









Berlin-weit tätig, > 600 Mitglieder, SQ-CERT®, e.V.: Beratung u. Selbsthilfe, gGmbH: Entlastung u. Teilhabe







Vorstellung von

- mir persönlich (mit eher technischem Hintergrund) und
- meiner Frau (mit sozialem Hintergrund) sowie
- uns beiden als Initiatoren der AAI
- Die AAI ist seit fast 30 Jahren unser "Kind" (juristische Person)
- Mitglied des Spitzen- und Dachverbands
- mit Besonderheiten und Alleinstellungsmerkmalen.
- Die Allianz als Projekt der AAI und
- deren Eingebundenheit in der nationalen Demenzstrategie



individuelle Lebenssituation

durch Angebote

der AAI durch:

- Befähigung
- Entlastung
- Gemeinschaft

Alzheimer

Selbsthilfe Demenz

anderer zum Beispiel Singen

- Rikschafahren
- Spaziergänge





öffentliches Lebensumfeld

durch Aufklärung

der Allgemeinbevölkerung in Unternehmen inhouse online durch in Präsenz durch Demenz-Partner-Demenz-Partner-• im Unternehmen Web-Training Kompakt-Kurse • einer Branche







Wirkungsweise der Allianz

auf die individuelle Lebenssituation der Betroffenen

- durch die AAI und
- andere, die erst noch motiviert werden müssen

auf das Lebensumfeld der Betroffenen insbesondere

- Mitarbeitende in Unternehmen und Einrichtungen (Branche für Branche)
- offline sichtbar gemacht u.a. durch die DEMENZ-SENSIBEL-PLAKETTE am Eingang
- die Allgemeinbevölkerung
- offline sichtbar gemacht durch die Demenz-Partner Anstecknadel

Sichtbarkeit online: nächste Seite!



Online sichtbar durch die Web-Präsenz demenzfreundliches-Schmargendorf.de

demenzfreundlicher Ortsteil:

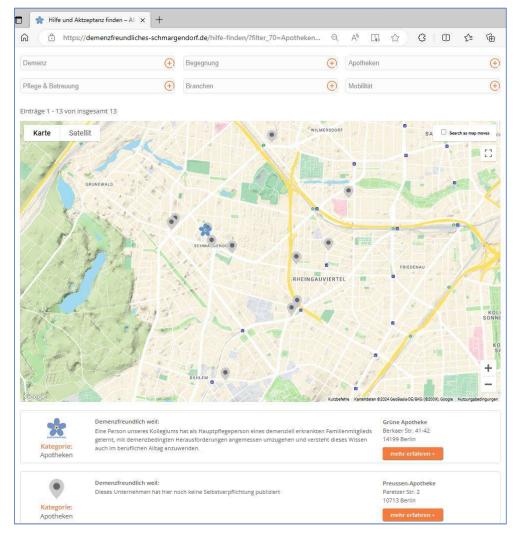
 $ein\ Alleinstellungsmerk mal\ von\ Schmargendorf!$

(zumindest sind und bleiben wir die ersten!)

Einladen, demenzfreundlich zu werden und / oder

sich bzw. sein Unternehmen mit einbringen

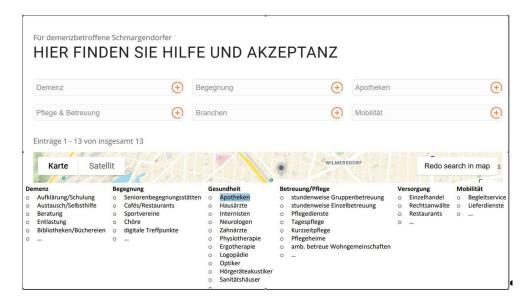
Transparent machen, welche Unternehmen / Einrichtungen bereits demenzfreundlich sind und warum (Nächste Seite)



Die Seite Hilfe und Akzeptanz finden macht transparent,

- für welche Lebensbereiche und zugehörige Branchen bzw. Hilfsangebote
- welche Unternehmen bzw. Einrichtungen bereits demenzsensibel sind und warum (Vergissmeinnicht-Standortmarken)
- und welche (noch) nicht (graue Standortmarken)

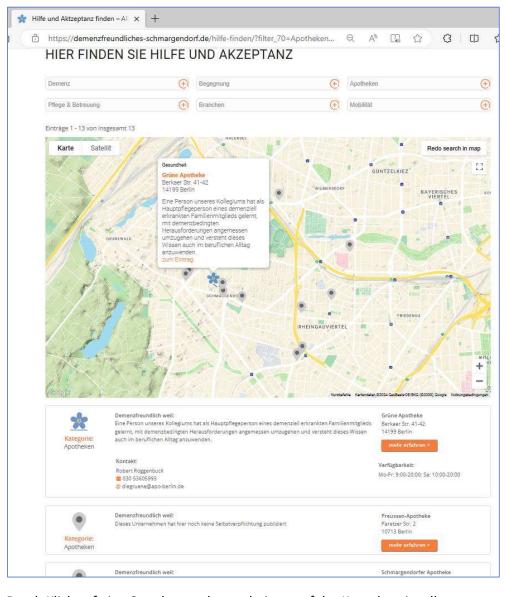
Nach einer ersten Bestandsaufnahme sind alle Wettbewerber grau, können sich aber durch Schulung und Selbstverpflichtung anschließen.



Was man nicht gleich auf den ersten Blick sieht:

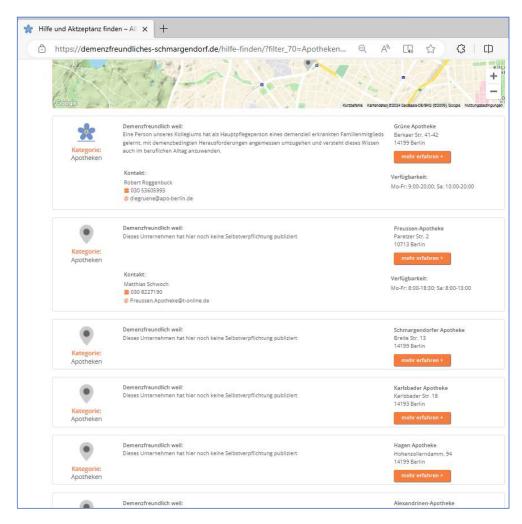
Wer alles mitmachen kann!

Auf welche Weise ist jeweils völlig unterschiedlich.



Durch Klick auf eine Standortmarke erscheinen auf der Karte bereits alle relevanten Infos zur/zum demenzfreundlichen Einrichtung/Unternehmen Ohne Klick aber auch zusammengefasst unter der Karte (die demenzfreundlichen zu oberst)

- siehe nächste Seite -



Kontaktdaten und Öffnungszeiten erscheinen erst nach Klick auf "mehr anzeigen"



In Österreich und Bayern weisen sich bereits seit Jahren Apotheken als demenzfreundlich aus.

Was sie verbindet, haben sie in einer Broschüre zusammengetragen.

Dieser Broschüre habe ich 17 Möglichkeiten entnommen, wie sie dem Anspruch demenzfreundlich zu sein, gerecht werden können.

Allein die Masse ist eher abschreckend denn einladend (siehe nächste Seite):

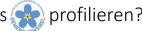
- 1. Wir geben die Informationen zur regionalen Vernetzung weiter. (S. 16)
- 2. Wir sprechen unsere Kunden von uns aus auf die Demenz an. (S. 17)
- 3. Wir bieten Broschüren und Informationsmaterial zum Thema Demenz und Verständniskärtchen an. (S. 17 u. 36)
- 4. Wir erkundigen uns bei den Betroffenen bzw. überlegen gemeinsam wer im persönlichen Umfeld Unterstützung leisten könnte. (S. 19)
- 5. Wir ermutigen zur aktiven Fortsetzung bzw. Wiederaufnahme von sportlichen bzw. Freizeitaktivitäten. (S. 20)
- 6. Wir reden mit demenziell Erkrankten und nicht über sie insbesondere, wenn sie ihren sorgenden Angehörigen begleiten. (S. 21)
- 7. Wir tauschen uns untereinander kollegial aus und lernen von den Erfahrungen anderer und geben unsere eigenen Erfahrungen weiter. (S. 24)
- 8. In demenzbedingt schwierigen Situationen vermeiden wir Konflikte, handeln zweckmäßig, klären die mitschwingenden Emotionen und trösten. (S. 29)
- 9. Wenn jemand über Anzeichen von Demenz klagt, übergeben wir eine Fragenliste zur Selbstüberprüfung und/oder eine Liste der Berliner Gedächtnissprechstunden. (S. 31)
- 10. Wir vermitteln bei Bedarf an Schmargendorfer Beratungs- und Entlastungsangebote. (S. 34)
- 11. Wir erklären auf Wunsch, wie ein verschriebenes Medikament wirkt. (S. 43)
- 12. Wir fragen von uns aus nach, wie es daheim mit der Organisation der Arzneimitteltherapie zu Hause klappt und beraten ggf. zu einer passenderen Arzeneiform. (S. 45)
- 13. Wir sammeln hilfreiche Materialein und Informationen und geben sie bei Bedarf weiter. (S. 46)
- 14. Wir weisen auf lokale nicht-pharmakologische Therapiemöglichkeiten hin, wie Logopädie, Ergo-, Physio- und Musiktherapie. (S. 48)
- 15. Wir gestalten zuweilen unser Schaufenster zum Thema Demenz. (S. 52)
- 16. Wir geben Infopackages mit. (S. 52)
- 17. Wie verfügen über eine Besprechungsecke. (S. 53)

Hier die Möglichkeiten und die Verwiese auf die jeweilige Seite der Broschüre.

Jede davon kann auch als Leistungsversprechen oder Selbstverpflichtung aufgefasst bzw. publiziert werden.

Zwei oder drei davon, die man auch ohne großen Aufwand umsetzen kann, Wären schon ein sehr guter Anfang.

Wodurch könnte sich Ihre Apotheke als profilieren?



- Information
- Beratung
- Vermittlung
- Begleitung
- Hilfe
- Teilnahme
- Verhalten
- Austausch



Damit man von der schieren Masse nicht erschlagen wird, hier erst einmal acht Schlagworte.

Jedem lassen sich genau zwei mögliche Leistungsversprechen bzw. Selbstverpflichtungen zuordnen.

Diese im Web publiziert, berechtigen bereits zur DEMENZ-SENSIBEL-Plakette bzw. entsprechenden Standortmarke.

Wir helfen dabei, den Aufwand hierfür gering zu halten, indem wir z.B.

- weitergebbare Informationen zentral abrufbar zusammenstellen
- online-Austauschmöglichkeiten schaffen
- durch Demenz-Partner-Unterweisungen Mitarbeitende sensibilisieren

Welche(r) der acht Punkte erachten Sie für Ihre Apotheke als Relevant?

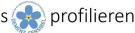
Dann beschränken wir uns doch auf die - oder?



Ich habe hierzu nur Materialien, die sich vermutlich nicht in größerer Zahl wieder beschaffen lassen.

Aber vermutlich können Pharmareferenten neueres bruchbares Material bereitstellen.

Ein ganzes Schaufenster zu thematisieren, scheint mir den Aufwand nicht Wert zu sein. Aber vielleicht eine Ecke davon? Wodurch könnte sich Ihre Apotheke als 🐅 profilieren?



Beratung

Wir weisen auf Schmargendorfer Therapiemöglichkeiten hin, wie Logopädie, Ergo-, Physio- und Musiktherapie.





Wir ermutigen zur aktiven Fortsetzung bzw. Wiederaufnahme von sportlichen bzw. Freizeitaktivitäten.

Erst einmal zusammenzutragen, was es in Schmargendorf in diesen Richtungen bereits alles gibt, ist auch für uns eine Herausforderung. Der wir uns aber stellen!

Dass in eine Apotheke voller Kunden auch noch Zeit für Beratung bleibt, erwartet hoffentlich kein Kunde. Aber vielleicht gibt es auch Zeiten, zu denen weniger los ist und die man bei der Medikamentenübergabe hinweisen könnte, mit der Aussicht, dann auch ein paar Worte zur Krankheitsbewältigung zu wechseln.

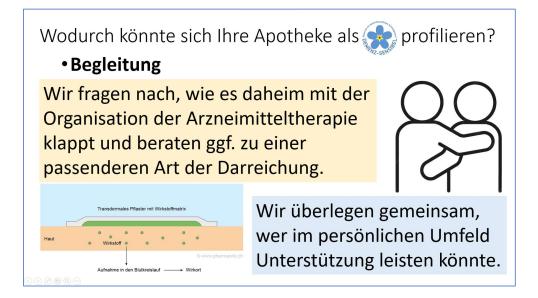
Wodurch könnte sich Ihr	re Apotheke als profilieren?
Vermittlung	14-96-1
Wir vermitteln zu Schm	argendorfer
Anforderung einer zugehenden Beratung zwecks (Diertrogung ger Far (BDF / 473 88 95) an die Anheimer Angelosigen intestiere e.V. Nutzer des Angelotes (Intri in Druckbuchstaben); Name: E-Malli: Telefon: Die Ste für ein Telefonat zur Terminvereinbarung: Die Ste für ein Ste für ein Telefonat zur Terminvereinbarung: Die Ste für ein Ste für ein Telefonat zur Terminvereinbarung: Die Ste für ein Ste für ein Ste für ein Telefonat zur Ste für ein Telefonat	Wir haben eine Besprechungsecke

Dass sich sorgende Angehörige frühzeitig, z.B. kurz nach der Diagnose, beraten lassen, ist die Ausnahme. Doch gerade jetzt wäre sie am wirkungsvollsten, da es jetzt noch Handlungsoptionen gibt, die bei fortschreitender Demenz nach und nach entfallen – und jetzt würden sie noch länger wirken und Kräfte schonen, die im fortgeschrittenem Stadium mehr und mehr gebraucht werden.

In unserer Kultur glaubt die Mehrheit, seine Probleme selbst lösen zu müssen. So werden Beratungsstellen erst dann aufgesucht, wenn man mit seinen Kräften am Ende ist.

Deshalb hilft es wenig, Angehörige auf Beratungsmöglichkeiten hinzuweisen. Weitaus wirksamer wäre eine zugehende bzw. aufsuchende Beratung, d.h. der Berater kommt nach Hause. Dies zu ermöglichen, haben wir von einem Datenschutzexperten ein DGSVOkonformes Formular entworfen, das Ihnen die Weitergabe der Kontaktdaten u.a.m. erlaubt. Falls Sie es wünschen, bewahren wir es wiederfindbar für Sie auf.

Eine Besprechungsecke dürfte in den meisten Apotheken wohl kaum zu finden sein. Falls bei Ihnen doch, wäre das vermutlich ein Alleinstellungsmerkmal. Nur sollten Sie dann auch Gelegenheiten wahrnehmen können, sie auch bei Bedarf zu nutzen.



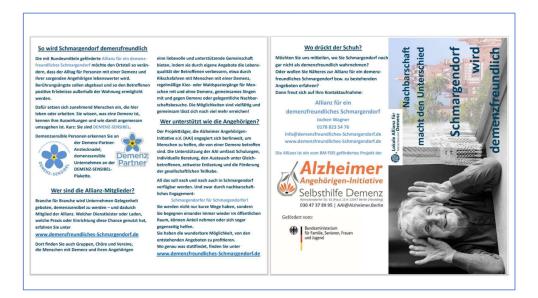
Bei einer Dauermedikation, die ja bei einer Demenz die Regel ist, kann ehrliche Anteilnahme zur Krankheitsbewältigung durchaus einen Beitrag leisten – und zur Kundenbindung beitragen.



Gerade wenn Kunden rezeptfreie Medikamente zur Steigerung der kognitiven Leistungsfähigkeit verlangen, liegt es nahe, die wahrgenommenen Defizite zu objektivieren und kompetent nach den Ursachen zu forschen. Den Weg zum Arzt können kleine Checklisten ebnen. Und anteilnehmendes Nachfragen, ob der Kunde mal ernsthaft alle Punkte angekreuzt und seinem Arzt vorgelegt hat.



Gerade wenn die Demenz diagnostiziert wurde, ist die Tendenz verbreitet, sich ins Schneckenhaus zurückzuziehen. Ohne viel Worte können Sie diskret dem Tütchen mit den Medikamenten noch ein Kärtchen oder Flyer beifügen oder auch das Demenz-Buch aus dem Verlag der Apotheken-Umschau zum Kauf anbieten.



Diesen inhaltlich knapp gehaltenen Flyer liefern wir Ihnen so oft Sie mögen in der gewünschten Stückzahl.

Wodurch könnte sich Ihre Apotheke als 🛖 profilieren?



Verhalten



In demenzbedingt schwierigen Situationen vermeiden wir Konflikte, handeln zweckmäßig, klären die mitschwingenden Emotionen und trösten ggf..

Wir reden mit demenziell Erkrankten und nicht über sie – insbesondere, wenn sie ihren sorgenden Angehörigen begleiten.



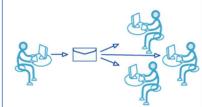
Den Demenz-Partner-Kompaktkurs gibt es in verschiedenen Versionen. Eine auch speziell für Apotheker.

Wir bieten den als inhouse-Schulung an oder zusammen mit Ihren Wettbewerbern.

Der kollegiale Austausch wäre eh wünschenswert, damit nicht jeder das Rad neu erfindet.

Wodurch könnte sich Ihre Apotheke als profilieren?

Austausch



Wir Apotheker tauschen uns untereinander kollegial aus und lernen von den Erfahrungen anderer und geben unsere eigenen Erfahrungen weiter.

Wir geben die Informationen zur regionalen Vernetzung weiter.





Foren gibt es bereits reichlich im Web. Niedrigschwelliger und weitaus weniger aufwändig wäre eine geschlossene Mailingliste. Solange dort aber nur-Leser mitmachen, passiert dort auch nichts.

Wie können wir Sie dabei unterstützen, Ihre Apotheke glaubhaft und nachhaltig als DEMENZ-SENSIBEL zu plakatieren?



Wie können wir verbleiben?

Es ist **nicht** genug zu **wissen**, **man muss** es auch **anwenden**; es ist **nicht** genug zu **wollen**, **man muss** es auch **tun**.

Johann Wolfgang von Goethe