

Praktikumsbericht Alexei Sirbu

MEDICON Apotheke am Plärrer

Vier Jahre Klausuren und Praktika, monatelange Vorbereitung für Staatsexamen, umfangreiches Wissen in Bereichen von Chemie, Technologie, Pharmakologie und am ersten Arbeitstag steht man vor der ersten Aufgabe und hat absolut keine Ahnung – die Erfahrung zieht sich über viele Generationen der Pharmaziestudenten durch. Häufig wird diese Erfahrung gerade in der öffentlichen Apotheke befürchtet, wo man den Kunden von Angesicht zu Angesicht begegnet, welche fachliche Kompetenz und Hilfe erwarten. Diese Angst hat dafür gesorgt, dass ich keine große Erleichterung nach der letzten Prüfung gespürt habe. Die Erleichterung kam aber am ersten Tag, als ich die ersten Kollegen kennengelernt habe und erkannte, dass ich in guten Händen aufgehoben sei. Die ersten Tage verbringt man eher im Hintergrund: lernt das Kassensystem kennen, sortiert die OTC-Präparate ein um sich mit der Sichtwahl bekannt zu machen oder versucht so viel wie möglich aus den Beratungsgesprächen anderer Kollegen mitzunehmen. Nach einigen Tagen merkt man gar nicht, wie man schon von selbst, souverän und selbstbewusst, alleine vor dem nächsten „befürchteten“ Kunden steht und ihm mit einer kompetenten Beratung weiterhilft. Sehr häufig kennt man schon viel mehr aus dem Studium, als man von sich selbst erwartet. In der MEDICON-Apotheke tragen dazu aber viel mehr Faktoren bei. Sei das ein Kommunikations-Seminar, die nette Patin, die Praktikanten-Schulungen zu aktuellen Beratungsthemen oder sei es die Tatsache, dass man eigentlich nie alleine ist, und immer jemand mit 'nem halben Ohr zuhört und für Fragen und Unterstützung zur Verfügung steht – durch ein gutes Sicherheitsnetz lernt man sehr schnell diese Stütze nicht mehr zu brauchen.

In der Plärrer-Filiale steht der Handverkauf deutlich im Vordergrund. Durch viele Ärzte in der Umgebung beliefert man täglich ein buntes Bouquet an Rezepten für die Stammkunden und muss häufig, insbesondere die ersten paar Wochen, während der ruhigen Minuten nachschauen, was für ein Wirkstoff und Indikation denn genau hinter mysteriösen „Eliquis“ oder „Januvia“ stecken. Die zentrale Lage sorgt wiederum für eine vielfältige Laufkundschaft, deren Anliegen zu einem interessanten Beratungsgespräch, denkanstoßender Recherche oder sogar lustiger Anekdote resultieren können. Die reichliche HV-Erfahrung stärkt also nicht nur das Fachwissen im Bereich der OTC-Produkte, sondern auch die allgegenwärtigen Soft-Skills. Am Beratungstisch lernt man das Wissen überzeugend rüberzubringen, geduldig mit schweren Kunden umzugehen und hat die Gelegenheit viele Fremdsprachen (bzw. die Zeichensprache, wenn gar nichts anderes geht) zu üben. Selbstverständlich werden andere Bereiche der Apotheke nicht vernachlässigt. Die Apotheker holen ab und zu die schweren Ordner aus den Regalen raus um anschaulich die BTM- und TFG-Dokumentation oder auch T-Rezepte vorzustellen. Die Türe des Labors steht offen für jene, die sich schmutzig machen wollen. Auch die PKAs führen einen gerne in die Welt der Apothekenwirtschaft ein. Außerdem bleibt die MEDICON Filiale am Plärrer eine der wenigen Apotheken, die den Kunden die Inkontinenzversorgung anbietet.

Das Ganze passt zweifellos unter der Beschreibung einer guten Ausbildungsapotheke. Was für mich die Apotheke aber auszeichnet ist ein wunderbares Team, das mich auch außerhalb des beruflichen Lebens positiv beeinflusst hat. Ich bin dankbar für die schöne Zusammenarbeit und kann jedem weiterempfehlen das praktische Jahr bei MEDICON zu absolvieren.