

pharmaDavos 2023

«Die Begeisterung für unseren Beruf mit anderen teilen»

DAVOS – Nach der coronabedingten Winterpause und einer Austragung im Sommer traf man sich vom 12. bis 16. Februar nun erneut zahlreich in Davos. Fort- und Weiterbildung, angeregte Diskussionen, gutes Essen, Sport, Spiel und Spass – es war für jeden etwas dabei. Den Auftakt bildete die Podiumsdiskussion am Sonntagnachmittag.

«Herzlich willkommen zur bereits 9. Ausgabe des pharmaDavos. Schön, sind so viele von Ihnen hier, trotz des Prachtwetters draussen, das schätzen wir sehr!», durfte Dr. Hans Ruppner nur 9 Monate nach der Sommer-Edition eine rekordverdächtige Anzahl von Kongressteilnehmenden begrüssen. Dieses Jahr waren rund 300 Apotheker und 100 Studenten aus zwei Jahreskursen mit dabei. Die Vernetzung zwischen angehenden und erfahrenen Apothekern war dem Organisationskomitee ein grosses Anliegen. Ebenso die Thematisierung des Fachkräftemangels, der Apotheken stark belastet. Und so war die diesjährige Podiumsdiskussion dem Thema «Zukunftsperspektiven und Wandel des Berufs Fachfrau, -mann Apotheke» gewidmet.

Neues Berufsbild Fachfrau Apotheke

Pro Tag finden in öffentlichen Apotheken über 250 000 Kundenkontakte statt. Von den insgesamt 22 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind 10 000 Pharma-Assistentinnen und gut 370 Pharma-Betriebsassistentinnen. Bis vor kurzem war der Beruf der Pharma-Assistentin noch dem Detailhandel zugeordnet. Heute gehört er zu den Gesundheitsberufen. Aktuell wird das erste Semester nach dem neuen Kurikulum ausgebildet. Im Ausbildungslehrgang Fachfrau, -mann Apotheke ist neu der Bereich Handlungskompetenzbereich c «Ausführung medizinischer Abklärungen und Handlungen» definiert worden. Vieles davon sei auch bisher schon unterrichtet worden, die Ausbildung sei nicht grundlegend neu. «Die Pharma-Assistentin bzw. die Fachfrau Apotheke muss am Ende ihrer Ausbildung dasselbe können wie bis anhin: Unsere Kunden gut und kompetent beraten», so Manuela Pompeo.

Neue Kompetenzen, attraktiverer Beruf

Als Betriebsökonom sah Manuel Ruchti die Veränderung ebenfalls positiv: «Eine Ausbildung muss sich verändern. Sie muss sich den Bedürfnissen anpassen. Der Markt verändert sich, die Technologien verändern sich, auch die Kunden verändern sich.» Dem pflichtete Martine Ruggli bei: «Die Ausbildung bewegt sich mehr in Richtung Leistungen, Analysen und Begleitung



Eine Ausbildung muss sich verändern und den wandelnden Bedürfnissen anpassen. Neue Kompetenzen erhöhen die Attraktivität.

Foto: Chantal Schlatter

von Patienten. Auch wenn diese Transformation nicht von heute auf morgen geschieht, machen diese neuen Kompetenzen den Beruf attraktiver», ist Ruggli überzeugt. Ruchti warf ein, dass es manchen schwer falle, Kompetenzen zu delegieren. Es nütze nichts, wenn die Pharma-Assistentin in neuen Fähigkeiten ausgebildet werde, der Apotheker aber auf seinen «hocken» bliebe. Pompeo wies darauf hin, dass das gar nicht alle wollten. Nicht alle wollten so nahe an den Kunden heran, Blut abnehmen, Spritzen setzen oder in Körperöffnungen reinschauen. «Sonst hätte ich einen anderen Beruf gewählt!», habe sie von den Lernenden auch schon gehört.

Was man denn machen könne, damit die jungen Leute in der Apotheke bleiben? Wichtig sei sicher, die jungen Leute individuell zu fördern und berufliche Perspektiven zu bieten, sagte Karmela Radic. Die individuellen Interessen und Stärken sollten berücksichtigt werden, es gäbe ja zum Glück viele verschiedene Bereiche, in denen man die Pharma-Assistentinnen einsetzen könne. Pompeo riet dazu, sich nicht erst gegen Ende der Ausbildung darüber Gedanken zu machen, wie man die Lernenden behalten könne. Das beginne für sie mit dem ersten Ausbildungstag. «Wie mit den Jungen umgegangen wird, welche Vorbilder sie haben, wie sie sich gefühlt haben, hat alles einen Einfluss darauf, wie sie am Ende über ihren Beruf denken.»

Höherer Lohn, aber auch mehr Arbeit

Einen Einblick in die Statistiken rund ums Apothekenpersonal lieferte die Rollende Kostenstudie in der Apotheke (RoKA) 2021, die von Dominique Bätcher präsentiert wurde. An dieser Stelle bedankte sich Ruggli herzlich bei allen, die die RoKA gewissenhaft ausgefüllt

hätten. Das RoKA sei Pflicht und gehöre zum LOA-Vertrag, den sie mit den Krankenkassen ausgehandelt hätten. «Für uns ist das RoKA sehr wichtig. Wir brauchen eure Antwort für die Tarifverhandlungen. Ich weiss, es braucht Zeit und ist nicht angenehm. Wenn wir unseren Auftrag als Verband wahrnehmen sollen, brauchen wir diese Zahlen, damit wir unsere Anliegen mit Daten belegen können.» Die RoKA 2021 zeige unter anderem, dass in der Apotheke immer weniger Personen arbeiteten, der Lohnsummenaufwand jedoch plus minus gleichgeblieben sei. «Es arbeiten weniger Pharma-Assistentinnen pro Apotheke – bei den Apothekern wurde sogar massiv reduziert – die Lohnsumme steigt trotzdem», so Ruggli. Man stelle nicht mehr Leute ein, sondern der einzelne verdiene mehr, bestätigte Ruchti. «Der Umsatz steigt ebenfalls, aber eben auch das Arbeitsvolumen. Das heisst, der Einzelne arbeitet mehr. Es wird auch immer komplizierter, weil es immer mehr Regulatorien und administrativen Aufwand gibt.»

Den Jungen an der Front mehr Sorge tragen

Betrachtet man den Lohn der Pharma-Assistentin in den verschiedenen Branchen, so verdient sie im Detailhandel 55 000 im Jahr, in der Apotheke ca. 61 000, bei der Versicherung 67 000 und 74 000 in der Industrie. Das ist ein Unterschied von fast 20 % zwischen der Apotheke und der Industrie. «Bei den Apothekern ist das genau gleich. Das ist eine Realität, mit der wir leben müssen», so Ruggli. Welche Rolle spielt denn der Lohn dabei, ob die Pharma-Assistentinnen in der Apotheke bleiben oder abwandern? «Der Lohn spielt schon eine Rolle», sagte Radic. «Vor allem heute, wo sie auswählen können. Aber ich glau-

Podiumsteilnehmer

- Manuela Pompeo, Pharma-Assistentin EFZ, Lehrgangsleitung Fachfrau, -mann Apotheke, KBZ, St. Gallen
- Karmela Radic, Pharma-Betriebsassistentin, Geschäftsführerin Rotpunkt Giacometti Apotheke, Chur
- Manuel Ruchti, lic.rer.pol., Unternehmer, FPH Prüfungsexperte, Kursleiter Finanzen&Controlling CAP-Kurse, Begleitung von über 200 Handänderungen von Apotheken/Drogerien
- Martine Ruggli, Apothekerin, Präsidentin pharmaSuisse
- Moderation: Rainer Maria Salzgeber

be, der Lohn und die Prämien sind nicht allein entscheidend. Um die Mitarbeiter zu halten, ist es wichtiger, den Arbeitsplatz attraktiv zu gestalten. Für mich ist es sehr wichtig, dass ganze Jahr hindurch etwas zu geben. Ein Znüni oder ein Ausflug zum Beispiel wie der gemeinsame Besuch auf dem Weihnachtsmarkt. Solche Gesten werden sehr geschätzt. Prämien führen nicht unbedingt zu mehr Zufriedenheit oder besseren Leistungen.» Auch Ruchti war der Meinung, dass der Lohn nur selten der einzige Grund zum Gehen sei. Es gäbe Dinge, die man beeinflussen könne, andere nicht. «Wichtig ist die Sozialkompetenz der Führung, damit sich jeder Einzelne und das Team wohlfühlt.» Ruchti erinnerte daran, dass die Jungen heute andere Ansprüche und Vorstellungen an ihre Berufstätigkeit hätten als frühere Generationen. «Die Jungen wollen heute nicht nur arbeiten, sondern Zeit für andere Dinge im Leben haben.» Das müsse ebenfalls berücksichtigt werden, um ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Auch Pompeo bestätigte, dass die Flexibilität bei den Arbeitszeiten ein wichtiger Punkt sei. Sie plädierte aber auch dafür, zu den jungen Pharma-Assistentinnen mehr Sorge zu tragen.



Sie stünden an vorderster Front und seien den Launen der Kundschaft voll ausgesetzt. Manchmal bräuchten sie einfach eine Pause vom Kunden. Es sei wichtig, ihnen diese zu gewähren und sie zwischendurch in anderen Bereichen einzusetzen, «Bevor sie weggehen und die Pause woanders machen».

Nachwuchs- und Imagekampagne

Und was trägt der Verband zur Nachwuchsförderung bei? In der Kampagne «Choose your Impact» zur Nachwuchs- und Imageförderung zeigen wir unsere Begeisterung für unseren Beruf, sei es Pharma-Assistentin oder Apothekerin», so Ruggli. Die Nachwuchsförderung wird nicht in ein, zwei Jahren geschafft, sondern erfordere langfristige Anstrengungen. Apotheker könnten auf ihrer Webseite auf die Kampagne verlinken oder diese in ihren Social Media-Kanälen verbreiten. Sie könnten bei pharmaSuisse auch jederzeit Material wie Postkarten und Schnupperlehrer-Leitfäden bestellen. «Es ist wichtig, dass wir an den Berufsmessen und am Nationalen Zukunftstag präsent sind bzw. unsere Türen öffnen», so Ruggli. Ein weiteres Ziel sei, im 2025 an den Berufsmeisterschaften SwissSkills teilzunehmen, auf die wir uns heute schon vorbereiten müssten. Wenn es abschliessende Worte für die diesjährige Podiumsdiskussion geben sollte, dann wären wohl alle damit einig: Wenn man die Bedürfnisse der neuen Generation berücksichtigt und auf sie eingeht, «dann kommt es gut!»