

## „Ich bin wohl eine der bestausgebildeten PTA“



Foto: POS-Berater

**Berlin - Diese PTA gehört in den Verkauf – mit diesen Worten soll Martin Dess, Chef der Agentur „Die Jäger von Röckersbühl“, vor Jahren Franziska Kramer nach dem ersten Treffen in einer Osnabrücker Apotheke beschrieben haben. Heute arbeitet die 30-Jährige für die POS-Berater und leitet die Region Nord. Ihre Stärken sieht sie in ihrer vielseitigen Ausbildung und jahrelangen HV-Erfahrung.**

Kramer arbeitet seit Mai 2013 für die Agentur von Dess, seit etwas mehr als einem Jahr leitet sie die Region Nord; sie hat sieben Mitarbeiter unter sich. Nach mehr als sieben Jahren in öffentlichen Apotheken war sie laut eigenem Bekunden bereit für eine berufliche Veränderung. „Martin Dess hat damals eine POS-Beraterin in Freiburg gesucht und ich habe die Stelle bekommen.“

Die POS-Berater unterstützen Apotheken im Auftrag von Herstellern bei Produkten und der Sichtwahanordnung. Außerdem werden auch Marketingdienstleistungen angeboten. „Nach der Einarbeitung wusste ich, dass ich in der Agentur richtig bin“, sagt Kramer. Zunächst war sie für sechs Monate als Beraterin im Raum Freiburg/Bodensee tätig. Als eine Stelle in Hamburg frei wurde, wechselte sie an die Elbe. „Ich bin ein Nordlicht.“

Die POS-Berater arbeiten exklusiv für einen Kunden. Aktuell wirbt die 15-köpfige Truppe um Geschäftsführer Lars Jentsch in ausgewählten Apotheken für die OTC-Marken von Hexal. Kramer berät hauptsächlich PTA. Insgesamt habe sie bereits 2000 Apotheken besucht. Durch die Position erhalte man eine andere Sichtweise auf den Beruf. „Viele Apotheken beeindruckten mich“, sagt sie. Ein Manko bei PTA seien die hohen Anforderungen, die an sie gestellt würden: „Ihnen wird oft ungewollt vom Inhaber zuviel abverlangt“, sagt Kramer.

Kramer kam über ein Schulpraktikum in die Apotheke. „Ich habe damals zu den PTA aufgeschaut, weil sie überzeugend beraten konnten.“

Die Ausbildung an der PTA-Schule in Osnabrück hat sie in guter Erinnerung. Lieblingsfächer waren Botanik, Galenik und Arzneimittelkunde. Das Pflichtpraktikum absolvierte sie in der Insel-Apotheke auf Borkum. Dort war sie viel in der Rezeptur tätig. „Das war eine schöne Zeit.“

Nach anderthalb Jahren Nordseeluft wollte sie wieder näher zu Freunden und Familie – und wechselte in die Osnabrücker Neumarkt-Apotheke. „Dort habe ich mich als PTA vielseitig entwickeln können.“ Statt im Labor habe sie vor allem am HV-Tisch gearbeitet. Ihre Schwerpunkte waren Kosmetik und Naturheilmittel. „Außerdem habe ich das gesamte Marketing und die Aktionen der Apotheke verantwortet.“ Dort lernte sie Dess kennen, der damals als Coach in die Apotheke kam.

Ihre Verkaufsfähigkeiten schärfte Kramer mit dem Fernstudium Pharmazieökonomie, das an der Hochschule Schmalkalden für PTA angeboten wird. „Ich gehöre damit wohl zu den bestausgebildeten PTA Deutschlands.“ Kolleginnen empfiehlt Kramer, ebenfalls die vielfältigen Weiterbildungsmöglichkeiten zu nutzen. PTA sollten wissbegierig sein, dann kämen sie weiter, sagt sie. Es gebe so viele Angebote an Seminaren. „Ich bin beispielsweise auch zertifizierte Aromaexpertin.“ Einen Wechsel zurück in die Offizin schließt Kramer nicht aus. Aktuell fühlt sie sich bei den POS-Beratern aber angekommen.