

Der Apothekenmarkt verändert sich – und bietet jungen Apothekern jede Menge Chancen!

„Alle 38 Stunden schließt eine Apotheke für immer“ war in großen Buchstaben auf dem expopharm-Stand eines bekannten Pharmagroßhändlers zu lesen. Und in dem Zusammenhang hörte man wieder – teilweise resignierend – das Wort „Verbot“: Verbot des Rx-Versandhandels, Verbot der Digitalisierung, ja eigentlich am besten ein Verbot jeglicher Veränderung im Apothekenmarkt.

Doch der Apothekenmarkt verändert sich exponentiell. Für die einen geht dies einher mit Verlustangst, vor finanziellem Verlust, vor Verlust von Anerkennung, von Privilegien, von vermeintlicher Sicherheit. Für die Unternehmer unter den Apothekern bedeutet diese Veränderung jedoch vielmehr Neugierde, Inspiration, Chancen, Lust auf Neues. Zu den letzteren gehört das Unternehmen **easyApotheke** mit seinen über 125 Kooperationspartnern in ganz Deutschland. Seit Jahren ist **easyApotheke** eines der wenigen – vielleicht das einzige – Unternehmen, das stetig neue Apotheken gründet und jährlich über 200 neue Arbeitsplätze besetzt – mit festem Glauben an die stationäre, inhabergeführte Apotheke.

Wie kann es sein, dass die einen so sehr klagen, während die anderen so erfolgreich sind?

easyApotheke hat frühzeitig erkannt, dass es, um in den nächsten Jahren erfolgreich zu sein, deutlicher Veränderungen im Auftritt der Apotheken zum Kunden bedarf – vor allem, wenn man diese nicht langfristig an das Internet verlieren möchte. Eine neue, konsequente Ausrichtung ist notwendig – weg von der reinen Orientierung zum Arzt und Rezept, hin zum Kunden, zur aktiven Kundenbegeisterung.

Kunden möchten auswählen können. Dazu bedarf es eines großen, passenden Sortiments, mit sofortiger Verfügbarkeit, zu einem fairen Preis – sonst kaufen sie im Internet. Wenn Kunden sich die Mühe machen, in die stationären Apotheken zu fahren, möchten sie dort einen Mehrwert spüren. Eine fundierte, pharmazeutische Beratung ist dabei selbstverständlich. Und

in Kombination mit den Attributen Auswahl, Verfügbarkeit und Preis, und einem wertschätzenden Einkaufserlebnis – mit einem begeisterten Team – ist dies etwas, das Kunden zurück in die stationären Apotheken bringt.



easyApotheke Donauwörth, Außenaufnahme

Ergänzend kommt hinzu, dass die Kunden – bereits heute und noch viel mehr morgen – in einer digitalisierten Welt die Verbindung zwischen online und stationär schlichtweg erwarten. Omnichannel also.

All dies bietet **easyApotheke** mit ihrem einzigartigen, anderen Konzept. Jedes Jahr berichtet **easyApotheke** von zweistellig steigenden Umsatz- und Kundenzahlen, von einer steigenden Anzahl an Arbeitsplätzen und der Gründung von neuen Apotheken. **easyApotheke** wächst seit Jahren schneller als der Online-Versandhandel – das ist nahezu einzigartig in Deutschland. Trotzdem gibt es immer noch Stimmen im Markt, die – ohne das Unternehmen selbst oder **easyApotheke** zu kennen – zum Boykott gegen **easyApotheke** aufrufen. Etwas, das man nicht kennen, erst einmal schlecht reden? Ohne sich im Dialog darüber auseinander zu setzen? Nur weil die **easyApotheken** anders, moderner und erfolgreicher sind? Klingt unvernünftig – und wenig fundiert.

easyApotheke hat sich auf der expopharm mit einem neuen Konzept präsentiert: **easyStartup**. Damit will das Unternehmen dem Apothekenrückgang entgegen wirken und jungen, agilen Unternehmertypen den Weg zur eigenen Apotheke, als eigenständiger Inhaber einer **easyApotheke**, deutlich vereinfachen. Ohne Anzahlung, ohne Verschuldung, mit intensiver, professionell begleiteter Vorbereitung auf die Existenzgründung, enger Begleitung des Existenzgründers nach der Eröffnung seiner Apotheke und professioneller Unterstützung bei der Suche und Gewinnung von neuen Mitarbeitern.

Als potentieller Existenzgründer wäre es nahezu fahrlässig, sich nicht zumindest mit diesem Konzept auseinander zu setzen und es sich erläutern zu lassen: www.easyApotheke.ag – Rubrik: **easyStartup**.

Für die etablierten ApothekerInnen, die bereits über eine oder mehrere klassische Apotheken verfügen, bietet **easyApotheke**

mit den Konzepten **easyChange** (**easyUmwitzug** und **easyUmbau**) und **easyFiliale** (**easyKauf**, **easyMietkauf** und **easyRental**) einzigartige Möglichkeiten, das eigene Apothekenunternehmen zukunftsorientiert aufzustellen.

Werfen Sie einen Blick auf die Unternehmens-Website der **easyApotheke** Systemzentrale unter www.easyApotheke.ag und informieren Sie sich über ein Unternehmen, das die Chancen im Apothekenmarkt erkannt hat und die Zukunft aktiv gestaltet – zum Erfolg aller Beteiligten.

Impressum

Herausgeber: GFI. Corporate Media
V. i. S. d. P.: Dr. med. Christian Bruer
Redaktion: GFI. Gesellschaft für medizinische Information mbH, München
Druck: Vogel Druck, Höchberg
© 2018 GFI

Mit freundlicher Unterstützung der **easyApotheke Kooperationsgesellschaft mbH**, Düsseldorf