

RISIKO ALS MOTIVATIONSAKTOR



Rund zwei Drittel aller Apotheken in der Schweiz werden von selbstständigen Unternehmern geführt. Als kleine oder mittlere Fachgeschäfte. Ihre Überzeugungen und Stärken sind unternehmerische Freiheit, hohe Flexibilität, langjährige persönliche Kundenbeziehungen und schlagkräftige Gruppierungen im Rücken. Wohin führt die Reise? Was braucht es für die Zukunft?

Text: Hans Wirz

Ein Drittel der Apotheken in der Schweiz ist Ketten zugehörig, rund zwei Drittel sind selbstständig und mehrheitlich in Gruppierungen organisiert. Rund 430 dieser unabhängigen Apotheken haben sich in der Vereinigung der Gruppierungen unabhängiger Apotheken (VGUA) zusammengeschlossen, die vor rund eineinhalb Jahren gegründet worden ist. Mit welchen Absichten und Vorstellungen? Sind die gesetzten Ziele bisher erreicht worden? Und mit welchen anstehenden Aktivitäten wird die Zukunft in Szene gesetzt? Basis für entsprechende Überlegungen sind neue Erwartungen in der Bevölkerung und mehr Unternehmergeist. Zwischenbilanz und Aussichten im lebhaften Gespräch mit Andreas Faller, Geschäftsführer der VGUA.

Was zeichnet selbstständige Apotheker aus?

Andreas Faller: Der selbstständige Apotheker ist unabhängiger Eigentümer seines Betriebs, hat unternehmerische Freiheit und Gestaltungsspielraum. Er kann selbst über seinen Betrieb entscheiden, Bedürfnisse seiner Kundschaft rasch berücksichtigen und mit Anpassen seiner Angebote respektive neuen Angeboten auf den Markt reagieren. Außerdem hat er engen und persönlichen Kontakt zu seiner Kundschaft, die er häufig seit Jahren kennt, was zu einer hohen Kundenbindung führt.

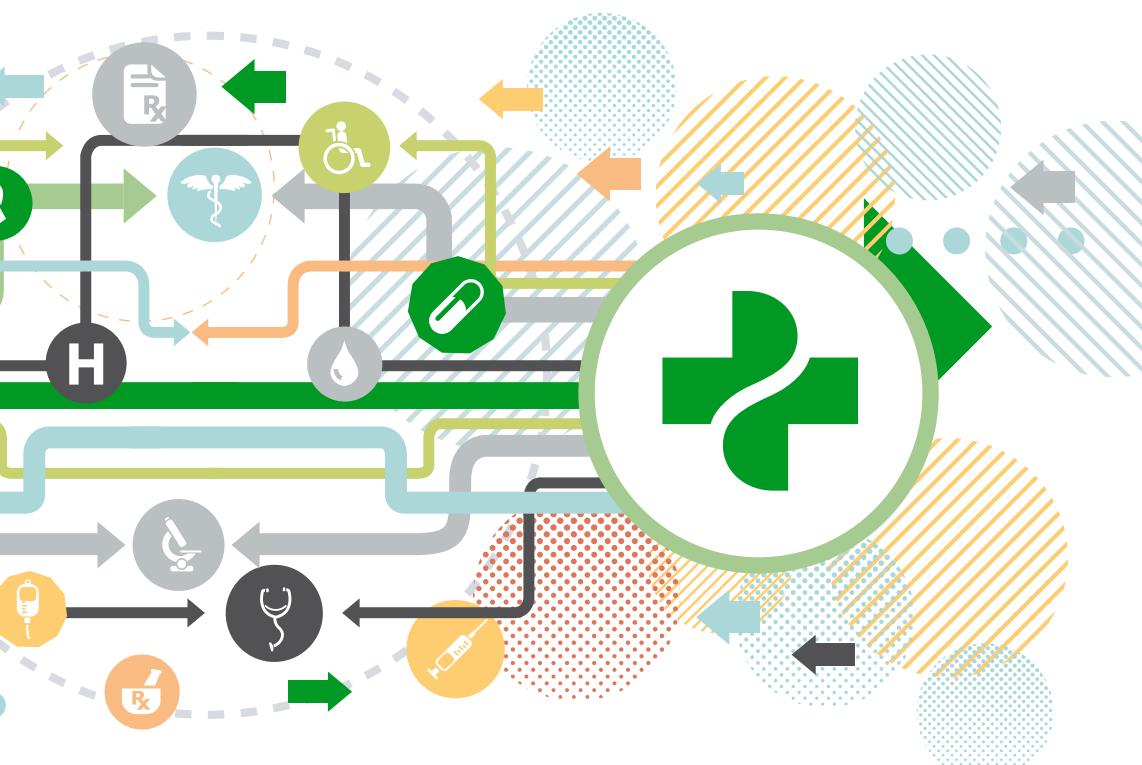
Warum sind diese Unternehmer nötig?

Sie sorgen für eine zuverlässige und sichere Grundversorgung auch auf dem Land, in Quar-

tieren und Randregionen, pflegen einen engen Kontakt mit der Bevölkerung und sind in der Lage, ihre Angebotspalette durch unternehmerische Entscheide rasch an veränderte Bedingungen in der Gesundheitsversorgung anzupassen.

Rund zwei Drittel aller Apotheken sind selbstständig. Wird das in zehn Jahren noch so sein?

Es besteht die Gefahr, dass die Zahl der selbstständigen Apotheken sinkt – mit Nachteilen für die Gesundheitsversorgung der Bevölkerung. Ein Problem dabei: Ältere und behinderte Menschen leben häufig in Außenquartieren oder auf dem Land und sind nur sehr beschränkt in der Lage, sich in die Ballungszentren zu bewegen.



Das Netzwerk, in dem Apotheken dank erweiterten Beziehungen und mit Kreativität neue Geschäftsfelder eröffnen können, wird immer grossflächiger.



Foto: ZVg

Geschäftsführer Andreas Faller ist Vernetzer aus Überzeugung – gleichzeitig ist für ihn jede selbständige Apotheke ein positiver, individueller Einzelfall.

Die VGUA arbeitet sehr eng mit pharmaSuisse zusammen. Aus welchen Gründen und mit welcher Absicht?

Positive Kräfte möglichst zu vereinen ist ein Gebot der Vernunft, wenn man im Gesundheitswesen erfolgreich sein will. Wir streben eine Stärkung der Aktivitäten zugunsten der unabhängigen Apothekerschaft an. Darum ist es für uns ohne Zweifel klar, dass wir eng mit pharmaSuisse zusammenarbeiten. Wir sind deshalb seit bald eineinhalb Jahren Kollektivmitglied, nehmen aktiv Einfluss auf die Verbandsgeschäfte und stimmen unsere Aktivitäten gegenseitig ab. In dieser Konstellation sieht uns pharmaSuisse als Partner und Verstärkung mit klaren Zielen. Wir sind auch in Projekten von pharmaSuisse aktiv und mit Stimmrecht involviert.

Die VGUA verfolgt auch eigene Projekte. Die unternehmerische Zukunft ist offenbar ein wichtiges Thema?

Absolut. Wir arbeiten aktuell auf drei Ebenen: Zusammenarbeit mit pharmaSuisse, Erarbeiten eines Dienstleistungsangebots im Bereich der Nachfolgeregelung für unabhängige Apotheken und Entwicklung von neuen Einnahmequellen.

Können Sie uns dazu einige grundsätzliche Überlegungen und Pläne verraten?

Wir werden in naher Zukunft eine «Apothekenbörsé» mit Namen pharmafinder.ch in Betrieb nehmen. Neben der Zusammenführung von potentiellen Verkäufern und Käufern werden wir in diesem Zusammenhang gemeinsam mit Part-

nern diverse Dienstleistungen für unabhängige Apotheken anbieten. In einem weiteren Projekt erarbeiten wir derzeit neue Betätigungsfelder und Einnahmemöglichkeiten für selbständige Apotheken.

Arbeitet die VGUA gewinnorientiert?

Nein, unser Ziel ist einzig und allein der Erhalt und die Förderung unabhängiger Apotheken. Sollten wir Erträge erwirtschaften, so werden diese volumnäßig in Projekte und Aktivitäten zugunsten der unabhängigen Apothekerschaft investiert.

Neue Einnahmemöglichkeiten für Apotheken sind ja sehr erwünscht. An welchen Projekten arbeitet die VGUA?

Im Moment arbeiten wir intensiv am Thema «Unterstützung, Erhalt und Förderung von Apotheken – Anreize und neue Einnahmemöglichkeiten und -quellen». Zudem prüfen wir mögliche neue Aktivitäten im Bereich des Telemonitorings. Ein weiteres Thema betrifft die Koordination von Betreuungsdienstleistungen für ältere, chronisch Kranke oder behinderte Menschen. An einer solchen Koordinationstätigkeit durch selbstständige Apotheken sind Betroffene, Angehörige und Gemeinden interessiert. Gerade wegen des Alterns unserer Bevölkerung sind die Gemeinden hier künftig vor grosse Herausforderungen gestellt. Diese neuen Dienstleistungen sollen den Trend unterstützen, ältere Menschen und Behinderte so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden leben zu lassen.

Die Zukunft mit viel Risikobereitschaft angehen. Was kann die VGUA dazu beitragen?

Erfolgreich sein muss weder heissen, grosse Risiken einzugehen, noch jede neue Lösung im ersten Anlauf flächendeckend umzusetzen. Unser Ansatz ist pilotieren. Will heissen: Wir kreieren und durchdenken die Möglichkeiten von neuen Angeboten für Apotheken. Dann probieren wir sie in zeitlich definiertem Rahmen mit Auswertung mit einigen motivierten und engagierten Apothekern aus. Werden die gesteckten Ziele im Pilot erreicht, folgt die Ausarbeitung des neuen Angebots zur Marktreife. Damit mindern wir das Risiko für die Apotheken, ohne auf die Umsetzung innovativer Ideen verzichten zu müssen.

Sie setzen also auf Motivation durch Erfolg?

Richtig, Erfolgsgeschichten motivieren. Wobei neue Angebote immer eine gewisse Anlaufzeit brauchen. Unser Ziel ist also nicht der schnelle Erfolg – den wir natürlich auch gerne in Kauf nehmen, wenn er eintritt – wir wollen solide, nachhaltige Resultate. Wir nehmen uns die notwendige Zeit, um tragfähige Lösungen zu erarbeiten.

Wurden Ihre bisherigen Zielsetzungen erreicht?

Ja, unsere Arbeiten kommen gut voran. //

Schreiben Sie uns: hans.wirz@sanatrend.ch