Best Practice

Gemeinsam weiterkommen ☺️

Tipp: pDL ggf. auf mehrere Approbierte verteilen, da man sich dann im Team besprechen kann

Erledigt	*Thema*	*Details*
○	Inhaber ist überzeugt	• Außendarstellung der Apotheke (z. B. bei apotermin auf der Deutschlandkarte sichtbar) • Stelleninserate, die die Möglichkeit der pDL-Durchführung in den Vordergrund rücken
○	Personal ist vorhanden (pDL = Arbeitsplatzattraktivität)	
○	pDL-Qualifikation liegt vor	• Seminar gem. BAK Curriculum • ATHINA, ARMIN, Apo-AMTS, Medikationsmanager BA KlinPharm • Weiterbildung Geriatrische Pharmazie • Weiterbildung Allgemeinpharmazie
○	pDL-Verantwortlicher im Team ist definiert	• NEU: Ausbildung zum pDL-Manager • (ABDA / BAK) über die Kammern
○	Team ist geschult, Aufgaben sind im Team verteilt	• Team-Abend, BAK-Teamschulung, Ansprache der Patient*innen und Nutzenargumente für Arzt / Ärztin oder Patient*in erarbeitet und geübt; messbare Ziele definieren z. B. jeder macht x Analysen pro Monat)
○	Ärzte sind informiert und geschult (z. B. E-Mail + digitale Rückmeldung im MediCheck möglich)	• Effizienz: Vortrag vor (Haus)-Ärzteversammlungen wie ärztlichen Qualitätszirkeln (PTQZ, aus ca. 30 regionalen Hausärzten) etc. • Alternativ Ärzte-Abend veranstalten oder Einzeltermine mit Ärzten vereinbaren

Gemeinsam weiterkommen ☺️

Tipp: Dokumente pro pDL vorbereiten (z. B. 1 Ablage pro pDL, 1 Satz pro Patient*in inkl. Abrechnungsbeleg)

Tipp: Material zusammenstellen / designen (lassen) z. B. www.apothekenkampagne.de (ABDA) / Kammer / ATHINA / pharma4u

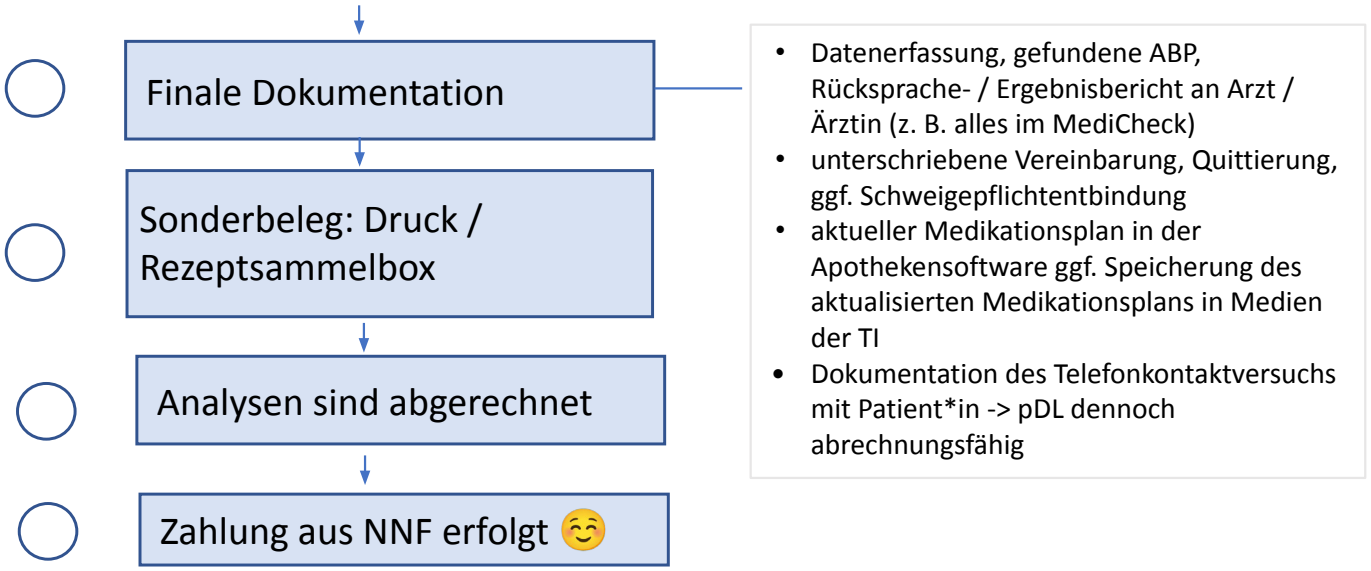
Tipp: Patient*in selbst aktiv ansprechen; mit leichteren Fällen starten

Tipp: Vorteil Stammkunde / Stammkundin -> Kundendatei liegt bereits vor (Zeitersparnis)

Erledigt	*Thema*	*Details*
○	Kommunikationswege sind definiert und geschult	• Individuell mit jedem Arzt besprechen
○	Zeit für pDL ist eingeplant	• Erstgespräch • Analyse, ggf. Rücksprache mit Arzt / Ärztin • Zweitgespräch, Doku
○	Raum / Bereich vorhanden	
○	AMTS-Software (alternativ BAK-Unterlagen) vorhanden	• z. B. MediCheck (inkl. apotermin), Premium Complete (inkl. LabXpert und apotermin), Verknüpfung zur WaWi aktivieren
○	Termin-Software vorhanden	• z. B. apotermin (bei MediCheck und Premium Complete kostenfrei inklusive)
○	Marketing / Werbung	• Schaufenster, Aufkleber für Covid-Plexiglas-Scheibe, Schild „Nehmen sie 5 Medikamente und mehr ein?“, Flyer, Anschreiben, „Brown Bag“, Homepage, Social Media, Aktionen, Multiplikatoren Pflegedienste, Pressemitteilung, Artikel, apotermin-Deutschlandkarte
○	Patient*in ist anspruchsberechtigt	
○	Anspruchsberechtigte Patient*innen gewonnen	• Mind. 5 FAM in Dauertherapie, ärztl. verordnet, systemisch / inhalativ • Kurzfassung unterschreiben lassen (Vereinbarung, Einverständniserklärung) • Termin für ein Erstgespräch vereinbaren • Datenquelle Patient*in (BMP, Arztbrief etc.)!

Gemeinsam weiterkommen ☺️

Tipp: Kundendatei 2-3 (6) Monate (alle AM / OTC!)

Erledigt	Thema	Details
○	Kundendatei ist vorhanden (ggf. neu anlegen)	• Anspruch auf weitere pDL (z. B. RR-Erfassung, Inhalatorschulung) gegeben?
○	Software befüllen z. B. mit Daten der Kundenkarte, BMP…	• MediCheck-Verknüpfung zur WaWi nutzen
○	1. Patientengespräch	• Brown Bag; Fokus auf Adhärenz und Anwendung • Ggf. weitere pDL RR-Erfassung durchführen • Termin für 2. Gespräch vereinbaren
○	AMTS-Prüfung	• Ggf. Ergebnis mit Kolleg*in besprechen
○	Ggf. Arzt-Rücksprache	• z. B. per E-Mail mit passwortgeschütztem Anhang und digitaler Arztantwort (z. B. direkt über den MediCheck oder per KIM)
○	Ggf. Medikationsplan aktualisieren	Keine Kontaktaufnahme möglich (Arzt / Ärztin oder Patient*in)? -> Dokumentation Kontaktversuch
○	2. Patientengespräch	• Ggf. weitere pDL Inhalatorschulung durchführen • Finalen Medikationsplan erläutern und mitgeben; Quittierung der pDL

Gemeinsam weiterkommen ☺️