

Ich kann selbst entscheiden, was eingekauft wird!

Diana Walther, vielen sicherlich bekannt aus dem „PTA-Dialog“ in DIE PTA IN DER APOTHEKE, hat einen ihrer beruflichen Schwerpunkte auf die **Kosmetik** gelegt. Wie verändert das die Aufgaben in der Apotheke?

Du bist nicht nur PTA, sondern hast auch eine Zusatzausbildung als Kosmetikerin. Wie kamst du auf die Idee, dich in diese Richtung weiterzubilden?

Ich habe mich schon lange vorher für Kosmetik interessiert und hatte auch schon viele Fortbildungen und Produktschulungen diverser Kosmetikfirmen besucht. Aus einer anderen Apotheke hatte ich auch bereits Erfahrungen mit dem Einkauf von Kosmetik. Dass ich dann die Zusatzqualifikation zur Kosmetikerin gemacht habe, hat eigentlich einen recht einfachen beziehungsweise praktischen Hintergrund. Ich arbeite in einer ziemlich großen Apotheke und wir haben neben den allgemeinen Tätigkeiten alle unsere Schwerpunkte. Es gibt ein Kosmetik-Team, für das ich mich besonders interessiert habe. Meine Kolleginnen im Team waren alle schon Kosmetikerinnen. Natürlich kannte ich mich mit der Haut und mit den apothekenüblichen Produkten auch durch die diversen Schulungen und Fortbildungen bereits ganz gut aus. Ich habe mich auch da schon recht sicher in der Beratung der Kundinnen gefühlt. Aber ich wollte mehr wissen. Erstmal habe ich dann über L’Oreal

und Beiersdorf eine Zusatzausbildung zur Dermofachberaterin absolviert. Und dann wurde ich gefragt, ob ich wegen eines schweren Krankheitsfalls einer Kollegin die Leitung des Kosmetikteams übernehmen möchte. Da habe ich dann einfach der Vollständigkeit halber die Ausbildung gemacht. Die übrigen Kolleginnen hatten sie schließlich auch und ich wollte ausbildungstechnisch auf dem gleichen Stand sein.

Wo kann man diese Ausbildung machen und was lernt man dort konkret?

Man kann sie neben dem beruflichen Alltag in der Apotheke machen. Es gibt verschiedene Möglichkeiten: Entweder direkt in einer Schule, wo man zum Beispiel zweimal pro Woche abends hingehet und Theorie und Praxis über Haut und Behandlungen lernt. Beispielsweise welche Geräte es zur Behandlung gibt, die richtige Massage von Dekolleté und Gesicht, welche Muskeln sich wo befinden. Aber natürlich auch Marketing, Chemie, Inhaltsstoffe, wie man ein eigenes Kosmetikstudio eröffnen kann, also ein winziger Exkurs in die BWL, und noch so einiges mehr. Am

Ende gibt es noch eine theoretische und praktische Prüfung und dann hält man sein Zertifikat über den bestandenen Abschluss in den Händen. Das Gute an dieser Art der Ausbildung ist, dass man recht viele praktische Übungen hat.

Eine andere Möglichkeit ist ein Fernkurs. Man bekommt alle sechs Wochen ein Skript über Theorie und Praxis zugeschickt. Dort sind Einsendeaufgaben enthalten. Man erarbeitet sich den Stoff selbst, beantwortet alle Fragen zu allen Themen wie bei dem anderen Kurs auch. Nach Abschluss aller Skripte steht die theoretische Prüfung vor Ort in der Schule an. Nach bestandener Prüfung beginnt dann eine Woche Praktikum in der Schule, wo man alle Behandlungsmöglichkeiten praktisch übt und Kniffe und Techniken gezeigt bekommt. Danach kommt noch eine praktische Prüfung. Nach erfolgreichem Abschluss ist man Kosmetikerin.

Beide Möglichkeiten sind für jedermann geeignet, allerdings verkürzt sich die Ausbildung von zwölf auf neun Monate, wenn man schon PTA ist, weil man einige Inhalte bereits während der PTA-Ausbildung gelernt hat. Die Schulen für die Ausbil-

dung zur Kosmetikerin sind unabhängig. Sie sind auch nicht auf Apothekenkosmetik abgestimmt. Das macht aber nichts. Haut reinigen und Cremes auftragen, das funktioniert mit jeder Kosmetik gleich. Dazu bekommt man von allen relevanten Firmen Produktschulungen, damit man Besonderheiten und Unterschiede der verschiedenen Firmen kennenlernt.

Ich habe mich für den Fernkurs entschieden und hatte somit freie Zeiteinteilung. Die Inhalte konnte ich so bearbeiten, wie es sich in den Alltag einbauen ließ. Allerdings kam dabei die praktische Übung ein bisschen zu kurz. Ich würde mir direkt nach der Ausbildung nicht zutrauen, ein eigenes Kosmetikstudio zu eröffnen. Aber Kunden zu behandeln ist auch nicht mein persönlicher Anspruch und dafür habe ich die Ausbildung auch nicht gemacht. Ich wollte meine Kunden und Kundinnen optimal beraten und Hauttypen, Hautzustände oder Hauterkrankungen erkennen. Wir haben in der Apotheke eine große Kosmetik-Abteilung mit sehr viel Auswahl. Da ist es nicht immer leicht, die Kundin zum richtigen Kosmetikregal zu führen, auch wenn man ihre Bedürfnisse erkannt hat.

Was kostet die Ausbildung? Würdest du von deiner Chefin finanziell unterstützt? Verdient man dann auch mehr durch die zusätzliche Qualifikation?

Meine Chefin hat die Kosten der Ausbildung von circa 1000 Euro übernommen. Das ist aber nicht selbstverständlich. Und ob man mit dem Abschluss in der Tasche mehr verdient, liegt wahrscheinlich an der einzelnen Apotheke. Es ist immer die Frage, welchen Stellenwert das Thema Kosmetik in einer Apotheke hat und was der Chef tut, um seine Mitarbeiter zu motivieren und zu halten.

Die Ausbildung ist aber nicht nur für Apothekenmitarbeiter geeignet. Auch für PTA, die im Außendienst für Kosmetikfirmen arbeiten möchten, ist eine Ausbildung als Kosmetikerin nützlich. Man kann sich auch als PTA

für Beratungs- und Aktionstage in Apotheken über Agenturen an Apotheken vermittelt lassen. Dafür benötigt man ebenfalls Wissen über Hauttypen und Hautzustände oder Erkrankungen. Nur mit dem entsprechenden Know-how kann man einen guten Job machen, damit der Kunde nach der Beratung auch mit den richtigen Produkten die Apotheke verlässt.

Kannst du jetzt auch mitentscheiden, was eingekauft wird?

Ja, ich mache auch den Einkauf für unsere Kosmetik-Abteilung und kann so selbst entscheiden, was ich für sinnvoll halte, zum Beispiel welche Produkte meiner Meinung nach eine gute Inhaltsstoffkombination haben.

Würdest du anderen PTA ebenfalls raten, sich auf diese Art weiterzubilden? Was sollte man als Voraussetzung mitbringen?

Wenn man an Kosmetik interessiert ist und vielleicht auch Spaß daran hat Kunden zu behandeln, dann lohnt es sich auf alle Fälle. Vielleicht möchte man endlich die Kabine nutzen, die schon länger zur Apotheke gehört, oder diesen Geschäftszweig neu aufbauen. Wenn eine Kundin die Produkte auf ihrer Haut spürt und sich damit wohlfühlt, dann wird sie diese auch kaufen. Und vielleicht gleich noch weitere Produkte der Serie. Der Erfolg macht Spaß. Man kann der Kundin mit ihren Hautproblemen helfen und den Chef durch den Umsatz auch gleich glücklich machen. Man muss eigentlich nur ein bisschen Zeit und Interesse mitbringen. Das sind die Voraussetzungen. Ans Lernen ist man als PTA ja gewöhnt.

Gibt es noch weitere Kurse, die sich anschließen?

Nach Beendigung der Ausbildung gibt es in dem Sinne keine Anschlusskurse. Es ist aber die Basis für weitere Spezialisierungen, zum Beispiel als Visagistin oder für Naturheilbehandlungen. Ich finde es generell sehr wichtig, sich immer weiterzubilden und zu qualifizieren. Ich mache das vor allem für



© Apotheke zum Löwen, Offenbach

VITA

Diana Walther

absolvierte eine Ausbildung zur PTA an der Berufsfachschule für PTA des Thüringer Bildungsvereins für Gesundheit und Soziales e.V. in Erfurt. Nach dem Examen 2005 zog sie nach Offenbach und arbeitete dort in der Stadt und im Umland in verschiedenen Apotheken. 2008 wechselte sie in die Apotheke zum Löwen in Offenbach, wo sie heute noch tätig ist. Die berufsbegleitende Ausbildung zur Kosmetikerin beendete sie erfolgreich im November 2014.

mich selbst. Ich möchte neue Dinge kennenlernen und mich weiterentwickeln. Die Ausbildung zur PTA eröffnet sehr viele Möglichkeiten, man kann in vielen Bereichen arbeiten. Die Arbeit im HV ist bei weitem nicht alles. Ich interessiere mich auch sehr für den Schulungsbereich. Ich mag es, mein Wissen an Kollegen zu vermitteln und ich würde mich freuen, wenn ich mal die Möglichkeit bekäme, dies auch in anderen Apotheken zu tun und nicht nur in meinem eigenen Team. Mich interessiert nicht nur die Kosmetik. Auch BWL, Kennzahlen interpretieren und damit den Einkauf besser zu steuern und natürlich auch Marketing finde ich spannend. Dies bekommt neben der Digitalisierung für die moderne Apotheke zukünftig mehr Bedeutung, und das geht auch uns als PTA was an. ■

*Das Interview führte
Sabine Breuer*