

# Prima Einmaleins: documedACADEMY®

Für Einsteiger in den Schweizer Pharma-Markt wurde diese Schulung konzipiert. Doch selbst alte Pharma-Füchse können sich beim Tageskurs der documedACADEMY® manche Rosinen herauspflücken. Apothekerin und «GPS» Annetta Meier-Nabholz hat OTX World verraten, wie sie das geballte Wissen einprägsam und auf kurzweilige Art vermittelt.

Jürg Lendenmann



Foto: Jürg Lendenmann

Hat ihr Hobby zum Kurs gemacht: Annetta Meier-Nabholz, eidg. dipl. Apothekerin und Leiterin documedACADEMY®.

«Ich verstehe mich als GPS im Schweizer Arzneimittelmarkt», sagt Annetta Meier-Nabholz mit Schalk in den Augen. Seit einem halben Jahr führt die Apothekerin die Kurse «Pharmazeutisches Basiswissen für den Arzneimittelmarkt Schweiz – das Wichtigste in Kürze» der documedACADEMY® durch, auf Deutsch wie auch auf Französisch. «Mit dem Kurs möchte ich allen, die neu ins Gesundheitswesen einsteigen, das notwendige Basiswissen vermitteln.»

Denn nur wer Bescheid wisse über die Akteure im Pharma-Markt, wer die verschiedenen Abläufe und die komplexen Zusammenhänge wie auch den Fachjargon kenne, könne sich erfolgreich darin bewegen.

Was im Verlauf des Gesprächs und anhand der umfangreichen Kursunterlagen schnell klar wird: Vom geballten Know-how kann auch die Mehrzahl derjenigen profitieren, die bereits im Pharma-Markt aktiv sind, beispielsweise Mitarbeitende in den Bereichen Logistik, Grosshandel, Marketing, Aussendienst, Registrierung, aber auch aus Apotheken und Drogerien, Übersetzungsbüros und Fachredaktionen.

## Komplexes spielerisch begreifen

«Die Kursteilnehmer sollen nicht nur die wichtigsten Fakten, Zahlen und Zusammenhänge kennenlernen, sondern auch die Temperatur und das Ambiente des Arzneimittelmarktes er-

spüren», umschreibt Annetta Meier-Nabholz das Kursziel. Sie bereitet jeden Kurs minutiös vor. Einen Tag vor Kursbeginn ist die Apothekerin jeweils schon mit drei schweren Kisten Material vor Ort und richtet den Kursraum ein; selbst Schreibset und Glückskäferli dürfen an den Plätzen nicht fehlen.

Doch wie gelingt es ihr, die komplizierte und eher trockene Materie anschaulich zu vermitteln? «Ich arbeite viel mit Animationen; so kann ich den Stoff portionenweise und in logischer Folge servieren. Auch der Humor ist ein wichtiges Element in meinen Kursen. Trockene Abschnitte versuche ich, mit Anekdoten aufzulockern, denn die Erfahrung zeigt: Auf diese Weise bleibt der Stoff besser hängen.»

Immer wieder präsentiere sie Anschauungsmaterial, das helfe, sich den Stoff gut einzuprägen. «Die Teilnehmer können etwa anhand von Salbengrundlagen den Unterschied zwischen einer Salbe und einer Creme mit den Fingern erspüren», erklärt sie. «Dank eines überdimensionierten, eigens für den Kurs konzipierten Modells einer Arzneimittelpackung können sie die vielen Codes, Signete und Texte leichter (be-)greifen.» Phasen des Lernens, des Sichzurücklehrens und der aktiven Mitarbeit würden sich abwechseln, was der Aufmerksamkeit förderlich sei. «Ich passe zudem Beispiele jeweils den Gruppen an», sagt die engagierte Kursleiterin.

## Das Wichtigste auf einen Blick

Der komplexe Stoff ist logisch und einleuchtend strukturiert – die Frucht einer neunmonatigen, intensiven Vorbereitungszeit.

Gegliedert ist der Stoff in drei «Flüsse» (s. Grafik 1): in den Informationsfluss (mittlere Spalte, Swissmedic), den Warenfluss (linke Spalte, Pharma-Industrie) und den Geldfluss (rechte Spalte, BAG). Um die Gesamtheit aller Komponenten legt sich ein «Gürtel» aus den diversen einschlägigen Gesetzen und Verordnungen, welche die Rahmenbedingungen definieren.

## Arzneimittel – Medizinprodukte – Nahrungsmittelergänzungen

Im Zentrum des ersten Teils stehen die Arzneimittel. Die Rolle der Swissmedic als Zulassungs- und Aufsichtsbehörde wird ebenso abgehandelt wie Abgabekategorien, Resorptionsarten, Applikationsorte, Darreichungsformen, Inhaltsstoffe und Interaktionen. Ausführlich werden die verschiedenen Klassifikationen wie der Index Therapeuticus oder ATC (Anatomical Therapeutic Chemical Classification System) abgehandelt. Unter Arzneimittelbeziehungen erklärt werden Co-Marketing, Original versus Generikum, Biopharmazeutika, Biosimilars und Single Dose. Kurz eingegangen wird auf die Medizinprodukte – sie brauchen keine Swissmedic-Zulassung – sowie die Nahrungsergänzungsmittel.

«Bei der Werbung für die drei Produktgruppen gilt nicht «Erlaubt ist, was gefällt», sondern «Erlaubt ist, was sich ziemt», sagt Annetta Meier-Nabholz. Wird ein Arzneimittel beworben, muss beispielsweise eine Heilwirkung anpriesen werden. Bei einem Nahrungsergänzungsmittel ist eine solche verboten und nur die Nennung der Zweckbestimmung (health claim) erlaubt.

Gezeigt werden die für Ärzte, Apotheker und Drogisten wichtigsten Arzneimittelinformationsquellen sowohl bei Print- als auch Online-Medien.

## Distribution und Leistungserbringer

Zu Beginn des zweiten Teils, dem Warenfluss, wird auf die acht verschiedenen Betriebsbewilligungen der Swissmedic eingegangen. Daraufhin werden die wichtigsten Verbände wie Scienceindustries (vormals SCGI), interpharma,

VIPS, ASSGP, intergenerika, SVKH und Swiss-biotech, aber auch FASMED, IPK, efpia und IFPMA vorgestellt.

Wer im Markt tonangebend ist, zeigen die Listen der Top Ten der Rx- und OTC-Präparate, Generika und Biopharmazeutika sowie des Spital- und des Gesamtmarktes.

Wie die Pharma-Distribution über Short- und Full-liner-Grossisten, Prewholesaler und Ärzte-lieferanten verläuft, wird ebenso durchleuchtet wie die verschiedenen Möglichkeiten zur Identifikation und Nachverfolgung der Waren, beispielsweise mit Matrix und GTIN-Nummer.

Welche Leistungserbringer und Retail (Drogerien) kennt die Schweizer Pharma-Landschaft? Detaillierte Folien geben Einblick in die Ketten und Gruppierungen von Apotheken (s. Grafik 2) und Drogerien sowie in die Umsatzverteilungen nach Warengruppen – Daten, die auch im Zeitalter von Google und Wikipedia nur schwer zu finden sind. Auch welche Ärzte wo wirken und wie viele und welche Arzneimittel verordnet werden, wird exakt aufgeschlüsselt.

### Preise, Kosten, Strategien

Im dritten Teil wird auf den Geldfluss eingegangen. Die Preisfestsetzung der Spezialitätenliste SL wird dabei ebenso erklärt wie die Begriffe Originale, Generika, Limitierungen der SL und der LOA, die Mittel- und Gegenständeliste MiGeL, der differenzierte Selbstbehalt und die Auslandspreisvergleiche.

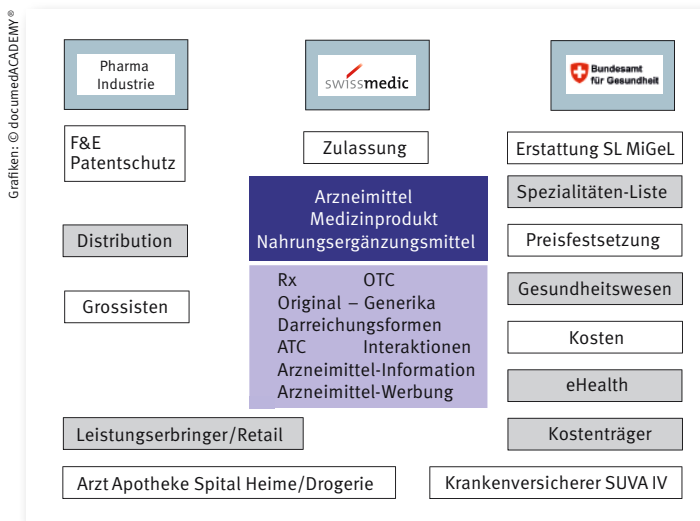
Ein grosses Kapitel ist dem Schweizer Gesundheitswesen gewidmet. Stichworte: Gesundheitssystem (Bund, Kantone, Gemeinden), Demografie, Aufschlüsselung der Gesundheitskosten (s. Grafik 3), Übersicht über den Gesamtmarkt (Rx-, OTX- und Spitalprodukte) und den kassenzulässigen Arzneimittelmarkt.

Zum Schluss folgt eine Einführung in eHealth und es werden die Reformen im gesundheitspolitischen Umfeld vorgestellt, etwa die Fallpauschalen im Spital (DRG), die Qualitätsstrategien von Bund und Kantonen sowie die Förderung von Managed Care.

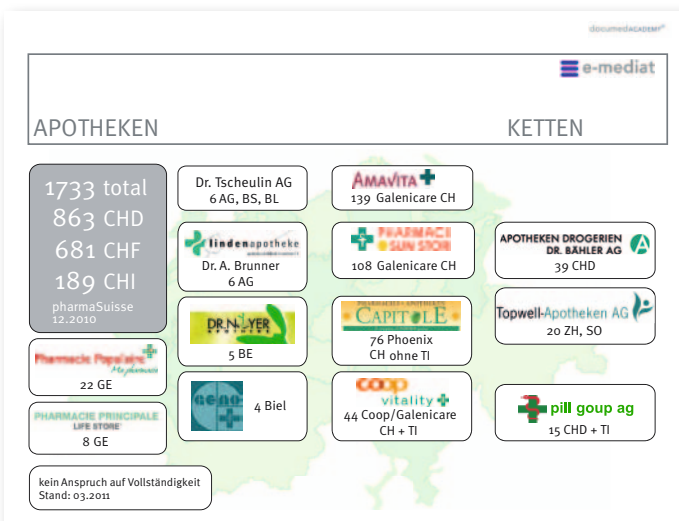
Natürlich darf ein Hinweis auf die von Documed/e-mediat kostenlos zur Verfügung gestellten Arzneimittel-Informationen nicht fehlen. Dazu gehören neben dem Online-Kompodium auch die swissINDEX-Dateien.

### Wohldosierte Tagesdosis

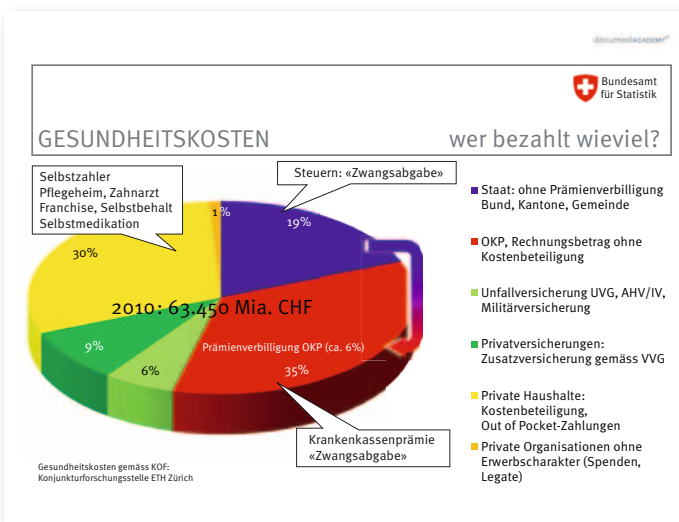
Wie können die Kursteilnehmer die vielen Informationen, die sie während des Kurses vorgesetzt erhalten, verarbeiten? «Ich repetiere viel», sagt Annetta Meier-Nabholz lächelnd, «und der gesamte Stoff ist in den Unterlagen enthalten.» Mit nach Hause nehmen können die Teilnehmenden nicht nur ein Kurszertifikat, sondern die «Basics» sowohl in Form eines umfangreichen



Grafik 1: Übersicht über die wichtigsten, im Kurs behandelten Grundlagen des Schweizer Gesundheitswesens; nicht eingezeichnet sind Gesetze und Verordnungen.



Grafik 2: Übersicht über die grössten Schweizer Apothekenketten.



Grafik 3: Die Selbstzahler berappen rund ein Drittel der Gesundheitskosten.

Ordners als auch eines USB-Sticks, der die gezeigten Folien als PDF enthält. Darüber hinaus, quasi als Schmankerl, eine Excel-Datei mit über 300 Begriffen aus dem Gesundheitswesen in Deutsch und Französisch inklusive vieler Links zu weiterführenden Informationen im Web. ■

### Informationen

Links zu Kurskalender, Informationen:  
[www.documed.ch/de/produkte/documedacademy.php](http://www.documed.ch/de/produkte/documedacademy.php)

Kursorte: Bern, Basel oder «beim Kunden»  
Teilnehmerzahl: mindestens 6, maximal 14 Personen  
Informationen: Frau Chantal Bendli, Tel. 058 851 21 11,  
[academy@documed.ch](mailto:academy@documed.ch)