

aNetwork: Erfolgreiches Netzwerk-Event für Apothekenkooperationen

Auch in diesem Jahr hat die Awinta wieder gemeinsam mit den Partnern VSA, ALG, GEHE und BD Rowa zur aNetwork eingeladen. Zahlreiche Entscheidungsträger aus dem Apothekenmarkt, insbesondere Apothekenkooperationen, kamen Mitte April nach Berlin. Erstmals ging die Netzwerkveranstaltung dabei über zwei Tage und bot neben zahlreichen Vorträgen auch einen Workshop für die Teilnehmer. Sven Harmuth, Key Account Manager Kooperationen bei der Awinta: »Das Thema Digitalisierung beschäftigt den Apothekenmarkt derzeit wie kein anderes. Wir wollten den Apotheken aber nicht nur theoretisches Wissen vermitteln, sondern ihnen mit dem Workshop die Möglichkeit geben, selbst aktiv zu werden und die Zukunft mitzugestalten.«



Die aNetwork fand in diesem Jahr in der sehr ungewöhnlichen und inspirierenden Atmosphäre des Digital Hubs vom Spielfeld in Berlin statt. Foto: Awinta

ten.« Besonders gut kam zudem das Get-together am ersten Abend an, das reichlich Gelegenheit und Zeit zum fachlichen Austausch und Netzwerken unter den Referenten und Teilnehmern bot.

Als Location hatte sich der Marktführer für Apothekensoftware etwas ganz Besonderes einfallen lassen: Den Digital Hub vom Spielfeld, das von Roland Berger in Berlin initiierte Innovations- und Coworking Labor für Start-ups, Unternehmen und Berater aus allen Bereichen der Wirtschaft. »Die Atmosphäre dort ist einfach einzigartig und inspirierend. Ganz besonders natürlich die von den Architekten entwickelte Idee des Spielfelds, auf dem Teams aus Mitarbeitern und Kunden

gemeinsam spielerisch die Zukunft wagen und den Coworking-Space nutzen, um Projekte unterschiedlichster Konstellationen zu bearbeiten. Denn genau darum geht es ja bei Kooperationen, eine gute Zusammenarbeit«, so Sven Harmuth.

Nach einer kurzen Begrüßung durch Sven Harmuth und Daniela Hildebrand, Brandmanagerin bei der VSA, hatten die Teilnehmer zunächst bei einer Führung die Gelegenheit, sich selbst ein Bild von der einzigartigen Atmosphäre des Digital Hubs zu überzeugen. Die anschließenden Vorträge der Referenten gaben wieder zahlreiche Impulse und Erkenntnisse: Eröffnet wurde die Vortragsreihe von Gabrielle Baur, Key Account Manager Consumer Health bei IQVIA, ehemals IMS Health and Quin-

tiles, die den Teilnehmern interessante Einblicke in die aktuellen Markttrends – online und offline – gab. Welche Möglichkeiten die Digitalisierung im Ladenbau bietet, darüber informierte Wilbert Hirsch, Head of Content bei ReAct, in seinem Vortrag »Ladenbau für die Ohren«. Auf die besondere Bedeutung der

REDAKTIONSSCHLUSS ...

Wegen der Pfingstfeiertage ist der Redaktionsschluss der PZ 21/18 für die Rubriken Forum, Mitgliedsorganisationen und Verbände, Personalien, Kalender sowie Amtliche Bekanntmachungen bereits **am Freitag, dem 18. Mai 2018, 12 Uhr!**

DAS PZ-FORUM ...

steht allen Diskussionsbeiträgen und Informationen offen, die für Pharmazeuten von Interesse sind. Das heißt, das PZ-Forum ist keine reine Leserbriefsammlung. Die Zuschriften sollten jedoch möglichst kurz sein und – zur Vermeidung von Übertragungsfehlern – per E-Mail geschickt werden. Die PZ behält sich vor, Zuschriften zu kürzen oder abzulehnen. Die veröffentlichten Beiträge geben grundsätzlich nicht die Meinung der Redaktion wieder. Redaktionsschluss für das Forum in PZ 20/18 ist Montag, der 14. Mai 2018, 12 Uhr. Texte per E-Mail an: pz-forum@avoxa.de

Kundenbindung im digitalen Zeitalter machte Florian Giermann, Key Account Manager bei der Noventi, aufmerksam und zeigte Lösungen auf. Im Anschluss nahm Efe Kurak, Senior Manager Category Management & Shopper Marketing bei der GS1 Germany GmbH, die Teilnehmer in seinem Vortrag »Die digitale Shopper Journey« auf eine außergewöhnliche Reise mit. Den Abschluss der vielseitigen Vorträge machte die Vorstellung des erfolgreichen Start-ups Minodes und Aaron.

Einen gelungenen Ausklang des ersten Tages bot das gemeinsame Abendessen, bei dem die inspirierenden Gespräche und Diskussionen fortgesetzt wurden. Premiere feierte dann am nächsten Tag der erstmals stattfindende Workshop. Sven Harmuth: »Als Alleinkämpfer haben Apotheken keine Chance gegen Amazon & Co. Das Gebot der Stunde ist es, gemeinsam die Stärken der Apotheken auszubauen und durch Kooperationen zukunftsfähig zu machen.« Der Workshop bot dabei den idealen Rahmen, um gemeinsam Strategien zu entwickeln, um die digitale Zukunft in der Kooperationslandschaft zu gestalten. Der gelungene Auftakt soll nun in weiteren Workshops fortgeführt werden.

Im Anschluss an die zweitägige Veranstaltung zeigten sich viele Teilnehmer begeistert, wie etwa Frank Baer, Geschäftsführer ELAC Elysée Apotheken Consulting GmbH: »Eine rundum gute Veranstaltung mit zukunftsweisenden Themen, die aktueller nicht sein können. Ich konnte einiges mitnehmen, was bereits geht, was alles möglich ist und was das letzten Endes Veränderungen mit sich bringen wird.

Die Moderation und die Referentenauswahl waren die Basis für eine kurzweilige Veranstaltung, die auch viele Möglichkeiten des Networkings bot. Zudem hat der Digital Hub im Spielfeld als Veranstaltungsort einen sehr konkreten Eindruck einer modernen Arbeitswelt zum Thema Digitalisierung aufgezeigt.« Auch Thomas Pfaff, Geschäftsführer der eigens.net GmbH, der die aNetwork bereits zum dritten Mal besuchte, weiß nur Positives zu berichten: »Wieder viele spannende Teilnehmer, innovative Themen und konstruktive Gespräche in einem fantastischen Ambiente. Die aNetwork mausert sich mehr und mehr zur Pflichtveranstaltung.« Ebenfalls sehr beeindruckt war Andreas Jeske, Vor-

stand Pharm-Net AG: »Endlich mal wieder eine Veranstaltung, die sowohl durch die Themen, als auch durch die Teilnehmer heraussticht. Danke an die Organisatoren, man wird noch lange davon und auch miteinander sprechen.« Sebastian Liebhart, Leiter Marketing und Kommunikation farmaplus Service AG, ergänzt: »Die dritte aNetwork hat es wieder geschafft, weiterzudenken, um so die stationäre Apotheke im digitalen Wandel zu stärken.«

Pressekontakt Awinta GmbH:
Eisenblätter Kommunikation,
Nikolaus Eisenblätter,
Marienplatz 15 a, 82362 Weilheim,
E-Mail: presse@awinta.de

Beratungshilfe Psychotrope Arzneistoffe

Diese Beratungshilfe zeigt, wie die Beratung zu psychotropen Substanzen in der Apotheke gelingen kann. Die beiden Autorinnen erklären leicht verständlich das Prinzip der Rezeptorprofile und Rezeptoraffinitäten und erleichtern damit die Ableitung der (Neben-)Wirkungsprofile. Kurze Merkkästen fassen jeweils das Wichtigste zusammen und geben Tipps für die Beratung. Mehr Informationen finden Sie unter www.govi.de.



Noweda-Stiftung spendet 10 000 Euro an die DKMS

Im April spendete die Noweda-Stiftung 10 000 Euro für die DKMS gemeinnützige GmbH. Im Rahmen einer Typisierungsaktion für eine an Leukämie erkrankte Anwohnerin im baden-württembergischen Rangendingen übergab Michael Schumacher, Vertriebsleiter der Noweda Stuttgart/Böblingen, einen symbolischen Spendenscheck an die Verantwortlichen der Aktion.

Zurzeit findet nur jeder zehnte, auf eine Stammzellspende angewiesene Leukämiepatient einen passenden Spender. Von der DKMS durchgeführte Aktionen tragen dazu bei, weitere Menschen dazu zu motivieren, sich typisieren zu lassen. Da dieser Prozess mit Kosten verbunden ist, ist die DKMS

auf Spenden angewiesen. »Mit unserer Spende möchten wir die wichtige Arbeit der DKMS unterstützen«, so Dr. Michael P. Kuck, Vorstandsvorsitzender der Noweda Apothekergenossenschaft sowie Vorstand der Noweda-Stiftung. »Wir freuen uns darüber, dass die Aktion in Rangendingen ein so großer Erfolg war und dass sich 1258 Menschen als potenzielle Stammzellenspender haben typisieren lassen.«

Die Noweda-Stiftung wurde im Jahr 2009 von der Noweda Apothekergenossenschaft gegründet. Seitdem unterstützt die Stiftung jedes Jahr zahlreiche soziale und karitative Projekte sowie Initiativen, die sich mit Bildungsprojekten für Kinder und Ju-

gendliche engagieren. Schwerpunkt der Stiftungsarbeit ist die Förderung der Studierenden an pharmazeutischen Fakultäten, unter anderem durch betriebswirtschaftliche Vorlesungen.

Noweda – Apothekergenossenschaft eG,
Unternehmenskommunikation,
Heinrich-Strunk-Straße 77, 45143 Essen,
E-Mail: presse@noweda.de



Michael Schumacher (Mitte), Vertriebsleiter Noweda Stuttgart, überreicht den symbolischen Spendenscheck an Bürgermeister Johann Widmaier, Schirmherr der Aktion.

Foto: Noweda

ANZEIGE

Wasserschutz

Akustika®

Für aktive Wassersportler, zum Schutz vor Spritzwasser und Auskühlung. Aber auch für alle, die ihre Ohren beim Schwimmen oder Haare waschen schützen wollen.

www.suedmedica.de