



E D I T O R I A L

Apotheker beraten zu wenig. Dieser Vorwurf wird in den Medien immer wieder erhoben. Insbesondere die Wirtschaftsmagazine des Fernsehens nehmen das Verhalten der Apotheker gegenüber ihren Kunden regelmäßig ins Visier. Den Patienten soll vor Augen geführt werden, dass es in den Apotheken vielfach an der oft beschworenen Beratungskompetenz mangelt. Denn dann könnten Patienten, die beim Kauf eines Arzneimittels nicht über Nebenwirkungen und Gegenanzeigen aufgeklärt werden, auch ihr Präparat gleich übers Internet bestellen.

Obwohl hauptsächlich Apothekerinnen und Apotheker ins Schussfeld der Kritik geraten, sind Sie als PTA betroffen. Genauso wie Ihr Chef oder Ihre Chefin müssen Sie tagtäglich im Gespräch mit den Kunden Ihre Fachkompetenz unter Beweis stellen. PTA-Forum unterstützt Sie dabei. Auch in Zukunft wählen wir für Sie Themen aus, die sich an der Apothekenpraxis orientieren. Die Beiträge dieser Ausgabe zu Durchfallerkrankungen und Schmerzmitteln bei Kindern sind nur zwei Beispiele. Hier finden Sie zahlreiche Tipps, die Sie an Ihre Kunden weitergeben können.

Wenn Sie in Ihrer Freizeit die Datenfülle des Internet nutzen wollen, stoßen Sie in unserer Rubrik »PC-Recherche« von Apothekerin Dr. Christiane Staiger auf eine Auswahl wichtiger Adressen. Den Trend zur Phytotherapie unterstützt unsere Serie über Arzneipflanzen. In diesem PTA-Forum hat Apotheker Dr. Ulrich Meyer für Sie zahlreiche Details zur Mariendistel zusammengetragen. Apotheken beteiligen sich regelmäßig an Aktionen zur Früherkennung von Krankheiten durch Selbsttests. Doch obwohl die Handha-



bung meist einfach ist, benötigen manche Kunden Hilfe bei der Interpretation der Ergebnisse. Im Titelthema informiert Sie Apothekerin Tanja Schweig über die verschiedenen Gesundheitschecks für zu Hause.

Wer den Apothekenalltag kennt, versteht sofort, dass Apotheker oder PTA einem Kunden, der es offensichtlich eilig hat und gezielt ein spezielles Arzneimittel verlangt, nicht mit ausführlichen Anwendungshinweisen die Zeit rauben wollen. Und dennoch: Stellen Sie jedem Kunden mindestens eine Frage, mit der Sie Ihre Bereitschaft zum Gespräch signalisieren. Aus seiner Reaktion können Sie dann schließen, ob er eine Beratung wünscht. Sicher gibt es mündige Patienten, die sich bereits umfassend über ihre Krankheit informiert haben und die Beipackzettel ausführlich studieren. Doch erkennen Sie diese auf den ersten Blick? Nur wer jedem Kunden eine Beratung anbietet, leistet damit seinen Beitrag für den Erhalt der öffentlichen Apotheke.

A. van Gessel

Annette van Gessel
Apothekerin für theoretische und praktische Ausbildung

I N H A L T

NEWS4

TITELTHEMA
MESSEN UND TESTEN
GESUNDHEITSCHECKS
FÜR ZU HAUSE.....5

PC-RECHERCHE
SCHILDDRÜSEN-INFOS
IM INTERNET9

PTA IM BERUF
SEKTRETÄRIN DER
GESCHÄFTSFÜHRUNG.....10

MARIENDISTEL
HEILSAME FRÜCHTE
FÜR DIE LEBER12

BERATUNGSKOMPETENZ
ANGESTELLTE WEISEN
VORWURF ZURÜCK14

DURCHFALLERKRANKUNGEN
KEINE COLA UND
SALZSTANGEN.....16

SCHMERZMITTEL
GROSSES LEID
FÜR KLEINE PATIENTEN18

AUS PTA-SCHULEN20

KREBSPATIENTEN
STARKER WUNSCH
NACH SELBSTHILFE22

LIFESTYLE-ARZNEIMITTEL24

NEUE ARZNEISTOFFE27

MARKTKOMPASS28

TERMINE29

IMPRESSUM29