

PHARMA
PRIVAT

Näher dran.

Hintergründe erfahren. Einblicke gewinnen. | Februar 2014



Startklar!

A-plus 2.0 startet mit der Potenzialanalyse durch.

PHARMA PRIVAT vor Ort



Porträt: Hanns-Heinrich Kehr



PTA des Jahres 2013



Apotheker fühlen sich ernstgenommen

Unter der Leitung von Prof. Dr. Andreas Kaapke diskutierten beim letztjährigen PHARMA PRIVAT Kundendialog rund 40 Apotheker/innen mit den Inhabern und Geschäftsführern der Großhandlungen über die Chancen einer sich immer weiter verzehenden Welt. Am Ende präsentierte PHARMA PRIVAT drei Projekte, die aus den Ergebnissen des Kundendialogs 2012 hervorgingen. Apotheker Hermann Imbusch dazu: „PHARMA PRIVAT hat die Arbeitsergebnisse aufgegriffen und konkret umgesetzt. Da fühle ich mich wirklich ernstgenommen.“ „Während andere sich mit Globalisierung beschäftigen, diskutieren wir mit unseren Kunden und loten gemeinsam Möglichkeiten aus“, erklärte H.-H. Kehr, Geschäftsführer von PHARMA PRIVAT.



Dr. Maximin Liebl sprach auf Europatagung

Ein Highlight der letztjährigen PHARMA PRIVAT Europatagung war die Keynote des damals amtierenden PGEU-Präsident Liebl über das Thema Arzneimittelsicherheit. Bei der Tagung feierten die Gesellschafter und Geschäftsführer privater Pharma-Großhandlungen aus ganz Europa außerdem ein kleines Jubiläum: Es war das 20. Treffen dieser Art seit die erste Europatagung 1993 in Braunschweig stattgefunden hat.



PHARMA PRIVAT aktuell

Näher dran. Weiter vorn.

Großhandelschefs schnuppern Apothekenluft

Unter dem Motto „PHARMA PRIVAT vor Ort“ haben PHARMA PRIVAT Inhaber und Geschäftsführer 2012 und 2013 Apotheken in ganz Deutschland besucht. Von Dettelbach, Karlsruhe, Aachen über Koblenz, Braunschweig, Hannover bis Bad Bramstedt, Plön und Fleckeby – die „Praktikanten“ waren in jeder Region im Einsatz und schauten den Apothekenmitarbeitern bei ihrer täglichen Arbeit über die Schulter und packten vielerorts auch richtig mit an. Neue Ware wurde unter der strengen Aufsicht der Apothekerinnen und Apotheker von den „Praktikanten“ in Empfang genommen und eingeräumt, die approbierten Apotheker unter den Großhändlern halfen im Handverkauf, bedruckten Rezepte, bearbeiteten Nachlieferungen und prüften Krankenkassenverträge. „Mir raucht der Kopf“, scherzte Ulrich Kehr, geschäftsführender Gesellschafter von Kehr, der in der Nibelungen-Apotheke in Braunschweig unterwegs war. „Ich habe an diesem einen Tag so viel gelernt, das war wirklich klasse!“



- 1) Schloss-Apotheke, Plön: Dorothee Bierbaum (Max Jenne, re.) und Apotheker Dirk Krüger
- 2) Rathaus-Apotheke, Karlsruhe: (v.l.n.r.) PKA Maryna Hein, Andreas Sauer (Leopold Fiebig) und Apothekerin Nicole Bürger
- 3) Dr. Otto Eichele (Schloß-Apotheke Koblenz, li.) und Dr. Udo Zimmermann (Krieger, re.)
- 4) Seniorchef Otto Geilenkirchen (re.) und Luisa Grefka (li.) von der Gregorius Apotheke in Aachen
- 5) Ralph-D. Schüller (E+, Mi.), Apotheker Bernwart Unger (li.) und PKA Katharina Ebert (re.)
- 6) Apothekerin Antje Blume (li.) mit Ulrich Kehr (Richard Kehr, re.) in der Nibelungen-Apotheke in Braunschweig

Näher dran an Hanns-Heinrich Kehr, geschäftsführender Gesellschafter der Kehr Gruppe und Geschäftsführer von PHARMA PRIVAT. Er hat trotz seiner verschiedenen beruflichen Verpflichtungen auch viele Interessen neben dem Pharma-Großhandel. Acht Fragen an den Familienunternehmer aus Braunschweig:

In meiner Freizeit...

...bin ich gerne mit meiner Familie zusammen, ob auf Skitour, auf Reisen oder zuhause. Ich treibe Sport und gehe wie früher bereits mit meinem Vater ins Eintracht Braunschweig-Stadion. Wertvolle Gespräche mit Freunden genieße ich am liebsten mit einem Glas Rotwein.

Ich schätze an meinen Kunden, dass...

...sie selbstständig, offen und loyal sind.

Meine Arbeit macht mir Spaß, wenn...

...ich etwas bewegen kann, das langfristig angelegt und auch im Sinne meiner Kunden und Mitarbeiter ist.

Wenn ich nicht Pharma-Großhändler wäre, wäre ich...

...wahrscheinlich gar nicht geboren worden! ;-)
...vielleicht Familienunternehmer in Land- und Forstwirtschaft geworden.

Unser Gesundheitssystem ist...

...hochkomplex, bisweilen ärgerlich bürokratisch, aber Maßstab für Qualität, um die uns die Welt beneidet.

Der größte Vorteil eines Familienunternehmens ist...

...der freie Gestaltungsspielraum und der langfristige Handlungsansatz. Wir denken nicht in Quartalen, sondern in Generationen.

Ich engagiere mich neben dem Beruf...

...als ehrenamtlicher Richter am Finanzgericht, als Vize-Präsident der IHK, Konservator einer mildtätigen Stiftung von 1794 und im Rotary-Club.

Wirklich wichtig ist mir...

...meine Familie und meine Gesundheit!



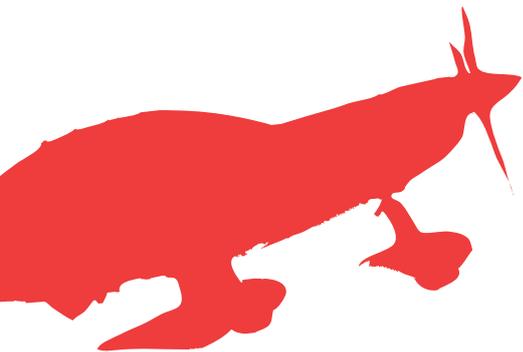
Näher dran an ...
Hanns-Heinrich Kehr



Apothekenkooperation Durchstarten mit A-plus 2.0 wörtlich genommen!



Apotheker Stefan Frank (rechts) und das Team um Gerhard Böpple trafen sich auf dem Sportflugplatz Langenselbold. Bevor es um das Thema „A-plus 2.0“ ging, wollte es sich Sportpilot Stefan Frank nicht nehmen lassen A-plus mal zu zeigen, wie man sich einen echten Überblick verschafft.



„A-plus 2.0“ ist da: Neben der neuen A-plus Online Akademie und den maßgeschneiderten Marketingkampagnen ist die innovative Potenzialanalyse das Herzstück des neuen Konzepts. Anhand der Potenzialanalyse kann man die strategische und wirtschaftliche Ausrichtung der Apotheke zielsicher planen und organisieren – ein unschlagbarer Wettbewerbsvorteil für die A-plus Apotheken. Die „Näher dran“-Redaktion wollte mehr darüber erfahren und traf sich in der Ronneburg-Apotheke des A-plus Apothekers und Beiratsmitglied Stefan Frank mit A-plus Geschäftsführer Gerhard Böppe und Projektmitarbeiter Markus Riegel.

„EIN INSTRUMENT, AUF DAS ICH LANGE GEWARTET HABE“

Apotheker Stefan Frank

Wie lange sind Sie schon Mitglied bei A-plus?

Stefan Frank: Bei A-plus bin ich schon seit acht Jahren Mitglied. Seit 2007 bin ich auch durchgängig im Beirat aktiv. Gerade haben wieder Wahlen stattgefunden und ich bin wiedergewählt worden.

Wie sind Sie damals auf die Kooperation aufmerksam geworden?

Durch die Ansprache eines kaufmännischen Außendienstmitarbeiters von einem PHARMA PRIVAT Haus. Ich hatte gerade bei einer anderen Kooperation die Mitgliedschaft beendet und war auf der Suche nach einer Alternative, die besser zu meiner Apotheke passt. Das A-plus Konzept hat mich damals sofort überzeugt. Ich habe schnell die Entscheidung getroffen: Da will ich mitmachen! Besonders überzeugt haben mich damals das Paket aus Marketingaktionen, die Verknüpfung der Apotheken untereinander und das Ziel, die individuelle Apotheke zu stärken.

Was gefällt Ihnen heute besonders gut?

Mir gefällt besonders die Gesamtheit der Maßnahmen, die gut durchdacht aufeinander aufbauen. Wenn man möchte, dann bekommt man ein komplettes Paket aus Marketingaktionen und begleitenden Maßnahmen, auf dem man dann die Ausrichtung der Apotheke aufbauen kann. Das neue Konzept A-plus 2.0 mit der Potenzialanalyse ist natürlich auch ein echter Mehrwert.

Wie ist das Konzept zu A-plus 2.0 überhaupt entstanden?

Gerhard Böppe: Ich habe Anfang 2012 als Geschäftsführer von A-plus begonnen und wollte das bestehende Konzept verbessern, weil wir uns

einem starken Wettbewerb stellen mussten. Eine Fort- und Weiterentwicklung war wichtig, um nicht den Anschluss zu verlieren. Bei der Konzeption war immer klar, dass die pharmazeutische Kernkompetenz – und damit das Inhaltliche und der Service für den Kunden – im Fokus stehen musste. Außerdem sollte die inhabergeführte Apotheke gestärkt werden und auch die Mitnahme und die Motivation des Personals waren ein wichtiges Kriterium. Wir wollten die Apotheken einfach wieder neu für A-plus begeistern. Aus meiner Erfahrung war klar, dass individuelle Standorte auch individuelle Lösungen brauchen. Das forderte nahezu eine Modullösung, so sind wir auf das Baukastenmodell gekommen.

Wie und wann ist dann die Idee zur Potenzialanalyse entstanden?

Markus Riegel: Die Vision und die Grundidee existierten schon länger, aber die konkrete Umsetzung hat dann vor ca. zwei Jahren begonnen. Schön war es natürlich, dass PHARMA PRIVAT bei den ersten Überlegungen beim Thema Potenzialanalyse sofort Feuer und Flamme war. Wir haben viel experimentiert und geschaut, was für den individuellen Apothekenstandort wichtig ist und wo man dazu valide Daten herbekommt. Lokale Unternehmen wurden unter Berücksichtigung pharmazeutischer Kennzahlen analysiert. Die Marktforschungsunternehmen haben sich zusammengesetzt, die heute die Analyse mit ihren Daten speisen. Aus dieser ganzen Vorarbeit ist dann das heutige Konzept entstanden.

Wie haben die A-plus Apotheken reagiert, als Sie das neue Konzept und die Potenzialanalyse das erste Mal vorgestellt haben?

Gerhard Böppe: Neugierig und positiv, aber natürlich auch mit einer gesunden Skepsis. Es gab unter den Apothekern bereits die Erkenntnis, dass sich etwas ändern musste, um im Wettbewerb nicht abgehängt zu werden. Diese Einsicht hat natürlich geholfen! Ich habe dann rund 200 A-plus Apotheken besucht, um das Konzept persönlich vorzustellen. Wir konnten dann über den Beirat und Projektgruppen aus A-plus Apotheken viel Praxiswissen in die Entwicklung einbringen und das ganze Konzept rund machen.

Stefan Frank: Ich hätte mehr Skepsis erwartet, aber es war direkt eine Aufbruchsstimmung zu spüren und alle wollten mitziehen. Es waren zu dem Zeitpunkt zu viele ausgetretene Pfade vorhanden und es mussten neue Ideen her. Und dann kam die Potenzialanalyse und alle waren begeistert.

Markus Riegel: Ja, sehr wichtig war aber, dass der Datenschutz jederzeit gewährleistet war. Deshalb ist ein großer Aufwand dann auch in die juristische Prüfung geflossen. Wir haben hier viel investiert, um die Analyse absolut wasserdicht zu machen und haben dabei den Datenschutz in den Vordergrund gestellt. Uns lag sehr daran, das Vertrauen zu rechtfertigen, dass die Apotheken in uns gesetzt haben.

Was haben Sie gedacht als Sie das erste Mal von A-plus 2.0 und der Potenzialanalyse gehört haben?

Stefan Frank: Ich dachte: Wow! Wow, weil es wirklich so ein durchdachtes und schlüssiges Konzept ist. Bei mir hat sich sofort das „Das-will-ich-haben“-Gefühl eingestellt und ich hätte nicht gedacht, dass dieses umfangreiche Kon-



zept in einer so kurzen Zeit umgesetzt werden kann. Aber es ist gelungen und das Ergebnis kann sich wirklich sehen lassen.

Was macht die Potenzialanalyse für Sie so interessant?

Stefan Frank: Es gab bei A-plus immer schon viele Aktionen, aber es war kein effektives Controlling vorhanden. Man hatte nicht die Möglichkeit, zu sehen, was die Aktionen unter dem Strich wirklich bringen. Jetzt geht das und man hat tolle Vergleichsmöglichkeiten. Man kann sehen, wo Potenzial ist und kann dann ganz gezielt daran arbeiten – und kontrollieren, ob die Maßnahmen wirken. Auch in Bezug auf die Konkur-

Jetzt sind meine Mitarbeiter dabei, ihr Wissen und ihre Kompetenz in dieser Indikation mit Hilfe der A-plus Online Akademie zu erweitern. Im nächsten Schritt werde ich mit meiner Partner-Managerin die Marketingkampagnen festlegen, mit denen wir im nächsten Jahr unsere Indikationsbereiche und Zielgruppen ansprechen werden. Hier geben uns die neuen A-plus Kampagnen die Möglichkeit unsere Kompetenz gegenüber dem Kunden darzustellen.

Wie reagieren Ihre Mitarbeiter/innen darauf?

Nachdem ich Sinn und Ziel von A-plus 2.0 im Teamgespräch erklärt habe, freuen wir uns alle auf die Umsetzung der Kampagnen. Die

mit dem eingeschlagenen Weg von A-plus, der stetig verfeinert und verbessert wird.

Und Sie...

Markus Riegel: Mutige und aktive Apotheken, die bereit sind, konsequent und langfristig zu handeln. Wir entwickeln A-plus stets weiter, um mit den gesammelten Erfahrungen die Kooperation immer besser zu machen.

Gerhard Böppe: Die Apotheken und meine Mitarbeiter sollen die Früchte ihrer Arbeit nun ernten können. Es war ein großer Schritt bis zur ersten Ausgabe der Potentialanalyse. Jetzt müssen wir gemeinsam das neue Konzept und die Veränderung leben! Aber da mache ich mir bei A-plus absolut keine Sorgen.

Was sagen Sie als Pilot zu dem Vergleich?

Stefan Frank: Dem ist nichts mehr hinzuzufügen – ich freue mich darauf, mit der neuen A-plus Konzeption durchzustarten! (lacht)

Herr Frank, Herr Böppe, Herr Riegel, wir danken Ihnen für das Gespräch.

„MEIN TEAM UND ICH, WIR FREUEN UNS AUF DIE UMSETZUNG!“

Apotheker Stefan Frank

renz hat man deutliche Vorteile, da ich jetzt ganz gezielt auf den Patienten und seine Bedürfnisse eingehen kann.

Die ersten Potenzialanalysen sind seit Ende September 2013 in den Apotheken, welche Rückmeldungen haben Sie bekommen?

Gerhard Böppe: Die Rückmeldungen waren durchweg positiv. Die Apotheken haben sich bei der Durchsicht der Analyse viel Zeit genommen und im Gespräch mit den Partner-Managern viele Denkanstöße und Antworten bekommen. Zum Teil wurde die Meinung bestätigt, die sie bislang „bauchmäßig“ von ihrer Apotheke hatten, teilweise kamen ganz neue Fakten und Aspekte dazu.

Haben Sie sich die Reaktionen so vorgestellt?

Markus Riegel: Darauf gehofft habe ich natürlich sehr. Wenn man so lange Zeit an etwas arbeitet, dann will man natürlich auch, dass es funktioniert. Ich bin natürlich stolz darauf, dass die Analyse einzigartig ist und es im Markt nichts Vergleichbares gibt. Und die Teilnahmequote der A-plus Apotheken zeigt das große

Möglichkeit sich mit der A-plus Online Akademie weiterzubilden, nutzen meine Mitarbeiter sehr gerne und ich freue mich über jede E-Mail, die mir wieder einen erfolgreich abgelegten Test einer meiner Mitarbeiter zeigt.

Wird die neue A-plus Online-Akademie in Ihrer Apotheke denn viel genutzt?

Ja, und das klappt super. Die Mitarbeiter finden es deutlich angenehmer sich zuhause oder in der Apotheke mit der Fortbildung zu befassen, anstatt die langen Fahrzeiten zu den Präsenzs Schulungen auf sich zu nehmen. Die Inhalte sind super ausgearbeitet und dargebracht und für mich existiert die Kontrolle. Ich kann immer sehen, wer welchen Test bestanden hat. Ich kann also viel besser planen und die Fortschritte meiner Mitarbeiter täglich sehen. Welcher Chef wünscht sich das nicht? (lacht)

Was ist das Highlight an A-plus 2.0?

Gerhard Böppe: Das Highlight ist die Gesamtkonzeption, da alle Bausteine zusammen die einzigartigen Wettbewerbsvorteile bieten. Es ist wie beim Fliegen: Zu einem Flugzeug gehört



Weitere Informationen unter: www.gelebte-kooperation.de oder www.a-plus-akademie.de

„DAS HIGHLIGHT IST DIE GESAMTKONZEPTION, DA ALLE BAUSTEINE ZUSAMMEN DIE EINZIGARTIGEN WETTBEWERBSVORTEILE BIETEN“

A-plus Geschäftsführer Gerhard Böppe

Vertrauen in das neue Tool: Es haben insgesamt 94% der Mitglieder teilgenommen.

Sie haben ja auch kürzlich die ersten Ergebnisse bekommen, welche Maßnahmen setzen Sie jetzt für Ihre Apotheken um?

Stefan Frank: Nachdem ich die Potenzialanalyse mit meiner A-plus Partner-Managerin besprochen habe, habe ich für meine Apotheke und mein Team eine Indikation herausgesucht, die wir für das kommende Jahr bearbeiten wollen.

mehr als nur der Motor. Nur wenn auch Flügel, Steuer und Fahrwerk vorhanden sind, wird das Flugzeug gut unterwegs sein. Nicht zu vergessen der Pilot (in unserem Fall der Apotheker), denn er muss die „Konzeption“ in die Luft bringen und durchstarten.

Was wünschen Sie sich als Apotheker für die Zukunft?

Stefan Frank: Natürlich in erster Linie den Erhalt meiner Individualapotheken und das natürlich

A-plus 2.0

Punktlandung mit einer innovativen Strategie.



Nach der Landung ging es dann um die Potenzialanalyse im Detail. Maïke Staemmler („Näher dran“ Redaktion) befragte die drei Herren (v.l.n.r.: G. Böpple, S. Frank und M. Riegel) in den Schulungsräumlichkeiten der Ronneburg-Apotheke.





Sarah Göhring ist die „PTA des Jahres 2013“





1)



2)



5)



3)



4)



6)

„SARAH GÖHRING HAT UNS MIT FACHWISSEN, KOMPETENZ UND CHARME ÜBERZEUGT“

Jury-Mitglied Julia Pfflegel

PHARMA PRIVAT kürte bei der Preisverleihung auf der Expopharm vor rund 200 begeisterten Zuschauern Sarah Göhring aus der Heidelberg-Apotheke in Bisingen zur „PTA des Jahres 2013“.

„Ich bin überglücklich und freue mich sehr“, sagte die strahlende Gewinnerin Sarah Göhring, die während der vorangegangenen Endrunde die vier Finalaufgaben mit Bravour absolvierte und sich so gegen die elf anderen Finalist/innen durchsetzen konnte. Die Finalist/innen mussten einen Wissenstest mit zwanzig Fragen absolvieren, in einem pharmazeutischen Beratungsgespräch die richtigen Hinweise geben, bei einem Verkaufsgespräch der erkälteten Kundin verschiedene Produkte sinnvoll anbieten und am Ende bei der Herstellung einer Salbe ihr Rezeptur-Können unter Beweis stellen. Sarah Göhring meisterte die Aufgaben am besten und gewann als frisch gekürte „PTA des Jahres 2013“ 2.000 Euro in bar, ein exklusives Event für ihr Apothekenteam im Wert von 500 Euro und eine Magnumflasche Oppmann Sekt.

Platz 2 ging an Stephanie Geisler aus der Apotheke im Gesundheitszentrum Bassum und Platz 3 an Heike Klaassen aus der Schwanen Apotheke am Markt in Norden. Moderator Dr. Stefan Bär und die ganze Wettbewerbsjury lobten alle Finalteilnehmer/innen und bescheinigten ihnen eine sehr gute Leistung und großes Engagement.

„Die Finalist/innen waren sehr gut vorbereitet und bis in die Haarspitzen motiviert“, sagte Apothekerin Julia Pfflegel, Chefredakteurin von Das PTA Magazin und Mitglied der Wettbewerbsjury, bei der Preisverleihung. „Es war am Ende wirklich sehr knapp, dennoch war sich die Jury letztlich einig. Sarah Göhring hat uns alle mit viel Fachwissen, Kompetenz und Charme überzeugt.“

Auch Bettina Schwarz, Geschäftsführerin des Bundesverbands der Pharmazeutisch-technischen AssistentInnen (BVpta), lobte bei ihrer Laudatio die Finalist/innen für ihr Engagement, das sie nicht nur bei dem Wettbewerb gezeigt hätten, sondern auch bei ihrer Arbeit in der Apotheke täglich unter Beweis stellen würden.

„Der Wettbewerb war ein voller Erfolg und hat großen Spaß gemacht“, sagte H.-H. Kehr, Geschäftsführer von PHARMA PRIVAT. „Die Kompetenz und das gesamte Auftreten aller Kandidat/innen waren eine tolle Werbung für den ganzen Berufsstand der PTA.“ Er dankte den Finalist/innen für ihren Einsatz und dem Medienpartner Das PTA Magazin, den Fachpartnern FH Schmalkalden und BVpta sowie den Sponsoren Heinrich Klenk, Fagron und Haemato ganz herzlich für ihre Unterstützung. „Wir freuen uns sehr, dass alle Partner auch im nächsten Jahr wieder dabei sind, wenn wir die ‚PTA des Jahres 2014‘ suchen.“



7)



- 1) Die Finalist/innen der Finalrunde
- 2) Heike Klaassen bei einer Prüfungsaufgabe
- 3) Warten auf die Preisverleihung
- 4) Hanns-Heinrich Kehr (PHARMA PRIVAT)
- 5) Moderator Dr. Stefan Bär (Fagron)
- 6) Daniela Schüller (E+)
- 7) Wettbewerbs-Jury

Jetzt bewerben für 2014: www.pta-des-jahres.de



Kehr feierte alljährliches Hoffest mit rund 500 Gästen

Der PHARMA PRIVAT Gesellschafter Kehr feierte im September bei bestem Wetter das alljährliche Hoffest mit rund 500 Gästen. Anlässlich der Eröffnung der neuen Niederlassung in Ludwigsfelde im Juli fand die Feier auf dem Firmengelände südlich von Berlin statt. Und es gab noch einen weiteren Grund für die Feierlichkeit: Das Tochterunternehmen Kehr Holdermann beging sein zehnjähriges Betriebsjubiläum.

Wanderung bei E+] Holdermann

Mit 250 Apothekerinnen und Apotheker sowie deren Familien und Mitarbeitern aus rund 60 Apotheken, war der bereits zum 32. Mal ausgetragene Wandertag des PHARMA PRIVAT Gesellschafters Ebert+Jacobi Holdermann wieder ein voller Erfolg. Als Start der Wanderstrecke wurde in diesem Jahr die wunderschöne und an diesem Tag im Nebel liegende Burg Trifels in

Annweiler/Rheinland Pfalz (südliche Weinstraße) ausgewählt. Den Teilnehmern wurde freigestellt, ob sie die 10 km oder 20 km Wanderung, die natürlich im eigenen Tempo angegangen werden konnte, absolvieren wollen. Ausgestattet mit Kompass, Wegbeschreibung und Proviant wanderten alle Teilnehmer über Waldhambach bis zur Zwischenstation, wo sich jeder bei „Weck, Worschd und Woi“ stärken konnte, bevor es zurück auf die Wanderstrecke ging.



Neues aus den PHARMA PRIVAT Häusern



Krieger feiert Familientag

Unter dem Motto „Wir sind Krieger. Lernen Sie uns näher kennen.“ hatte der PHARMA PRIVAT Gesellschafter Krieger zu einem Tag für die ganze Familie nach Koblenz eingeladen und rund 600 Gäste waren der Einladung gefolgt. In seiner Begrüßungs-Ansprache sagte Geschäftsführer Dr. Udo Zimmermann: „Wir sind ein Familienunternehmen und leben dies ganz bewusst. Darum ist es uns wichtig, mit allen zu feiern, die Krieger nahe stehen. Vielleicht lernen wir uns heute noch ein bisschen besser kennen.“



Kräuterwanderung bei Otto Geilenkirchen

Bei perfektem sommerlichem Herbstwetter erlebten die Teilnehmer der Kräuterwanderung des PHARMA PRIVAT Gesellschafter Otto Geilenkirchen durch die Ahr-Auen Ende September ein Seminar-Highlight. Dabei verblüffte der „Kräuterkoch“ Jean-Marie Dumaine selbst erfahrene Pharmazeuten mit seinem Wildpflanzen-Wissen. Vor allem aber beeindruckte der quirlige Franzose einmal mehr durch seine Art der unkonventionellen Verwendung zahlreicher am Ahrufer wachsender Pflanzen. Wer hätte gedacht, dass man beispielsweise Brennnessel-

blätter zum Dippen frittieren kann und sich mit Pappelknospen eine äußerst schmackhafte Nachspeise zubereiten lässt?



And the winner is ...

Auf der Expopharm gab es beim PHARMA PRIVAT Gewinnspiel auch etwas zu gewinnen. Der ersten Preis, ein iPad, gewann Sabine Ostlender aus der Severin Apotheke in Aachen (links). Über eine Digitalkamera freute sich Apothekerin Friederike Lennartz, Inhaberin der Entensee-Apotheke in Ettlingen (Mitte). Der dritte Preis in Form einer Magnumflasche Sekt ging an die PTA Andrea Schulz aus der Mannheimer Bach Apotheke (rechts).



Pharma-Großhandel – total global?

Die im Pharma-Großhandel tätigen Konzerne und Genossenschaften stellen sich zunehmend international auf und entfernen ihre Aktivitäten dabei immer weiter vom Fokus auf Deutschland. Entscheidungskompetenzen werden an Gesellschaften abgegeben, die im Ausland sitzen und mit dem deutschen Apothekenmarkt nicht vertraut sind. Globale oder zumindest europäische Strategien werden für diese Pharma-Großhändler wichtiger als die Konzentration auf den deutschen Markt und die Bedürfnisse der hiesigen Apotheker und Patienten.

Das ist bei PHARMA PRIVAT, der Kooperation der privaten, inhabergeführten Pharma-Großhändler, anders. Wir, die Gesellschafter von PHARMA PRIVAT, sind weiterhin persönlich für unsere Kunden da – mit Entscheidungsträgern, die den deutschen Markt seit Jahrzehnten bestens kennen.

Als verantwortungsvolle Unternehmer stehen wir für die Erhaltung und Leistungsfähigkeit des deutschen Mittelstands und der inhabergeführten Apotheke.

Wir führen als verlässlicher Partner Gespräche und Geschäfte auf Augenhöhe – von selbstständigem Unternehmer zu selbstständigem Apotheker.

Wir sind unabhängig von Aktionärsinteressen, Börsenkursen und globalen Strategieentscheidungen. Bei uns steht

der Kunde im Mittelpunkt, da wir in Generationen und nicht in Quartalen denken.

Wir stehen für Augenmaß und Nachhaltigkeit. Deshalb halten wir Lockangebote und überhöhte Rabatte, die ausschließlich der kurzfristigen Maximierung von Marktanteilen dienen, nicht für den richtigen Weg im Sinne eines langfristigen und vertrauensvollen Geschäftsverhältnisses.

Bei uns zählt jede einzelne Apotheke, jeder Apotheker und jede Apothekerin.

Wir sind eine leistungsstarke Gemeinschaft aus unabhängigen Unternehmerfamilien, die nicht nur über Geschäftsinteressen, sondern auch durch Loyalität und Freundschaft verbunden sind.

Wir investieren bei jedem Projekt und Geschäftsvorgang in den Datenschutz, um unseren Kunden die größtmögliche Datensicherheit zu bieten.

Gerade in Zeiten, in denen sich unsere Wettbewerber immer weiter vom deutschen Markt entfernen, leben wir jeden Tag unser Motto „Näher dran. Weiter vorn.“

Ihre Gesellschafter von PHARMA PRIVAT

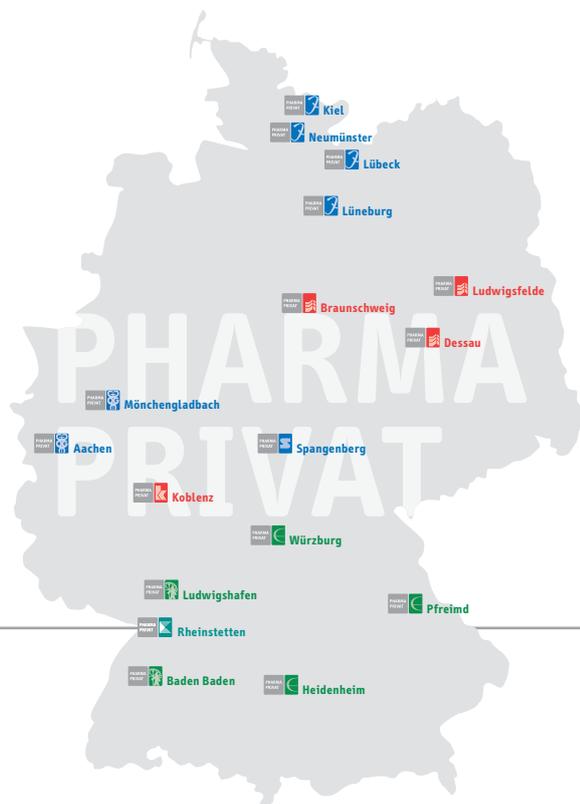


Neulich in der Apotheke ...

... in Sri Lanka. Die RX-Artikel stehen neben den OTC-Präparaten und dazwischen liegen die Tees und die Taschentücher - so geht das doch nicht!
Das ist ein eindeutiger Fall für die Regaloptimierungs-Profis von E-plus!

**PHARMA
PRIVAT**

Näher dran. Weiter vorn.



Wussten Sie eigentlich, dass ...

... unsere Kooperationen E-plus und A-plus regelmäßig das Siegereppchen besteigen? Mehr dazu hier: www.pharma-privat.de/leistungsspiel_kooperationen_2013-14066.html

... die PHARMA PRIVAT Gesellschafter ständig besser werden. Und das haben wir Schwarz auf Weiß, hier: www.pharma-privat.de/apothekenmarktstudie-2013-12670.html

... PHARMA PRIVAT interessante Seminare anbietet? Melden Sie sich jetzt an zum Seminar-Highlight 2014! 100 Stunden Homöopathie & Naturheilverfahren auf Kos: www.pharma-privat.de/seminar_kos_2014-14863.html

Pharma Privat GmbH

Geschäftsführer:

Hanns-Heinrich Kehr
hkehr@pharma-privat.de
Sudetenstraße 8
38114 Braunschweig
Telefon (0531) 5902-100

Download der PDF-Version:



Gestaltung: www.zudem.de

Redaktion

Leitung und Koordination:

Maike Staemmler | mstaemmler@pharma-privat.de
Postfach 3340 | 38023 Braunschweig | Tel: +49 531 5902 107

Ansprechpartner in den Häusern:

Max Jenne Arzneimittel-Grosshandlung KG

Dirk Tauchmann | dirk.tauchmann@max-jenne.de
24114 Kiel | 24536 Neumünster | 23560 Lübeck | 21337 Lüneburg | www.max-jenne.de

Richard Kehr GmbH & Co. KG

Karl-E. Wolff | k.e.wolff@kehr.de
38114 Braunschweig | www.kehr.de

Kehr Berlin GmbH & Co. KG

14974 Ludwigsfelde | www.kehr-berlin.de

Kehr Holdermann GmbH & Co. KG

Peter Kimmel | p.kimmel@kehr-holdermann.de
06846 Dessau | www.kehrholdermann.de

spangropharm GmbH & Co. KG

34286 Spangenberg | www.spangropharm.de

Otto Geilenkirchen GmbH & Co. KG

Lothar Kämmerling | lothar.kaemmerling@otto-geilenkirchen.com
52070 Aachen | 41069 Mönchengladbach | www.otto-geilenkirchen.com

C. Krieger & Co. Nachfolger GmbH & Co. KG

Vera Lohner | vera.lohner@krieger-pharma.de
56073 Koblenz | www.krieger-pharma.de

Ebert+Jacobi GmbH & Co. KG

Christina Kröner | christina.kroener@ebert-jacobi.de
97076 Würzburg | 89520 Heidenheim | www.ebert-jacobi.de

Ebert+Jacobi Finze GmbH & Co. KG

92536 Pfreimd | www.ebert-jacobi-finze.de

Ebert+Jacobi Holdermann GmbH & Co. KG

Carsten Huck | carsten.huck@holdermann.de
76532 Baden-Baden | 67065 Ludwigshafen | www.holdermann.de

Leopold Fiebig GmbH & Co. KG

Claudia Wolff | claudia.wolff@fiebig.de
76287 Rheinstetten | www.fiebig.de

A-plus Service GmbH

service-zentrale@apothekeplus.de
www.apothekeplus.de
97076 Würzburg