

AZERTA: PharmaDialog

Die digitale Kommunikationsplattform für Apotheken

Das Lernportal AZERTA bietet mit PharmaDialog eine intuitiv bedienbare Informations- und Kommunikationsplattform für das Backoffice an. Mitarbeiter können Pflichtschulungen absolvieren, sich zu Fortbildungen anmelden und verschiedene Kommunikationsmöglichkeiten (Chats, Videotelefonie) nutzen, um sich miteinander sowie mit Kunden und Ärzten zu vernetzen. Daneben stehen viele weitere Funktionen zur Verfügung, wie digital ausfüllbare Checklisten, Arbeitshilfen und vieles mehr. Apotheker Josef Holzheu-Riedel aus der St. Georg-Apotheke in Poing bei München berichtet von seinen Erfahrungen mit PharmaDialog.

DAP: Wie kamen Sie auf PharmaDialog? War es einfach, PharmaDialog zu buchen, und wie bewerten Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis?

Josef Holzheu-Riedel: Ich kenne die Qualität der AZERTA-Fortbildungen und war gespannt, was sie hier entwickelt haben. Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist unschlagbar und die Buchung war OK. Man muss dann nach der Testphase von 7 Tagen aktiv das Angebot buchen. In der Testphase sind die Funktionen eingeschränkt.

DAP: Nutzen Sie die Chat- und Videofunktion? Haben Sie bereits Checklisten für die Beratung genutzt? Welche Funktion im PharmaDialog ist Ihre Lieblingsfunktion?

Josef Holzheu-Riedel: Wir haben testweise eine eigene Apotheken-Chat-Gruppe eröffnet und die Videotelefonie bereits genutzt. Beides ist supereinfach, auch auf dem Handy. Für die Videotelefonie: dem Kunden einen Link senden, beide gehen auf den Link – fertig. Für die Beratung zur Pille danach haben wir schon mehrfach die online ausfüllbare Checkliste genutzt. Das gibt den Mitarbeitern Sicherheit, ist im Beratungsraum eine Erleichterung und erhöht die Professionalität. Die Checklisten zu den pDL Inhalation und Blutdruck haben wir auch schon gebraucht und die Arbeitshilfen des DAP nutzen wir ohnehin gerne. Es gefällt mir, im Beratungsraum am PC alles an einem Ort zu finden. Die Pflichtschulungen sind für uns momentan am wichtigsten. Hier gibt es Kurzversionen für alte Hasen und

Langversionen für Mitarbeiter, die ganz neu in der Apotheke arbeiten.

DAP: In Zukunft sollen Firmen Materialien für die Apotheken hochladen und zur Verfügung stellen können. Werden Sie das nutzen?

Josef Holzheu-Riedel: Wenn ich von den Firmen die Info bekomme, dass ich dort interessantes Material finde – klar. Ich bilde mich gerne im Notdienst fort und sehe mir interessante Studienergebnisse an.

DAP: Haben Sie sich schon im Bereich Vertretung umgeschaut?

Josef Holzheu-Riedel: Da ist leider aktuell nur ein Vertretungsangebot drin. Ich würde mir mehr Einträge für meine Region wünschen.

DAP: Bauen Ihre Mitarbeiter PharmaDialog aktiv in den Beratungsalltag ein?

Josef Holzheu-Riedel: Ich hoffe, dass sich das entwickelt. Viele sind es noch nicht gewohnt, eine Beratung digital zu begleiten oder Videotelefonie aktiv anzubieten. Die rechtlichen Rahmenbedingungen sind geschaffen und wir sollten den Erwartungen der Kunden auch hier entsprechen.

Josef Holzheu-Riedel

Seit 1987: Leitung der St. Georg Apotheke in Poing und hauptberuflicher Vater von 4 Kindern

Seit 1980: ehrenamtliche Betreuung von Leistungssportlern und Tätigkeit als Leichtathletiktrainer

1997: Weiterbildung zum Ernährungsberater

Seit 1998: Entwicklung und Vertrieb eigener Sporternährungsprodukte und Gründung der nutritect GmbH (Nahrungsergänzung für ambitionierte bis Hochleistungssportler)

Seit 2003: zusätzlicher Beratungsfokus Aromatherapie

