

## DIE IDEE

HOME / DIE IDEE

### Apothekengeflüster® – Die lange Reise

Es ist das Jahr 2003. Eine PTA im Praktikum verziert mit den typischen Apothekenstickern für Rezeptur-Zubereitungen ihr kleines Kitteltaschen-Lehrbuch.

#### Vor dem Gebrauch umzuschütteln!

Dass eines Tages ganz ähnliche Sticker für Fertigarzneimittel das Leben der PTA ordentlich umschütteln, kann damals keiner ahnen. Nach der erfolgreichen Absolvierung ihrer PTA-Abschlussprüfungen im Frühjahr 2004 geht es daher erstmal für einen sonnigen Sommer als Praktikantin auf eine Farm in Kanada.

Welch ein Glück, dass sie dort auch in den Alltag einer kanadischen Apotheke hineinschnuppern kann. Es ist so anders, so spannend! Es werden hunderte, wenn nicht tausende Pillen händisch gezählt bevor sie in die typischen nordamerikanischen Medikamentendosen gefüllt werden. Dafür erfolgt die Beschriftung und Etikettierung der braunen Dosen umso persönlicher und auch medikamentenindividuell. Die wichtigsten pharmazeutischen Beratungshinweise sind hier sofort sichtbar auf der Dose zu lesen. Manchmal zusammen mit dem Patientennamen auf nur einem großen, automatisierten Sticker und oft noch individueller mit mehreren kleinen Stickern exakt zugeschnitten auf den Patienten und das Medikament. Das starke nordamerikanische Wissen um die hohe Kunst der Massenindividualisierung trägt auch in der pharmazeutischen Beratung seine Früchte. Diese kanadische Beratungstechnik wird ab sofort nicht mehr aus dem Kopf der jungen PTA gehen.

*Arzneidosen in Nordamerika*

Es ist Oktober 2004, zurück in Deutschland, es wird wieder gearbeitet. Die kommenden Jahre werden intensiv genutzt.

Auf dem Apothekenmarkt brauen sich gravierende Veränderungen zusammen. Nicht nur wächst die Anzahl der preisgetriebenen Onlineapotheken, sondern auch die Medikamentenauswahl auf den Freiwahlregalen in Reformhäusern, Drogerie- und Supermärkten. Das neue Gesetz zum Mehrbesitzverbot formt mit einem lauten Knall die Apothekenlandschaft neu. Aber mit dieser Marktentwicklung soll es noch lange nicht genug sein. Schon bald bestimmen die Rabattverträge der Krankenkassen die Diskussionen der Apothekenwelt und krepeln hartnäckig den Tagesablauf jeder Apotheke um. Auch die Patienten bekommen das deutlich bei der Beratung zu spüren. Gleichzeitig berichtet das Fernsehen einem Millionenpublikum, von mangelhaften pharmazeutischen Beratungen in deutschen Apotheken. Das Thema der jährlichen Milliardenverluste durch mangelnde Therapietreue rundet die Kritik ab. Trotz der so unaufhaltsam wachsenden bürokratischen und fachlichen Anforderungen ist das pharmazeutische Personal sehr engagiert, den §20 der Apothekenbetriebsordnung für jeden einzelnen der durchschnittlich 4 Millionen täglichen Apothekenkunden in Deutschland mit bestem Wissen und Gewissen zu erfüllen – und das auch nachts! Es wird ein interdisziplinärer Einsatz vorausgesetzt, ein perfekter Spagat zwischen Heilberuf und Manager.

Immer wieder blitzen die Gedanken an die Zeit in der kanadischen Apotheke hervor. Die Inspiration für eine solch kundenbindende Beratung ist groß: Medikamente individualisieren, Therapietreue steigern, Patientenängste nehmen, sich mit seiner vorhandenen Beratungskompetenz noch mehr von der Konkurrenz abheben. Die Zeit wäre schon längst reif, doch diese Herausforderung muss noch warten, denn man ist sehr mit den Vorbereitungen beschäftigt. Ein betriebswirtschaftliches Fernstudium bestimmt die Zeit neben der Arbeit. Der Erfahrungsschatz nimmt in Theorie und Praxis stetig zu, das breite Fundament wird Stein für Stein errichtet.



*Kerstin Hinck – Geschäftsführerin  
Apothekengeflüster®*

Nach abgeschlossenem Studium und mittlerweile zehnjähriger Berufstätigkeit und Karriere in einer internationalen Apotheke und der pharmazeutischen Industrie ist ein reichhaltiger Erfahrungsschatz aufgebaut. Nun ist man soweit. Viel wird nun über die Möglichkeiten eines deutschen Apothekengeflüsters® geredet und sinniert, ausprobiert und studiert. Alle Vorbereitungen werden nach und nach getroffen.

Das Ziel lenkt nun die folgenden Taten.

Anfang 2014 werden die Ärmel hochgekrempt, die ersten Apotheker befragt, aller Mut gepackt, der Job gekündigt, der sichere Hafen verlassen, der Business-Plan geschrieben, die Fahrt geht los!

Ein sonniger Sommer in Köln im Jahr 2014. Jetzt ist es soweit: Nach genau zehnjähriger Entstehungszeit wird ab September losgeflüstert!

*Die Geschäftsführerin Kerstin Hinck mit der ersten  
Lieferung von Apothekengeflüster® in 2014.*

---

Ich lebe mich seit 2016 auch als **Autorin** und Texterin für Gesundheitskommunikation mit dem Fokus auf Pharmazie & Marketing aus. Viel Freude beim Lesen:

[2015-03\\_Das PTA Magazin\\_Wunden- Schnelle Hilfe](#)

[2016-03\\_Das PTA Magazin\\_Serie PTA+Marketing\\_Basiswissen Marketing-Marketing-Mix-AIDA](#)

[2016-04\\_Das PTA Magazin\\_Marke PTA\\_Category Management Sichtwahl](#)

[2016-05 Das PTA Magazin\\_Marketing für PTA ... coming soon](#)

[2016-06 Das PTA Magazin\\_Marketing für PTA ... coming soon](#)