



# Tätigkeitsbericht des CAP Deutschschweiz

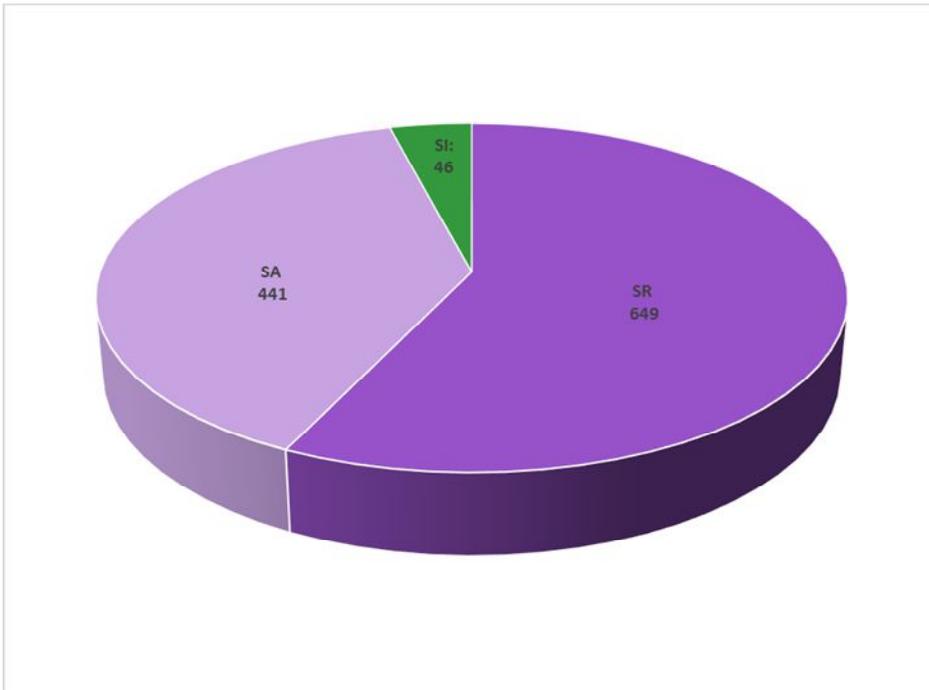
## 2016

Strategischer Partner  **GALENICA**

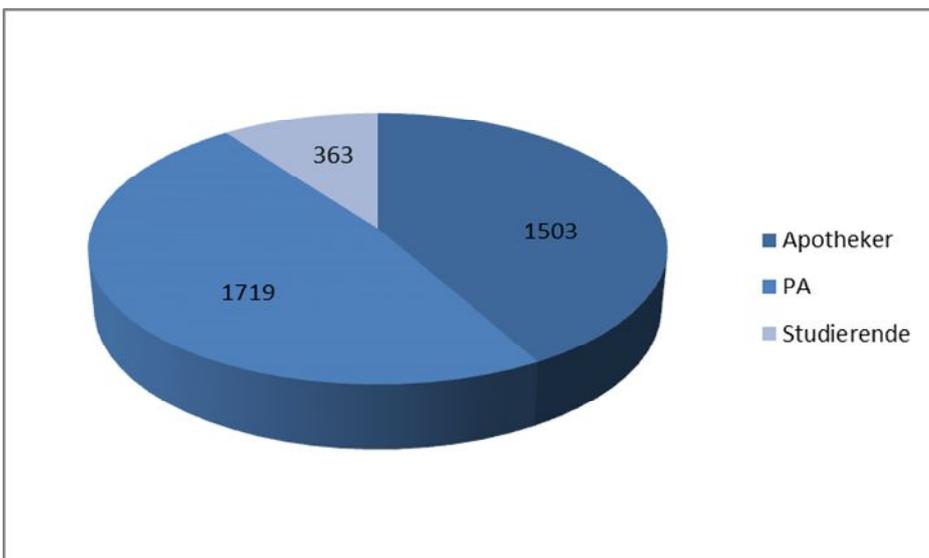
Sekretariat des CAP: Rue Juste Olivier 16, 1260 Nyon 1 • Telefon 022 363 00 80 • Fax 022 363 00 85  
E-Mail: [mailbox@pharmacap.ch](mailto:mailbox@pharmacap.ch) • [www.pharmacap.ch](http://www.pharmacap.ch)

**Mitglieder per 31.12.2016 total: 1136**

**Nach Sprachregionen**



**Teilnehmerzahl an den Aktivitäten 2016 total: 3585**



# AKTIVITÄTEN IN DER DEUTSCHSCHWEIZ

## APOTHEKERINNEN UND APOTHEKER

### KK 1: Pharmazeutische Kompetenzen

#### Das Medizinische Bild der Frau in allen ihren Lebensphasen

10. Mai bis 12. Mai 2016 - Kartause Ittingen - Teilnehmerzahl: 34

Das Seminar fand ein grosses Interesse bei der Apothekerschaft und die Rückmeldungen waren durchwegs positiv. Zum ersten Mal wurde erfolgreich ein BLS/AED-Grundkurs vor dem Seminar durchgeführt. Dieser Kurs war mit 10 Personen ausgebucht und erhielt sehr gute Rückmeldungen.

#### Referate:

##### Dienstag, 10.5.2016

- Prof. Dr. med. Caroline Maake, Anatomisches Institut Universität Zürich  
Anatomie der weiblichen Geschlechtsorgane

##### Mittwoch, 11.5.2016

- Dr. med. Felix Häberlin, Leitender Arzt Fachinstitut für Reproduktionsmedizin und gynäkologische Endokrinologie Fiore  
Kinderwunsch in der Schweiz – heutige Möglichkeiten
- Prof. Dr. pharm. Ursula von Mandach, Clinical Pharmacist FPH, Universitätsspital Zürich  
Medikamente in Schwangerschaft und Stillzeit – ein Update
- Irene Vogel Kahmann, Spitalapothekerin FPH, Spitäler Schaffhausen  
Rezeptbeispiele Schwangerschaft und Stillzeit
- Dr. med. Simon Feldhaus, Facharzt für Allgemeinmedizin, Komplementärmedizin  
Alternativmedizinische Beratung der schwangeren oder stillenden Kundin in der Offizin

##### Donnerstag, 12.5.2016

- Heide Fischer, Ärztin, Autorin «Frauenheilmittel» u.a.  
Zyklusstörungen und PMS, ein ganzheitliches Bild
- Prof. Dr. med. Uwe Güth, Facharzt für Gynäkologie und Geburtshilfe, Leiter Brustzentrum  
Kantonsspital Winterthur, Chefarzt Gynäkologische Onkologie  
Brustkrebs, die neusten Entwicklungen und offizinrelevanten Therapieformen
- Prof. Dr. med. Annette Kuhn, Leiterin Urogynäkologie, Inselspital Bern  
Hormonelle Veränderungen während der Menopause und damit einhergehende Krankheitsbilder  
Sabine Kuert, Dr. Andrea Bähler

#### pharmaDavos Kongress 2016

Vom 1. - 5. Februar 2016 fand in Davos der zweite pharmaDavos Kongress statt. Bei pharmaDavos übernimmt der CAP die Organisation des wissenschaftlichen Programms. Über 280 Apothekerinnen und Apotheker besuchten den zweiten Kongress. Während einer Woche wurden täglich morgens und abends jeweils 2 Stunden Wissen unter dem Motto „Neues aus Davos“ vermittelt. Folgende Tagesthemen waren dabei vertreten: „Arzneimitteltherapie – Fluch oder Segen“ (Kampf gegen Antibiotikaresistenzen – werden wir gewinnen? und Chemotherapie zu Hause), „Aufruhr im Darm“ (Feuer im Magen und Nahrungsunverträglichkeiten 2016 – facts and myths), „Haut im Ausnahmezustand“ (Psoriasis und Dermatologie-Quiz), „Kinder in der Apotheke“ (Telefon 145 – nicht nur für Kinder und Schnittstellen „Apotheke – Kinderspital – Apotheke“) und „Arzneimittel und Interaktionen – ein Update“. Ergänzt wurden die Referatsblöcke mit täglich stattfindenden Workshops, resp. Seminaren zu den Themen anaphylaktischer Schock, Neurodermitis – Beratung in der Apotheke, praktische Beispiele zur Therapiesicherheit und einem Refresher Kurs BLS/AED.

Der wissenschaftliche Teil wurde mit einem grossen Rahmenprogramm ergänzt. So konnten auf den Pisten und abends der kollegiale Austausch und die CAP-Kultur bestens gepflegt werden.

Ein besonderer Dank geht an das Organisationskomitee von pharmaDavos, welches vorbildlich und uneigennützig diesen neuen Grossanlass der Schweizer Pharmazie auf die Beine gestellt hat. Mit pharmaDavos konnte der CAP einmal mehr seine Stärken „Innovation, Qualität und Kollegialität“ unter Beweis stellen.

Dominique Bättscher

### KK 3: Management Kompetenzen

#### Finanzen und Controlling Teil 1

Seminarhotel Waldheim Risch 25.2. - 26.2.2016

Mit Manuel Ruchti

Finanzen und Controlling klingt unspektakulär und sehr theoretisch. Doch was Manuel Ruchti in 2 Tagen vermitteln kann, vor allem auch in den Gruppenarbeiten, ist nahe bei der Realität, und kann sogar noch Spass machen. Unser Seminar fand vom 25. bis 26 Februar 2016 im Seminarhotel Waldheim in Risch am schönen Zugersee statt. Der Kurs wurde mit 18 (inklusive Organisator) Teilnehmer/innen durchgeführt. Viele junge Kolleginnen und Kollegen, die in der Weiterbildung zum FPH-Titel stehen, haben sich mit diesem Seminar das Rüstzeug für eine zukünftige leitende Stellung in einer Apotheke angeeignet.

Ziel des Seminars war, die Finanzprinzipien einer Unternehmung zu verstehen und sie im eigenen Betrieb anwenden zu können. Ebenso wurden die Instrumente der Finanzkontrolle vermittelt. Durch seinen Elan motivierte Herr Ruchti die Teilnehmer, sich vermehrt mit ihren eigenen Zahlen auseinanderzusetzen. Am ersten Tag wurden Grundlagen wie das Beurteilen von Bilanz und Erfolgsrechnung besprochen. Es zeigte sich, dass die meisten jungen Kollegen und Kolleginnen noch nie eine Buchhaltung so gesehen hatten.

Am zweiten Tag wurde dann in Gruppen eine zum Verkauf stehende Musterapotheke anhand von Bilanz und Erfolgsrechnung beurteilt und ein detaillierter Businessplan und eine Liquiditätsplanung erstellt. Herr Ruchti betonte, wie wichtig es sei, aus den bekannten Zahlen die Geschäftsziele für die Zukunft festzusetzen.

Abseits von Zahlen und Finanzen wurden wir mit sehr feinem Essen verwöhnt, sodass die Stimmung sehr gut war. Ich denke, wir werden nächstes Jahr wieder nach Risch kommen.

Daniel Schorno

## **Finanzen und Controlling Teil 2**

Grand Casino Baden 31.3.2016

Mit Manuel Ruchti

Unser Seminar in Form eines Vertiefungskurses zum Teil 1 fand am 31.3.2016 in den Seminarräumen des Grand Casino in Baden statt.

Der Kurs wurde mit 20 (inklusive Organisator) Teilnehmer/innen durchgeführt. Die jungen Kolleginnen und Kollegen, die in der Weiterbildung stehen, konnten sich an diesem Seminar das nötige Rüstzeug für die bevorstehenden Prüfungen zum FPH-Titel erwerben.

Manuel Ruchti, manaXsupporting gmbh aus Kirchberg führte mit viel Witz und Begeisterung durch das Seminar. Es wurden alle relevanten Bereiche der Finanzen und des Controlling repetiert und in kleinen Gruppenarbeiten noch weiter vertieft.

Herr Ruchti betonte nochmals, wie wichtig es sei, die Geschäftsziele aufgrund der bekannten Zahlen festzulegen. Alles in allem war das 1-tägige Seminar ein voller Erfolg, und Baden wird als Austragungsort nicht von der Seminarlandschaft verschwinden.

Daniel Schorno

## **KK 4: Persönliche Kompetenzen**

### **Der Schlüssel zur erfolgreichen Beratung**

Unter diesem Titel organisierte der CAP einen Verkaufskurs für Apothekerinnen und Apotheker im Kompetenzkreis 4. Am 13. April 2016 trafen sich 16 Apothekerinnen und Apotheker in Aarau zu einem ganztägigen Verkaufstechnik-Kurs. Der Referent Christian Reist verstand es, mit der Biostruktur-Analyse zu begeistern und die Freude am Beraten zu wecken. Die Biostruktur-Analyse ist ein Hilfsmittel, welches den Verkäufer bei der Einschätzung des Käufers unterstützt. Der Ansatz ist gut verständlich und leicht umsetzbar. Im Rahmen der Verkaufstechnik ist diese Biostruktur-Analyse ein gewinnbringendes Tool. Es ist wichtig, die Kunden richtig zu charakterisieren. Nur so kann man im Verkauf erfolgreich sein.

Der Verkaufstrainer unterteilte das Kundengespräch in 3 Teile: Die Bedarfsanalyse, die Beratung und die Kundenzufriedenheit.

Bei der Bedarfsanalyse ging es darum, die Bedürfnisse des Kunden zu erfahren. Der Verkaufs-Coach zeigte, wie man intelligente und zielführende Fragen stellen muss. Bei der Beratung ging es darum, den Kunden einen Mehrwert zu bieten. Wichtig erschien es auch, zu wissen, ob die Kunden nach dem Kauf zufrieden waren und ob sie die Apotheke weiterempfehlen würden.

„Verkaufen heisst, zusammen mit dem Kunden herauszufinden, was er braucht und ihm dabei ein gutes Gefühl zu vermitteln“. So könnte man den CAP-Verkaufskurs zusammenfassen.

Der Kurs wurde mit 50 Kreditpunkten belohnt und eignet sich speziell für Apothekerinnen und Apotheker, die in der Weiterbildung zum FPH-Titel sind.

Jürg Marti

## **PHARMA-ASSISTENTINNEN**

### **Die wichtigen 3 in der Praxis – Blutdruck, Blutzucker und Cholesterin**

„Serviceleistungen“ in der Apotheke sind ein brandaktuelles Thema, was sich auch am grossen Interesse für den Kurs gezeigt hat. Am 28. September 2016 konnten wir den Kurs „Die wichtigen 3 in der Praxis“ voll ausgebucht zum dritten Mal durchführen. Wir konnten 21 Teilnehmerinnen in den Seminarräumen im Hotel Olten in Olten begrüßen.

Die Messung von Blutdruck, Blutzucker und Cholesterin gehört inzwischen in vielen Apotheken zur selbstverständlichen Dienstleistung für die Kundschaft. Die Kunden können einfach und unkompliziert ihre Werte überprüfen lassen. Die Apotheke kann somit einen wichtigen Beitrag bei der Prävention des metabolischen Syndroms leisten.

Für die Durchführung der Messungen kann eine Apothekerin bzw. ein Apotheker oder eine Pharma-Assistentin mit entsprechender Schulung zuständig sein. Am Kurstag erhielten die Teilnehmerinnen eine Auffrischung über die theoretischen Grundlagen zu diesen drei wichtigen Patientenwerten. Der Fokus lag jedoch auf der praktischen Durchführung der Messungen. Die Kursteilnehmerinnen konnten ihre Fähigkeiten in den 3 Themengebieten in Workshops üben. Ausserdem vermittelte die Referentin Frau Sonja Muratovic (Pädagogische Mitarbeiterin HF Pflege, Referentin am Careum), wie die Messwerte einzuschätzen sind und wie die Teilnehmerinnen ihren Kompetenzen entsprechend handeln können.

Auch die dritte Durchführung des Anlasses war ein voller Erfolg, was durch die guten Kurskritiken bestätigt wurde. Der Kurs wird daher auch im Jahr 2017 wieder angeboten.

Karin Häfliger

### **Verkaufstraining für Pharma-Assistentinnen- Persönlicher Verkauf im digitalen Zeitalter**

Dieses Jahr wurde nach einer längeren Pause wieder eine Verkaufsschulung für Pharma-Assistentinnen ins Programm aufgenommen. Das neu aufgegleiste Verkaufstraining konnte am 18. April 2016 in Zofingen mit 10 interessierten Teilnehmerinnen durchgeführt werden.

Der Einstieg ins Thema wurde von Ralph Keller (Verkaufstrainer sales;art) mit interessanten Facts über Neuerungen im Onlinehandel gestaltet. Welchen Stellenwert hat der persönliche Verkauf in dieser Zukunft und was muss jeder einzelne dafür tun, damit wir nicht wegdigitalisiert werden?

Im Verlauf des Kurstags wurden nacheinander die Theorieinputs zu den verschiedenen Verkaufsphasen gegeben, welche mit praktischen Übungen gefestigt wurden. Die Schauspielerin Naemi Mettler verstand es, die Verkaufssituationen lebensecht darzustellen und zum Beispiel die Situation mit den schwierigen Kunden wirklich zu fühlen und zu trainieren.

Der innere Schweinehund Mutsch – wer kennt ihn nicht – hindert uns immer wieder daran, das zu tun und umzusetzen, was wir eigentlich kennen. Der Referent verstand es, auf witzige Art und Weise zu zeigen, was es braucht, um sich einen Ruck zu geben.

Am Abend waren alle Teilnehmerinnen restlos begeistert und konnten viele Eindrücke in ihren Arbeitsalltag mitnehmen. Aufgrund der guten Kurskritik kann das Verkaufstraining als voller Erfolg gewertet werden.

Karin Häfliger

### **Mit Persönlichkeit Kunden gewinnen**

Nachdem wir zusammen mit Nicole Veser den Kurs ‚Arbeiten mit Stil‘ zehnmal erfolgreich durchführen konnten, war es an der Zeit, den Kurs neu aufzugleisen. Das zentrale Thema – der positive Kundenkontakt bzw. die Beziehung zwischen Mitarbeitenden und Kunden – sollte weiterhin im Fokus stehen. Am 20. April 2016 fand die Premiere im Hotel Sedartis in Thalwil statt. Die 18 motivierten Teilnehmerinnen gaben nach der Austragung eine positive Kurskritik ab.

Die Kunden erwarten fundierte, professionelle Beratung und ein auf die Kundschaft abgestimmtes Sortiment. Diese Kriterien werden heute von den meisten Apotheken erfüllt. Um Kunden langfristig an eine Apotheke zu binden und den Umsatz zu erhöhen, braucht es mehr. Es kommt in zunehmendem Mass auf die Mitarbeitenden und deren Umgang mit der Kundschaft in der Apotheke an. Produkte sind austauschbar, Serviceleistungen sind kopierbar, nicht aber die Beziehung, die Mitarbeitende zu ihren Kunden aufbauen.

Hinterlassen die Mitarbeitenden einen positiven Eindruck – entstehen sogar Sympathiebeziehungen – festigt das die Beziehung zu der Apotheke und macht diese „einzigartig“.

Der Kurs vermittelte den Teilnehmenden, dass jeder Kundenkontakt eine Chance ist, die gepackt werden muss. Unsere Kursreferentin, Frau Nicole Veser von der Imageagentur Stilgerecht, zeigte auf, wie eine positive, langfristige Beziehung zum Kunden aufgebaut werden kann. Die Teilnehmenden haben erfahren, wie „der erste Eindruck“ zustande kommt und welche Mechanismen in der heutigen Kundenorientierung eine wichtige Rolle spielen. Anhand von praktischen Beispielen lernten sie, diese situationsgerecht anzuwenden.

Karin Häfliger

### **Pharma-Betriebsassistentinnen**

Der CAP bildet zusammen mit pharmaSuisse die Trägerschaft über die Berufsprüfung zur Pharma-Betriebsassistentin mit eidg. Fachausweis. Der CAP hat die Berufsprüfung 1999 ins Leben gerufen und damit die einzige branchenspezifische Weiterbildung für Pharma-Assistentinnen geschaffen. Der CAP stellt 6 Personen in die Prüfungskommission, davon 4 Personen aus der Deutschschweiz und 2 Personen aus der Romandie. Im Jahr 2016 haben 39 Damen die Berufsprüfung erfolgreich bestanden, 26 Damen in Zürich und 13 Damen in Lausanne.

Der CAP setzt sich weiterhin aktiv für die Weiterbildung ein. Die neue Prüfungsordnung konnte im Januar 2015 in Kraft gesetzt werden. Die Ausbildung und die eidg. Prüfung zur Pharma-Betriebsassistentin wurden grundlegend erneuert und noch stärker an die beruflichen Erfordernisse der Apotheke angepasst. Die Anforderungen werden neu zu den vier Bereichen Marketing und Verkauf, Mitarbeiterführung, Betriebsorganisation sowie Finanz- und Rechnungswesen gebündelt. Die innovative und kompetenzorientierte Ausbildung wird angereichert mit aktuellen Themen aus der Praxis.

Das Jahr 2016 war geprägt durch die Rückmeldungen zu den ersten Prüfungen nach neuer Prüfungsordnung. Die Rückmeldungen waren insgesamt gut und alle sind sehr zufrieden. Im Bereich der Durchführung der Prüfungen haben sich keine Probleme gezeigt. Die Experten sind mit den vorbereiteten Materialien ebenfalls sehr glücklich.

Ausserdem konnte eine Lösung für die administrativen Arbeiten im Zusammenhang mit der Durchführung der Prüfung am Standort Paudex gefunden werden. Wir konnten eine Zusammenarbeit mit der Société Vaudoise de Pharmacie aufgleisen.

Dank dem guten Einsatz aller Beteiligten können wir nun auf die erfolgreiche zweite Durchführung nach neuer Prüfungsordnung zurückblicken. Die Resultate sind erfreulich und liegen im Bereich der Vorjahre. Besonders erfreulich sind auch die Resultate aus der Westschweiz – der neue Partner in Lausanne hat sich bewährt.

Karin Häfliger

### **CAP Kongress 2016 in Luzern**

Der diesjährige CAP-Kongress für Pharma-Assistentinnen fand wie letztes Jahr wieder im KKL in Luzern statt. Es war wiederum ein guter Mix zwischen kompetenten Referaten und einer interessanten Ausstellung. Die zahlreichen Gäste dankten es den Referenten, indem sie interessiert mitmachten.

St. Gallen, Chur, Basel, Bern wie auch Interlaken; Car wise kamen sie aus der ganzen Schweiz, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des alljährlich stattfindenden CAP-Kongresses. Pünktlich begannen wir dieses Jahr mit einem spannenden Referat des Chefarztes des Kantonsspitals Baselland Dr. med. J. Leuppi. Wir wurden in der immer komplexer werdenden Therapie der COPD wieder auf den neusten Stand gebracht und auch beim Rauchstopp wieder upgedatet.

Nach dem Stehlunch am Mittag stand dann der ausgiebige Besuch der kleinen Ausstellung an. Dank diversen Firmen hatten die Pharma-Assistentinnen die Möglichkeit, verschiedene Produkte auszuprobieren und Fragen zu stellen. Ebenfalls wurden sie über Aktualitäten und Neuigkeiten informiert. Vollbepackt mit den neusten Produkten und Informationen ging es dann weiter mit den Vorträgen.

Trotz unglücklichem Ausfall des Unterhaltungsprogrammes wurde der Nachmittag mit Frau Erni, Diabetesberaterin DDG und HöFa 1, ein Hit. Sie konnte die zusätzliche Zeit mit nützlichen Tipps und Tricks in der Diabetestherapie füllen. Wir wurden informiert, welche neuen Medikamente besser sind und wo sich alte bewährt haben.

Der krönende Abschluss war auch dieses Jahr die Verlosung der Preise des Wettbewerbs. Alle warteten gespannt auf die Gewinner. Die Preise waren grossartig: ein iPad, ein Farb- und Stilberatungskurs bei Joerg Kressig, ein sportliches e-Bike und als überragenden 1. Preis gab es einen Städtetrip gesponsert von Galexis zu gewinnen. Diesen tollen Preis durfte Samantha Wyttenbach aus Hohenrain mit nach Hause nehmen. Sie konnte ihr Glück kaum fassen.

Und so ging ein überaus spannender und unterhaltsamer Sonntag zu Ende, an dem alle auf ihre Kosten kamen.

Barbara Gräub, Karin Grossenbacher, Dominique Bätcher, Susanne Hagebeucker

### **CAP-Vorbereitungskurs auf die praktische Prüfung im Rahmen des Qualifikationsverfahrens in Zürich**

Diese 4-stündige CAP-Veranstaltung wurde aufgrund des grossen Interesses im März 2016 insgesamt vier Mal in Zürich durchgeführt.

Die Referentin Charlotte Bischoff, Apothekerin und Prüfungsexpertin in Zürich, führte durch den Kurs und beantwortete kompetent und geduldig alle Fragen der Lernenden.

Die 111 angehenden Pharma-Assistentinnen, die an diesem CAP-Vorbereitungskurs teilnahmen, erhielten hilfreiche Tipps und Tricks für die praktische Prüfung in der Apotheke, um ihnen so mehr Sicherheit für das Qualifikationsverfahren zu geben. Anhand von Beispielen und Übungen wurde der Ablauf der praktischen Prüfung erläutert. Zum Thema Kundenbetreuung wurde die Fragetechnik geübt und repetiert, wie Verkaufsgespräche professionell geführt, Rezepte korrekt ausgeführt und Reklamationen gekonnt abgehandelt werden. Auch die Herstellung von Präparaten und die Preisberechnung wurden besprochen.

Zudem wurden im Bereich Betriebsorganisation Beispiele zu Bestellungen, Krankenkassenmodalitäten, Mietgegenständen, Kompressionsstrümpfen und ausländischen Rezepten erläutert und bearbeitet.

Susanne Hagebeucker

## **STUDENTEN**

### **CAP Verkaufskurs für Studierende im Assistenzjahr - Teil II**

Im März und April 2016 fand der zweite Teil des 4-tägigen „CAP Verkaufskurs für Studierende im Assistenzjahr“ in Münchenwiler, Thalwil und Zofingen statt. Die 115 Teilnehmerinnen und Teilnehmer konnten ihre Kenntnisse in

der Kundenberatung vertiefen. Sie erwarben sich mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Kunden, Reklamationen und Beschwerden. Weiter lernten sie, wie die Beratung im Selbstmedikationsbereich und beim Rezeptkunden mit Zusatzverkäufen und Zusatzempfehlungen ausgeweitet wird. Der Tag wurde mit einer äusserst lehrreichen Schulung zum Programm pharmaVista abgeschlossen. Am zweiten Tag wurden die Grundprinzipien der Ausbildung und Instruktion an praktischen Beispielen gelernt und die Anforderungen an eine Stellvertretung erarbeitet. Die Seminarkritik bestätigte, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihr umfassendes theoretisches Fachwissen durch praktisches Handwerkzeug erweitern und ihr Unwissen kundengerecht ergänzen konnten.

Susanne Hagebeucker, Dominique Bättscher

### **CAP Verkaufskurs für Studierende im Assistenzjahr - Teil I**

Im Oktober und November 2016 konnte der CAP Verkaufskurs mit 105 Teilnehmerinnen und Teilnehmern durchgeführt werden. Diese ersten zwei Kurstage behandelten den Kontakt zum Kunden und die Beratung in der Offizin. Die Studierenden wurden durch Kommunikationsübungen gekonnt in den Verkauf und die Beratung in der Apotheke eingeführt. An vielen praktischen Beispielen konnten Beratungssituationen eins zu eins trainiert werden. Das korrekte Telefonieren wurde ebenfalls praktisch geübt. Weiter wurde die Ausführung von Rezepten – speziell auch Sanitätsrezepten – intensiv trainiert. Die Studentinnen und Studenten konnten mit guten Tipps und praktischen Hilfsmitteln den Schritt ins Assistenzjahr beginnen. Am ersten Abend wurde mit Vifor an Produktebeispielen das Formulieren von Kundennutzen geübt. Anschliessend hörten die Studierenden einen interessanten Vortrag von HCI Solutions.

Susanne Hagebeucker, Dominique Bättscher

### **Herstellung von Arzneimitteln in kleinen Mengen**

Auch im 2016 führte der CAP den Kurs „Herstellung von Arzneimitteln in kleinen Mengen“ durch. Die zwei Kurse fanden in den bestens ausgerüsteten Labors des KBZ St. Gallen statt. 36 Studierende nahmen an diesen Kursen teil. Am ersten halben Tag wurden die Hausaufgaben und die praktischen Aufgaben der nächsten Halbtage besprochen. Es wurden folgende Arzneiformen hergestellt: Tropfen, Augentropfen, Nasensalbe, Ovula, Kapseln und ein Hydrogel. Der Kurs stellt ein echtes Bedürfnis der Studierenden dar und wurde durchwegs als gut und sehr gut bewertet.

Susanne Hagebeucker, Daniel Schorno

23.2.2017; AG/DS