



APOTHEKENENTWICKLUNG

Schwerpunktapotheke: Machen Sie Parkinson-Patienten das Leben leichter

von Katharina Münster, Medienbüro Medizin, Hamburg, www.mbmed.de

■ Morbus-Parkinson-Patienten bekommen Probleme mit ihren Bewegungen, die Muskeln werden steif, der Körper beginnt zu zittern und in einigen Fällen reagiert die Haut mit einer übermäßigen Talgproduktion. Die Krankheit ist nicht heilbar, die Patienten können die Symptome aber mit einer medikamentösen Behandlung lindern. Das erfordert eine hohe Therapietreue, die Sie als Apotheker positiv beeinflussen können, indem Sie sich auf Kunden mit Parkinson spezialisieren. ■

Morbus Parkinson: Krankheit der älteren Generation

Bereits 1817 schrieb der britische Arzt James Parkinson seine Beobachtungen zu den Symptomen der Schüttellähmung auf. Später wurde die Krankheit nach ihm benannt. Parkinson ist neben Alzheimer-Demenz eine der häufigsten degenerativen Erkrankungen des zentralen Nervensystems und nicht heilbar. Sie tritt in der Regel zwischen dem 50. und 79. Lebensjahr auf. Nervenzellen sterben ab und werden nicht nachgebildet. Die Symptome sind unterschiedlich und reichen von dem bekannten Zittern über Muskelsteifheit, Bewegungsarmut, einer verminderten Mimik bis hin zu Sehstörungen. Häufig verändern sich auch die Gesichtszüge. Sie wirken maskenhaft.

Für viele Betroffene bedeutet die Erkrankung, dass sie ihrem gewohnten Alltag nicht mehr nachgehen können. Die gebeugte Haltung und das anhaltende Zittern sind für viele Menschen erst einmal nicht einzuordnen. So geraten viele Parkinson-Kranke schnell in die soziale Isolation. Sie schämen sich für ihre Erkrankung. Dabei gibt es durchaus Möglichkeiten, die Symptome von Parkinson zu lindern.

Mit individuellen Lösungen punkten

Drei Faktoren machen Sie als Apotheke zu einem bedeutenden Ansprechpartner:

- Die Patienten sind häufig relativ alt und benötigen eine ausreichende Beratung sowie fachkräftige Unterstützung.
- Zudem hat jeder Betroffene andere Symptome und Beschwerden. Daher gibt es nicht die eine Therapie. Die Patienten benötigen individuelle Lösungen.
- Außerdem müssen Parkinson-Patienten häufig viele verschiedene Medikamente gegen die unterschiedlichen Beschwerden einnehmen. Sie sind vielleicht bei mehreren Ärzten und nicht jeder weiß von dem anderen, was dieser den Patienten bereits verschrieben hat.

Häufige degenerative Erkrankung des zentralen Nervensystems

Als wichtiger Partner positionieren

Bedeutende Rolle bei der Koordination der Medikamente

PRAXISHINWEIS | Sie können die Kunden entsprechend unterstützen. Sie als Apotheker wissen, welche Medikamente eventuelle Wechselwirkungen verursachen oder Nebenwirkungen hervorrufen, unter denen ein Patient leidet. So können Sie auch – wenn nötig – Empfehlungen an die Ärzte abgeben, welche Arzneimittel für die jeweiligen Betroffenen vielleicht besser geeignet sind.

Häufig unbeachtet: nicht-motorische Symptome

Neben dem typischen Zittern gibt es noch eine Reihe weiterer Beschwerden, die Parkinson-Patienten das Leben erschweren. Viele leiden unter einer starken Talgproduktion. Das kann dazu führen, dass sich auf der Haut und Kopfhaut Ekzeme bilden. Auch Atemstörungen, Blasenschwäche, Schlafstörungen, ein vermehrter Speichelfluss, erektile Dysfunktionen und Verdauungsbeschwerden können den Alltag erschweren. Dazu kommen psychische und geistige Leiden wie Demenz, Depressionen und Angstattacken. Einige dieser Symptome sind Begleiterscheinungen der Krankheit, andere Nebenwirkungen der Medikamente.

PRAXISHINWEIS | Häufig erfahren Ärzte gar nichts von den nicht-motorischen Beschwerden, da die Patienten sie nicht direkt mit der Krankheit in Verbindung bringen. Erst durch gezieltes Nachfragen in der Apotheke, beispielsweise beim Medikamenten-Check, kommen die zusätzlichen Symptome ans Tageslicht. Daher sollten Sie als Apotheke mit dem Schwerpunkt Parkinson intensive Beratungsgespräche mit den Betroffenen und gegebenenfalls den Angehörigen führen. Dazu können Sie auch Fragebögen entwickeln, um gezielt nach den nicht-motorischen Symptomen zu forschen.

Kunden an die Apotheke binden

Sie helfen nicht nur Ihren Kunden, wieder ein würdevolleres Leben zu führen, sondern binden diese spezielle Zielgruppe der Parkinson-Kranken an Ihre Apotheke und positionieren sich mit dem folgenden besonderen Service am Markt:

Legen Sie für diese Zielgruppe Kundenkarteien an. In diesen können Sie alle wichtigen Medikamente und vor allem Medikamentenwechsel festhalten. Außerdem haben Sie so einen Überblick über die Symptome zu Beginn der Behandlung und die Verbesserung, die durch die Therapie eingetreten ist.

Der Vorteil: Diese Akten liegen in Ihrer Apotheke. Die Kunden werden nicht einfach zu einer anderen Apotheke gehen, da bei Ihnen alle wichtigen Informationen zu ihrer Krankheit verzeichnet sind. So bauen Sie auch Vertrauen auf. Denn jeder Mitarbeiter kann mit einem Blick in die Karteien sofort erkennen, welcher Patient welche Medikamente erhält und wie es ihm damit geht. Dadurch können die Mitarbeiter schnell ein persönliches Gespräch aufbauen und die Kunden fühlen sich sicher aufgehoben. „Die wissen über mich Bescheid“ – dieses Gefühl sollten Sie Ihren Kunden vermitteln.

Auch psychische und geistige Leiden gehen mit Parkinson einher

Medikamenten-Check bringt zusätzliche Symptome ans Tageslicht

Spezielle Angebote für die Zielgruppe schaffen Vertrauen

Die richtigen Mittel
bei Nebenwirkungen
und Begleit-
erscheinungen

Mitarbeiter schulen
und als kompetentes
Schwerpunkt-Team
auftreten

Lokale Presse
ist ein guter
Ansprechpartner
bei neuen Ideen

Kranken Hilfestellungen geben

Viele der bekannten Nebenwirkungen können mithilfe von OTC-Produkten gelindert werden. Ihre Aufgabe als Schwerpunktapotheke ist es dann, die Nebenwirkungen sowie Begleiterscheinungen einer Parkinson-Erkrankung zu erkennen und die nötigen Mittel zu empfehlen. So können spezielle Gesichtereiniger mit Salicylsäure überschüssigen Talg im Gesicht entfernen. Auch Ekzeme am Kopf und auf der Haut können Ihre Kunden mit Produkten aus der Apotheke in den Griff bekommen.

Dafür benötigen Sie jedoch Ihre kompetente Beratung. Nutzen Sie daher Ihr Wissen als Apotheker und schulen Sie Ihre Mitarbeiter. Wichtig ist auch, dass diese keine Berührungsängste gegenüber den Kunden haben und stets freundlich sowie offen auf sie zugehen. Viele Patienten leiden unter den sichtbaren Symptomen und öffnen sich Ihnen erst, wenn Sie offensiv und professionell mit ihnen sprechen. Das ist häufig gerade für junge Mitarbeiter – wie die Auszubildenden – schwierig. Sie haben vielleicht Angst, etwas Falsches zu sagen oder die Kunden zu berühren. Setzen Sie sich deshalb im Team zusammen und besprechen Sie die Sorgen. Geben Sie Lösungen vor und schulen Sie Ihre Mitarbeiter auch fachlich, sodass Sie am Verkaufstresen kompetent auftreten können – besonders bei speziellen Fragen zu einer Parkinson-Erkrankung.

Zeigen Sie der Öffentlichkeit Ihren Schwerpunkt

Sie haben sich entschieden, Ihren Kunden den speziellen Service einer Apotheke mit dem Schwerpunkt Parkinson zu bieten – dann zeigen Sie das. Wichtig ist, dass Fachärzte, Patienten und die allgemeine Öffentlichkeit von Ihrer Spezialisierung erfahren. Denn nur so kommen die entsprechenden Kunden auch zu Ihnen. Auf jeden Fall sollten Sie Ihren Schwerpunkt auf der Website publik machen. Bereits auf der Startseite sollte ersichtlich werden, dass Sie sich mit der Krankheit Parkinson auskennen. Richten Sie zudem einen eigenen Navigationspunkt zum Thema Parkinson ein. Dort können Sie alle wichtigen Details genau beschreiben – von den Symptomen bis hin zu Möglichkeiten, die Begleiterscheinungen zu lindern.

Aber auch in der Apotheke selbst können Schilder im Schaufenster oder an der Eingangstür auf Ihren Schwerpunkt aufmerksam machen. Vielleicht können Sie mit der lokalen Presse einen Interview-Termin vereinbaren und in einem Artikel auf Ihre neue Spezialisierung hinweisen. Weiterhin sind Anzeigen, Informationsflyer, Kundenvorträge und ein Tag der offenen Tür zum Thema Parkinson gute Möglichkeiten, Betroffene, Angehörige und Fachkreise an die Apotheke zu binden.

PRAXISHINWEIS | Informieren Sie sich bei den umliegenden Ärzten, ob diese viele Patienten mit Parkinson in ihrer Praxis behandeln. Vielleicht erhalten Sie ein paar allgemeine Informationen, die Sie für Ihre Arbeit nutzen können. Außerdem entstehen so gute Beziehungen zu Ärzten, die für die spätere Betreuung der Kunden wichtig sein können. Je enger Sie zusammenarbeiten, desto besser werden die Betroffenen beraten und desto weniger Fehler entstehen bei der medikamentösen Behandlung.