

## **Bestes VenenFachCenter 2010 Med. by BELSANA**

### **Apotheke im Kannenstieg-Center in Magdeburg überzeugt mit stimmigem Gesamtkonzept**

„Sehr innovativ“ sowie „konzeptionell hervorragend durchdacht und umgesetzt“ waren die schlagenden Argumente, die für die Apotheke im Kannenstieg-Center in Magdeburg als bundesweiter Sieger beim BELSANA-Wettbewerb „Bestes VenenFach-Center 2010“ sprachen. Die Ehrung der Apothekeninhaberin Antje Saalfeld und der VenenFachBeraterin Petra Glatkowski fand im Rahmen der EXOPHARM am 8. Oktober 2010 in München statt.

Für die Jury (Julia Pfflegel, Das PTA Magazin, Klaus Hölzel, Apotheken Management-Institut, Karin M. Götz, BELSANA Medizinische Erzeugnisse) war das Ergebnis eindeutig. Die Apotheke im Kannenstieg-Center in Magdeburg überzeugte in den drei Kategorien Marketing, Offizin und Innovation.

„Der Gesamtauftritt der Gewinner-Apotheke als VenenFachCenter ist ganzheitlich – von kreativer Schaufensterdekoration, über die Warenpräsentation in der Offizin, bis hin zum Trolley für Hausbesuche. Alle Zielgruppen werden erkannt und individuell auf ihr Risiko hin angesprochen. Besonders innovativ finden wir den Kontakt und die Versorgung von weggezogenen Kunden. Ein selbsterstellter Flyer zeigt das Leistungsspektrum der Apotheke als VenenFachCenter auf und wird u. a. auch bei Außenveranstaltungen genutzt. Alle angebotenen BELSANA-Aktionen werden professionell umgesetzt. Die Apotheke ist darüber hinaus bei vielen Events vor Ort wie z. B. bei der Aktion „3.000 Schritte“ in Zusammenarbeit mit dem Landesapothekerverband oder bei regionalen Sportveranstaltungen“, begründet Götz die Entscheidung. Seit Frühjahr 2006 engagiert sich die Gewinnerapotheke als VenenFachCenter. Als Preis winkt ihr nun u. a. ein vom apothekenexklusiven Anbieter von venenaktivierenden Stütz- und medizinischen Kompressionsstrümpfen gesponserter Betriebsausflug. Die Auszeichnung Bestes VenenFachCenter wird in diesem Jahr zum zweiten Mal verliehen.

### **Zuwachs der VenenFachCenter Med. by BELSANA**

Das erste VenenFachCenter wurde vor sechs Jahren mit dem Ziel gegründet, die Versorgung der Venenpatienten zu fördern. Inzwischen gibt es bundesweit 212. Dies ist allein zum Vorjahr eine Steigerung von rund 25 Prozent. „Die Zunahme zeigt, dass unser VenenFachCenter-Konzept nicht nur Theorie geblieben, sondern für die Apotheker auch in der Praxis ein guter Anreiz ist, sich als kompetenter Partner

gegenüber Marktanbietern abzugrenzen und zu positionieren. Es wird mit viel Engagement gelebt“, freut sich Götz. Die Qualifizierung zum VenenFachCenter, das nach außen durch ein einheitliches Logo gekennzeichnet ist, ermöglicht der Apotheke, sich als zentraler Partner für Ärzte, Krankenkassen und Kunden durch die kompetente Beratung und Versorgung von Patienten mit Venenleiden durch Kompressionstherapie zu etablieren.

### **Der Weg zum VenenFachCenter**

Um VenenFachCenter zu werden, muss die kooperierende Apotheke mindestens einen VenenFachBerater beschäftigen, der hierzu eine spezielle Ausbildung absolviert, jährlich an wenigstens zwei Fachseminaren teilnehmen, über einen Beratungs- und Anmessraum verfügen sowie in der Offizin sichtbar ein Basissortiment an Stütz- und Kompressionsstrümpfen anbieten. Bestellungen werden verbindlich über das EDV-Programm „Medisoc“ abgewickelt. Zu den Aufgaben des VenenFachCenters zählen Aufklärungsaktivitäten wie Venenmess-Aktionen, Aktionstage, Vorträge sowie der Kontakt zu Ärzten, Pflegeheimen und Krankenkassen.