



Die Schönheit der Berufspolitik liegt im Auge des Betrachters

Entsprechend schick findet sich die ABDA

Inhalt dieser Ausgabe:	Seite		Seite
Impressum und Editorial	01	STADA: Heuschreckenalarm	31-32
Giftinfotafel 2016	02-03	Post vom BVDA: . Betriebsergebnisse	33-34
Gefröschelt: NOWEDAwatch ...	04	Rezeptur: Stichwort Honorierung	35-36
BVpta: Pressemitteilung BVA/AMTS	05	Berufsbild d. Apoth.: ... updatefähig	37
Für Bibliothekare: Update ... Pilze	06	...FA f. Arzneimittelversorgung	38
Philosophie: Ja, ... aber	07	Arzneimittel ...Mikronährstoffräuber	39
Gefröschelt: Brexit - endlich	07	Rosa Luxemburgs Herbarium	40
Konferenzen: Creating Urban Tech	08-12	Bücherecke: Wichtl - 6. Auflage	41
3. Apothekerinnenkongress	13-17	Geteiltes Leid und kleine Freuden	42
Buchrezension: Apothekenübergabe	18	Carmen in der Dt. Oper am Rhein	43-44
G-BA: Vollmitgliedschaft versus Beirat	19	Karl Lauterbach: Die Krebs-Industrie	45
Medizin: ... Leitlinie zum Husten?	20-21	Mehr als ein Atlas: Dt. Luftbildatlas	45
AMTS: Die Kugel rollt	22	Bücherecke: ... Für D in den Krieg ...	46
AOK NW und die Sozialwahl 2017	23-24		
ABDA - WiWahl: Die Flämmchenwerfer	25-28		
Leserbriefe	29-30		

Editorial:

Liebe Kollegin, lieber Kollege,

Was haben Sie denn so berufspolitisch auf dem Schirm? Nichts? ..., denn das Tagesgeschäft in seiner Komplexität reicht Ihnen schon?

Ok. - Was sollten denn Kammern und Verbände, respektive ABDA, BAK und DAV auf dem Schirm haben?

Falls Sie in Ihrem Kammergebiet zu den rund 3 - 6% der Kammerangehörigen gehören, die berufspolitisch aktiv sind und Sie deshalb schon einmal nach Entschuldigungsgründen suchen, um möglichen Vorwürfen vorzubeugen, vergessen Sie das.

Orientieren Sie sich lieber an dem Gedanken: Aus Schwächen Stärken machen und jede Fehlermeldung ist ein willkommener Anlass ein weiteres Bugloch zu schließen.

Klar gibt es eine Prioritätenliste, die Kammern und Verbände routinemäßig abarbeiten, für die 90% der Haushalts- und Personalreserven draufgehen, aber die 10%, die für Neuland oder neue Perspektiven übrig bleiben, müssen genutzt werden.

Deshalb jede Kammer-, Verbands- oder Gremiensitzung muss ein Plenum für all das sein, was ansonsten vielleicht übersehen oder falsch gewichtet werden könnte.

Ja, es gibt viel zu tun. Wir müssen uns leider auf das Wichtigste beschränken. Das klingt logisch und nachvollziehbar. Das ist aber gleichzeitig auch der Anspruch, sich um berufspolitischen Nachwuchs zu kümmern.

Obwohl es noch so weit weg ist: Auf der White-Coat-Ceremonie der AKWL in Münster im Mai 2016 konnten wir feststellen, dass die Pharmaziestudierenden nach dem Anschluss des 1. Studienabschnitts an mehr berufspolitischen Themen interessiert sind, als es die gesetzelte Kollegenschaft vielleicht denkt. Also ein ideales Terrain, um neues Gedankengut zum Leben zu erwecken und alte Zöpfe abzuschneiden.

Zum Beispiel diesen: Diagnose ist ein alleiniges Thema des Arztes. - Wenn Sie in der OTC- Beratung mit einer Patienteneigendiagnose konfrontiert werden, die Sie zum Beispiel in einem Testkauf kritisch hinterfragen sollten, was müssen Sie dann können?

Ihre PHARMEDIA-Redaktion
Barbara Frank und Dr. C.M. Klotz (V.i.S.d.P.)

Impressum:

VPMI-Pharmedia, ein anzeigefreier Informationsdienst für berufspolitisch interessierte Apotheker(innen), erscheint im Verlag für pharmazeutische und medizinische Information in Münster (VPMI):

Die Erscheinungsweise von PHARMEDIA ist variabel sowohl im Umfang als auch im Zeitpunkt.

In der Regel erscheint PHARMEDIA zum Monatsende.

PHARMEDIA enthält redaktionelle Beiträge, Lesermeinungen und Kleinanzeigen (Stellenangebote/-gesuche, Verkauf/Verpachtung von Apotheken).

Produktplacement im Rahmen von Berichten, Studien, Marktbeobachtungen, Produktvergleichen-/Analysen/ Bewertungen und strategischen Marketingüberlegungen oder vergleichbaren Publikationen gehört zur redaktionellen Arbeit und dient dem redaktionellen Informationstransfer.

Redaktionsanschrift:

VPMI, An der Vogelrute 49, 48167 Münster

Erreichbarkeit:

per Tel. : 02506-3196
per Fax : 02506-7734
per @-Mail : dr.c.m.klotz@t-online.de

Redaktionsleitung:



Apotheker Dr. med. C.M. Klotz (V.i.S.d.P.)

Bildredaktion: Irmgard Klotz, Innenarchitektin

Redaktionelle Mitarbeit:

Apothekerin Barbara Frank

Gastautor:

 DR. FRANK HERDMANN  RA Dr. Frank Herdmann, Berlin

Titelbild: VPMI - Kollage

Jahres-Abo: 156,00 Euro incl. 19% Mwst.

Bankverbindung:

Dt. Apoth. & Ärzte Bank Münster
BLZ: 300 606 01 • **Kto.:** 000 299 43 48
IBAN: DE65 3006 0601 0002 9943 48
BIC: DAAEDEDXXX

3. Apothekerinnen Kongress in Starnberg

„Ich bin gern bereit, die Schirmherrschaft für Ihren Apothekerinnen-Kongress in Starnberg zu übernehmen. Ich unterstütze nachdrücklich Ihren Ansatz, Frauen mit Beispielen führender Frauen zu motivieren und zu fördern“, so die Begrüßungsworte der Schirmherrin Sabine Leutheuser-Schnarrenberger, der Bundesjustizministerin a.D.



Von li. → re.: ·

01 Barbara Lüdtkke

02 Lars Polap ·

03 Sabine Kierner

04 Dr. Marietta von Lavergne

05 Miriam Haupt

06 Sabine Leutheusser-Schnarrenberger

07 Dr. Viktoria Mönch

08 Dr. Karin Simons

09 Barbara Frank

10 Brigitte Walter

11 Karin Wahl

12 Maïke Wilschnik

Die Idee der Initiatorin und Veranstalterin des Kongresses, **Apothekerin Barbara Frank**, entstand aus dem Anliegen heraus, speziell Apothekerinnen einen eigenen und besonders innovativen Management-Kongress zu bieten. Die Berufsgruppe besteht ja immerhin zu rund 70 Prozent aus Frauen mit weiter steigender Tendenz. Mit Sabine Kierner, Inhaberin von CITYteam werbung marketing design und CITYteam health, hat sie die perfekte Partnerin gefunden, den Kongress zum dritten Mal erfolgreich zu realisieren. Interpretiert man das abschließende überschwengliche Lob der Teilnehmerinnen an der Veranstaltung, dann heißt das, auch 2017 wird es in Starnberg erneut einen Kongress speziell für Apothekerinnen geben. Breiter gefächert war diesmal auch das Angebot an Ständen durch die Sponsoren.

Im Fokus stand diesmal das Thema „**Frauen im Dialog – Wirkungsvolle Kommunikations- und Verhandlungsstrategien**“. Zwar wird auch hier nur mit Wasser gekocht, aber die Zutaten sind bei weiblichen Handlungsstrategien doch etwas anders gelagert als bei Männern. Weibliche Kommunikationswege und -lösungen führen deshalb zu anderen Verhandlungsstrategien und ermöglichen Erfolge in der Gesprächsführung mit Kunden, Apothekenteams, Kooperationspartnern, Großhandlungen oder mit Presse, Politik, Krankenkassen und sogar im persönlichen Umfeld, wo Männer vielleicht vor die Wand laufen. Die Rolle der Frau steht dabei weiter im Mittelpunkt, da die kommunikativen Eigenschaften durchaus weibliche (oft noch unentdeckte) Talente sind. Das gilt für die Apothekenleitung ebenso wie im Klinik- und Universitätsbereich, in der Industrie oder in Redaktionen und Fachgremien. 2016 stehen die Soft Skills im Vordergrund. Dazu passt es, dass der Management-Kongress für Apothekerinnen wieder im schönen Ambiente des Hotel Vier Jahreszeiten in Starnberg mit viel Zeit zum Erfahrungsaustausch stattgefunden hat.

Die Themen waren für Selbstständige oder Angestellte ebenso wie für Apothekerinnen in Führungspositionen und der Industrie bestens geeignet.

Problemfelder aufzeigen und Lösungen anbieten

Knapp 80 Teilnehmerinnen und wenige „mutige“ Männer lauschten den Begrüßungsworten der Kollegin Frank. Ganz deutlich freute sie sich darüber, dass offenbar Idee und Umsetzung dieses Kongresses einem aktuellen Bedürfnis in der Kollegenschaft entsprechen.

Zum Thema meinte sie, dass es ausgewählt wurde, um spezielle Problemfelder für Frauen aufzu-

zeigen und Lösungen anzubieten. Im Übrigen sei das Thema Kommunikation auch auf der Wunschliste der Teilnehmerinnen des vergangenen Jahres häufig zu finden gewesen.

Offenbar herrsche bei Frauen, auch solchen die redegewandt und kommunikativ sind, das Gefühl vor, bei beruflichen Belangen und Gesprächen von männlichen Gesprächspartnern nicht ernst genug genommen zu werden.

3. Apothekerinnen Kongress in Starnberg

Dabei wiederholte Barbara Frank den Hinweis aus dem letzten Jahr: Dies sei keine gegen Männer gerichtete Veranstaltung, sondern eine für Frauen. Sie sei um Ausgeglichenheit und Gerechtigkeit bemüht im Sinne eines gedeihlichen Miteinanders, was bei der Apothekerschaft aufgrund des Mehrheitsverhältnisses von Frauen nicht immer erkennbar sei. Zudem wolle sie den jüngeren Kolleginnen etwas mit auf den Weg geben in diesem Prozess des Ausgleichs, der auch bei den Apothekern beginne, langsam Fuß zu fassen. Barbara Frank zitierte vom diesjährigen Welt-Frauentag:

„Viele Frauen drängen nicht in den Vordergrund, sondern warten, bis sie gefragt werden. Erfahrungsgemäß wird das nie passieren, denn bis dahin sind 10 Männer auf den Plan getreten, die den Job übernehmen wollen“.

Mit den Worten **„Frauen, traut Euch!“** eröffnete sie den 3. Apothekerinnen-Kongress.



Sabine Leutheusser-Schnarrenberger
Bildquelle für alle Bilder in diesem Artikel:
Walter Glück
siehe
www.apothekerinnen-kongress.de

Die Schirmherrin spricht

Nach ihrem aufmunternden Grußwort verriet Sabine **Leutheusser-Schnarrenberger**, die zum dritten Mal die Schirmherrschaft über den Kongress übernommen hatte, einiges über die Kommunikation in der Politik. Gerade für Frauen, so ihre Aussage, sei ein sicheres und authentisches Auftreten unabdingbar, denn Frauen würden im politischen Geschehen genauer beobachtet und kritischer beurteilt als Männer. Das fange schon beim Aussehen an, wie man ja wisse.

Aber fast alles sei erlernbar und auch eine Sache der Erfahrung. Ihrer Ansicht nach, so die ehemalige Bundesjustizministerin, gehöre auch ein Scheitern zu dieser Erfahrung und zum Lernprozess. Im Gespräch mit Barbara Frank offenbarte die Politikerin einige ihrer Erfolgsgeheimnisse, zu denen aber immer der volle Einsatz und vor allem die Freude an Amt und Beruf gehört haben.



Im richtigen Takt

bewegte sich **Dirigentin und Voice Coach Miriam Haupt** und ließ auch die Kongressteilnehmerinnen daran teilhaben. Nicht nur ihre Erfahrungen als Orchesterleiterin in dem überwiegend von Männern ausgeübten Beruf der Dirigenten zogen die Zuhörer in ihren Bann, sondern auch die gemeinsamen Stimm- und Lockerungsübungen fanden begeisterte Mitmacher im Kongressraum.

Sie zeigte vor allem, wie die nonverbale Kommunikation funktioniert und wie die Sprache von Händen und Körper wahrzunehmen ist. Riesiger Applaus begleitete ihre Darbietung.



Antreten, Auftreten, Durchsetzen

war das Thema der **Kommunikationsexpertin Dr. Marietta von Lavergne**. Ihr eigener fulminanter Auftritt beim Kongress war eigentlich schon Beispiel genug, wie Frauen sich darstellen können. Als größten Gegner eines solchen „Antretens“ bezeichnete Dr. Lavergne die Angst, nicht gut zu sein, zu versagen, „dumm dazustehen“, abgewiesen zu werden. Sie benannte gleich drei Fallen, die es zu umgehen gilt:

- **Die Denkschleife:** „Kann ich das überhaupt?“
- **Die Perfektionsfalle:** „Dafür bin ich nicht gut genug, das können andere besser“
- **Die Optikfalle:** „Dann schauen mich ja alle an und beurteilen mich nach dem Äußeren.“

3. Apothekerinnen Kongress in Starnberg

Die Kommunikationswissenschaftlerin, die unter anderem auch für das Bayerische Fernsehen tätig ist, gab klare Anweisungen, wie man diesen Fallen entkommen kann. Das Wichtigste sei die Konzentration auf das Publikum, das Ziel und die Botschaften. Dabei helfe es ungeheuer, „einen Anker zu werfen“. „Stellen Sie sich eine positive Situation vor, die sie gleichzeitig schützt und erdet und auch energetisiert“, so die Empfehlung der Expertin.

Die Kernbotschaften sollen nach folgenden Regeln überbracht werden:

1. **K:I:S:S: Keep it short and simple.**
2. **TOP-DOWN-Strategie: Das Wichtigste zuerst!**

Kurz, knapp, präzise, Schlagworte benutzen, Geschichten erzählen in Bildern und Beispielen, Emotionen wecken, keine Angst vor Wiederholungen haben, mit Fakten sparsam umgehen, sich nicht aus der Ruhe bringen lassen, bei Aggressionen Gesprächspausen einlegen und vor allem POSITIV BLEIBEN, um in keine Abwärtsspirale zu geraten.

Dieses und vieles mehr breitete Dr. Lavergne in ihrem Vortrag mit viel Überzeugung und Aussagekraft vor den Zuhörerinnen aus und schloss mit der Aufforderung: „**Trauen Sie sich! - Fangen Sie irgendwo an! Denn nur, wer was sagt, hat auch was zu sagen.**“



Das ideale Finanzierungsgespräch ...

Das Rezept dafür stellte **Barbara Lüdtkke, Prokuristin der Apotheker- und Ärztekasse**, vor. Dabei richtete sie ihren Fokus speziell auf die Unterschiede in den Präferenzen von Apothekerinnen zu Apothekern.

So sei der Gedanke von Sicherheit und Machbarkeit bei Frauen ausgeprägter und die Risikobereitschaft geringer.

Interessant war der Blick hinter die Bankkulissen, wie dort bei einer Kreditentscheidung die Prioritäten gesetzt werden. „Es zählt vor allem die persönliche Kreditwürdigkeit“, so Barbara Lüdtkke. Das heißt, ob die Bank es dem Kreditnehmer zutraut, spielt eine weit größere Rolle als man gemeinhin annimmt. Darauf sollte man auch beim Bankgespräch und bei Kreditverhandlungen achten und Fehler in den persönlichen Aussagen vermeiden.



Lars Polap
Diplom-Wirtschaftsingenieur und Geschäftsführer der Pharmatechnik GmbH & Co. KG in Starnberg

Chancen durch Digitalisierung

In der modernen Kommunikation muss sich jeder mit der Digitalisierung in der Berufswelt auseinandersetzen und sie soweit beherrschen, um nicht von der Technik überrollt zu werden.

Lars Polap riet eindringlich dazu, die Chancen der Digitalisierung wahrzunehmen und vor allem, die moderne Technologie vernünftig einzusetzen, um Risiken zu vermeiden. Denn auch diese sind gegeben und gerade im Umgang mit Gesundheitsdaten zu vermeiden. Als Beispiel nannte er die Verwendung von WhatsApp für Kundenbestellungen, wovon er aus Datenschutzgründen dringend abriet.

Dagegen seien viele Arbeitsabläufe in der Apotheke durch Digitalisierung zu verbessern und damit ein Zeitgewinn für andere wichtige Dinge möglich. Dass dies in der Zukunft immer bedeutsamer wird, daran ließ der IT-Experte keine Zweifel, zumal er als **Vorsitzender des Bundesverbandes Deutscher Apotheken-Softwarehäuser e.V. (ADAS)** immer am Puls des Geschehens agiert.



Zeichen setzen

durch Körpersprache und professionelles Verhandeln, war der Inhalt des lebhaften Vortrages von **Apothekerin Karin Wahl**, die wie in den vergangenen Jahren durch ihre persönliche Ausstrahlung die Herzen und Ohren der Zuhörerinnen im Nu eroberte.

3. Apothekerinnen Kongress in Starnberg

Gerade in Berufen, die weitgehend von der Kommunikation leben, sollte man sich darüber im Klaren sein, welche Zeichen man aussendet, so ihre Botschaft.

Anhand teils amüsanter und urkomischer Beispiele aus Politik und Medienwelt hielt uns Karin Wahl den Spiegel vor und zeigte, dass man „nicht Nichtkommunizieren“ kann.

Auch die Verhandlungsmethode nach Havard, die eigens für die Verhandlungen von Camp Davis geschaffen wurde, ist in ihrer Kernbotschaft des sich Annäherns von innen nach außen, also beginnend mit dem kleinsten gemeinsamen Nenner, im Alltag hilfreich. Sie kann dann eingesetzt werden, wenn beide Gesprächspartner in ihren Ansichten und Forderungen weit auseinander liegen und sich quasi als Gegner gegenüberstehen.

Vorarbeit für eine erfolgreiche Kommunikation ist deshalb eine gute bis exzellente Datenbasis als Gesprächsgrundlage. Als Beispiel dazu sei hier auf ihre Buch „Apothekenübergabe“ hingewiesen. Die Rezension dazu finden Sie im Anschluss an diesen Beitrag.



Von li.: Barbara Frank · Sigrid König · Karin Hirschnagl · Brigitte Walter · Beatrix Lippert · Dr. Karin Simons · Dr. Viktoria Mönch

Sind Frauen die besseren Gesprächspartner?

Mit dieser Frage beschäftigten sich in der Schlussrunde fünf Frauen aus unterschiedlichen Berufen: Die **Ärztin Dr. Karin Simons**, die **Apothekerin Brigitte Walter**, die **Rechtsanwältin Beatrix Lippert**, die **Krankenkassen-Vorständin Sigrid König** und die **Kooperationsmanagerin Karin Hirschnagl**. Unter der Moderation von **Dr. Viktoria Mönch** und **Barbara Frank** vermittelten die Frauen Einblicke in ihre Erfahrungen bei Gesprächsabläufen mit Männern und Frauen und stellten unterschiedliche Verhaltensweisen fest.

Als Fazit überwog aber der Tenor: Frauen kommunizieren zwar anders, aber nicht unbedingt besser. Es komme eben immer auf persönliche Einstellung und individuelles Verhalten zum Gesprächspartner an, bei beiden Geschlechtern. Geduld und Einfühlungsvermögen sind gefragt, meinten alle übereinstimmend. Dass diese Eigenschaften eher bei Frauen zu finden sind, wie Moderatorin Barbara Frank abschließend mutmaßte, wurde nicht bezweifelt.

FAZIT der Veranstalterinnen:

Auch der dritte Management-Kongress für Apothekerinnen hat gezeigt, dass die Idee zu einer solchen Veranstaltung ins Zentrum eines großen Bedarfs trifft. Das diesjährige Thema hat weibliche Kommunikationswege beleuchtet und herausgearbeitet, dass sie prinzipiell gleich sind, sich aber durch eine andere Nuancierung und Fokussierung doch soweit voneinander unterscheiden, dass bei gleichem Gesprächsstart, das Gesprächs- oder Verhandlungsergebnis bei einer Frau vielschichtiger ausfällt. Ja, auch hier wird nur mit Wasser gekocht, aber die Zutaten entscheiden letztlich, ob die Suppe schmeckt oder nicht.

Wieder hat sich gezeigt, dass Starnberg als Location nicht nur ein Ort ist, an dem viele Millionäre wohnen, sondern mit dem Hotel 4- Jahreszeiten auch ein bezauberndes Ambiente bietet, so dass dort auch ein Flair für einen konstruktiven Gedankenaustausch herrscht. Das führt auch dazu, dass alle Kongress-Teilnehmerinnen sehr offen mit einander umgegangen sind.

3. Apothekerinnen Kongress in Starnberg

Auch die Sponsoren haben den besonderen Flair dieser Veranstaltung bemerkt. Die Korona der Aussteller dürfte für 2017 deshalb weiter wachsen.

Fazit aus der Rückmeldung der Teilnehmerinnen noch während der Veranstaltung: Um einem erneuten Kongress 2017 kommen die beiden Veranstalterinnen darum nicht herum.

Ausstellerimpressionen:



**Und? Sind Sie 2017 wieder mit dabei?
Nach dem Kongress ist vor dem Kongress.**

Haben Sie als Teilnehmerin, Referentin oder Sponsor Themenwünsche für den nächsten Kongress?

Nehmen Sie nicht nur teil, gestalten Sie aktiv mit, denn es macht Spaß, dabei zu sein.



Rezension: Apothekenübergabe von Bernd Schubert + Karin Wahl

Die ehemalige Kammerpräsidentin der AKBW, Kollegin Karin Wahl, die auf dem Apothekerinnenkongress die Kolleginnen wieder mit ihrem Beitrag begeistert hat, verfügt über sehr viele Quer- und Insiderinformationen im Gesundheitswesen. Seit 2005 kommt dieses Wissen den Kolleginnen und Kollegen zugute, wenn Wahl als Unternehmensberaterin einen Beratungsauftrag zum Beispiel zum Kauf und Verkauf einer Apotheke erhält. Einen Teil dieses Wissens hat Sie in dem Ende 2015 erschienenen dünnen (141 Seiten) Buch „Apothekenübergabe“ niedergeschrieben.

Ganz Mutige lesen das Buch erst, nachdem sie Kauf oder Verkauf abgeschlossen haben, quasi als Benchmarking ihres eigenen Tuns. Dabei kann es allerdings zu Tränen kommen, denn schon auf den ersten Seiten macht Wahl anhand von Beispielen klar, dass gehabte Vorstellungen oft Schnee von gestern sind, weil sich die Lage einfach dramatisch geändert hat.

Ein Beispiel sei hier nur herausgegriffen: der potentielle Verkaufswert für Einzelapotheken und Apotheken inklusive ihrer Filialen. Für viele Apotheken reicht es 2016 nur noch zu einem symbolischen Verkaufspreis. Und die politische Großwetterlage sieht nicht so aus, als ob sich das in absehbarer Zeit grundlegend ändern würde.

Mittlerweile ist es sogar vorstellbar, dass Apotheker zum Schutz ihrer eigenen Investition die Nachbarapotheke „totkaufen“, um den erworbenen Standort anschließend zu liquidieren.

Wie die Apotheker- und Ärztekammer letzthin publiziert hat, sind Apothekerinnen vorsichtiger. Sie investieren kleiner aber stabiler, was dazu führt, dass sie seltener Konkurs machen müssen.

Mit diesem Praxisleitfaden lernen Interessierte die nötigen Vorbereitungsmaßnahmen kennen, um bereits frühzeitig die richtigen Weichen zu stellen. Anhand von Beispielen zeigen die Autoren, was zum Gelingen der Apothekenübergabe beiträgt. Zahlreiche Analysen regen zur Überprüfung der Stärken und Schwächen der Apotheke an und zeigen Verbesserungsmöglichkeiten auf.

Alle Themen rund um den Kauf bzw. Verkauf werden aus den beiden Sichtweisen angesprochen und konkrete Empfehlungen gegeben. Vielfältige Hinweise führen durch die Übergabezeit und unterstützen bei Verhandlungen mit Interessenten, Banken und Maklern.

Bernd Schubert, der Co-Autor, ist Mitinhaber der Firma SSP Wirtschaftsberatung für med. Heilberufe GmbH & Co. KG, der SSP Assekuranzvermittlung GmbH & Co. KG, der SSP & Burr Assekuranzmakler GmbH & Co. KG und der SSP Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH. Die vier Teilhaber, haben ihr Dienstleistungsangebot vom reinen Versicherungsmakler weiterentwickelt zum Dienstleister für Wirtschaftsberatung, Immobilienvermittlung, Finanzierungsberatung im Prinzip für alle Gewerbetreibende und Freiberufler. Durch die Ausgründung besteht eine Fokussierung auf Mediziner und Pharmazeuten. Was etwas irritiert, ist die Tatsache, dass die Firma es anscheinend nötig hat, mit Dankschreiben ihrer Kunden zu arbeiten, siehe Webseiten (<http://www.ssp-aerzteberatung.de/> · <http://www.ssp-versicherungsmakler.de/>). Laut Bundesanzeiger lässt sich über das Firmengeflecht wenig erfahren.

Bibliophile Daten:

Titel: Apothekenübergabe · Ein Praxisleitfaden für Käufer und Verkäufer

Autoren: Bernd Schubert und Karin Wahl

Verlag: AVOXA/GOVI-Verlag Eschborn, 1. Auflage 2016

http://www.govi.de/product_info.php?info=p12848

ISBN: 978-3-7741-1309-1

Ausstattung: 141 S., kartoniert, 17 x 24 cm, 335 g

Buchhandelspreis: 26,90 EUR

<http://www.ssp-apothekenvermittler.de/> · <http://www.ssp-online.de/>



Geteiltes Leid und kleine Freuden - ein Buch, das Mut macht

Kollegin Renate Endemann studierte in München Pharmazie und Musikwissenschaft. Neben ihrer Tätigkeit in Apotheken, der Arbeit für pharmazeutische Fachverlage und Zeitschriften engagiert sie sich in der ehrenamtlichen Betreuung von Kindern, die wegen ihrer Mehrfachbehinderung und chronischer Krankheiten im Krankenhaus aufwachsen müssen.

Daraus ist ihr sehr persönliches und bemerkenswertes Buch „Geteiltes Leid und kleine Freuden“ entstanden, dessen Kernbotschaft die Autorin gerne in die Welt tragen würde. Gerade in Zeiten, in denen wir viel über AMTS und eine verbesserte Kommunikation zwischen den Fachgruppen reden, ist das Buch auch ein Beispiel für eine gelungene Zusammenarbeit der verschiedenen Fachbereiche im Gesundheitswesen.

Renate Endemann ist keine Apothekerin von der „Stange“. Ihr Engagement hat sie mit vielen Situationen konfrontiert, aus denen sie gelernt hat, auch scheinbar ausweglose Situationen und Schicksale beherzt anzugehen und sich von Misserfolgen nicht sofort aus der Bahn werfen zu lassen.

Das Buch beschreibt auf einfühlsame Weise das Aufwachsen schwerstkranker Kinder im Krankenhaus und deren Betreuung, bei der sich die Autorin ehrenamtlich engagiert hat. Die Details zeigen, dass das Buch weit mehr ist als eine Krankengeschichte. Es gewährt uns einerseits Einblicke in die Gefühle und Stimmungen der Betreuer und Helfer und andererseits, wie die betreuten Kinder damit umgehen. Der „rote Fadenrum“ ist Georg auf seinem Weg ins Leben: Drei Monate ist er erst alt und der „Hightechgroßraum für intensivmedizinische Versorgung“ scheint ihn zu erdrücken. Es ist ein langer Weg, bis Georg, das von Maschinen umgebene Kind, seine ersten Sprechversuche und seine ersten Schritte macht und schließlich die Klinik verlässt.

Sehr schön zeigt das Buch über den Weg der Selbstreflexion, wie sich das „Normalverständnis“ bei der Autorin selbst allmählich von Vorurteilen und Voreingenommenheiten wandelt hin zu Empathie und Parteinahme zugunsten der Kinder. Daraus erwächst langsam Zuversicht und Vertrauen in die Lebensumstände und Perspektiven der Kinder. Lebenswerte wandeln sich und werden positiv besetzt. Im Umkehrschluss ergibt sich daraus zwischen den Zeilen auch eine Kritik an der unreflektierten Haltung gegenüber diesem Patientenkontext.

Anhand der Persönlichkeiten der von ihr betreuten Kinder, die von der Autorin Schritt für Schritt entdeckt und gefördert werden, erhalten die Betreuer eine Nachhilfe im Umgang mit angeblich „aussichtslosen Fällen“ und erfahren auch „kleine Freuden“ und große Glücksgefühle.

Im Buch werden viele anrührende Geschichten mit und von den Kindern erzählt und auch die zahlreichen Rückschläge nicht verschwiegen, die nicht nur den kleinen Patienten, sondern auch den Betreuern immer wieder zu schaffen machen. Da ist es gut, wenn ein funktionierendes Netzwerk aus Ärzten, Schwestern, eigentlich allen Klinikangehörigen, dem

Pförtner, die Reinigungskräfte bis hin zu den ehrenamtlichen Betreuern und den Eltern und Großeltern der Kinder existiert.

Exemplarisch kann Renate Endemann hierbei dem Leser vor Augen führen, wie eine gelungene Zusammenarbeit der verschiedenen Fachberufe im Gesundheitswesen aussieht und, das ist natürlich berufspolitisch interessant, wie die Schnittstelle des Apothekerberufes synergistiftend ist. Patientensicherheit, gewährleistet durch den Apotheker für die Arzneimitteltherapiesicherheit, ist bei diesen jungen chronisch kranken Patienten ein sehr wichtiges Thema.

Ihr Studium der Musikwissenschaft ist hier der psychologische Türöffner, denn durch die Beschäftigung mit Musik gelingt es ihr in vielen Fällen, Zugang zu den kleinen Patienten zu finden.

Das ganze Buch ist von einer derart herzlichen und einfühlsamen Sprache geprägt und absolut kein „Jammer-Buch“, das nur von Krankheiten und Behinderungen berichtet, sondern es führt uns in „zaghaften Schritten“ - wie ein Kapitel überschrieben ist - in eine den meisten von uns unbekannte Welt und lässt uns teilhaben an Freude und Erfolg, auch wenn dies teilweise nur in kleinen Schritten erreichbar ist.

Es fließen sehr viel pädagogische Erkenntnisse ein, die der Autorin, die selbst Mutter von zwei erwachsenen Kindern ist, erst peu à peu im Umgang mit den behinderten kleinen Patienten in ihrer vollen Bedeutung bewusst werden und denen sie früher nicht in dem Maße Beachtung geschenkt hatte. Auch das sind Dinge, die das Buch zu einem nachdenklichen Lesen veranlassen und sogar dazu führen, das eine oder andere Kapitel ein zweites Mal zulesen.

Der Kollegin Endemann sei für dieses Buch, das mit Herzblut und voller Hingabe geschrieben wurde, an dieser Stelle besonders gedankt.

ISBN 978-3-939905-86-8 · Gebunden · 160 Seiten
Buchhandelspreis: 12,90 Eur[D] / CHF 18.90

1. Auflage 2011 im Verlag Sankt Michaelsbund in München, dort mittlerweile vergriffen. Über die Autorin - die Redaktion vermittelt gerne Ihren Bestellwunsch - kann der Restbestand der Auflage gekauft werden.

