

Zeitschrift: Spitex Magazin : die Fachzeitschrift des Spitex Verbandes Schweiz
Herausgeber: Spitex Verband Schweiz
Band: - (2017)
Heft: 6

Werbung

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 04.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Topwell-Apotheken mit erweitertem Angebot

Die Topwell-Apotheken haben das bisherige Angebot überarbeitet und neu ausgerichtet. Mit dieser Neuausrichtung bieten Topwell-Apotheken umfassende Dienstleistungen im Bereich Medikamentenmanagement, Verbrauchsmaterial sowie eine vielfältige und direkte Beratung an. Alles mit dem Ziel, die Spitex-Organisationen zu entlasten und die Effizienz zu steigern.



Rinaldo Just, Leiter Marketing und Verkauf, Topwell-Apotheken AG

Herr Just, welche Dienstleistungen sind im Bereich Medikamentenmanagement für Spitex-Organisationen interessant?

Im Zentrum steht ganz klar die enge, vernetzte Zusammenarbeit zwischen den Apotheken und der Spitex. Das Leistungsangebot der Topwell-Apotheken basiert auf drei Säulen. Die erste und wichtigste Säule ist das Medikamentenmanagement auf der Produkte- und Logistikebene. Also das Rüsten, Konfektionieren und Liefern von Medikamenten. Die zweite Säule ist die ganzheitliche Beratung rund um das Thema Medikamententherapien. Wir sprechen hier von Unverträglichkeiten und Wechselwirkungen, also das Überprüfen und die Begleitung von Medikamententherapien. Die Beratung beschränkt sich aber nicht nur auf das Medikamentenmanagement. Wir bieten als dritte Säule heute mit Impfberatung, Hörberatung – durch uns selber oder durch unsere Partnerorganisationen – ein breites Feld von Beratungsdienstleistungen an, von dem die Spitexorganisation profitieren kann.

Wie wird dadurch der Spitex-Alltag erleichtert?

Das Ziel muss sein, dass sich die Spitex auf ihre Kernkompetenz konzentrieren kann und mit uns einen Partner an ihrer Seite hat, der für Entlastung in der Organisation sorgt. Die Spitex kann dadurch das Rüsten an eine Apotheke outsourcen und hat somit mehr Zeit, sich auf ihre internen Prozesse zu konzentrieren. Dies ist auch im Angesicht des stetig steigenden Kostendrucks eminent wichtig. Nur so kann die Spitex mit einer Apotheke effizient und in höchster Qualität zusammenarbeiten. Einen weiteren Vorteil sehe ich in der ganzen Thematik rund um die Qualität für den Klienten. Die Therapietreue, die Compliance und die Medikamentensicherheit ist jederzeit gewährleistet. Fehler werden dadurch klar minimiert oder frühzeitig erkannt. Der Klient selber profitiert von der Zusammenarbeit.

Gibt es noch weitere Angebote, von denen die Spitex-Organisation profitieren kann?

Ja, es gibt nebst dem Medikamentenmanagement und der Beratung noch weitere Bereiche. Nennen möchte ich an dieser Stelle das Beispiel rund um Verbrauchsmaterial für die verschiedenen Spitex-Organisationen. Wir beliefern nicht direkt den Klienten selber, sondern fungieren wie ein Grosshändler, der die Spitex mit Verbrauchsmaterial beliefert. Dadurch entlasten wir die Spitex auch in der Lagerhaltung und Logistik. Alltägliche Produkte können somit einfach und bequem aus der Apotheke bestellt werden.

Inwiefern hat die Spitex Einfluss auf die Gestaltung der Zusammenarbeit?

Wir stellen fest, dass die Strukturen sehr heterogen sind und dass jede Spitex-Organisation individuelle Bedürfnisse hat. Somit muss die Zusammenarbeit auch einzeln beurteilt werden. Dank 38 Apotheken in der ganzen Deutschschweiz ist es uns möglich, auf die lokalen Bedürfnisse Rücksicht zu nehmen. Eine Zusammenarbeit beinhaltet eine umfangreiche Bedürfnisaufnahme und eine Analyse der jeweiligen Abläufe, um eine möglichst einfache Einbindung in unsere Prozesslandschaft zu gewährleisten. Das Ziel ist die Durchgängigkeit der Prozesse sowie eine grösst mögliche Vernetzung zwischen der Spitex und der Apotheke. Im Moment arbeiten wir daran, das Ganze elektronisch zu unterstützen, um eine nahtlose Kommunikation der beiden Leis-

«Wir möchten Vertrauen schaffen, die Zusammenarbeit stärken und einen Mehrwert generieren.» tungserbringer zu erreichen. Es ist und bleibt aber immer sehr persönlich. Der lokale Geschäftsführer unserer Apotheke ist stets ins Projektmanagement involviert und bleibt der erste Ansprechpartner für die Spitex vor Ort.

Wie beurteilen Sie die Qualität der Zusammenarbeit und was bekommen Sie für Rückmeldungen?

Wir haben sehr viele Spitex-Organisationen bei uns im Portfolio und die Rückmeldungen bezüglich der Zusammenarbeit ist durchwegs positiv. Es ist schön zu sehen, wie über die Jahre persönliche Beziehungen entstehen; man kennt sich. Die Apotheker vor Ort arbeiten eng mit den Entscheidungsträgern der Spitex-Organisationen zusammen und es entstehen Partnerschaften auf Augenhöhe und in einer herausragenden Qualität.

Um mehr über das Angebot für Firmenkunden zu erfahren, nehmen Sie direkt mit Ihrer Topwell-Apotheke Kontakt auf oder rufen Sie die gratis Hotline 0800 268 80 80 an.