

Apotheker plus, 10.07.2009 05:00

## Sicherheit durch einen starken Standort

**Für Apotheken sind arzneinahe Standorte besonders attraktiv. Die Apolife Mühlen-Apotheke hat die Nachbarschaft zu den Niedergelassenen zum Konzept erhoben und sich damit eine breite Basis für ihr regionales Standing ebenso wie für Expansionsmöglichkeiten geschaffen.**

Von Christoph Winnat



Die Apothekerfamilie Struck in ihrer Offizin: (v.l.) Jürgen Struck, Frauke Struck und Sohn Hauke Stange, ebenfalls approbierter Apotheker.

Foto: cw

Wir können hier jederzeit den Hebel umlegen und ein Medizinisches Versorgungszentrum eröffnen, wenn es politisch erforderlich wäre", beschreibt Jürgen Struck die Situation. Vor 25 Jahren, bereits drei Jahre nach Gründung seiner Mühlen-Apotheke im westfälischen Bünde, hat der Apotheker für Allgemeinpharmazie sich darum bemüht, auch Arztpraxen an den Standort zu locken. Mit drei Praxen fing es an, über die Jahre ließen sich immer mehr Kollegen im Ärztehaus nieder. Heute gibt es keine Fachrichtung, die nicht in einem der sieben von Struck errichteten Gebäuden des schlicht "Gesundheits-Centrum" benannten Areals präsent wäre.

Die Lage am Rand des Bündener Stadtteils Ennigloh ermöglichte den steten Ausbau der Anlage, ohne Kunden und Patienten größere Umwege zumuten zu müssen. Außer Apotheke und Praxen sind auf dem Gelände ein Sanitätshaus, ein Optiker und ein Hörgeräteakustiker angesiedelt. Es gibt Logopäden, Physio- und Ergotherapeuten, sowie eine Praxis für medizinische Fußpflege und - was Wiener Premium-Apotheken können, kann man im ländlichen Westfalen schon lange -, inmitten der geballten medizinischen Kompetenz eine moderne Café-Bar.

### Gemeinsame Projekte mit Ärzten

Die Apotheke wird inzwischen von Gattin Frauke Struck geleitet, Jürgen Struck konzentriert sich auf die Verwaltung des "Gesundheits-Centrums" sowie neue pharmazeutische Konzepte.

"Für uns ist der Kontakt zu den Ärzten wichtig, um gemeinsame Projekte realisieren zu können", sagt der Apotheker. Beispielsweise habe man schon ein gemeinsames Medikamentenmanagement praktiziert. Ähnlich wie in Krankenhäusern verständigten sich mehrere Apotheker der Region mit den Ärzten wirkstoffbezogen auf bestimmte Arzneimittelhersteller. Damit war gewährleistet, dass Patienten in jeder Apotheke am Ort immer das gleiche Produkt bekamen, ganz gleich, in welcher Offizin sie ihr Rezept einlösten.

Die Apotheker konnten auf diese Weise ihren Einkauf und die Lagerhaltung optimieren. Für die Patienten ergaben sich Compliance-Effekte. "Eine solche lokale Positivliste ist natürlich ein Reizthema, das auch kartellrechtliche Aspekte berührt. Wir blieben davon aber unbehelligt", versichert Struck. "Die Anregung, sich auf einen Hersteller pro Wirkstoff zu verständigen kam übrigens von den Ärzten, die sich generell auf die Verordnung von Wirkstoffen beschränken wollten".

Das Medikamentenmanagement endete vor vier Jahren, als die ersten Rabattverträge zwischen Krankenkassen und Pharmaherstellern Marktbedeutung erlangten und sowohl die Therapiehoheit der Mediziner als auch die Abgabefreiheit der Apotheker zunehmend einengten.

In einem weiteren gemeinsamen Projekt ging es darum, Diabetiker zu schulen. Alle hausärztlichen und internistischen Praxen des "Gesundheits-Centrums" ließen sich zertifizieren, um diese Kurse mit den Kassen abrechnen zu dürfen. Eine Apotheken-Mitarbeiterin absolvierte die Fortbildung zur Diabetes-Beraterin. Die Apotheke bietet Ärzten die Programme als Dienstleistung an, wobei, wie Frauke Struck erläutert, "die Apotheke keinen finanziellen Vorteil davon hat". Denn die PTA, die die Kurse hält, rechnet mit den Ärzten selbstständig ab. Bis heute wurden mehr als 3000 Diabetiker etwa über den richtigen Gebrauch von Insulin-pens, korrekte Blutzuckermessung oder Ernährungsfragen informiert.

### Sanitätshaus als Joint Venture

Inzwischen gibt es dafür sogar einen eigenen Schulungsraum im "Gesundheits-Centrum". Zusätzliche Programme kamen im Laufe der Zeit hinzu, etwa zu Asthma und Bluthochdruck. Auch in diesen Fällen wird die Dienstleistung von Mitarbeitern der Apotheke auf eigene Rechnung erbracht. "Alle unsere Mitarbeiterinnen haben eine zweite oder sogar eine dritte Ausbildung", ist Frauke Struck stolz.

Ein weiteres Beispiel erfolgreicher Zusammenarbeit zwischen Medizin und Offizin ist das 2002 im "Gesundheits-Centrum" eröffnete Sanitätshaus. Dabei handelt es sich um ein Joint Venture Jürgen Strucks mit einer von den Ärzten gegründeten GmbH. Über das Sanitätshaus habe man ein eigenes Wundmanagement in der Region eingeführt, sagt der Apotheker. Ein so genannter Wundmanager unterrichtet Pflegekräfte und sorgt auf diese Weise dafür, dass pflegebedürftige Patienten nach einheitlichen Qualitätsstandards betreut werden. Vorbild dafür war das Hamburger Universitätsklinikum Eppendorf. Finanziert wird das Programm aus den Handelsmargen des Sanitätshauses.



25 Ärzte in 18 Praxen und weitere therapeutische Dienstleister konzentrieren sich um die Mühlent-Apotheke in Bünde (Gebäude 8). Die Nummerierung im Lageplan folgt den Hausnummern.

### AUF EINEN BLICK

#### Beschäftigung in vier Jahren verdoppelt

Die Apolife Mühlent-Apotheke im westfälischen Bünde beschäftigt 25 Mitarbeiter. In den zurückliegenden vier Jahren hat sich die Beschäftigung damit verdoppelt. Obwohl seit 2003 keine weiteren Ärzte im unmittelbar benachbarten Ärztehaus hinzugekommen sind, verzeichnet die Apotheke nach wie vor zweistellige Zuwächse. 2005 wurde die Offizin umgebaut und mit einem vollautomatischen Warenwirtschaftssystem ausgestattet. Regelmäßige Aktionen im OTC-Sortiment vermitteln den Kunden zwar Preisaktivität. Als Discounter will man jedoch nicht gesehen werden.

Stadt und Umland von Bünde haben rund 43 000 Einwohner. Neben der Mühlent-Apotheke gibt es hier weitere 17 Apotheken.

Copyright © 1997-2009 by Ärzte Zeitung Verlags-GmbH