

Nach einem sehr ereignisreichen halben Jahr und meinem mittlerweile abgeschlossenen dritten Staatsexamen, möchte auch ich nun von meinen Erfahrungen berichten. Durch eine Empfehlung habe ich mich für meine zweite Hälfte für die Medicon Apotheke am Plärrer entschieden. Der Bewerbungsprozess und die Kommunikation bis zum Start waren unkompliziert und erfolgten reibungslos.

Ich kann mich noch sehr gut an meinen ersten Tag/die erste Woche erinnern. Beginnend mit einer Rezeptabholung, Pflegehilfsmittelversorgung, Inkontinenzversorgung und der Beratung am HV war man erstmal gut damit beschäftigt zu verstehen was sich vor einem abspielt. Zunächst war ich selbstverständlich nicht allein und durfte mich an meinen Mentor anhängen. Tatsächlich ist selbst das simple Verkaufen einer FFP2 Maske komplizierter als man meinen könnte. Geschweige denn von all den anderen Kleinigkeiten, die man anfangs beachten und sich ins Gedächtnis rufen muss. Was ist der Rahmenvertrag? Wie geht man damit um, wenn kein kostengünstiges Arzneimittel lieferbar ist? Was für Möglichkeiten hat man denn überhaupt bei Lieferschwierigkeiten? Zum Ende meiner ersten Woche habe auch ich mich dann meinem ersten Kunden gestellt und es einfach auf mich zukommen lassen. Das ist alles ein riesiger Lernprozess, der sich auch noch bis heute zieht. Zunächst läuft da einiges noch nicht optimal oder so wie man es sich vorstellt nach den vielen Jahren in der Uni und der Kompetenz, die man meint zu haben. In der Apotheke merkt man dann erst so wirklich, was jetzt für den Patienten relevant ist und wie man ihm helfen kann. Anfangs ist man einfach nur überfragt und das schon bei den simpelsten Selbstmedikationen. Die Inkontinenzversorgung tut dabei ihr übriges.

Man wächst mit all den vermeintlich schwierigen Situationen, die man zu Beginn zuhauf hat und entwickelt ein gutes Mindset damit umzugehen und Lösungen zu finden. Alles Dinge mit denen man auch später als Apotheker umgehen muss. Erfreulicherweise hat man viele Möglichkeiten seine Beratung zu optimieren und ein tiefer werdendes Verständnis durch die zunehmende Praxiserfahrung aufzubauen. Sogar meine Fremdsprachenkenntnisse konnten sich entfalten. Das sympathische Kollegium steht einem ausnahmslos zur Seite und freut sich mit einem über den persönlichen steilen Lernfortschritt über die Zeit. Die Eingewöhnungszeit im Team dauerte nicht lange und ich habe mich schnell eingegliedert gefühlt. Auch besondere Rezepte und die zugehörige Dokumentation, wie z.B. BtM-/Tierarzneimittel-/Importe-/Retinoid/T-Rezepte, etc. sind Dinge, mit denen ich mich schon im Praktikum auseinandersetzen konnte. Ebenfalls kommen Mittel zur Körperpflege nicht zu kurz und erfordern die gleiche Beratung wie bei Arzneimitteln/Medizinprodukten. Influenza und Covid Impfungen sind ein fester Bestandteil des Angebots der Apotheke und auch hier besteht die Möglichkeit den Ablauf zu erleben.

Besonders bemerkenswert ist, dass es nur so von Aufgaben und Möglichkeiten strotzt, die es einem ermöglichen die Abläufe in der Apotheke zu verstehen. Dabei arbeitet man schon früh eigenständig unter Aufsicht. Außerdem zeichnet sich der Plärrer durch seine zentrale Lage und sein Klientel aus. Zudem sind der Kundenandrang und die zwischenmenschlichen Differenzen, denen man zwangsläufig begegnen wird, ein Teil der Erfahrung. Dabei handelt es sich um Aspekte, mit denen man lernen muss umzugehen. Teilweise ereignen sich Geschichten, an die man sich immer noch mit einem Lächeln erinnert.

Abschließend lässt sich nur noch sagen, dass die Medicon Apotheke am Plärrer aufgrund all der unterschiedlichen Faktoren ein Unikat in Nürnberg ist. Ich hatte eine Menge Freude in meinem Praktischen Jahr am Plärrer und möchte mich nur noch bei Frau Böhm, meinem Mentor, den Apothekerinnen am Plärrer und all den Damen bedanken, die mir mit ihrem Rat zur Seite standen. Ihr seid alle großartig!