

apomind GmbH

consulting · marketing & more

Ihr Spezialist für qualifizierte **Apotheken**beratung

Wir denken
Ihren Erfolg

Philosophie



Wir beraten Apothekerinnen und Apotheker kompetent und umfassend u. a. in den Bereichen Standort- & Strategieentwicklung, Nachfolge, Ruhestand, Gründung und Übernahme sowie Marketing und Kommunikation.

Die jahrelange Erfahrung und der enge Kundenkontakt machen uns zu einem starken und vertrauensvollen Partner.

Der Apothekenmarkt ist dynamischen Entwicklungen unterworfen und muss sich ständig an sich ändernde Rahmenbedingungen anpassen.

Die individuelle Apotheke muss sich diesen Veränderungen stellen und sich permanent weiterentwickeln und heute schon an morgen denken.

Unsere Unternehmens-Philosophie, die auf der jahrelangen Erfahrung der Apotheken-Beratungs GbR und der Pharmamind GmbH basiert, spiegelt dies wider:

Die Erkenntnis über die Wechselwirkungen von Maßnahmen und Aktivitäten in komplexen Systemen führt zwingend dazu, dass eine ganzheitliche Sicht der Dinge und insbesondere der Blick in die Zukunft ein wesentlicher Erfolgsfaktor in der Begleitung unserer Kunden ist.

„Du bist heute, was Du gestern gedacht hast. Du wirst morgen sein, was Du heute denkst.“ (Buddha)



Marco Benz
Geschäftsführer



Martin Bätzel
Geschäftsführer



Standortanalysen und Standortentwicklungskonzepte

Nur wenn Sie Ihr Umfeld, die Bevölkerungsstruktur, deren Bedürfnisse und die Wettbewerbssituation kennen, können Sie Ihre Apotheke optimal auf Ihren Standort ausrichten und so für die Stabilisierung und Steigerung der Umsatz- und Ertragslage sorgen. Egal ob es ...

- ... um Ihren aktuellen Standort geht
- ... um den Standort einer Apotheke geht, die Sie zur Übernahme ausgewählt haben
- ... um den Standort geht, an dem Sie eine neue Apotheke etablieren möchten

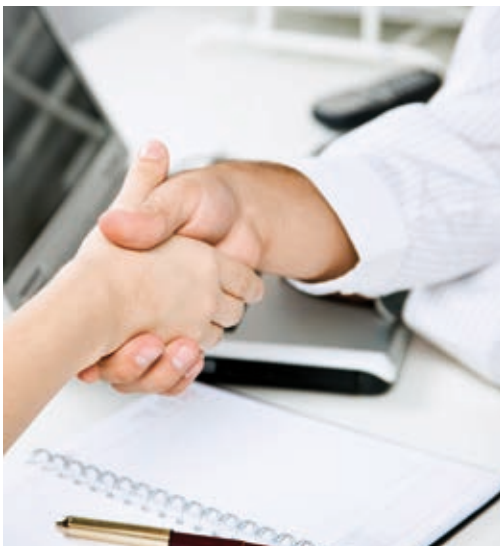
Diese Informationen nutzen wir für die Bewertung (u.a.):

- **Demografische Rahmenbedingungen und Bevölkerungsstruktur**
- **Bevölkerungsbewegungen und Bevölkerungsprognose bis ins Jahr 2030**
- **Markt- und Wettbewerbssituation**
- **Haushalts- und Kaufkraftinformationen (allgemein, nach Lebensphasen, Gesundheit und Kosmetik etc.)**
- **Gesundheitsausgaben; Einkaufswahrscheinlichkeiten im Bereich des Apotheken- und OTC-Sortiments**

Aus diesen Daten berechnen wir dann die **Umsatz- und Kundenpotenziale sowie die Erfolgchancen des Standorts.**

Darauf aufbauend erarbeiten wir ein individuelles **Standortentwicklungskonzepts**, damit wir Ihnen die folgenden Fragen beantworten können:

- Welche Potenziale hat der analysierte Standort?
- Was muss ich tun, damit meine Apotheke auch zukünftig erfolgreich im Wettbewerb bestehen kann?
- Welche Maßnahmen muss ich ergreifen, damit eine neugegründete bzw. übernommene Apotheke (Filiale) die gewünschte Entwicklung nimmt?



Begleitung beim Kauf und Verkauf einer Apotheke

Mit unseren langjährigen Erfahrung sind wir der optimale Partner, um Ihr Projekt – egal ob Kauf, Verkauf oder

Übernahme – zu begleiten und zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen.

Strategieentwicklung und Apothekenerfolgskonzepte für die Gründung, Übernahme und nachhaltige Sicherung einer Apotheke

Sie spielen mit dem Gedanken eine Apotheke zu erwerben oder zu gründen? Oder haben sich bereits dazu entschlossen. Herzlichen Glückwunsch, denn aus unserer Sicht macht Apotheke auch heute noch Spaß!

Oder Sie möchten Ihre bestehende Apotheke in eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft führen.

Aber aktuell haben Sie mehr Fragen als Antworten?

Mit unseren Strategiekonzepten, die wir speziell für Sie und unter Berücksichtigung des individuellen Standorts entwickeln, erhalten Sie die notwendigen Antworten auf Ihre Fragen.

Neben der grundsätzlichen Aussage **zu den Erfolgchancen des Projekts**

erhalten Sie einen konkreten Maßnahmenkatalog, wie Sie die Erfolgspotenziale des neuen oder des bestehenden Standorts maximal nutzen können.

Selbstverständlich begleiten wir Sie auch bei der Realisierung Ihres Vorhabens bis hin zu einem nachhaltigen Erfolgscontrolling nach Eröffnung bzw. Übernahme der Apotheke.

Standort-Suche / Whitespot-Analyse

Die Auswahl des richtigen Standorts für eine Apotheke ist der wesentliche Faktor für den unternehmerischen Erfolg. Eine falsche Entscheidung kann, wenn überhaupt, nur mit erheblichem Aufwand korrigiert werden kann.

Anhand Ihrer individuellen Erfolgskriterien wie beispielsweise

- Einzugsgebiet/Altersstruktur/Kaufkraft und Gesundheitsausgaben/vorherrschende Einwohnerstruktur
- Wettbewerbsstruktur/Infrastruktur (K.O.-Nachbarn vs. Frequenzbringer/Magnete)/Verordnersituation

findet unsere Whitespot-Analyse bundesweit den Standort, welcher Ihren Wünschen und Vorstellungen am besten entspricht.



Strategien für
Ihre Apotheke

Nachfolge und Ruhestand

Möchten Sie in den nächsten Monaten/Jahren in Ihren wohlverdienten Ruhestand? Oder haben Sie aus anderen Beweggründen schon einmal über einen Verkauf Ihrer Apotheke nachgedacht?

Wir unterstützen Sie bei

- der Entwicklung der optimalen Strategie für Ihren Ruhestand
- der Bestimmung des Apothekenwerts

- der Sicherstellung Ihrer finanziellen Unabhängigkeit:

→ **Reicht Ihr Vermögen zum Zeitpunkt der Übergabe um die Verbindlichkeiten zu decken?**

→ **Reichen Ihre Einkünfte nach Veräußerung der Apotheke um den gewünschten Lebensstandard zu finanzieren?**

Wir zeigen Ihnen mit ausführlichen Maßnahmenübersichten auf, was Sie tun müssen/können, damit

- Sie den aktuellen Apothekenwert erhalten bzw. steigern können
- Sie Ihre finanzielle Unabhängigkeit im Ruhestand sichern und ausbauen können

Restrukturierung / Krisen-Management

„Eine Krise kann ein produktiver Zustand sein. Man muss ihm nur den Beigeschmack der Katastrophe nehmen.“ (Max Frisch)

Wir zeigen Ihnen die notwendigen Schritte und Maßnahmen zur Überwindung der Krise und zur Restrukturierung auf, übernehmen Coaching und Controlling des Restrukturierungs-

prozesses und erstellen die für Banken und Gläubiger notwendigen Restrukturierungsgutachten und Sanierungskonzepte.

Consulting

1. Umsatz-, Rohertrags- und Kostenanalyse

Wer zu den Gewinnern im Apothekenmarkt gehören möchte, muss sich zwingend auch um betriebs- und finanzwirtschaftliche Sachverhalte kümmern. Durch unser Know-How sind wir in der Lage, Sie in den oft wenig bekannten und ungeliebten Tiefen der Betriebs- und Finanzwirtschaft zu unterstützen. Wir zeigen Ihnen in verständlicher Form:

- **wie Sie den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Apotheke optimieren können**
- **wie Sie die vorhandenen Potenziale nutzen um die Rentabilität Ihrer Apotheke zu steigern**

2. Wirtschaftlichkeitsberechnung und Spezial-Analysen

Wir bieten Ihnen kompetente Unterstützung und Beratung in den Bereichen

- **Personaleinsatz** und Optimierung der **Personalkosten**
- Rechnet sich die Anschaffung eines **Kommissionier-Automaten?**
- Wie profitabel ist die **Heimbelieferung** und kann die Anschaffung eines **Blisterautomaten** wirtschaftlich sinnvoll sein?
- Wie kann ich meinen **Rohertrag** bzw. die **Deckungsbeiträge** in anderen Geschäftsfeldern steigern?

3. Bankenkommunikation/ Finanzierung und Liquidität

Wir kennen die aktuellen Anforderungen und helfen Ihnen sich in dem immer verwirrenderen Netz aus Rating, Vermögensaufstellungen, Ertrags-, Finanz- und Liquiditätsplanungen und der Bereitstellung diverser Unterlagen zurecht zu finden.

Unsere Kernkompetenzen liegen hier auf:

- **der Erfüllung der ständig steigenden Anforderungen von Banken**
- **der Analyse und Optimierung der Finanzierungsstruktur**
- **der Analyse und Verbesserung der Liquiditätssituation**
- **der Kommunikation mit Ihrer Bank**



Marketing und Kommunikation

Ihr Erfolg – Unsere Aufgabe

Wir sind spezialisiert auf die Entwicklung strategischer Erfolgskonzepte im Bereich Marketing und Kommunikation. Mit unserer Kompetenz steigern Sie:

- **die Kundenfrequenz**
- **den Abverkauf**
- **den Marktanteil**
- **die Bekanntheit**
- **den Umsatz und Ertrag**

und sichern den langfristigen Apothekenerfolg

Profitieren Sie von unserem spezifischen Know-How:

- Entwicklung der individuellen Positionierung, die Sie an Ihrem Standort erfolgreich macht
- Entwicklung und Umsetzung eines auf Ihren Standort angepassten Marketing- und Kommunikationskonzepts

→ Entwicklung, Umsetzung und Auswertung von professionellen Wettbewerbsanalysen zur Steigerung der Marktanteile im Einzugsgebiet

→ Entwicklung, Umsetzung und Auswertung von Kunden- und Passantenbefragungen, damit Sie die genauen Kundenbedürfnisse am Standort erfahren um gezielt den Abverkauf zu erhöhen

→ Entwicklung und Umsetzung von Aktionen und Dienstleistungskonzepten, die die Bedürfnisse der Einwohner an Ihrem Standort treffen

→ Entwicklung und Umsetzung von Werbemaßnahmen zur Steigerung der Kundenfindung und Kundenbindung

→ Apotheke 2.0: Einsatz von Website, Social Media, Newsletter-Marketing etc. zur kostengünstigen und effizienten Kommunikation mit Ihren Kunden

→ Durchführung einer umfassenden Zertifizierung Ihrer Apotheke – überzeugen Sie Ihre Kunden mit geprüfter Qualität und Kundenzufriedenheit

Wir liefern die Ideen, entwickeln die Konzepte, organisieren und unterstützen die Ausführung, geben leicht umsetzbare Handlungsanweisungen und bieten langfristige Begleitung im Bereich Marketing und Kommunikation.

Intelligente Konzepte – Individuelle Umsetzung – Intensive Begleitung

Diese Broschüre kann natürlich nur einen groben Überblick
über die Kompetenzen und Dienstleistungen geben.
Vertiefende Informationen erhalten Sie auf unserer Website.

www.apomind.de

oder direkt von den Geschäftsführern

Marco Benz

Telefon: +49 7161 965917-90

Mobil: +49 163 5900372

E-Mail: m.benz@apomind.de

Martin Bätzel

Telefon: +49 7161 965917-33

Mobil: +49 151 67525330

E-Mail: m.baetzel@apomind.de

apomind CoMM GmbH

Manfred-Wörner-Straße 150

D-73037 Göppingen

Telefon: 07161 965917-90

Telefax: 07161 965917-91

info@apomind.de

Wir sind ein anerkanntes
Beratungsunternehmen des



und somit sind unsere Beratungsleistungen
zuschussfähig sofern die Voraussetzungen
der Richtlinien erfüllt sind.