

Apothekerinnen-Kongress 2017

Von der Einzelkämpferin zur erfolgreichen Netzwerkerin

Am 24. Juni hatte Barbara Frank zum Apothekerinnen-Kongress nach Starnberg eingeladen. Hochkarätige ReferentInnen beleuchteten das Thema Netzwerken von allen Seiten. Davon profitieren auch Angestellte.



Barbara Frank mit ReferentInnen

Networking ist aus unserem Arbeits- und Lebensumfeld nicht mehr wegzudenken. Das facettenreiche Thema umfasst persönliche, soziale, berufliche, aber auch wirtschaftliche Aspekte. Apothekerin und Fachjournalistin Barbara Frank hatte diesen Schwerpunkt bei ihrem vierten Management-Kongress für Frauen gewählt. Einige Highlights:

Regelmäßiger Erfahrungsaustausch

Für Christiane Wolff gehört Netzwerken zum täglichen Geschäft. Die studierte Theater-, Film- und Medienwissenschaftlerin hat bereits vor 17 Jahren ein Frauennetzwerk gegründet. Mittlerweile treffen sich über 600 Expertinnen aus München, Frankfurt und Berlin regelmäßig zum Erfahrungsaustausch. Beim Apothekerinnen-Kongress gab sie praktische Tipps, um selbst Netzwerke aufzubauen – von den Grundlagen über den „Knigge“ im Umgang mit Netzwerkpartnern bis hin zur sogenannten Grunitzky-Formel. Diese Strategie geht auf Claude Grunitzky, einen Meister des Networkings, zurück. Er organisierte seine umfangreichen Kontakte nach folgendem Prinzip:

- * Freunde, Mentoren und Multiplika-

toren so oft wie möglich treffen und/oder anrufen.

- * Mit Vertrauten sollte der Kontakt per Telefon oder E-Mail gehalten werden.
- * Engere Bekannte sieht man auf Veranstaltungen oder Kongressen.
- * Flüchtige Kontakte werden über Xing, LinkedIn oder Facebook gepflegt.

Arzneimitteltherapiesicherheit

Mit beruflichen Aspekten ist es nicht getan. Dr. Sonja Mayer, Apothekerin aus München, rät Kolleginnen und Kollegen, auch bei der Arzneimitteltherapiesicherheit auf Netzwerke zu setzen. Zum Medikationsmanagement gehört der interdisziplinäre Austausch mit Ärzten, Pflegekräften, aber speziell in der Klinik auch mit Mikrobiologen und Mitarbeitern der Verwaltung. Laut Mayer gelingt es so, arzneimittelbezogene Probleme zu minimieren.

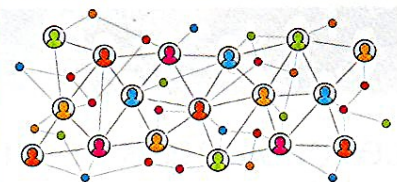
Networking: Beitrag zum wirtschaftlichen Erfolg

Professor Dr. Dieter Benatzky, Leiter des Instituts für Gesundheitswirtschaft in Bad Endorf, berichtete, wie Netzwerken in Apotheken eingesetzt werden kann, um wirtschaftliche Ziele zu erreichen. In der Tat könne sich Networking zu einer Kernkompetenz entwickeln, ist er überzeugt. Apothekenteams kommt mehr und mehr eine Lotsenfunktion im für Laien schwer durchblickbaren Dickicht des Gesundheitssystems zu. Als wichtige Voraussetzungen nannte

Benatzky Spaß an persönlichen Interaktionen, strategisches Denken und etwas Know-how. Gleichzeitig machte er klar, keine kurzfristigen Erfolge zu erwarten. Vielmehr lege man einen Grundstein für die Zukunft.

Michael van den Heuvel

Weitere Informationen zu allen Vorträgen: www.apothekerinnen-kongress.de



Netzwerken – aber richtig: Tipps für Apothekenangestellte

- ① **Bestimmen Sie Ihre Ziele.** Was wollen Sie erreichen, was erwarten Sie von Ihren Kontakten?
- ② **Klasse statt Masse.** Wenige, gute Kontakte bringen mehr als unzählige Personen im Netzwerk, die nicht zu Ihren Zielen passen. Arbeiten Sie gegebenenfalls mit der Grunitzky-Formel.
- ③ **Wer nichts in sein Netzwerk „einahlt“, bekommt auch nichts zurück.**
Unterstützen Sie Netzwerkpartner, ohne gleich eine Gegenleistung zu erwarten.
- ④ **Blieben Sie am Ball.** Pflegen Sie Ihr Netzwerk auch, falls Sie gerade beruflich zufrieden sind. Die Zeiten ändern sich oft schneller, als man denkt.