



Foto: Archiv/Springer GUP

## BLUTDRUCKMESSGERÄTE

# Die Leistungen der Apotheke bündeln

Geht es um die Gesundheit, steht Eigenverantwortung bei den Bundesbürgern hoch im Kurs. Eine Entwicklung, von der der Sortimentsbereich Blutdruckmessgeräte profitiert. Kein Wunder, dass hier mittlerweile zahlreiche Vertriebskanäle mitmischen. Dennoch haben Apotheken in diesem Segment gute Karten – vorausgesetzt, sie spielen gezielt ihre Trümpfe aus.

→ Das Angebot an Blutdruckmessgeräten ist mittlerweile schier unüberschaubar. Neben den Apotheken bieten auch Sanitätshäuser und Versandhandel, Discounter und Drogeriemärkte die unterschiedlichsten Modelle in diversen Preisklassen: Bereits ab 15 Euro aufwärts gibt es Messgeräte – durchaus werden sie auch als Schnäppchen im Kaffeeshop oder beim Buchversand angeboten.

### Bedarf für Selbstmessung besteht

Potenzielle Kunden für die Messung zu Hause gibt es genug: Jeder zehnte Bundesbürger hat, Schätzungen zufolge, einen erhöhten Blutdruck. Fachleute sehen erhebliche Vorteile in einer kontinuierlichen Selbstmessung: Gerade wenn es um die Diagnose einer Hypertonie gehe, sei die Mehrfachmessung, auch bei der Selbstmessung zu Hause, unerlässlich, betont beispielsweise der Internist Professor Dr. Martin R. F. Middeln vom Blutdruckinstitut in München.

Dem durchaus vorhandenen Bedarf an Messgeräten und dem Interesse an der Selbstmessung begegnet der Markt mit einem enormen Angebot. Doch wo stecken hier die Chancen der Apotheke? Um die Antwort kurz zu machen: Die Chancen der Apotheke liegen in der Verbindung von apothekenadäquater Qualität mit fachkompetenter Beratung und exzellentem Service.

### Traditionelles Beratungsgebiet der Apotheke

Schon die Voraussetzungen für ein Engagement sind gut: Die Leistung, den Blutdruck zu messen, ist traditionell in der Apotheke verankert. Deshalb wissen die Kunden, dass sie rund um das Thema Blutdruckmessung in der Apotheke Kompetenz erwarten dürfen – und dieses gilt auch dann, wenn es um den Kauf eines Gerätes zur Heimmessung geht. Stichwort: Image-transfer.

Sinnvoll ist die Selbstmessung jedoch nur, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Und dazu gehört auch, dass ein Ge-

rät zuverlässig misst. Hierin allerdings liegt oftmals schon das erste Problem: Etliche Geräte, diverse Testergebnisse belegen es, messen eben nicht zuverlässig. Zudem verfälschen Bedienungsfehler oder Fehler bei der Selbstmessung häufig ein richtiges Ergebnis. Beides stärkt die Position der Apotheke und verschafft ihr einen USP: Sie bietet nicht nur hochwertige Geräte, sondern auch Beratung und Betreuung.

## Rundumbetreuung auf hohem Niveau

Engagement im Sortimentsbereich Blutdruckmessgeräte bezieht folgende Punkte ein:

➔ Ausführliche Beratung in der individuellen Gerätewahl: Die beliebten Handgelenk-Messgeräte beispielsweise können u. a. bei arteriellen Grunderkrankungen falsche Messergebnisse liefern. Vor allem ältere Menschen, Parkinsonkranke oder Diabetiker sind mit der Oberarmmessung besser bedient. Hier wieder kommt es darauf an, ein Gerät zu wählen, das auch die richtige Manschettenform und -größe bietet.

Gerade für ältere Menschen sollte das Gerät so beschaffen sein, dass sie problemlos die Werte ablesen können. Dies bedeutet: Das Gerät sollte ein großes Display aufweisen, das gute Lesbarkeit ermöglicht, im Idealfall sollte es auch eine Sprachausgabe besitzen.

Einen Hinweis auf die Messgenauigkeit des Gerätes bietet das Gütesiegel der Hochdruckliga. Dennoch raten Fachleute – u. a. wegen anatomischer Unterschiede – vor dem Kauf zur Vergleichsmessung im Fachgeschäft. Auch hier wird sich die Apotheke durch ein entsprechendes Angebot von ihren vielen Mitbewerbern abheben.

➔ Information zum richtigen Messen: Für genaue Messergebnisse ist die richtige Platzierung von Manschette bzw. Handgelenkgerät ebenso wichtig wie die richtige Arm- und Handhaltung. Wer den Kunden üben lässt, beugt Fehlern vor.

Sinnvoll sind außerdem gezielte Tipps zu den Voraussetzungen für die richtige Messung: Sie reichen von der richtigen Haltung und dem Verhalten während der Messung bis zum Hinweis auf die optimale Tageszeit für die Messung.

➔ Begleitung in der Handhabung: Trotz ausführlicher Einweisung kommt nicht jeder auf Anhieb alleine mit seinem neu erworbenen Gerät zurecht. Der explizite Hinweis darauf, dass das Apothekenteam auch nach dem Kauf für Fragen oder praktische Hilfestellung zur Verfügung steht, darf deshalb bei keinem Verkaufsgespräch fehlen.

➔ Beratung zum Thema Bluthochdruck: Die fachlich kompetente Beratung ist ein Muss – beispielsweise mit Tipps dazu, was jeder selbst im Rahmen von Ernährung, Bewegung, Gewichts- und Stresskontrolle für seinen Blutdruck tun kann.

## Kompetenz nach außen deutlich machen

Nicht zuletzt angesichts des Mitbewerberdrucks ist es gerade im Bereich der Blutdruckmessgeräte wichtig, dass die Apotheke ihr Engagement und ihre Kompetenz auch nach außen deutlich macht. Dies geschieht durch gezielte Information im Schaufenster, über Plakate, Handzettel oder im persönlichen Gespräch.

Zweitplatzierungen (nicht zuletzt im Rahmen von Geschenketipps, etwa zu Muttertag oder Weihnachten) bringen Blutdruckmessgeräte in das Blickfeld der Kunden. Gezielte Platzie-



## Info-Hilfen im Netz

- Die Stiftung Warentest nimmt im Januar Blutdruckmessgeräte unter die Lupe. Der Test findet sich in der Januar-Ausgabe der Zeitschrift test und kann – gegen geringe Kostenbeteiligung – aus dem Internet unter [www.test.de](http://www.test.de) heruntergeladen werden.
- Gestestet hat auch die TÜV Rheinland Product Safety GmbH: Im Auftrag der Deutschen Seniorenliga e.V. wurde im Februar 2007 die Bedienerfreundlichkeit von Blutdruckmessgeräten für Senioren hinterfragt (unter [www.tuv.com/de](http://www.tuv.com/de)).
- Ein Handzettel von APOTHEKE + MARKETING zur Weitergabe an die Kunden fasst wichtige Informationen zum Angebot der Apotheke zusammen (abrufbar unter [www.apotheke-und-marketing.de/extras](http://www.apotheke-und-marketing.de/extras)).

rung von Geräten im Beratungsbereich, möglichst zusammen mit Infomaterial und Handzetteln, rückt sie zudem buchstäblich in die Nähe des Beratungsgeschehens.

Darüber hinaus lässt sich die Blutdruckmessung im Rahmen von Aktionen bzw. Aktionstagen einbinden – mit dem Angebot, den Blutdruck zu messen und mit der Präsentation neuester Messgeräte. Ein Vortrag zu den Gefahren einer nicht erkannten Hypertonie ergänzt die Aktivitäten und belegt einmal mehr die fachliche Kompetenz des Apothekenteams. Zudem eignet sich das Thema „Blutdruckmessung“ hervorragend für Aktivitäten im Rahmen von regionalen Gesundheitstagen: Das Apothekenteam misst den Blutdruck, verteilt Infomaterial, lädt zum Besuch in der Apotheke ein, beantwortet Fachfragen.

## Service tut dem Image gut

Last but not least stärkt gezielter Service den Sortimentsbereich „Blutdruckmessgeräte“ – und damit das gesamte Image der Apotheke. Dazu gehört die Begleitung nach dem Kauf eines Gerätes – auch dann, wenn das Blutdruckmessgerät als Geschenk gekauft wird: Dann sollte ein Gutschein für die Beratung und Einweisung des Beschenkten nicht fehlen. Macht sich ebenfalls gut: die telefonische Nachfrage, ob der Kunde mit dem neu erworbenen Gerät denn zufrieden sei. +

Gabi Kannamüller | Kontakt: [am-redaktion@springer-gup.de](mailto:am-redaktion@springer-gup.de)