

PHARMA
PRIVAT

Näher dran.

Hintergründe erfahren. Einblicke gewinnen. | September 2014

Wir stellen vor: die PTA des Jahres 2013.

Zu Besuch bei Sarah Göhring.

WM-Tippkönig
gekürt



Im Porträt:
Lutz
Geilenkirchen



Neubau bei
Max Jenne
in Lübeck





Interessante Tage auf Kos

Zum achten Mal fand vom 11. bis 18. Mai auf der Insel Kos die zertifizierte Weiterbildung „Homöopathie und Naturheilverfahren“ unter der Leitung der Deutschen Akademie für Homöopathie und Naturheilverfahren statt. Apothekerinnen und Apotheker aus ganz Deutschland kamen mit ihren Familien nach Kos. Neben dem tollen Ambiente trugen Top-Referenten und interessante Themen zur Attraktivität der Weiterbildung bei. Das Rahmenprogramm beinhaltete einen Ausflug in die Berge, wo sich die Möglichkeit bot, unter der Leitung von Dr. Alexander Schenk eine Pflanzenführung durch die botanische Welt auf Kos zu erleben.

Großhandelschefs als „Praktikanten“ vor Ort

Auch 2014 gab es für die Großhandelschefs bei „PHARMA PRIVAT vor Ort“ viel zu erfahren. Erneut waren die „Praktikanten“ bundesweit in Apotheken unterwegs. Vom Wareneingang bis zur Tagesinventur reichten ihre Tätigkeiten. „Das sind komplexe Vorgänge, bei denen man hochkonzentriert sein muss“, berichtete Stefan Holdermann, geschäftsführender Gesellschafter von Kehr Holdermann, aus der Schwänen-Apothek in Wermsdorf. In interessanten Gesprächen wurde über politische und wirtschaftliche Themen wie das ABDA-Leitbild, Rabattverträge und die Apothekenbetriebsordnung gesprochen. „Die Vorort-Apothek ist für die Menschen wichtig, da hier individuell auf ihre Bedürfnisse eingegangen wird“, sagte Ralph-D. Schüller, geschäftsführender Gesellschafter der Ebert+Jacobi-Gruppe. Auch die Apotheker waren begeistert. „Ich finde es toll, dass Herr Geilenkirchen zu mir in die Apotheke kommt und sich für unsere praktische Arbeit vor Ort interessiert“, sagte Apothekerin König-Dahlhoff aus der Malteser-Apothek in Aachen.



Näher dran. Weiter vorn.



v.l.n.r.: Christoph Bach (markt intern),
Andreas Sauer, Sascha Greis (beide Fiebig)

PHARMA PRIVAT Häuser erreichen beim „Leistungsspiegel Großhandel 2014“ erneut Spitzenplätze

Die Apothekerinnen und Apotheker hatten auch in diesem Jahr bei der Umfrage des Branchenblatts markt intern die Möglichkeit, ihre Pharma-Großhändler zu bewerten. Gleich vier Unternehmen von PHARMA PRIVAT haben es unter die Top 5 geschafft. Leopold Fiebig konnte an den Erfolg des vergangenen Jahres anknüpfen und erreichte in der Gesamtwertung den zweiten Platz. Die Kehr-Gruppe arbeitete sich wieder auf den dritten Platz vor, die Ebert+Jacobi-Gruppe und Otto Geilenkirchen belegten die Plätze vier und fünf. Zudem konnten sich die PHARMA PRIVAT Häuser in den einzelnen Kategorien gleich vier 1. Plätze und sieben 2. Plätze sichern. Geschäftsführer Hanns-Heinrich Kehr äußerte sich erfreut: „Die Umfrage zeigt, dass die privaten Pharma-Großhandlungen für die deutschen Apotheken wichtige Partner sind. Wir kombinieren einen individuellen Service für jede Apotheke mit einer Unternehmensphilosophie, die auf Selbstständigkeit, Vertrauen und Leistung aufgebaut ist.“



1. Platz, Apotheker Patrick Reichelt, Hirsch-Apothek, Neumental (links)
2. Platz, Sabine Friedrich, Rossel-Apothek, Dessau-Roßlau (rechts)
3. Platz, Apotheker Ulrich Lamers (links) und PKA Daniela Voss (Mitte)
4. Platz, Christian Vogel, Hubertus Apotheke, Hermannsburg (rechts)
5. Platz, Carsten Cant, Westhagen Apotheke, Wolfsburg

WM-Tippspiel 2014: Erfolgreiche Tipper freuten sich über ihre Gewinne

Die WM in Brasilien war vorbei und trotzdem kam ein paar Wochen nach dem Gewinn des vierten WM-Titels noch mal Fußballfieber auf: Die zehn Gewinner des PHARMA PRIVAT Tippspiels haben ihre Preise erhalten. Der erste Preis für die beste Tipp-Quote nach vier Wochen WM ging an Apotheker Patrick Reichelt, Inhaber der Hirsch-Apothek in Neumental. Der Tippkönig erhielt ein silbernes iPad Air mit Wi-Fi und 16 GB Speicherplatz sowie ein Adidas Heimtrikot WM 2014. Den zweiten Platz und damit einen Weber-Master-Touch-Grill sowie ein Adidas Heimtrikot WM 2014 sicherte sich Philipp Hanke, Castor-Apothek, aus Treis-Karden. Den Bronze-Rang ergatterte Sabine Friedrich aus der Rossel-Apothek in Dessau-Roßlau. Sie konnte sich über den gemütlichen Sitzsack Fatboy bugle-up freuen. Am Tippspiel haben insgesamt 566 Apotheken-Inhaber und -Mitarbeiter teilgenommen. Alle Gewinner unter www.pharma-privat.de

Näher dran an: Lutz Geilenkirchen. Gemeinsam mit seinem Vater Otto führt er als geschäftsführender Gesellschafter die Pharma-Großhandlung Otto Geilenkirchen. Lutz Geilenkirchen leitet das operative Geschäft der beiden Häuser in Aachen und Mönchengladbach, wo er jeweils kürzlich umfassende Erweiterungsbauten in Betrieb nahm. Er vertritt PHARMA PRIVAT beim europäischen Großhandelsverband GIRP und organisiert die jährlichen PHARMA PRIVAT Europatagungen. Acht Fragen an den Familienunternehmer in dritter Generation.

Näher dran an ... Lutz Geilenkirchen

In meiner Freizeit ...

... bin ich mit meiner Familie so oft es der Terminkalender zulässt in unserem Blockhaus in der Eifel. Gemeinsam mit meiner Frau und meinem 87-jährigen Vater gehe ich dort auf die Jagd, mittlerweile begleitet uns auch unser 14-jähriger Sohn Max mit Begeisterung. Außerdem treibe ich Sport und reise gern mit meiner Familie. Ich pflege meinen Freundeskreis und feiere als echter Rheinländer natürlich auch gern Karneval.

Ich schätze an meinen Kunden ...

... dass sie unserem Unternehmen vielfach schon seit Jahrzehnten die Treue halten, genauso eigenverantwortlich handeln wie ich und mir offen die Meinung sagen.

Meine Arbeit macht mir Spaß, wenn ...

... ich sehe, dass die Qualität der Geschäftsbeziehung nicht auf die dritte Nachkommastelle einer Einkaufskondition reduziert wird. Und wenn man hin und wieder aus einer Apotheke das Feedback bekommt, geholfen zu haben, tut das besonders gut.

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

... vermutlich Berufsjäger, Landwirt oder Förster geworden.

Unser Gesundheitssystem ist ...

... wesentlich besser und effizienter als sein Ruf, den es bisweilen bei Krankenkassen, Politikern und Medien hat. Es ist eines der besten der Welt und hat natürlich seinen Preis.

Der größte Vorteil eines Familienunternehmers ist ...

... unbürokratisch und flexibel handeln zu können und sowohl Kunden als auch Mitarbeiter persönlich zu kennen. Wir handeln eigenverantwortlich und schielen nicht nach kurzfristigen Marktanteilen. Man muss Generalist sein: Personalprobleme, Kundengespräche und sogar Umbaumaßnahmen landen letztlich alle auf meinem Tisch.

Ich engagiere mich neben dem Beruf ...

... leider zu wenig. Ich bin im Handelsausschuss der IHK, engagiere mich im Unternehmerverband Aachen und als Vorstand einer Rotwildhegegemeinschaft.

Wirklich wichtig sind mir ...

... die Gesundheit meiner Familie und echte Freunde, auf die man sich verlassen kann.



PTA des Jahres 2013

Ein Interview mit
Sarah Göhring,
der PTA des Jahres 2013

„ICH HABE SELBST DIE
ERFAHRUNG GEMACHT, DASS
FORTBILDUNGEN VIEL BRINGEN.“

Apotheker Johannes Ertelt, Chef von Sarah Göhring

Das ist Sarah Göhring

Alter: 28 Jahre

Arbeitet in: Heidelberg-Apotheke, Bisingen

PTA seit: Sechs Jahren

Hobbys: Sport (Nordic Walking, Aerobic, Salsa Aerobic, Schwimmen), Kochen, Backen

Aufgabenbereiche: Hauptverantwortliche für Labor, Rezeptur und Defektur (auch für zahlreiche Eigenprodukte)

Beratungsschwerpunkte: Homöopathie, Phytopharmaka, Kosmetik, Projektmanagement (Durchführung und Organisation sämtlicher Aktionen), Aufgabenmanagement (Verteilung und Koordination der Betriebsabläufe)

Zusatzqualifikationen: Projektmanagement für Apotheken, Phyto-PTA, zahlreiche Fortbildungen im Bereich Homöopathie und Naturheilkunde, Kosmetika, Ernährungsberatung im Rahmen von LLID

PTA zu sein, bedeutet für mich: Der Beruf der PTA ist für mich wirklich ein Traumjob, da kein Tag wie der andere ist und man ständig Neues dazu lernt. Das macht mir sehr viel Spaß und fordert mich täglich neu heraus. Mein Beruf bedeutet für mich täglichen Fortschritt, viel Innovation und eine anspruchsvolle Dienstleistung direkt am und für die Menschen.

Sarah Göhring aus der Heidelberg-Apotheke in Bisingen ist die „PTA des Jahres 2013“. Wir haben sie an ihrem Arbeitsplatz besucht, um zu erfahren, wie es ihr nach ihrem Sieg ergangen ist. Lesen Sie selbst. Das Interview führte Julia Pfflegel, Das PTA Magazin; Medienpartner des Wettbewerbs.

Es ist ein schöner, aber kalter Frühlingstag, als wir vor der Heidelberg-Apotheke im schwäbischen Bisingen stehen und auf Sarah Göhring warten, damit sie uns hereinlässt. Sie kommt aus der Tür, und ich sehe sofort die Bilder vom letzten Jahr vor mir: die sympathische Siegerin, die strahlend ihren Preis entgegennimmt, den anderen PTA, die mit ihr in die Endrunde gekommen sind, gratuliert und – neben ihrer großen fachlichen Kompetenz – einfach viel Lebensfreude ausstrahlt. Ihr Chef, Johannes Ertelt, ist sichtlich stolz auf seine PTA, die er immer gefördert hat.

Bereits anderthalb Jahre nach der Einstellung durfte sie schon an einer einwöchigen Fortbildungsveranstaltung in Portugal teilnehmen. „Da ging es bei mir so richtig los mit dem Fortbildungsinteresse“, berichtet die junge Frau. Ihr Chef nickt zustimmend: „Ich habe selber die Erfahrung gemacht, dass Fortbildungen viel bringen. Vor allem der Austausch mit Kollegen, bei dem man dann feststellen kann, dass die Probleme im eigenen Betrieb vielleicht gar nicht so groß sind“.

So eine engagierte PTA wünschen sich jeder Chef und jede Chefin. Doch wie sieht es mit dem Nachwuchs aus? Sorgen gibt es auch im Schwabenland, die „PTA-Situation“ betreffend. „Jetzt wird es von Jahr zu Jahr schwieriger, jemanden zu finden“, berichtet Sarah Göhring. „Wir haben noch eine recht gute PTA-Schule in Horb, die auch kostenfrei ist, ich denke, das macht viel aus. Aber momentan suchen fast alle Apotheken in der Gegend nach PTA“.

Zurück zum Wettbewerb, einer Aktion von Pharma Privat, der Kooperation der privaten Großhändler. Als sie sich letztes Jahr aufgrund des Aufrufs in DAS PTA MAGAZIN als „PTA des Jahres 2013“ bewarb, hatte sie sich vorgenommen, weit zu kommen. „Sonst hätte ich mich auch nicht beworben“, lacht Sarah Göhring. Den diesjährigen Bewerber/innen wünscht sie viel Glück und rät ihnen: „Spaß haben und zwischendurch trotz Anspannung mal was essen, man braucht am Schluss auch noch Energie, dann klappt es mit dem Titel!“. Wie genau das mit dem Titel geklappt hat wollten wir dann noch in einem persönlichen Interview erfahren.

Sarah Göhring, die PTA des Jahres 2013, bei der Arbeit:
links: Im Beratungsgespräch am HV-Tisch macht Sarah Göhring eine gute Figur.
mitte: Sarah Göhring mit ihrem Chef Johannes Ertelt.
rechts: Als PTA des Jahres kennt sich Sarah Göhring im Labor perfekt aus.



Frau Göhring, das Finale des Wettbewerbes „PTA des Jahres 2013“ bestand aus einem schriftlichen Wissenstest, Beratungsgesprächen und dem Anfertigen einer Rezeptur. Was war für Sie die schwierigste Aufgabe?

SG: Für mich war fast die erste Prüfung, der Wissenstest, am schwierigsten. Nicht, weil die Fragen so schwer waren, sondern weil alle Finalisten so angespannt waren und sich dann noch gegenseitig nervös gemacht haben. Nachdem das aber geschafft war, bin ich etwas entspannter an die weiteren Aufgaben herangegangen. Bei der letzten Prüfung, der Rezeptur, war ich dann recht ruhig. Geholfen hat mir auch, dass ich vor vier Jahren mal eine Rezeptur-Fortbildung in Stuttgart gemacht habe und deshalb den „Prüfer“ Herrn Dr. Stefan Bär von Fagron kannte.

Als Ihnen klar wurde, dass Sie gewonnen haben, wie haben Sie sich da gefühlt?

SG: Einfach nur glücklich, die ganze Last ist von mir abgefallen. Es wäre dann doch ein bisschen peinlich gewesen, wenn ich mit leeren Händen heimgekommen wäre. Als ich dann wusste, ich bin unter den letzten drei, da war dann bei mir auch die Nervosität abgefallen, weil ich dachte, auf einem dieser Plätze zu landen, das ist in Ordnung.

Wie waren denn hier in der Apotheke und zuhause die Reaktionen auf Ihren Sieg?

SG: Großartig, alle haben sich sehr, sehr, gefreut. Wir haben ja auf der Messe schon ein bisschen gefeiert, aber als ich dann nach Hause kam, noch mal, und ich war glücklich, stolz und fühle mich auch immer noch auf meinem Weg bestätigt. Alle Bekannten und Verwandten, die das aus der Zeitung mitbekommen haben, haben mir gratuliert. Die regionale Presse hat darüber berichtet, und die Rückmeldungen aus der Kundschaft waren toll, das hat mich total getragen. Ich finde es wichtig für den PTA-Beruf, dass man so einen Wettbewerb hat und darüber auch berichtet wird, damit in Zukunft auch viele junge Menschen PTA werden möchten. Weil es wirklich ein sehr, sehr schöner Beruf ist. Ich könnte mir keinen anderen Beruf vorstellen.

Sie haben neben Ihrem Preis auch ein Event für das Apothekenteam gewonnen. Hat das schon stattgefunden?

SG: Ja, wir sind mit dem ganzen Team spanisch essen gegangen. Mein Chef hat den gewonnenen Betrag noch mal verdoppelt, und dann haben wir im gehobenen Rahmen ein rauschendes Fest gefeiert – die jüngeren dann noch mit einem anschließenden Diskobesuch, so lustig war es schon lange nicht mehr!

Das ist „PTA des Jahres“

Der Wettbewerb „PTA des Jahres“ wurde 2012 von PHARMA PRIVAT, der Kooperation der privaten, inhabergeführten Pharma-Großhandlungen initiiert. Im September 2013 wurde mit Sarah Göhring die erste „PTA des Jahres“ gekrönt. Auch in diesem Jahr wurde der Wettbewerb wieder ausgeschrieben und über 300 PTA haben sich beworben. Am 18. September 2014 findet auf der Expopharm in München die Finalrunde statt und elf Finalistinnen und Finalisten kämpfen um den Titel „PTA des Jahres 2014“ und das Preisgeld von 2.000 Euro. Unterstützt wird der Wettbewerb vom BVpta e.V., Das PTA Magazin, Mucos Pharma (Wobenzym plus), Hamato Pharm, Bayer, Heinrich Klenk, Nelsons (Rescue), Recordati Pharma und Fagron.

Wer sich jetzt schon für die nächste Runde in 2015 bewerben will, kann sich unter www.pta-des-jahres.de informieren oder vom 17. bis 20. September auf der Expopharm den „PTA des Jahres“-Stand besuchen (Halle B4, Schlossallee, Stand B05). Bewerben können Sie sich dann bis zum 30. Mai 2015.

„ICH FINDE ES WICHTIG, DASS ES SO EINEN WETTBEWERB GIBT UND DARÜBER BERICHTET WIRD, DAMIT IN ZUKUNFT VIELE JUNGE MENSCHEN PTA WERDEN MÖCHTEN.“

PTA des Jahres 2013, Sarah Göhring

Mit dem Preisgeld ...

...versüßte sich „PTA des Jahres 2013“-Sarah Göhring ihren lange geplanten Brasilien-Urlaub. Absolutes Highlight: Dank des Geldgewinns konnte sie sogar das WM-Finale besuchen! Die beste PTA Deutschlands 2013 im Publikum zu haben, hat den Jungs bestimmt Glück gebracht!



Sportlich und naturverbunden, so lebt Sarah Göhring, PTA des Jahres 2013, in ihrer schwäbischen Heimat. Beim Nordic-Walking kann sie ideal „abschalten“. Wir trafen die Gewinnerin bei einer Tasse Kaffee und einem Stückchen Kuchen zum Interview.



Alles glänzt so schön neu. Max Jenne startet den Betrieb im Lübecker Neubau.

Hoch im Norden hat PHARMA PRIVAT Gesellschafter Max Jenne - neben der Verwaltung in Kiel - drei Betriebsstätten in Neumünster, Lüneburg und Lübeck. Und in Lübeck hat sich in den letzten Monaten einiges getan: Der ganze Betrieb ist mit seinen zwei Tochtergesellschaften PSN und KSN in die neugebaute Niederlassung in der Novgorodstraße gezogen. NÄHER DRAN hat mit dem geschäftsführenden Gesellschafter und Bauherrn Thomas Jenne gesprochen.

Herr Jenne, der Betrieb in der Novgorodstraße läuft nun seit Ende Mai. Der Großteil des Mammutprojekts ist geschafft, wie geht es Ihnen?

Ich bin stolz und erleichtert, aber auch etwas erschöpft. Die letzten zwei Jahre waren eine sehr intensive Zeit und ich bin jetzt sehr froh, endlich am neuen Standort angekommen zu sein. Es ist noch nicht alles perfekt – zum Beispiel fehlt noch meine Bürotür – aber wir sind auf einem sehr guten Weg und jeden Tag wird es eine kleine „Baustelle“ weniger.

Wann ist die Idee für den Neubau entstanden?

Das ist eine interessante Frage. Ich erinnere mich, dass schon mein Vater Jürgen Jenne in seiner aktiven Zeit davon geträumt hat, in Lübeck neu zu bau-

en. Ich habe 2003 die Unternehmensleitung von ihm übernommen, also ist der Gedanke an einen Neubau sicherlich schon vor über zehn Jahren entstanden.

Warum haben Sie sich für einen Neubau entschieden? Wie lange dauerte die Planung, bis es dann losgehen konnte?

Im Altbau *Hinter den Kirschkaten* sind wir rund 45 Jahre beheimatet gewesen und das war eine schöne Zeit. Aber irgendwann kamen wir an den Punkt, dass die Fläche nicht mehr ausreicht hat und das Gebäude den gewachsenen Anforderungen nicht mehr gerecht wurde. Gerade unsere Tochtergesellschaft PSN ist in den letzten Jahren stark gewachsen und am alten Standort gab es eines Tages einfach keine Erweiterungsfläche mehr. Wir haben dann umliegende Gebäude angemietet und das ging eine Zeit lang gut, aber es war natürlich nicht optimal. Vor drei Jahren haben wir dann mit der konkreten Planung für einen Neubau angefangen und ein Grundstück gesucht, das unsere Anforderungen erfüllte. Es war wichtig, dass wir genug Platz zur Verfügung hatten, um alle drei Unternehmen (Max Jenne, PSN und KSN) unter einen Hut zu bringen und gleichzeitig Spielraum für Erweiter-

ung zu haben. Mitte 2012 haben wir ein Grundstück gekauft und im November 2012 war dann Baubeginn.

Was sind die Vorteile im Gegensatz zur alten Betriebsstätte?

Der größte Vorteil ist natürlich, dass wir den Neubau genau nach unseren Vorstellungen gestalten konnten. Alle drei Unternehmen sitzen nun mit ihren Mitarbeitern unter einem Dach. Wir haben Platz für unsere neuen Kommissionierautomaten, können Synergien zwischen den Unternehmen nutzen und die weiten Wege, die am alten Standort durch die Aufteilung auf mehrere Gebäude anfallen, sind passé. Wenn es nötig sein sollte, können wir hier sogar auch noch in zwei Richtungen erweitern bzw. aufstocken. Außerdem ist der Neubau energetisch absolut zeitgemäß: Das Gebäude ist unter diesem Aspekt geplant worden und ist beispielsweise komplett gedämmt. Wir haben eine Photovoltaikanlage auf dem Dach und eine energiesparende Klimatechnik mit einer Propan-Kühlanlage. Es wurde alles solide geplant und für die nächsten 45 Jahre gebaut, auf einem eigenen Grundstück, mit einem eigenen Gebäude.

„ICH BIN HELLAUF BEGEISTERT VON UNSEREN TOLLEN MITARBEITERINNEN UND MITARBEITERN, DIE WÄHREND DER GANZEN ZEIT EINEN AUSSERORDENTLICHEN EINSATZ GEBRACHT HABEN.“ Bauherr Thomas Jenne

Wie viele Mitarbeiter haben beim Umzug angepackt?

Alle (lacht). Wir haben an zwei Umzugsterminen alles rüber gebracht und hatten dabei auch noch Verstärkung von den anderen Standorten. Der Umzug hat wirklich fantastisch geklappt und es ging alles viel schneller als gedacht.

Haben Ihre Kunden etwas von dem Umzug mitbekommen?

Ja, natürlich, das bleibt bei einem so großen Unterfangen nicht aus. An einigen Ecken hat es ein wenig geknirscht und dann hatten wir ausgerechnet in der ersten Zeit auch noch einen Leitungsausfall bei unserem Provider. Dafür konnten wir natürlich nichts, aber das hat für eine gewisse Unruhe bei uns gesorgt. Aber unsere Kunden waren wirklich toll und hatten viel Verständnis, dafür möchte ich mich auch noch mal bedanken. Es ist noch nicht alles perfekt in der Novgorodstraße, aber wir arbeiten täglich daran, dass es das wird. (lacht)

Was waren die größten Herausforderungen?

Das ist schwer zu sagen, da man wirklich an vielen Stellen gefordert ist und mit gefühlt tausend Themenbereichen zu tun hat. Aber genau das war vielleicht auch die größte Herausforderung: Man

musste permanent den Überblick über die Entwicklungen behalten. Wir haben mit vielen Firmen zusammengearbeitet, die sicherlich alle Spitze in ihrem eigenen Fachbereich sind, aber das konkrete Zusammenspiel wurde dann von meinen engsten Mitarbeitern und mir kontrolliert. Dadurch mussten wir selbst Experten in Themen wie Bauleitung, Elektrik, Logistik, Abwasser und vor allem Brandschutz werden, um die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Eine andere große Herausforderung war die Planung der Lagerflächen, der Logistik und der Büroanordnung in dem Gebäude. Es sollte ja alles möglichst effizient und durchdacht sein, damit die Wege kurz sind und die Mitarbeiter ein gutes Arbeitsumfeld haben. Daran haben wir wirklich lange gesessen bis dann endlich alles passte.

Gab es auch Phasen, in denen Sie verzweifelt sind?

Verzweifelt nein, aber so ein großes Projekt geht natürlich mit der Zeit ganz schön an die Substanz und ich bin froh, dass ich das nicht jedes Jahr machen muss (lacht). Es war schon eine sehr intensive Phase, in der wenig Zeit

für andere Sachen blieb. Ich freue mich, dass jetzt der größte Teil geschafft ist und ich mich nun auch wieder anderen Dingen zuwenden kann.

Gab es etwas, das Sie bei dem Projekt überrascht hat?

Überrascht nicht, aber ich bin hellauf begeistert von unseren tollen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die während der ganzen Zeit einen außerordentlichen Einsatz gebracht haben. Das war wirklich unglaublich!

Was ist das nächste Projekt bei Max Jenne?

Ich freue mich jetzt erst mal auf den normalen Arbeitsalltag und eine „projektfreie“ Zeit ... und natürlich auf meine Bürotür!

Herr Jenne, wir danken Ihnen für das Gespräch!



- 1) Gute Stimmung auf dem Bau
- 2) Echte Handarbeit
- 3) Der Neubau nimmt Form an
- 4) Alle packen mit an, Mitarbeiter beim Umzug
- 5) Geschafft! Richtfest mit Leckereien für die Helfer
- 6) Thomas Jenne legt beim Umzug selbst Hand an



A-plus erhält Kooperations-Award

Die Apothekenkooperation A-plus hat den Kooperations-Award 2014 erhalten. Den Preis als „Beste Apothekenpartner 2014“ nahm Gunter Nabel, Inhaber der Wolfsburger Widukind Apotheke und A-plus Beiratsmitglied, im Namen der Kooperation entgegen. „Ich bin stolz, dass A-plus diesen Award erhalten hat und sehe ihn als Auszeichnung für die gute Arbeit, die wir seit ca. 15 Jahren gemeinsam leisten“, sagte das Gründungsmitglied von A-plus.

Kehr Zukunftstag 2014

Das Programm war wie immer eine Überraschung: Im Juli luden Kehr und Kehr Holdermann ihre Kunden zum jährlichen Kehr Zukunftstag ein. Rund 110 Apothekerinnen und Apotheker wurden von Hanns-Heinrich und Ulrich Kehr begrüßt und das Geheimnis wurde gelüftet: Es ging zum Flugzeugausstatter Aerodata. Dort erläuterte Prof. Dr. Peter Vörsmann, Gründer und ehemaliger Aerodata-Geschäftsführer und Leiter des Instituts für Luft- und Raumfahrtssysteme der TU Braunschweig,

den Besuchern die Aufgabenstellung des Unternehmens, bevor die Gäste einen Papierfliegerwettbewerb austrugen. Die Gewinner machten einen Rundflug über Braunschweig und Wolfsburg, während die anderen Gäste einen Kunstflieger bestaunen konnten.



Neues aus den PHARMA PRIVAT Häusern



PHARMA PRIVAT mit neuem Service „Botenstar“

Mit dem „Botenstar“ wird den Apotheken eine attraktive Möglichkeit geboten, ein individuell gestaltetes Auslieferungsfahrzeug zu günstigen Konditionen zu leasen. Das Angebot startet ab 79 Euro/Monat für einen Seat Mii Salsa. Das

Fahrzeug ist auf die Bedürfnisse des Kunden angepasst und kann mittels großflächiger Beklebung als Werbefläche für die Apotheke genutzt werden. Optional können die Apotheken zwischen drei verschiedenen Paketen für die Gestaltung bzw. einem Dachwerbeschild und verschiedenen Servicemodulen wählen. Infos unter www.botenstar.de

Europawahl-Parlamentarierin Martina Werner (SPD) besuchte spangropharm

Die Auswirkungen der Globalisierung machen sich mittlerweile auch im pharmazeutischen Großhandel bemerkbar. Denn seitdem beispielsweise in China verstärkt westliche Arzneimittel geordert werden, wirkt sich das in Form von Lieferengpässen aus. Die Industrie könne manchmal einfach nicht so schnell liefern, erläutert spangropharm-Inhaber Ralph-D. Schüller. Eine kritische Entwicklung, findet Europawahl-Parlamentarierin Martina Werner (SPD), die den Betrieb in Nordhessen besuchte. Sie wurde von Wilfried Dräger, Erster Stadtrat der Stadt Spangenberg, und Frank-Martin Neupärtl, Landrat des Schwalm-Eder-Kreises, begleitet. Ralph-D. Schüller, der geschäftsführende Gesellschafter der Ebert+Jacobi Gruppe, zu der spangropharm gehört, nahm die interessierten Besucher gemeinsam mit spangropharm-Geschäftsführer Reiner Dilchert und

Prokurist Dirk Becker in Empfang. Sie sprachen über die Ursachen von Lieferengpässen, Verbraucherschutz, Rabattverträge und die angespannte Situation im Pharma-Großhandel durch den intensiven Wettbewerb. Stolz präsentierten die Hausherren den hohen Automatisierungsgrad, der für die Mitarbeiter eine erhebliche Arbeiterleichterung darstellt und für eine noch schnellere Bereitstellung sorgt. „Familienunternehmen denken langfristig und agieren nachhaltiger“, sagte Martina Werner. „Familienunternehmen sind das Rückgrat der Region“.



Fiebig & Holdermann auf Erfolgskurs

Leopold Fiebig und Ebert+Jacobi Holdermann gehen in eine gemeinsame Zukunft: Ab 1.11.2014 werden die Holdermann-Kunden aus Baden-Baden vom Standort Rheinstetten unter dem Namen Leopold Fiebig betreut. Der Standort Ludwigshafen wird künftig gemeinschaftlich betrieben. Fiebig-Geschäftsführer Andreas Sauer wird zusammen mit Ralph D. Schüller den Geschäftsbetrieb unter der neuen Firmierung Fiebig Ebert+Jacobi GmbH fortführen. Hans-Werner Holdermann, Geschäftsführer von Ebert+Jacobi Holdermann, wird sich aus der Geschäftsleitung zurückziehen und sich seinen Aufgaben bei der Deutschen Blistergesellschaft widmen.



Wie man mit E-plus Apothekenkunden begeistert und den Abverkauf steigert



Gemeinsam sind wir stark – nach diesem Motto bringt die Kooperation E-plus Apotheken und Industriepartner einen echten Mehrwert. Und genau so arbeitet E-plus: Als bundesweite Kooperation von Apotheken, Herstellern und PHARMA PRIVAT Großhandlungen wird durch die Verknüpfung von Einkaufsoptimierung und leistungsstarken Abverkaufsinstrumenten eine Umsatz- und Ertragssteigerung in der Apotheke erreicht.

Rund 2.600 Apotheken und 50 Industriepartner arbeiten heute bei E-plus zusammen. Neuester Partner ist seit Anfang 2014 die Stada Arzneimittel AG. Andere sind schon seit fast zehn Jahren Mitglieder. „Im Juli 2005 sind wir der E-plus Kooperation beigetreten. Das sehr gute Preis-Leistungsverhältnis der angebotenen Maßnahmen überzeugte uns. Da die Kooperation seitdem kräftig gewachsen ist, können wir Einkaufsvorteile von vielen Partnern erhalten“, sagt Apothekerin Uta Eckert, Inhaberin der Akazien-Apotheke Wolfenbüttel.

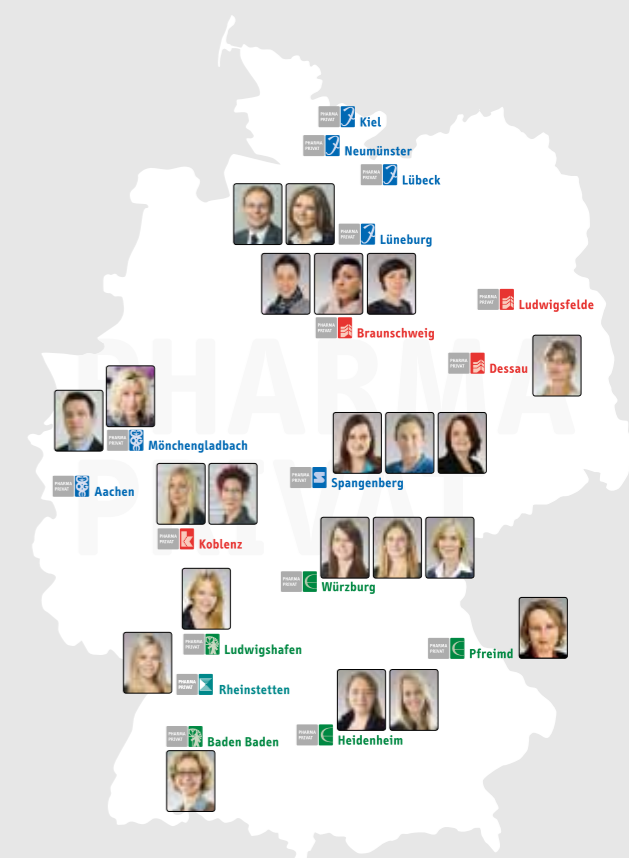
Bei rund 10.000 Artikeln können die Einkaufsvorteile schon genutzt werden. Zusätzlich zu den Angebotspreisen erhalten die Mitglieder lukrative Konzeptboni. Kombiniert mit der Kompetenz der E-plus-Marketingfachleute ein unschlagbares Angebot.

Jeden Monat werden werbewirksame Aktionsmaterialien erarbeitet und die Apotheke kann individuell wählen, welche der aufeinander abgestimmten Werbemittel sie nutzen möchte. Von Aktions-Handzetteln über kostenlose Herstellerdekorationen, Schaufensterbanner oder Give-Aways ist alles dabei.

Angelehnt an die Aktionsthemen können durch das E-plus Gutscheineffekt Einmalkäufer zu Stammkunden gemacht werden. Der E-plus Minikatalog bietet zudem saisonorientierte Angebote. Alle Angebote haben das Ziel die Kundenfrequenz zu steigern, Kundenbindung zu verbessern und Neukunden zu gewinnen.

Da Regalplatz bekanntlich begrenzt und wertvoll ist, muss genau überlegt werden, nach welchen Kriterien der Platz genutzt wird. Hier empfiehlt sich ein optimiertes Category Management. Genau das ist eine der großen Stärken von E-plus. „Bevor ich für E-plus tätig wurde, war ich selbst als PKA in einer Apotheke beschäftigt und kenne das Tagesgeschäft. Eine Beratung bei der Regaloptimierung,

kombiniert mit Marketingmaterialien ist für jede Apotheke bares Geld wert“, so Marta Warchalowski, E-plus Verkaufsberaterin. Sie und ihre Kollegen unterstützen alle E-plus Mitglieder jederzeit bei den Themen Einkaufsoptimierung, Offizin-Gestaltung, Regaloptimierung und Aktionsplanung damit die Apotheken alle Vorteile der Kooperation optimal nutzen. Neugierig? Dann sprechen Sie einfach den E-plus Verkaufsberater in Ihrer Nähe an und vereinbaren einen Vor-Ort-Termin. Wir freuen uns auf Sie!



Persönlicher E-plus-Ansprechpartner gesucht? Unter http://www.pharma-privat.de/vorstellung_e-plus-15349.html finden Sie die interaktive Karte mit den Kontaktdaten aller E-plus Verkaufsberater!

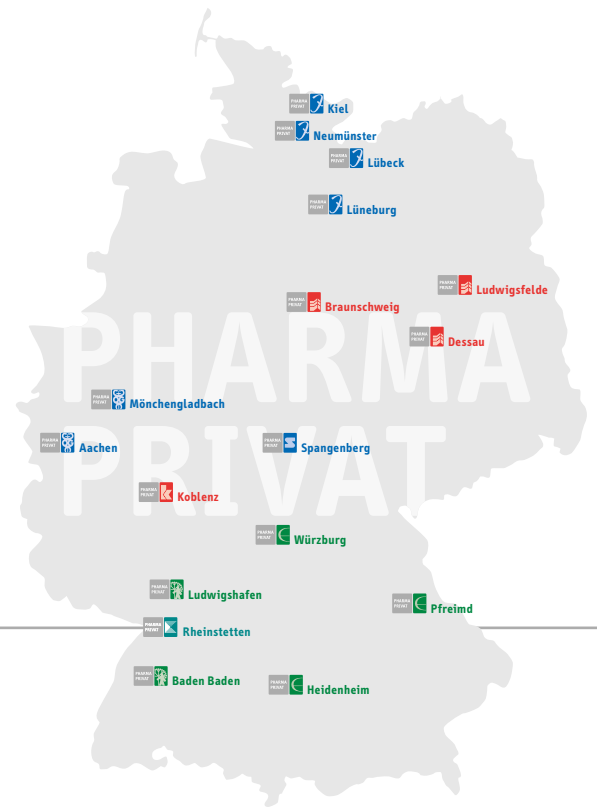


Neulich in der Apotheke ...

... in Xi'an, China. Die chinesisch-englische Vokabelliste mit den häufigsten Indikationen erleichtert die Verständigung zwischen Apotheker und Tourist. Eine tolle Idee und gelebter Service.

**PHARMA
PRIVAT**

Näher dran. Weiter vorn.



Wussten Sie eigentlich, dass ...

... Otto Geilenkirchen erneut in Mönchengladbach investiert? Der Betrieb erweitert die Fläche für die Warenannahme und -kontrolle bis Mitte 2015 und verbessert damit den Warenfluss erheblich.

... die Deutsche Blister Gesellschaft beim Deutschen Mittelstands-Summit als Top-Innovator ausgezeichnet wurde?

... rund 75 Schülerinnen und Schüler der PTA-Schule Würzburg den modernen Betrieb von Ebert+Jacobi besucht haben? Die angehende PTA waren begeistert von der komplexen Logistik und der aufwendigen Technik.

Die ausführlichen Meldungen und weitere Informationen und finden Sie unter www.pharma-privat.de.

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 Machholz | mmachholz@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