

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,

FASMED, IPK, efpia et IFPMA, sont présentées. Les listes des Top Dix des préparations Rx et OTC, des génériques et biopharmaceutiques ainsi que du marché hospitalier et global indiquent qui donne le ton sur le marché.

Le déroulement de la distribution pharmaceutique via les grossistes short et full-line, les dépositaires et les fournisseurs des médecins est expliqué, de même que les diverses possibilités d'identification et de suivi des marchandises, par exemple avec Matrix et le numéro GTIN.

De quels prestataires et détaillants (drogueries) le paysage pharmaceutique suisse se compose-t-il? Des transparents détaillés donnent une vue d'ensemble des chaînes et groupements de pharmacies (voir graphique 2) et drogueries, ainsi que de la répartition du chiffre d'affaires selon les groupes de marchandises – des données difficiles à trouver, même à l'ère de Google et Wikipédia. L'action des différents médecins à tel ou tel niveau et le nombre et le type de médicaments prescrits sont également décryptés avec précision.

Prix, coûts, stratégies

La troisième partie traite du flux financier. La fixation des prix de la liste des spécialités LS est expliquée, de même que les notions d'originaux, de génériques, de limitations de la LS et de la RBP, de liste des moyens et appareils LiMA, de quote-part différenciée et de comparaison avec les prix pratiqués à l'étranger.

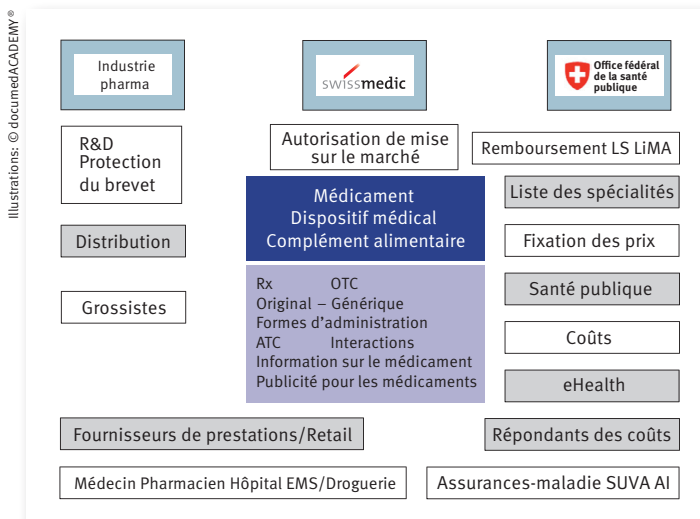
Un grand chapitre est consacré au système de santé suisse. Mots-clés: système de santé (Confédération, cantons, communes), démographie, ventilation des coûts de santé (voir graphique 3), aperçu du marché global (produits Rx, OTC et hospitaliers) et de celui des médicaments admis par les caisses.

Suivent enfin une initiation à l'eHealth et une présentation des réformes de la politique de la santé, comme les forfaits hospitaliers par cas (DRG), les stratégies de qualité de la Confédération et des cantons et la promotion du Managed Care.

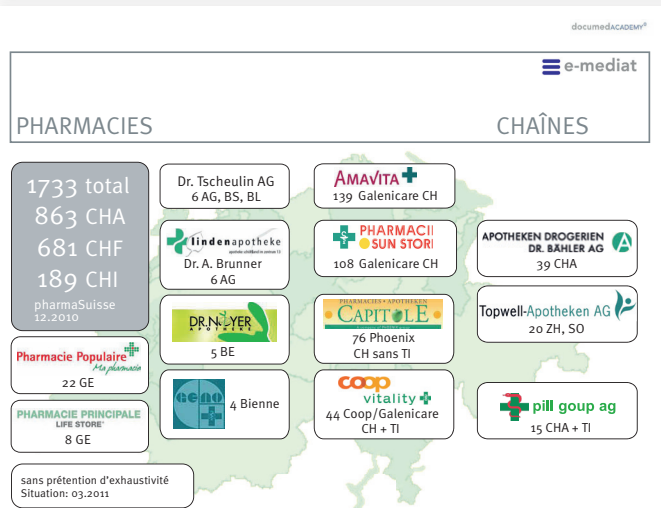
Bien entendu, les informations sur les médicaments mises gratuitement à disposition par Documed/e-mediat (Compendium online et fichiers swissINDEX) sont mentionnées.

Dose quotidienne appropriée

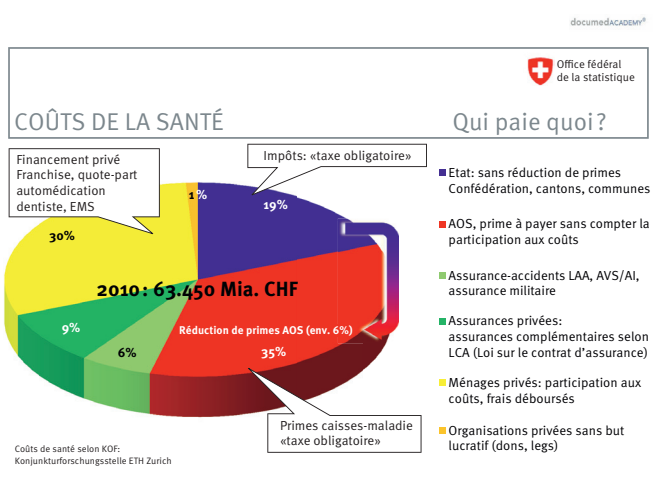
Comment les participants peuvent-ils traiter le flot d'informations reçues pendant le cours? «Je répète beaucoup», sourit Annetta Meier-Nabholz, «et tout est repris dans les documents.» Les participants repartent à la fois avec un certificat et les renseignements de base sous forme de volumineux classeur et de clé USB contenant les



Graphique 1: Vue d'ensemble des principales bases du système de santé suisse présentées dans le cours, lois et ordonnances non représentées.



Graphique 2: Vue d'ensemble des plus grandes chaînes de pharmacies suisses.



Graphique 3: Les assurés payant de leur poche règlent environ un tiers des coûts de santé.

transparents présentés au format PDF. Et, cerise sur le gâteau, un fichier Excel avec plus de 300 notions du système de santé en français et en allemand, avec de nombreux liens vers des informations complémentaires en ligne.

Informations

Liens vers le calendrier des cours, informations: <http://www.documed.ch/fr/produkte/documedacademy.php>

Lieux de cours: Berne, Bâle ou «chez le client»
Nombre de participants: minimum 6, maximum 14 personnes
Informations: Madame Chantal Bendi, tél. 058 851 21 11, academy@documed.ch