



Tätigkeitsbericht des CAP Deutschschweiz

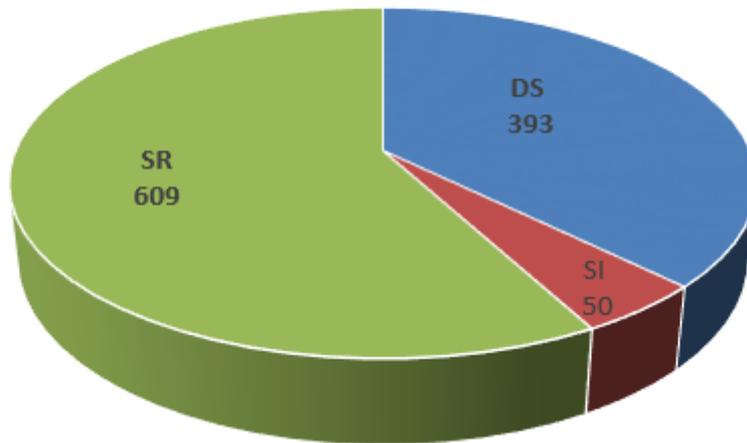
2018

Strategischer Partner  GALENICA

Mitglieder per 31.12.2018 total: 1052

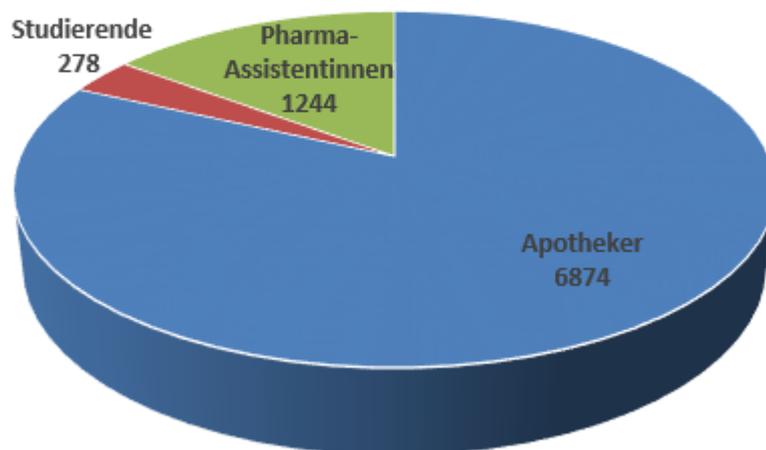
Nach Sprachregionen

Mitglieder nach Regionen per 31.12.2018 : 1052



Teilnehmerzahl

Teilnehmerzahl an den Aktivitäten 2018
Total 8396



AKTIVITÄTEN IN DER DEUTSCHSCHWEIZ

APOTHEKERINNEN UND APOTHEKER

KK 1: Pharmazeutische Kompetenzen

pharmaDAVOS Kongress 2018

Vom 11. - 16. Februar 2018 fand in Davos der vierte pharmaDavos Kongress statt. Bei pharmaDavos übernimmt der CAP die Organisation des wissenschaftlichen Programms. Über 340 Apothekerinnen und Apotheker besuchten den dritten Kongress (nimmt man jeden Teilnehmer an einer Veranstaltung als Kontakt so ergibt dies 2954 Kontakte). Während einer Woche wurden täglich morgens und abends jeweils 2 Stunden Wissen unter dem Motto „Neues aus Davos“ vermittelt. Folgende Tagesthemen waren dabei vertreten:

„Da kriegen Ihre Augen was auf die Ohren“

- Das rote Auge
- Update ORL

„HIV und Hepatitis lahmgelegt?“

- HIV heute und morgen – die sichtigen Fakten für den Apotheker
- Hepatitis C – alles im Griff?

„Kind von Kopf bis Fuss“

- Die Kinderhaut in allen Farben
- ADHS: ein Syndrom mit vielen Facetten

„Zukunftstag“

- Neue Arzneimittel vor der Zulassung
- Ziel erreicht! - Nanotechnologie

„und zum Schluss noch dies...“

- Therapie der Multiplen Sklerose – Erfolge und neue Herausforderungen
- Nicht statistisch, sondern persönlich – ein zeitgemässer Ansatz zur Arzneimitteltherapie

Ergänzt wurden die Referatsblöcke mit täglich stattfindenden Workshops, resp. Seminaren zu den Themen Lungenfunktion, Neurodermitis praktisch, Zukunft: Polypharmazie – Bessere Patientensicherheit durch den Einsatz von clinical decision support (CDS) Software im Medikationsprozess, Biologicals - praktische Anwendung, Inhalations-devices - praktische Anwendung und zwei Refresher-Kursen BLS/AED.

Auch 2018 nahm der 4. Jahreskurs der Universität Basel mit 66 Studierenden teil. Dabei konnten die Apothekerinnen und Apotheker an den Impfkursen der Universität teilnehmen und FPH Punkte für die Fortbildung Impfen und Blutentnahme sammeln.

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 Grossanlass der Schweizer Pharmazie auf die Beine gestellt hat. Mit pharmaDavos kann der CAP einmal mehr seine Stärken „Innovation, Qualität und Kollegialität“ unter Beweis stellen.

Dominique Bättscher

Ein (ge)wichtiges Syndrom

Delia Moser und Sabine Kuert haben erstmals gemeinsam das Seminar vom 29. bis 31. Mai 2018 in der Kartause Ittingen organisiert. Die Anzahl Anmeldungen war sehr zufriedenstellend.

Erstmals wurde versucht, einige Praxisaspekte in die Referate einzubeziehen. Die Rezeption dieser Änderung war durchwegs positiv. Es sei auflockernd gewesen, auch die praktischen Aspekte des Berufsalltages einzubeziehen, natürlich in Verbindung mit der pharmakologischen Wissenserweiterung und -vertiefung.

Das Seminar war mit 45 Anmeldungen gut besucht und die Rückmeldungen waren durchwegs positiv. Einerseits wurde der etwas spätere Zeitpunkt wertgeschätzt, andererseits durfte das neue Team positive Rückmeldungen empfangen.

Referate:

Dienstag, 29. Mai 2018

- PD Dr. sc. nat. Caroline Maake
Anatomie der Bauchspeicheldrüse und Physiologie des Zuckerstoffwechsels

Mittwoch, 30. Mai 2018

- PD Dr. med. Michael Bodmer
Diabetes Mellitus Typ 2, orale Antidiabetika
- Daniel Notter
Projekt Siscare DT2, ein interdisziplinäres Projekt zur Begleitung von Diabetikern wird vorgestellt

- Dr. med. Simon Feldhaus
Die Fettleber als Ursprung des metabolischen Syndroms
Stressfreie Therapie des metabolischen Syndroms

Donnerstag, 31. Mai 2018

- Dr. med. Philippe Beissner
Adipositas, Ursachen und Behandlungsmöglichkeiten
Kardiovaskuläre Erkrankungen und andere Komplikationen beim adipösen Patienten
- Dr. med. Rubino Mordasini
HbA1c, Cholesterin, Triglyceride und weitere Messwerte im Apothekenalltag
HerzCheck, Interpretation der Messwerte und Empfehlungen

Sabine Kuert

KK 3: Management Kompetenzen

Finanzen und Controlling Teil 1

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 27. bis 28. Februar 2018 im Seminarhotel Waldheim in Risch am schönen Zugersee statt. Leider das letzte Mal, da Ende 2018 das Hotel seine Tore schliessen wird.

Der Kurs wurde mit 15 (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.

Der Kurs fand erstmalig bilingue statt, was doch eine kleine Herausforderung für Manuel Ruchti darstellte, und der Kurs so etwas angepasst werden musste.

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 viele junge Kollegen und Kolleginnen noch nie eine Buchhaltung so gesehen haben.

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 vor allem auch wegen der französischsprachigen Kollegen/innen sehr gut war.

Daniel Schorno

Finanzen und Controlling Teil 2

Unser Seminar in Form eines Vertiefungskurses zum Teil 1 fand in den Seminarräumen des Grand Casino in Baden am 4.4.2018 statt.

Der Kurs wurde mit 18 (ohne Organisator) Teilnehmer/innen durchgeführt. Wiederum wurde der Kurs zweisprachig abgehalten.

Viele junge Kolleginnen und Kollegen, die in der Weiterbildung zum FPH-Titel stehen, haben sich mit diesem Seminar das nötige Rüstzeug für die bevorstehenden Prüfungen zum FPH-Titel geholt, auch wenn das nur einen kleinen Teil der Gruppe betraf.

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

Herr Ruchti betonte nochmals, wie wichtig es sei, aus den bekannten Zahlen die Geschäftsziele für die Zukunft festzusetzen.

Alles in allem war das eintägige Seminar ein voller Erfolg. Der Kurs wird so in dieser Form nicht mehr stattfinden. Für 2019 wird es einen Basis-Kurs in Finanzen und Controlling geben, welcher 2 Tage dauern wird.

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 11. April 2018 trafen sich 12 junge 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 geht es darum, die Bedürfnisse des Kunden zu erfahren. Der Verkaufs-Coach zeigte, wie man intelligente und zielführende Fragen stellen muss. Bei der Beratung geht es darum, dem Kunden einen Mehrwert zu bieten. Wichtig ist es auch zu wissen, ob der Kunde nach dem Kauf zufrieden war und ob er die Apotheke weiterempfehlen würde.

„Verkaufen heisst, zusammen mit dem Kunden heraus zu finden, 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.

Der Organisator dieses CAP-Kurses bedankt sich bei Stefanie Meier. Er konnte auf ihre tatkräftige Mithilfe beim Durchführen des Kurses zählen. Sie wird zukünftig diesen Kurs organisieren. Mein Dank geht auch an Herrn Kurt Zobrist von der Firma Zentiva für das grosszügige Sponsoring.

Jürg Marti

PHARMA-ASSISTENTINNEN

CAP Kongress 2018 in Luzern

Der CAP-Kongress für Pharma-Assistentinnen 2018 fand auch dieses Jahr wieder im KKL in Luzern statt. Mit dem Thema „Schmerz – von Jung bis Alt“ wurde ein breites Thema angesprochen, welches wiederum viele an einem Sonntag nach Luzern führte.

Als neues Konzept wurden dieses Jahr mehrere, kürzere Vorträge gehalten. So folgte nach jedem schulmedizinischen Referat ein kurzer Abstecher in die Komplementärmedizin. Zum jeweiligen Thema wurden die passenden alternativen Möglichkeiten betrachtet.

Als erstes Referat informierte Frau Marfurt-Russenberger über die diversen Schmerzen bei Kindern. Sie gab gute Tipps und Tricks, wie man den kleinen Kindern den Arztbesuch erleichtern kann. Anschliessend gab Frau Dr. med. Sarah Monz einen kurzen Überblick über alternative Behandlungsmöglichkeiten.

Ohne Unterbruch ging es dann weiter mit dem Referat von Frau Dr. Kerstin Wranke und den Schmerzen bei den Berufstätigen. Sie zeigte unter anderem, wie wichtig Sport und Bewegung in unserem Alltag sind und wie sich dadurch viele Beschwerden erleichtern könnten. Den Abschluss des Morgens machte dann wiederum Frau Monz mit ihren komplementären Ergänzungen.

Nach dem Stehlunch am Mittag stand dann der ausgiebige Besuch der gut präsentierten 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 am Nachmittag weiter.

Herr Dr. Gernot Schmid machte den Einstieg nach der Mittagspause. Er führte alle wieder auf den neusten Stand der Arthrose- und Arthritis-Therapie. Auch sein Referat wurde von Frau Monz ergänzt, zusätzlich gab sie weitere wertvolle Tipps über Ernährung und andere ergänzende Nährstoffe.

Der krönende Abschluss war auch dieses Jahr die Verlosung der gesponserten Preise des Wettbewerbs.

Barbara Gräub, Karin Grossenbacher, Dominique Bätcher, Susanne Hagebeucker

CAP-Vorbereitungskurs auf die praktische Prüfung im Rahmen des Qualifikationsverfahrens für Pharma-Assistentinnen und -Assistenten in Zürich

Diese 4-stündige CAP-Veranstaltung wurde aufgrund des grossen Interesses im März 2018 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 120 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 und Rezepte korrekt ausgeführt 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

Medizinische Dienstleistungen und Dokumentation Die praxisnahe Weiterbildung für Pharma-Assistentinnen

Die Apotheke ist im Wandel. Dafür sind viele Einflussfaktoren entscheidend, unter anderem auch das neue Medizinalberufegesetz, welches für Apotheker neue Kompetenzen bringt. Dieser Wandel betrifft jedoch nicht nur die Apotheker, sondern unser ganzes Team.

pharmaSuisse ist dabei, die Grundbildung der Pharma-Assistentinnen zu revidieren. CAP war der Meinung, dass wir auch in der Weiterbildung aktiv werden müssen, um unsere bestehenden Mitarbeiterinnen „aufzurüsten“. Der CAP hat gehandelt und zusammen mit einem Bildungsberater eine 9-tägige Weiterbildung auf die Beine gestellt. Diese Weiterbildung bietet Pharma-Assistentinnen Gelegenheit, das Fachwissen in medizinischen Dienstleistungen und in der patientennahen Laboranalyse zu vertiefen, sowie die praktische Anwendung verschiedener Methoden kennenzulernen.

Nach dem Lehrgang können die Teilnehmenden bei Patienten akute und chronische Wunden behandeln sowie in Notfallsituationen Erste Hilfe leisten. Zudem führen sie bei Patienten einfache Laboruntersuchungen durch und empfehlen aufgrund der Messresultate geeignete Massnahmen zur gesunden Ernährung.

Sie lernen, Kunden in anspruchsvollen Situationen zu beraten, gezielt notwendige Informationen zu beschaffen sowie Mitarbeitende und Patienten zu verschiedenen Behandlungen zu instruieren.

Vom 23. bis 25. Oktober 2018 hat der erste 3-tägige Kursblock stattgefunden. Die 17 Teilnehmerinnen des ersten Lehrgangs sind nun in der Lage, bei Patienten einfache Laboruntersuchungen wie Blutdruck, kapillares Blut (Blutzucker) und Urin durchzuführen, die Messwerte einzuschätzen und Massnahmen für den Patienten vorzuschlagen. Zudem kennen Sie die Bedeutung der gesunden Ernährung und können Patienten aufgrund von Messresultaten (Blutdruck, Blutzucker, Blutlipide) geeignete Empfehlungen machen.

Erfolgreiche Absolventinnen des ganzen Lehrgangs erhalten das CAP-Diplom «Medizinische Dienstleistungen und Dokumentation». Wer den Lehrgang absolviert, erhält zudem das BLS-AED-Zertifikat. Die Anerkennung bei pharmaSuisse ist beantragt.

Karin Häfliger

Pharma-Betriebsassistentinnen

CAP bildet zusammen mit pharmaSuisse die Trägerschaft über die Berufsprüfung zur Pharma-Betriebsassistentin mit eidg. Fachausweis. CAP hat die Berufsprüfung 1999 ins Leben gerufen und damit die einzige branchenspezifische Weiterbildung für Pharma-Assistentinnen geschaffen. CAP stellt 6 Personen in die Prüfungskommission, davon 4 Personen aus der Deutschschweiz und 2 Personen aus der Romandie.

Die Anforderungen sind 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.

CAP setzt sich weiterhin aktiv für die Weiterbildung ein. Im Rahmen der Revision der Grundbildung „Pharma-Assistentin EFZ“ ist CAP durch Karin Häfliger vertreten. Unter anderem wird speziell darauf geachtet, die Interessen der Pharma-Betriebsassistentin zu vertreten.

Im Jahr 2018 konnte die Berufsprüfung zum vierten Mal nach neuer Prüfungsordnung durchgeführt werden. Die Vorbereitungen zur Prüfung sowie die Durchführung verliefen problemlos, und die Rückmeldungen der Experten bezüglich der vorbereiteten Unterlagen sowie die guten Prüfungsergebnisse bestätigen unsere gute Arbeit.

Die Resultate sind erfreulich und liegen im Bereich der Vorjahre. Im Jahr 2018 haben 18 Damen die Berufsprüfung erfolgreich bestanden.

Karin Häfliger

Verkaufstraining für Pharma-Assistentinnen. Persönlicher Verkauf im digitalen Zeitalter

Das im Jahr 2016 neu aufgegleiste Verkaufstraining konnte am 24. Oktober 2018 in Zofingen mit 13 interessierten Teilnehmerinnen durchgeführt werden. Die kleine Teilnehmerzahl ist ein spezielles Plus des Kurses. So ist gewährleistet, dass das Training optimal auf die einzelnen Teilnehmenden eingehen kann.

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 Kurstages wurden nacheinander die Theorieinputs zu den verschiedenen Verkaufsphasen gegeben, welche mit praktischen Übungen gefestigt wurden. Die Schauspielerin Bettina Neuenschwander verstand es, die Verkaufssituationen lebensecht darzustellen und zum Beispiel die Situation mit den schwierigen Kunden wirklich zu fühlen und zu trainieren.

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

BLICKfang Marketing und Dekoration

14. September 2018

Der Kurs ist auf 1 Tag gekürzt worden und musste aufgrund mangelnder Anmeldungen beinahe abgesagt werden. Dank einem Fax an alle Apotheken ist der Kurs doch noch kurzfristig zustande gekommen, mit einer riesigen Gruppe von 18 Personen.

Der erste Teil am Morgen ergab auch in gekürzter Form genügend Basic-Informationen. Daniela Platz brauchte etwas Aufwärmzeit nach dem charmanten Auftritt von Thomas Leutenegger. Jedoch sind auf schöne und einfache Weise mit den Inhalten der Taschen der Teilnehmerinnen Schaufensterdekorationen entstanden, welche viele Grundsätze wiedergespiegelt haben.

Referate

Thomas Leutenegger

- Vom Marketing zur gelebten Warenpräsentation

Daniela Platz

- Grundsätze der Schaufensterpräsentation

Sabine Kuert

STUDENTEN

CAP Verkaufskurse für Studierende im Assistenzjahr

Die Umstellung des Studiums in Basel hat zur Folge, dass die CAP Verkaufskurse nach Universitäten getrennt stattfinden. Im Jahr 2018 konnten gesamthaft 8 Kursteile à 2 Tage mit insgesamt 227 Studierenden durchgeführt werden.

Teil 1

Im März 2018 (neues Curriculum Basel), im November und Dezember 2018 (Zürich) konnte der CAP Verkaufskurs Teil 1 mit 92 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 Verfora an Produktebeispielen das Formulieren von Kundennutzen geübt. Anschliessend hörten die Studierenden einen interessanten Vortrag von HCI Solutions.

Susanne Hagebeucker, Dominique Bätcher

Teil 2

Im März und April 2018 fand der zweite Teil des 4-tägigen CAP Verkaufskurses in Thalwil statt. Im Oktober 2018 fand dieser für die 46 Studierenden des Curriculums Basel statt. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer konnten ihre Kenntnisse in der Kundenberatung vertiefen. Mit Ralph Keller erwarben sie 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

Galenik: Herstellung in kleinen Mengen

Der CAP führte dieses Jahr wieder 2 Galenik-Kurse „Herstellung in kleinen Mengen“ durch.

Aarau hat sich bestens bewährt, und so wurden wir an der BSA in Aarau erneute wärmstens empfangen und fanden einen geeigneten Ort vor, um die Kurse reibungslos durchzuführen. Es mangelt im Chemielabor etwas an pharmazeutisch-spezifischem Material, doch wurden wir auch dieses Jahr von der Firma Müller&Krempel, sowie der Firma Hänseler AG sehr grosszügig unterstützt. Mepha Pharma-Schweiz stellte uns kostenlos Labor-Mäntel zur Verfügung.

Der erste Kurs fand mit 17 Teilnehmer/innen statt, der zweite Kurs war mit 18 Teilnehmer/innen sogar ausgebucht! Am ersten Tag führte jeweils Christian Lagger die Teilnehmer/innen in einem kurzen Theorieteil durch den Morgen, um am Nachmittag im Labor gut gerüstet starten zu können. Jede/r Teilnehmer/in konnte so an 2 Tagen, alleine für sich, 6 verschiedene Präparate herstellen (Salben, Kapseln, Lösungen, Gel, Ovules, Augentropfen).

Unterstützt wurde Christian Lagger von Jürg Marti (Materialverantwortlicher) und Daniel Schorno (Organisator). Jeder der Kursleiter betreute so 2 verschiedene galenische Produkte.

Für den ersten Kurs am 7. und 8. Mai 2018 unterstützte uns Philippe Weber, da Daniel Schorno aus gesundheitlichen Gründen verhindert war.

Beim 2. Kurs am 28. und 29. Mai 2018 war Philippe Weber und Daniel Schorno mit von der Partie, sodass ausnahmsweise 4 Apotheker den Studenten/innen Rede und Antwort standen.

Das Feedback der Teilnehmenden war durchwegs positiv, sodass die Kurse auch im Jahr 2019 wieder in Aarau stattfinden werden.

Daniel Schorno