

Flying Pharmacist

Interview mit Geschäftsführer Dr. Devid El-Wahsch

Flying Pharmacist sorgt seit 2010 deutschlandweit dafür, dass rund 4.000 Apotheken immer eine geeignete Vertretung für Notdienste, Urlaube, Krankheiten und sonstige personelle Engpässe finden. Devid El-Wahsch, Gründer und Geschäftsführer von Flying Pharmacist, gibt uns in einem Interview einen Einblick in die Arbeit der Plattform für Apothekenvertretungen.

DAP: Welche Stellen vermittelt Flying Pharmacist? Werden alle Berufsgruppen vermittelt, also Apotheker, PTA und PKA?

Devid El-Wahsch: 2010 hatte Flying Pharmacist lediglich die Vermittlung eines einzigen Apothekers inne, nämlich die meiner Wenigkeit. Zum damaligen Zeitpunkt übernahmen verhältnismäßig weniger Apotheker Vertretungen auf Honorarbasis (teilweise wurden Apothekenvertretungen als Scheinselbstständigkeit wahrgenommen), sodass es relativ herausfordernd war, alle aufkommenden Vertretungsanfragen zu besetzen. Flying Pharmacist musste also zum Verfechter der Honorartätigkeit werden, um das Gefälle aus Angebot und Nachfrage ein Stück weit auszugleichen. 2014 fingen wir auch mit der Vermittlung weiterer Berufsgruppen an, zunächst PTA und schließlich 2018 dann auch PKA. Die Nachfrage nach Apothekern ist im Vergleich zu PTA und PKA ca. 8-10 Mal größer.

DAP: Wie funktioniert die Vermittlung bei Flying Pharmacist? Gibt es verschiedene Modelle? Suchen sich die Apotheken ihre Vertretungen aus oder vermittelt Flying Pharmacist?

Devid El-Wahsch: In der gesamten Zeit entwickelte sich Flying Pharmacist von einer traditionellen Vermittlungsagentur zu einer techbasierten IT-Firma. Die IT-Lösung von „Flying Pharmacist Classic“ ist sowohl über unsere Internetseite als auch über eine App verfügbar und zugänglich für Apothekeninhaber und Vertretungskräfte. Nach der Registrierung hat ein Apothekeninhaber die Möglichkeit, seine Vertretungswünsche in Form von einzelnen Tagen, Wochen oder einzelnen Notdiensten einzupflegen und diese somit verbindlich anzufragen. Im selben Augenblick sind diese Vertretungswünsche einsehbar für die geschlossene und geschützte Community der Vertretungskräfte, die sich entsprechend ihren Kapazitäten die Vertretungseinsätze herausuchen können. Aufgrund der Tatsache,

dass wir in den letzten Jahren die Erfahrung gesammelt haben, dass sich Inhaber gerne auch aussuchen möchten, wer zu ihnen kommt, und somit der Wunsch nach mehr Autarkie lauter wurde, haben wir uns zu dem Schritt entschlossen, einen weiteren Buchungsweg ins Leben zu rufen. Seit kurzem ist daher „Flying Pharmacist Flex“ live. In diesem Parallelmodell dreht es sich ein bisschen um: Hier werden die Apothekeninhaber zum aktiven Part und schreiben die Vertretungsapotheker direkt an. Wir werden beide Welten für 6-12 Monate parallel laufen lassen und in diesem Feldversuch Erfahrungen sammeln, um basierend darauf möglicherweise Dinge aus beiden Welten miteinander zu verbinden.

DAP: Seit geraumer Zeit herrscht in Apotheken Personalmangel. Ist die Nachfrage nach Personen, die Vertretungen übernehmen möchten, in letzter Zeit gestiegen?

Devid El-Wahsch: In den letzten Jahren hat sich der Markt stark verändert. Als Flying Pharmacist ins Leben gerufen wurde, gab es noch etwa 22.500 Apotheken im gesamten Bundesgebiet. Mehr als eine Dekade später sind es knapp 5.000 Apotheken weniger. Das hat unserer Meinung nach eine enorme Auswirkung auf das anfängliche Gefälle von Auftraggebern und Auftragnehmern. Dort, wo es zu Beginn noch mehr als 5 aktive Apotheken pro aktivem Freelancer gab, gibt es heute laut unserer Statistik etwa 1,6 aktive Apotheken pro aktivem Freelancer. Unsere Theorie ist, dass der Personalmangel sich zwar noch deutlich zeigt, sich jedoch ein Stück weit erholen wird. Gleichzeitig glauben wir daran, dass sich das – abgesehen von regionalen Herausforderungen – im Laufe der Jahre veränderte Angebot-Nachfrage-Verhältnis auch auf die Honorarspanne von Vertretungsapothekern auswirken wird.

DAP: Welche Erfahrungsberichte gibt es von Apotheken, die eine Vertretung über Flying Pharmacist gebucht haben? Was berichten die vermittelten Personen?

Devid El-Wahsch: Wenn man in den letzten Jahren ca. 2.000-3.000 Vertretungskräfte im gesamten Bundesgebiet vermitteln durfte, dann kommt man nicht drum herum, ein gewisses Qualitätsmanagement aufzubauen. Ich glaube, hier muss man genau hinhören, was genau es ist, was sich Apothekeninhaber von Flying Pharmacist wünschen. In erster Linie ist es Freiheit. Somit fängt unser Service nicht erst bei der Qualität der Vertretung selbst an, sondern in der Erfüllungsquote von Flying

Pharmacist. Diese ist mittlerweile bei knapp 86% (bei frühzeitiger Planung sogar bei über 90%). Nachdem also der Auftraggeber nach einer entsprechenden Vertretungszusage durch Flying Pharmacist seine Vertretungen gebucht hat, beginnt die Qualitätsarbeit. Hier steht vor allem im Vordergrund, dass – trotz des Personalmangels – die Wünsche der Inhaber in Bezug auf Kenntnisse des Warenwirtschaftssystems und der Erfahrung berücksichtigt werden. Generell hat Flying Pharmacist es geschafft, einen Standard zu schaffen. Jedoch gilt damals wie heute: Was nicht adressiert wird, wird toleriert. Darum müssen Dinge angesprochen und korrigiert werden, weil man nur so eine Qualitätskultur aufbauen kann.

Foto: © Dr. David El-Wahsch

Dr. David El-Wahsch – Kurzvita

Geboren am 12.12.1981 in
Düsseldorf

1993–2001 Lessing
Gymnasium / Lessing
Kollegschole (Abitur
und Ausbildung zum
Biologisch-technischen
Assistenten)

2001–2006 Hein-
rich-Heine-Universität

(Studium der Pharmazie + Erhalt der Approbation)

2006 Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität
Bonn (Diplomarbeit im Bereich Pharmakologie)

2006–2009 Rheinisch-Westfälische Technische
Hochschule Aachen (Doktorarbeit im Bereich
Pharmakologie)

2009 Luisenhospital Aachen (Krankenhausapo-
theke)

2010 Farma Plus Apotheke Aachen (Filialleitung)

2010 Gründung von Flying Pharmacist



Neues Wissensformat

DAP kompakt

TN | Jeder hat seine eigenen Vorlieben, was das Lernen und die Selbstinformation angeht. So lesen einige lieber eine Tageszeitung, andere informieren sich online und wieder andere hören vielleicht lieber einen Podcast. Damit das DeutscheApothekenPortal auch die Apothekenmitarbeiter erreicht, die lieber hören und schauen, anstatt zu lesen, wurde mit DAP kompakt ein neues Wissensformat ins Leben gerufen.

In Zeiten, in denen wir auf unzähligen Kanälen mit Informationen versorgt werden können, sucht sich jeder seine eigene Nische nach individuellen Interessen. DAP kompakt ist das neue Videoformat, das sich an alle mit Vorliebe für das Multimediale richtet. In kurzen, knackigen Videos werden Neuigkeiten zur Gesetzgebung, Neues aus dem Apothekenalltag, Beratungstipps und viele weitere Themengebiete behandelt. Dabei sind die Videos so prägnant gehalten, dass man sie auch nebenbei in der Bahn oder beim Warten auf den Chef vor der

Apotheke noch eben schauen kann. Für alle Videos hat das DeutscheApothekenPortal eine eigene Mediathek angelegt, in der nach und nach neue Folgen erscheinen.

Erste Folge: ALBVVG

Die erste Folge ist bereits online. Hier erfahren Sie kurz und knapp alle wichtigen Neuerungen rund um das ALBVVG. So können Sie – ganz wie es in Ihren Arbeitsalltag passt – jederzeit Ihr Wissen dazu auffrischen.



DAP kompakt „ALBVVG“:

www.DAPdialog.de/7715