

ppc – Erfolgsberatung für Apotheken

Das völlig andere Beratungskonzept: kompetent, neutral, persönlich



Beratung für die Apotheken, wo diese doch selbst beraten sollen? Da wird sich mancher fragen, was es damit auf sich hat. Aber gerade betriebswirtschaftliche Aspekte und kaufmännischer Erfolg verlangen von einem Apothekenleiter seine Zahlen genauestens zu kennen und diese kontinuierlich zu analysieren und zu hinterfragen. Eine Aufgabe, die viel Zeit beansprucht und zum täglichen Arbeitspensum noch hinzukommt. ppc – Erfolgsberatung für Apotheken unterstützt die Apotheker bei der täglichen Herausforderung mit den Zahlen und setzt den Fokus darauf, das individuelle Potenzial der Apotheken aufzudecken und zu optimieren.

ppc steht für personal pharmacy consulting und ist eine unabhängige Beratung für Apotheken unter dem Dach der ADG. Die Erfolgsberatung hat ein klar formuliertes Ziel: die gesunde und erfolgreiche Apotheke. Beratungsprofis setzen sich dafür ein, das individuelle Profil jeder einzelnen Apotheke zu stärken sowie sie im Wettbewerb um Kunden und Umsatz konkurrenzfähiger und erfolgreicher zu machen. Beratungsangebote versprechen dabei, Risiken zu minimieren und neue Chancen zu nutzen.

Gemeinsam statt einsam

Das klingt erst einmal nicht danach, als wäre das Rad neu erfunden worden und doch liegt der Unterschied im Detail. Das Attribut „personal“ in Namen scheint Programm zu sein. Neben Sortimentsoptimierung, strategischer Ausrichtung, Entwicklung, Planung und Controlling geht es noch um viel mehr: die Menschen! ppc hat sich auf die Fahne geschrieben, dass ein Konzept nur dann funktionieren kann, wenn es auch von den Verantwortlichen in der Apotheke mit getragen wird. Deswegen steht „Zuhören“ an erster Stelle, um zu eruieren wo der Verantwortliche mit seiner Apotheke überhaupt hin möchte. Auf jeden Kunden individuell eingehen und gemeinsam versuchen, eine Lösung für den wirtschaftlichen Erfolg unter Berücksichtigung aller Wünsche zu finden.

Jahrelange Erfahrung

Über 10.000 Beratungsprojekte wurden von ppc bereits umgesetzt. Nach einem ersten persönlichen Gespräch mit dem Apothekenleiter, wird das Umfeld genauestens unter die Lupe genommen: Standort-Analyse nennt sich das dann. Die Daten, die vorab vorbereitet wurden, werden vor Ort verifiziert, um eine möglichst präzise Prognose erstellen zu können. Dabei wird nicht nur darauf geachtet, was alles im Umfeld der Apotheke liegt und wie sie zu erreichen ist, sondern das Passantenaufkommen wird ebenfalls exakt überprüft. Die Beratung von einer in der Stadt liegenden Apotheke ist eine völlig andere wie von einer, die auf dem Dorf oder in einem Ärztehaus ansässig ist. In jedem Fall lohnt es sich auch vor Neugründung das Potenzial des Standorts auszuloten. So kann man sich vor unliebsamen Überraschungen schützen. Nicht immer ist der Umzug in ein Einkaufszentrum zum Beispiel die beste Wahl.

Konkrete Handlungsempfehlungen

Nachdem Marktauftritt und Potenzial analysiert wurden, kann der nächste Schritt kommen. Der Apothekenleiter erhält konkrete Handlungsempfehlungen zur Steigerung von Absatz und Rohertrag. Das können – abhängig von der jeweiligen Anforderung – einzelne Planogramme oder ganze Maßnahmenpläne für die Umsetzung sein. Die Erfahrungswerte von ppc

belegen, dass eine Steigerung von bis zu 15 Prozent möglich ist. Da eine Kette nur so stark wie sein schwächstes Glied ist, denkt das Beratungsteam auch daran, die Mitarbeiter mit ins Team zu holen. Mit Team-Schulungen werden alle in die Handlungsempfehlungen mit eingebunden, um die Erfolgchancen zu erhöhen.

Unabhängig und neutral

Häufig kommt der Gedanke, dass Beratungsfirmen abhängig von Hersteller bzw. Handel sind oder gar zusätzliche Provision erhalten. ppc betont, dass eine Beratung nur dann funktioniert, wenn man unabhängig und neutral handeln kann. Nicht zuletzt hängt auch davon der langfristige Erfolg beider Parteien ab. Da macht es keinen Unterschied, ob es um die Offizin-Optimierung, das Category Management, oder die Sichtwahl geht – Hersteller und Handel bleiben dabei außen vor.

Schutz von Daten und Gebiet

Genau so sensibel und wichtig scheint das Thema Vertrauen zu sein. Sei es bei der angestrebten partnerschaftlichen Zusammenarbeit oder der strikten Anonymität. Zu den Angaben, die der Apotheker zur Verfügung stellt, können zusätzlich GfK-Daten mit einbezogen werden wie Aussagen über Kaufkraft, Altersstruktur, Haushaltsnettoeinkommen oder Einkaufsgewohnheiten der umliegenden Bevölkerung. Dies geschieht natürlich anonymisiert. Außerdem werden die Ansprechpartner in nahegelegenen Apotheken von unterschiedlichen Teammitgliedern betreut, um einen Interessenkonflikt auszuschließen.

Dem Brand vorbeugen statt löschen

Es liegt auf der Hand, Beratungsfirmen werden erst dann gerufen, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist. Dabei ist es wesentlich einfacher, kostengünstiger und effizienter eine kontinuierliche Begleitung anzustreben. In gewissen Abständen einen Check-up machen zu lassen, führt zu langfristigem Erfolg und es genügt dann an kleinen Stellschrauben zu drehen statt einer kompletten Umwälzung. Darüber hinaus zeigt eine regelmäßige Überprüfung sehr schnell, ob die Maßnahmen anschlagen und wo dagegen gesteuert werden muss. Was anfangs den Anschein einer Verkaufsstrategie hat, klingt schon bald mehr als nachvollziehbar. Besonders bei der Sortimentsgestaltung, die verschiedenen Einflüssen unterliegt, ist es offensichtlich.

Return statt Investment

Natürlich bleibt die essenzielle Frage, was das alles kostet, nicht aus. ppc kalkuliert Projekte nach Tagessätzen. Die folgende Ausarbeitung der Empfehlungen erfolgt dann in enger Abstimmung mit dem Apothekenleiter. Wo werden beispielsweise Sortimente am besten wahrgenommen. Manchmal genügt schon eine Optimierung von Kleinigkeiten wie die richtige Beleuchtung. Oft sind die Regale auch einfach überladen, da sich jeder Hersteller platzieren möchte und vom Kunden wird dann nichts mehr wahrgenommen. Wer Interesse an einer modernen, anderen Gestaltung hat, der wird schon ein Auge auf die digitale Sichtwahl geworfen haben. Auch bei der virtuellen Bestückung kann ppc beratend zur Seite stehen.

Licht ins Dunkle bringen

Darüber hinaus bietet ppc Hilfe bei der Implementierung des ADG QM Service Systems. Zur Dokumentation der Apothekenabläufe benötigt jede Apotheke ein meist ungeliebtes Qualitätsmanagementsystem. Aufgrund der Begleitung während der Initialisierung und Teamschulungen durch ppc Berater kann das QMS schon bald den Alltag vereinfachen. Sachverhalte zu vereinfachen ist im Sinne jedes Apothekers und jeden Mitarbeiters. Die oftmals schwierige Frage nach dem Kauf- oder Verkaufspreis einer Apotheke, fällt daher vielen nicht leicht. Gibt es doch zu viele Faktoren, die berücksichtigt werden müssen, aber ohne Hilfe gar nicht angegangen werden können. Mit der Apothekenbewertung verspricht ppc Licht ins Dunkle zu bringen: Es werden alle Zahlen genauestens überprüft sowie Zukunftschancen und künftige Ertragsmöglichkeiten bewertet. Mit fundierten Kenntnissen sollen Vertragsverhandlungen so wesentlich leichter von der Hand gehen. Um bezüglich der

Kundenwünsche Licht ins Dunkle zu bringen, bietet ppc auch Kundenzufriedenheitsstudien an. Dafür erstellt ppc Fragebögen mit dem Apothekenleiter, was er von den Kunden wissen möchte oder fragt Passanten vor Ort, um anschließend die passenden Maßnahmen ableiten zu können. Es liegt auf der Hand, dass sich solche Befragungen auch in regelmäßigen Abständen anbieten, damit schon Kleinigkeiten den Gar ausgemacht werden kann.

Angebotsspektrum

Kurz zusammengefasst bietet ppc Beratungsleistungen, die die gesamte Entwicklung einer Apotheke begleiten: Von der Gründung oder dem Kauf über die Positionierung, der Profilierung bis hin zur Expansion oder dem Verkauf. Auf Basis aussagekräftiger Analysen, hilft das Beratungsteam das Umfeld der Apotheke und deren Erfolgsfaktoren besser zu verstehen und zeigt praktische Möglichkeiten auf, noch erfolgreicher zu wirtschaften. Wie das Team sehr schön selbst formuliert: Erfolg ist kein Zufall. Erfolg ist machbar.

Möchten Sie weitere Informationen? Telefon: 0621 8505-8059, E-Mail: service@ppc-online.de, Web: www.ppc-online.de