Alltagsbetrieb zusammengearbeitet, da sind Konflikte vorprogrammiert. Damit diese Konflikte nicht eskalieren, sind spezielle Methoden in der Kommunikation und im Umgang miteinander hilfreich. Dazu gehören regelmäßige Einzel- und Teamgespräche sowie eine offene und lösungsorientierte Fehlerkultur mit konstruktivem Feedback. Das alles lernt der Pharmazeut während seiner Ausbildung nicht, hier kann eine Unterstützung durch externe Berater Sinn machen. /

Messekompass

Zirkeltraining für PTA

Die Aktionsfläche »PTA-Forum live« bietet eine abwechslungsreiche Mischung aus Wissens- und Mitmach-Angeboten. Mit jeder Aufgabe können Punkte gesammelt werden. Der oder dem PTA mit der höchsten Punktzahl winkt ein attraktiver Hauptgewinn. Alle PTA – egal ob noch Schüler/in oder schon Apotheken-Profi – sind herzlich eingeladen mitzumachen.

PTA-Forum live begrüßt Sie in Halle B4, Stand C-24.

pta FORUM LIVE powered by EXTRAVERT

Husten-Stiller

Mit der Einführung des neuen Aspecton-Hustenstillers für Erwachsene startet Krewel Meuselbach in die Erkältungssaison 2016/2017.

Für Betroffene ist Reizhusten belastend und quälend, und er kann Entzündungen zusätzlich verstärken. Deswegen sollte er mit einem Hustenstiller wie dem Aspecton-Hustenstiller mit Isländisch-Moos-Flüssigextrakt gelindert werden. Der hohe Anteil an enthaltenen Schleimstoffen bildet in Verbindung mit Speichel einen feinen Schutzfilm auf der gereizten Schleimhaut und lindert so den Hustenreiz auf natürliche Weise. Mehr über aspecton bei Krewel Meuselbach in Halle B4, stand D-13. /

Medikationsplan umsetzen

Jeder Patient, der mindestens drei verordnete Arzneimittel einnimmt, hat einen gesetzlichen Anspruch auf die schriftliche Ausfertigung eines standardisierten Plans, in dem die entsprechenden Medikamente mit ihrem Hauptwirkstoff, ihrer Darreichungsform und -stärke aufgeführt werden.

Mit dem neuen Modul Mediplan.smart von Pharmatechnik können Apotheken den Plan bei der Abgabe der Medikamente an den Patienten aktualisieren. Das Software-Modul bietet sämtliche Voraussetzungen für eine standardisierte, technisch einwandfreie Umsetzung des Medikationsplans und ist optimal in die vorhandenen Verkaufs- und Beratungsprozesse integriert. Die Software-gestützte Verarbeitung bietet dabei gegenüber der handschriftlichen Methode klare Vorteile, insbesondere wenn es um die Zusammenführung relevanter Informationen geht. Die auf dem Medikationsplan enthaltenen Daten können eingescannt, mit weiteren Informationen aus der Apotheken-EDV ergänzt und anschließend als aktualisierter Plan für den Patienten wieder ausgedruckt werden. Der Einsatz des IXOS Medikationsmanagements bietet Apotheken eine Reihe weiterer Vorteile. So erleichtert es das Zusammenführen vorhandener Informationen im Hinblick auf die Medikationsdaten und bietet eine Übersicht über den Verlauf der aktuellen Patientenmedikation. Die Geschwindigkeit der mit Mediplan.smart ermöglichten elektronischen Datenverarbeitung stellt sicher, dass Hinweise und Erläuterung ohne Zeitverlust in die Kundengespräche einbezogen werden können. Pharmatechnik finden Sie in Halle 4, StandE-28 /

Strathmann präsentiert OTC-Marken

Spannende und wissenschaftliche Fakten, Experten, die Rede und Antwort stehen, gute Argumente für die Beratung in der Apotheke. attraktive Konditionen und jede Menge Entertainment und Entspannung: All das bietet Strathmann auf der Expopharm in München für seine OTC-Marken Biofax, ein pflanzliches Entwässerungsmittel, die Hydrocortisoncreme Ebenol und Haenal gegen Hämorrhoiden. Strathmann finden Sie in Halle B4, Stand G-18. /

Besser beraten

Das Buch »Beratung aktiv« ist seit mehr als 30 Jahren der Bestseller für die Kundenberatung. Viele Apotheker, PTA und Pharmazeuten im Praktikum konnten ihre Beratung mit »Beratung aktiv« erfolgreich verbessern.

Auch die 22. Neuauflage von »Beratung aktiv« informiert zuverlässig und umfassend über alle Bereiche der Selbstmedikation und Prävention.

Nur noch bis zum 31.10.2016: Nutzen Sie jetzt den Subskriptionspreis und profitieren Sie zusätzlich von den günstigen Staffelpreisen!

Mehr Informationen erhalten Sie vom Team der Govi-Versandbuchhandlung am Stand der Avoxa Mediengruppe in Halle B5, Stand E-11. /

pharmacon
Schladming // 15. – 20. Januar 2017

Im Fokus: Atemwegs- und HNO-Erkrankungen. Im Einsatz: die besten Referenten unserer Zeit.

Der pharmacon in Schladming, 15. – 20. Januar 2017,
www.pharmacon.de

BAK

In Kooperation mit:

ÖSTERREICHISCHE APOTHEKERKAMMER

pharmaSuisse
Schweizerischer Apothekerverband

Sicher viele INNOVATIONEN

Erleben Sie auf unserem Messestand exklusiv die ersten Einblicke in awintaONE und viele weitere zukunftsweisende Software-Innovationen. Lassen Sie sich begeistern von unserem all-in-one Apotheken-Terminal aT1 und überzeugen Sie sich selbst von der schnellen Rezepterkennung. Wir freuen uns auf Sie.

Ein Unternehmen der NOVENTI Group

www.awinta.de

awinta
SICHER GEWINNT

Halle B5 | awinta Stand J-06 +++ expopharm München: Sie finden uns gemeinsam auf einer Standfläche +++ **Halle B5 | VSA Stand J-14**

VSA

Ich verlass mich drauf.

EXPOPHARM MÜNCHEN:
HALLE B5 | VSA-STAND J-14

KOMMEN SIE MIT AUF REZEPT-TOUR!

Erleben Sie auf der expopharm die spannende Reise Ihrer Rezepte. Von der modernen und sicheren Rezept-Vorbestell-App **call**my**Apo.** Über Rezeptsicherheit 4.0 mit dem brandneuen **rezeptCheck-plus.** Bis hin zu exklusiven Lösungen und Angeboten gemeinsam mit der **awinta.** Checken Sie ein: Ihre Rezept-Tour führt Sie direkt in **Halle B5 an den VSA-Stand J-14.**

Jetzt anmelden unter: **www.vsa.de** ▸ Suche/Webcode: **2016**

VSA GmbH
Tomannweg 6
81673 München
Telefon (0 89) 4 31 84-0
Telefax (0 89) 4 31 84-2 81
service@vsa.de

Ein Unternehmen der NOVENTI Group