

VitaPlus – Erfolg mit lokalem Background



“
Lokale Nischenkooperationen werden auch in Zukunft mitmischen.

”
DR. STEFAN HARTMANN
Vorstand

und die BWL-Beratung im Vordergrund. Hier sind wir erfolgreich und bieten einen konkret nachprüfbaren wirtschaftlichen Mehrwert. Das Marketing wird von den einzelnen Mitgliedern mit lokalem Bezug gemanagt.

Welche Anstrengungen werden Sie unternehmen, um auch weiterhin in der Beliebtheitskala so weit oben zu stehen?

DR. HARTMANN: Wir wollen die Apotheken für uns begeistern und setzen auf ein organisches Wachstum in der Region.

Wie wird sich die Kooperationslandschaft in den nächsten Jahren entwickeln?

DR. HARTMANN: Die Entwicklung ist sicherlich abhängig von politischen Rahmenbedingungen. Grundsätzlich glaube ich, dass Kooperationen die Zukunft noch vor sich haben. Großhandelskooperationen haben natürlich aufgrund der wirtschaftlichen Kapazitäten große Chancen, zu den Gewinnern zu gehören. Ganz sicher werden sich aber auch einige unabhängige und lokale Nischenkooperationen am Markt behaupten können.

Wie unterstützen Sie konkret Ihre Mitglieder?

DR. HARTMANN: Ich halte die Mitglieder per E-Mail auf dem Laufenden und erläutere auch Hintergrundinformationen. Ansonsten kümmern wir uns um den Einkauf und führen Verhandlungen mit dem Großhandel, der Industrie und weiteren Marktteilnehmern wie beispielsweise Anbietern von Apothekenbedarf etc.

Worin unterscheidet sich das Angebot Ihrer Kooperation von dem Ihrer Mitbewerber?

DR. HARTMANN: Aktuell entwickelt ein Warenwirtschaftsanbieter eine Tool für die Partnerapotheken der VitaPlus AG, das uns in die Lage versetzt, der Industrie erstmalig Internet-basierte POS-Abverkaufszahlen zu liefern. Ein solches Tool haben nur wenige Kooperationen. Gleichzeitig werden wir mit diesem Instrument individualisierte Bonifizierungssysteme einführen.

Haben Sie Eigenmarken und planen Sie, das Sortiment zu erweitern?

DR. HARTMANN: Wir wollen in den kommenden drei Jahren OTC-Eigenmarken einführen.

Der Apotheker muss zunehmend als Manager agieren. Wie unterstützen Sie ihn bei der Bewältigung betriebswirtschaftlicher Tätigkeiten?

DR. HARTMANN: Wir bieten unseren Mitgliedern an, einen Fragebogen mit ca. 60 Fragen beispielsweise zu den Themen Einkauf, Personal etc. auszufüllen und analysieren auf dieser Basis Stärken und Schwächen. Dann komme ich zum Beratungstermin in die Apotheke.

Vielen Dank für das Gespräch.

Das Gespräch führte Claus Ritzi

Wenn an der Spitze einer Kooperation ein Mann steht, der nicht nur Apotheker sondern auch Bankkaufmann ist, dann ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass der wirtschaftliche Aspekt im Vordergrund steht.

Herzliche Gratulation zum Kooperations-Award. Worauf führen Sie diesen Erfolg zurück?

DR. HARTMANN: Als Apotheker, der selbst am HV-Tisch steht und gleichzeitig versucht, über den Tellerrand hinauszublicken, weiß ich, welche Themen unsere Mitglieder bewegen. Außerdem ist mir eine transparente Kommunikation ebenso wichtig wie schnelle und flexible Entscheidungen. Insofern ist die Regionalität unserer Kooperation von Vorteil: Ich kenne alle Mitglieder persönlich. Bei unserer Kooperation steht der Einkauf