

Apothekeninhaber Bodo Schmitz-Urban präsentiert:

In 7 Schritten Apotheke auf **AUTOPILOT**

**Mehr Zukunfts-
sicherheit durch:**

- effiziente Strukturen
- motivierte Mitarbeiter
- verlässliches Wachstum
- maximale Rentabilität

BSU-AKADEMIE

Für Deinen Apothekenerfolg

BONUS:

Kostenfreier

ONLINE-WORKSHOP

Jetzt reinblättern!



Nutze praxiserprobte Wachstums-Strategien für deinen Apotheken-erfolg

Du stehst in deiner Apotheke und siehst dich konfrontiert mit den unzähligen Aufgaben, die sich täglich vor dir auftürmen. Vielleicht kämpfst du mit der Führung deiner Mitarbeiter, ringst um jede einzelne Kundenbindung oder suchst nach einer perfekten Balance zwischen Arbeit und Privatleben. **Ich habe genau an dem Punkt gestanden, an dem du dich jetzt vielleicht befindest.** Und ich darf dir sagen, es ist möglich, Apothekeninhaber zu sein und mehr zu erreichen, als nur den Tag zu überstehen. In diesem Report liefere ich dir die Beweise. Du wirst dich in den Erfolgsgeschichten vieler Kolleginnen und Kollegen wiedererkennen und sehen, dass die Lösungen, die ihnen zum Erfolg verholfen haben, auch für dich zugänglich sind.

KONTAKT

BSU-AKADEMIE
Bodo Schmitz-Urban
Gerresheimer Landstraße 125
40627 Düsseldorf

www.bodo-schmitz-urban.de
kontakt@bodo-schmitz-urban.de
Tel: 0211 33760742

Disclaimer: Aus Gründen der Lesbarkeit verzichten wir aufs Gendern. Selbstverständlich sind dabei immer alle Geschlechter gemeint.

Wie alles begann

Mein eigenes Apotheken-Hamsterrad

Wir schreiben das Jahr 2017. Ich habe bereits sehr viel in meine Apotheken investiert. An Geld, aber auch an Ideen und an Zeit. Und doch stehe ich oft alleine da, kämpfe mit unqualifizierten Mitarbeitern und Vertretungskräften. Kunden strömen herein und verlassen meine Apotheke wieder, oft nicht so gut versorgt, wie ich es mir wünschen würde.

Ich stehe nicht nur vor einem Berg an Arbeit, sondern auch vor einem Berg an Entscheidungen. Diese folgen mir Tag und Nacht. Zu Hause, in meiner Freizeit und in meiner Apotheke – wo ich die allermeiste Zeit verbringe. Ich bin **der klassische Apotheker**, der seine gesamte Lebenskraft im Tagesgeschäft aufzehrt. Mein Leben zieht an mir vorbei und immer mehr wird mir bewusst: **Ich kann nicht so weiter machen, das kann unmöglich meine „neue Normalität“ sein.** Ich muss etwas verändern, Lösungen finden für meine Herausforderungen.

Das Fehlen von zuverlässigen Mitarbeitern, der Mangel an Unterstützung und das ständige eigene Einspringen lassen mich viel zu lange die Schuld im Außen suchen. Dann nach und nach, schaffe ich es, zu erkennen, dass ich etwas an mir selbst verändern muss, um meine Lebensqualität wiederzugewinnen. Was ich dafür vermisste, sind vor allem unternehmerische Fähigkeiten, um meine **Apotheke auf Autopilot** zu schalten.

Auf der Suche nach Lösungen studiere ich Management, doch ohne Erfolg. Die theoretischen Konzepte helfen mir nicht bei meinen praktischen Herausforderungen. **Ich brauche jemanden, der mir unternehmerische Fähigkeiten beibringen kann, jemanden wie meinen zukünftigen Mentor, der mich bei meiner Transformation unterstützen wird.**

Jetzt weiß ich, dass ich meine Denkweisen, Handlungen und Prozesse so modellieren kann, dass ich meine Ergebnisse nicht nur verbessere, sondern auch auf andere übertragen kann. Ich habe gelernt, wie ich Ziele setzen und erreichen kann. Ich schaffe es, mich zur Führungspersönlichkeit zu entwickeln, ein verlässliches Team aufzubauen und meine Apotheken profitabel auf Autopilot zu stellen.

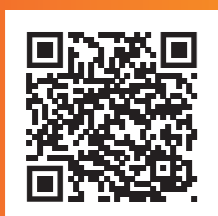
Ein spannender Weg, der bis heute andauert. Nachdem ich meine Falken-Apotheken in Wuppertal auf Autopilot stellen konnte und bereits die BSU-AKADEMIE gegründet habe, in der ich anderen Kolleginnen und Kollegen genau diese Transformation ermöglichen, verkaufe ich meine Apotheken und konzentriere mich ganz auf die BSU-AKADEMIE, um möglichst vielen Apothekeninhabern in dieser schwierigen Marktphase zu helfen.

2022 übernehme ich die elterliche Apotheke in Düsseldorf, die ich ebenfalls in kurzer Zeit auf Autopilot stelle. Und diese Apotheke trägt nun dazu bei, dass ich die Herausforderungen eines Apothekeninhabers auch heute und in Zukunft erfolgreich meistern darf.

Dieser Report kann der Start deiner Erfolgsreise sein. Ich möchte dir zeigen, wie du deine Herausforderungen in Chancen verwandeln und deine Apotheke auf Erfolgskurs stellen kannst. Es ist nie zu spät, um Veränderungen vorzunehmen und deine Ziele zu erreichen – lass uns gemeinsam starten. Ich bin hier, um dich auf deinem Weg zu unterstützen. Lass uns jetzt beginnen!

Sichere dir deinen 14-tägigen, kostenfreien Zugang zum Online-Workshop!

Um die Inhalte aus diesem Report bestmöglich für dich zu nutzen und zu erweitern, scanne erst diesen Code und registriere dich für den Workshop, um die QR-Codes auf den folgenden Seiten nutzen zu können!



Inhalte

- Schritt 1:** Gewinne Klarheit über deine Motivation zur Selbstständigkeit und deine Vision für deine Apotheke und dein Leben.
- Schritt 2:** Analyse des aktuellen Zustands und Definition des angestrebten Zustands.
Ziel: Ein Unternehmen, das dir finanzielle und zeitliche Freiheit und Sicherheit ermöglicht.
- Schritt 3:** Beschäftige dich mit den Zahlen und setze konkrete Ziele, die den gewünschten Zustand quantifizieren.
- Schritt 4:** Effizientes Selbst- und Zeitmanagement, um Zeit und Fokus für unternehmerische Aufgaben und dein Privatleben zu gewinnen.
- Schritt 5:** Formulierung deiner einzigartigen Unternehmensvision und Darstellung dieser Vision in Worten und einem Logo (Corporate Identity).
- Schritt 6:** Organisation, Prozessmanagement und Mitarbeiterführung optimieren. Geeignete Mitarbeiter gewinnen und ein Team aufbauen, das gemeinsam an einem Strang zieht, um die Unternehmensziele zu erreichen.
- Schritt 7:** Steigere die Sichtbarkeit deiner Apothekenmarke und werde zur attraktivsten Apotheke für Kunden und Mitarbeiter in deiner Region.

DEIN FOKUS: DER ERSTE SCHRITT IN EINE NEUE ZUKUNFT

Vom Apotheker zum Unternehmer

Nutze dein Mindset als Chance zu Wachstum und Erfolg



Die meisten selbständigen Apothekerinnen und Apotheker starten ihre Karriere mit der Vision, Menschen zu helfen und einen positiven Unterschied in der Gesundheitsbranche zu machen. Doch oft werden sie schnell von den täglichen Aufgaben und Verpflichtungen ihres Berufslebens eingenommen, die wenig Raum für persönliches Wachstum oder geschäftliche Entwicklung lassen.

Ich kenne das aus eigener Erfahrung. Als ich meine erste Apotheke übernahm, wollte ich meinen Traum verwirklichen und Menschen helfen. Aber bald wurde mir klar, dass es viel mehr braucht als nur gute Absichten, um erfolgreich zu sein. Es erfordert unternehmerisches Denken und Handeln, ein gutes Zeitmanagement, klare Ziele und eine starke Marke.

Es erfordert ein anderes Mindset – vom Apotheker zum Unternehmer.

Das mag auf den ersten Blick einschüchternd klingen, aber keine Sorge – du bist nicht alleine. Ich bin hier, um dich bei deiner Transformation zu unterstützen. Wir werden gemeinsam an deinem Mindset arbeiten und dein Potential als Unternehmer entfalten.

Wir werden deine Apotheke auf Erfolgskurs bringen und dir dabei helfen, ein erfülltes Leben zu führen.

Stellen wir uns den grundlegenden Fragen, die den Kern deiner Entscheidungen berühren. **Warum hast du den Beruf des Apothekers gewählt?** Vermutlich verband sich in dir der Wunsch, Menschen zu helfen, mit dem Interesse an der Wissenschaft hinter den Medi-

kamenten. Du wolltest Teil einer Gemeinschaft sein, die das Wohlergehen anderer in den Mittelpunkt stellt. Als Apotheker fühlst du dich nah am Puls des Lebens deiner Kunden und machst einen realen Unterschied in ihrer Gesundheit und ihrem Alltag.

Dann trafst du die Entscheidung, dich selbstständig zu machen. Diese Entscheidung wurzelt oft in dem Wunsch nach Autonomie und der Vorstellung, deine ganz persönlichen Vorstellungen von Service und Qualität umzusetzen. Selbstständigkeit bedeutet, dass du eine Vision in die Realität umsetzen, dabei deinen unternehmerischen Geist zum Tragen bringen und zugleich deiner beruflichen Leidenschaft nachgehen kannst.



Deshalb, stelle dir vor, wie deine ideale Apotheke und dein ideales Leben aussehen. Vielleicht träumst du von einer Apotheke, die mehr ist als ein Ort, an dem Medikamente ausgegeben werden – ein Treffpunkt für die Gemeinschaft, wo man sich nicht nur um die gesundheitlichen Bedürfnisse kümmert, sondern auch präventive Bera-

tungen und Bildungsräume anbietet. Ein Leben, bei dem Arbeit und Privatleben in Einklang stehen und in dem du die Früchte deiner Arbeit genießen kannst, ohne dass sie auf Kosten deiner Werte oder deiner Zeit mit Familie und Freunden gehen.

Diese Vorstellungen sind nicht nur Tagträumereien – sie sind

die **Grundlage für deinen Fahrplan ins Unternehmertum**. Mit der richtigen Strategie und Hingabe kannst du diese Idealvorstellungen in deiner realen Welt Gestalt annehmen lassen. Als Unternehmer hast du die Macht, deine Vision wahr werden zu lassen, und ich werde dich dabei unterstützen, sie Schritt für Schritt zu realisieren.

Aufgabe: Nimm dir Zeit, um über deine Motivation zur Selbstständigkeit und deine Vision für dein Apothekenunternehmen und dein Leben nachzudenken. Halte diese Gedanken schriftlich fest und nutze sie als Leitfaden für deinen Weg in eine erfolgreiche Zukunft. Wir werden uns im nächsten Schritt noch intensiver mit der Definition deiner Vision beschäftigen und konkrete Ziele setzen, um diese zu erreichen. Lass uns gemeinsam den ersten Schritt in deine neue Zukunft machen!

Scann diesen QR-Code um dein unternehmerisches Mindset zu erweitern.*



*Dieser Inhalt ist nur durch Registrierung zu deinem kostenfreien Online-Kurs zugänglich - erreichbar unter: workshop.apotheken-inhaber-report.de

SCHRITT 2 ANALYSE & STRATEGIE

Dein Fahrplan zum Erfolg



In dieser Etappe ist es entscheidend, dir einen klaren Überblick über deine aktuelle Position zu verschaffen. Frage dich: „**Wo genau stehst du mit deiner Apotheke?**“ Betrachte dabei nicht nur die offensichtlichen Zahlen wie Kundenzahlen, Umsatz und Gewinn. Schau tiefer: Wie steht es um die Kundenzufriedenheit? Wie effizient sind deine Arbeitsabläufe? Welches Image hat

deine Apotheke im Ort? Erst wenn du diese Ist-Situation detailliert erfasst hast, kannst du eine Strategie entwickeln, die dich zu deinem Ziel führt.

Jetzt ist es an der Zeit, dein Wunschziel, deinen Soll-Zustand, zu definieren. Denke darüber nach, was finanzielle und zeitliche Freiheit für dich persönlich bedeutet. Wie viele Stunden möchtest du in deiner Apotheke arbeiten?

Welche finanziellen Ziele strebst du an? Ist es dir wichtig, mehr Zeit mit deiner Familie zu verbringen oder dich Hobbys zu widmen? Indem du einen klaren Soll-Zustand formulierst, schaffst du eine Vision, die dich und dein Team inspiriert und motiviert. Erst wenn du weißt, wo du hin willst, kannst du die richtigen Schritte einleiten, um dorthin zu gelangen.

„Es ist nie zu spät, die Richtung zu ändern und ein Unternehmen erfolgreich zu führen.“

Aufgabe: Nimm dir Zeit, um die Ist-Situation deiner Apotheke zu analysieren und deine Wunschvorstellungen für dein Leben als Unternehmer festzuhalten. Definiere klare Ziele, die du erreichen möchtest, und lass uns dann gemeinsam an der Strategie arbeiten, um diese Ziele zu verwirklichen. Denke immer daran, dass dein Erfolg nicht nur von deinen Fähigkeiten und Fachwissen abhängt, sondern auch von deinem Mindset und der richtigen Strategie. Lass uns gemeinsam an deinem Wachstum und Erfolg arbeiten!

Scann diesen QR-Code um deinen möglichen Fahrplan zum Erfolg kennenzulernen.*



SCHRITT 3:
KENNZAHLEN IM FOKUS

Deine Ziele klar definieren

Kennzahlen, oder Key Performance Indicators (KPIs), sind nicht bloß Zahlen auf einem Papier – sie sind dein **Kompass auf dem Weg zum Erfolg**. Versteh mich bitte richtig: Ich weiß, dass Zahlen alleine nicht die ganze Geschichte erzählen. Aber wenn du sie so einsetzt, dass sie deine Apotheke in der Tiefe widerspiegeln, können sie **ein mächtiges Werkzeug** sein. Sie werden zu deinem Leuchtfeuer, das zeigt, wie nah du deinen Zielen schon gekommen bist und wo noch Anpassungen nötig sein könnten.

Stell dir vor, du willst die Kundenzufriedenheit steigern. Dann solltest du KPIs definieren, die genau das messbar machen. Das könnten zum Beispiel die Anzahl der Stammkunden oder die Ergebnisse von Googlebewertungen und Kundenzufriedenheitsumfragen sein. Setze dir Ziele, die herausfordernd, aber erreichbar sind. Vielleicht möchtest du eine Kundentreue von 85% erreichen oder die durchschnittliche Beratungszeit pro Kunde optimieren. Was auch immer es ist, indem du deine Ziele **SMART** - Spezifisch, Messbar, Erreichbar, Relevant und Zeitgebun-

den - machst, gibst du dir selbst ein klares Ziel, auf das du hinarbeiten kannst.

Und vergiss nicht: Zielsetzung ist nicht einfach ein einmaliger Akt. Es ist ein dynamischer Prozess, der Flexibilität und Anpassungsfähigkeit erfordert, denn der Markt verändert sich ständig. Sei bereit, deine KPIs regelmäßig zu überprüfen und anzupassen, damit sie weiterhin sinnvoll für deine Apotheke sind. Denn am Ende zählt nicht das Aufstellen von Zielen, sondern die Maßnahmen, die du ergreifst und der Fortschritt, den du bei ihrer Erreichung machst.

Aufgabe: Verschaffe dir zunächst einen umfassenden Überblick über deine aktuellen Zahlen und strebe dann eine Wirtschaftsplanung für die nächsten 12 Monate an. Bedenke dabei: Nur wer sich hohe Ziele setzt, kann sie auch erreichen.

Scann diesen QR-Code, um mehr über deine betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten zu erfahren.*



SCHRITT 4:
SELBST- UND ZEITMANAGEMENT

Der Schlüssel zu Freiheit und Erfolg

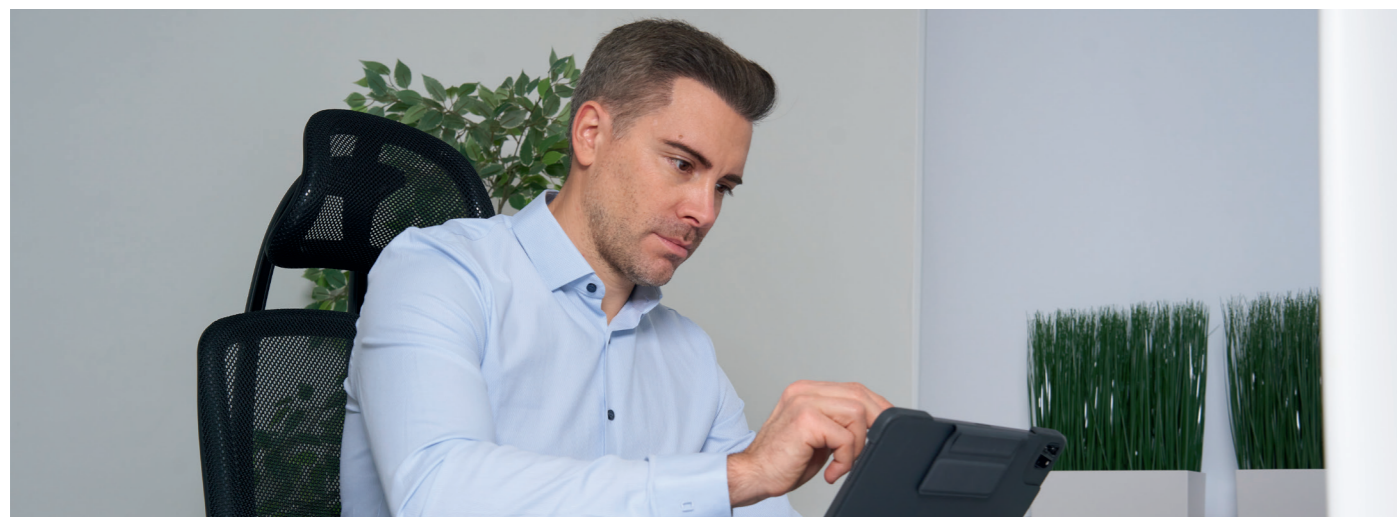
In deinem Alltag als Apotheken-Inhaber kann es sich oft anfühlen, als wäre jede Minute mit Aufgaben belegt, die deine unmittelbare Aufmerksamkeit erfordern. Hier ist es wesentlich, zu erkennen, dass weniger manchmal mehr sein kann. **Beginne damit, deine Prioritäten zu setzen:** Welche Aufgaben sind entscheidend für den Erfolg deiner Apotheke und welche können warten oder sogar delegiert werden?

Effektives Selbst- und Zeitmanagement bedeutet vor allem, zu lernen ‚nein‘ zu sagen zu dem, was nicht zu deinen Kernzielen beiträgt. Praktische Tipps hierfür sind etwa die Anwendung der Eisenhower-Matrix, um zu entscheiden, was sofort erledigt werden muss und was delegiert werden kann, oder das BSU-Zeitmanagement, um konzentriert und in Intervallen zu arbeiten.



 **EXKURS BSU-ZEITMANAGEMENT**

Das BSU-Zeitmanagement ist eine Methode, die von mir entwickelt wurde, um die Produktivität zu erhöhen und das empfundene Stresslevel zu senken. Die Methode nutzt einen Timer, um Arbeit in 45-minütige Intervallen zu unterteilen, getrennt durch kurze Pausen in denen Geist und Körper durch gezielte Pausen mit Bewegung und einer Übergangsmeditation wieder neue Energie und Klarheit gewinnen.



Aber warum solltest du als engagierte Apothekerin oder engagierter Apotheker dich dafür interessieren?

Nun, die Antwort liegt in der Effizienz. In der hektischen Welt der Apotheke, wo es oft so aussieht, als ob die Arbeit nie endet, wird dir diese Methode helfen, deine Produktivität zu steigern, Ablenkungen zu minimieren und deine geistige Erschöpfung zu reduzieren.

Stell dir vor, du bist mitten in einer komplexen Aufgabe in deiner Apotheke. Das Telefon klingelt ständig, Kunden und Mitarbeiter fordern deine Aufmerksamkeit und die Post stapelt sich. Mit der BSU-Technik setzt du einen Timer auf 45 Minuten und konzentrierst dich während dieser Zeit nur auf eine Aufgabe. Nach dem Signalton gönnst du dir eine zweiminütige Pause, bevor du mit dem nächsten „Fokus-Intervall“ fortfährst.

Die Vorteile dieser Technik wurden durch zahlreiche Erfahrungsberichte belegt.

Einer unser Teilnehmer der BSU-AKADEMIE, Björn Arbter, erzählt: „Seit ich die BSU-Methode in meiner Apotheke eingeführt habe, habe ich das Gefühl, dass ich mehr Kontrolle über meine Zeit habe. Ich kann mich besser auf meine Aufgaben konzentrieren und fühle mich am Ende des Tages weniger erschöpft.“

Die Verwendung des BSU-Zeitmanagements ist nur eine der vielen Strategien, die wir bei BSU-AKADEMIE lehren, um dir dabei zu helfen, deinen Alltag effizienter zu gestalten.

Dein Ziel sollte es sein, Freiräume zu schaffen, sowohl für entscheidende Unternehmertätigkeiten als auch für dein Privatleben. Eine starke Führungspersönlichkeit zeichnet sich dadurch aus, dass sie das Team ermächtigt, Verantwortung zu übernehmen. Ich nenne das: **Kontrolliertes Loslassen**. Das gibt dir nicht nur die Möglichkeit, dich auf strategische Ziele zu konzentrieren, sondern erhöht auch die allgemeine Produktivität und Zufriedenheit in deinem Team.

Balance ist der Schlüssel – mit den richtigen Werkzeugen kannst du eine Umgebung schaffen, in der du sowohl beruflich als auch privat wächst.

Scann diesen QR-Code, um zu erfahren, wie du mit der Eisenhower-Matrix deine Aufgaben priorisieren kannst.*



SCHRITT 5: DEINE MARKE – DIE SEELE DEINER APOTHEKE GESTALTEN

Corporate Identity – Mission, Worte, Bilder



Die Vision deiner Apotheke bildet das Herzstück deiner Marke. Sie ist der Leitstern, der nicht nur deine strategische Richtung bestimmt, sondern auch Emotionen weckt und Verbindungen schafft. Deine Mission zu formulieren und zu kommunizieren ist eine Art Versprechen, das du deinen Kunden gibst – ein einzigartiges Nutzen-Versprechen.

Deine Corporate Identity (CI) geht weit über dein Logo oder Slogan hinaus. Sie umfasst alles, was visuell und verbal mit deiner Apotheke in Verbindung gebracht wird. In jeder Kommunikation, sei es in der Werbung, auf deiner Webseite oder in der direkten Kundenberatung, sollten deine Worte und Bilder widerspiegeln, wofür deine Marke steht. Damit schaffst du Wiederer-

kennungswert und Vertrauen. Beginne damit, eine markante Sprache zu finden, die deine Apotheke repräsentiert. Sind deine Botschaften eher informativ und sachlich oder warm und einladend? Jedes Element deiner CI sollte deine Vision widerspiegeln und gleichzeitig ansprechend für deine Zielgruppe sein. Deine CI sollte klar definieren, wie du mit deinen Kunden kommunizierst und wie du deine Botschaft visuell übermittelst – sei es durch Farben, Formen oder das Layout in deinen Werbemitteln.

Denke daran, dass die einheitliche Anwendung deiner Corporate Identity über alle Kanäle hinweg entscheidend ist, um die einzigartige Wahrnehmung deiner Apotheke in

den Augen der Kunden zu verstärken. Kontinuität ist hier der Schlüssel. So wird dein Markenversprechen in die Köpfe und Herzen der Menschen eingraviert.

Fallbeispiel:

Scann diesen QR-Code um zu erfahren, wie der Aufbau einer Marke gelingt.*



SCHRITT 6: ORGANISATION & TEAM

Zusammen auf Kurs

Das Fundament jeder erfolgreichen Apotheke ist das Team. Die Auswahl der richtigen Teammitglieder und die Förderung einer ganzheitlichen Teamdynamik sind essenziell, um langfristige Ziele zu erreichen. Als Apothekeninhaber solltest du darauf achten, Mitarbeiter zu gewinnen, die nicht nur fachlich überzeugen, sondern auch Wert auf deine Apothekenvision legen und zwischenmenschlich zum Team passen. Ziehe durch deine Arbeitgebermarke Kandidaten an, die Eigeninitiative zeigen und bereit sind, sich mit deinem Unternehmen zu entwickeln.

Das Aufbauen eines motivierten Teams beginnt mit Klarheit in der Kommunikation deiner Erwartungen und der Kultur, die du fördern möchtest. Teambuilding-Maßnahmen und regelmäßige Feedbackrunden sind unerlässlich, um das Wir-Gefühl zu stärken und jedem einzelnen Mitarbei-

ter zu zeigen, dass sein Beitrag wertgeschätzt wird. Die Etablierung von effizienten Prozessen und Strukturen ist ebenso wichtig. Eine durchdachte Organisation sorgt für reibungslose Abläufe und gibt deinem Team die Struktur, innerhalb derer es selbstständig agieren kann. Investiere in Systeme, die repetitive Aufgaben automatisieren und somit mehr Zeit für kundenorientierte Beratungsleistung freisetzen. Und bedenke, dass Prozessoptimierung ein fortlaufender Prozess ist, der regelmäßig überprüft werden muss, um maximale Effizienz zu gewährleisten.

Erwäge regelmäßige Trainings, um die Kompetenzen deines Teams zu erweitern und die Bindung an deine Apotheke zu stärken. Ein Team, das sich in seinen Fähigkeiten bestärkt fühlt, wirkt motivierter und trägt maßgeblich zu einer positiven Arbeitsatmo-

sphäre bei. Erinnerung dich stets daran, dass deine Mitarbeiter deine größte Ressource sind – und eine Investition in dein Team ist eine Investition in den Erfolg deiner Apotheke.

Scann diesen QR-Code, um mehr darüber zu erfahren, wie du eine funktionierende Organisation und ein funktionierendes Team aufbaust.*



SCHRITT 7: MARKENPRÄSENZ – SICHTBARKEIT ALS SCHLÜSSELFAKTOR

Attraktivität steigern –

Werde zur ersten Wahl für Kunden und Mitarbeiter

Um die Attraktivität deiner Apotheke zu steigern und sowohl für Kunden als auch für Mitarbeiter zur ersten Wahl zu werden, ist es entscheidend, eine starke und sichtbare Marke zu schaffen. Denke immer daran: Du bietest mehr als nur Produkte oder Dienstleistungen - du bietest ein Erlebnis, eine Zugehörigkeit, ein Gefühl. Zeige deinen Kunden durch herausragenden Service, dass du ihre Bedürfnisse ernst nimmst und stets bereit bist, eine extra Meile zu gehen. Dies fördert die Mundpropaganda und hilft dir, positiv im Gedächtnis zu bleiben.

Positioniere deine Apotheke einzigartig. Das funktioniert zum einen über einen einzigartigen Auftritt (siehe Corporate Identity) und zum anderen durch den Fokus auf bestimmte Kundenzielgruppen. Arbeite einzigartige Mehrwerte heraus, wie z. B. das Gewinnen und



Binden von Chronikern durch Medikationsanalysen und Verblisterung.

Für Mitarbeiter kannst du deine Apotheke attraktiv gestalten, indem du eine Kultur der Anerkennung, Entwicklungsmöglichkeiten und des Zugehörigkeitsgefühls förderst. Mach deutlich, dass ihre Arbeit geschätzt wird und sie einen wesentlichen Teil zum großen Ganzen beitragen. Ein inspirierendes Arbeitsumfeld zieht Talente an und hält sie. Biete Fortbildungen und Karrierechancen, um sie beruflich und persönlich wachsen zu lassen

– denn dein Team ist das Gesicht deiner Marke und der direkte Kontakt zu deinen Kunden.

Denk immer daran: Der Aufbau einer starken Präsenz und der Steigerung der Attraktivität deiner Apotheke ist ein kontinuierlicher Prozess, der Hingabe und Aufmerksamkeit fordert. Doch die Anstrengung lohnt sich – denn eine Marke, die lebt und die Menschen erreicht, wird nicht nur gesehen, sondern ist und bleibt die erste Wahl.

„Seit ich positive Google-Bewertungen für meine Apotheke aktiv gesammelt habe, habe ich einen deutlichen Anstieg der Kundenzufriedenheit und des Umsatzes festgestellt.“

Ramez Barekzai
Teilnehmer BSU Akademie
Oberländer Apotheke
München



Warum deine Google-Bewertungen so wichtig für dein Markenbild sind

Positive Google-Bewertungen sind für stationäre Apotheken von entscheidender Bedeutung, da sie dein Vertrauen stärken und die Sichtbarkeit deiner Apotheke im Google-Ranking erhöhen können. Ein großer Teil unserer Gesellschaft verlässt sich auf Online-Bewertungen, um eine fundierte Entscheidung über den Besuch einer bestimmten Apotheke zu treffen.

Insbesondere die jüngeren Generationen, die mit digitalen Medien aufgewachsen sind, schauen oft auf solche Bewertungen, bevor sie eine Kaufentscheidung treffen.

Wenn du wissen willst, welche Ergebnisse Ramez darüber hinaus in der BSU-AKADEMIE erzielt hat, scann den QR-Code.

QR-Code zu dem Interview mit Ramez, Inhaber der Oberländer-Apotheke München



JACQUELINE DIEM
INHABERIN HEIMAT APOTHEKEN PARCHIM

„Mit den Tipps und Strategien der BSU-AKADEMIE konnte ich mein Google-Rezensions-Ranking verbessern und die Bekanntheit meiner Apotheken in der Region steigern.“

Aber wie kannst du nun mehr positive Google-Bewertungen für deine Apotheke erhalten?

1. Frag danach:

Der einfachste Weg, mehr Bewertungen zu erhalten, ist einfach, deine Kunden danach zu fragen. Stelle sicher, dass dein Team weiß, wie wichtig diese Bewertungen sind und ermutige sie, eure Kunden um eine Bewertung zu bitten.

2. Mach es einfach:

Stelle Links zu deiner Google-Bewertungsseite zur Verfügung, wo immer du kannst - auf deiner Website, in deinen E-Mails und auf deinen Social-Media-Seiten. Je einfacher es für Kunden ist, eine Bewertung abzugeben, desto wahrscheinlicher werden sie es tun.

3. Antworte auf Bewertungen:

Zeige deinen Kunden, dass du ihre Meinung schätzt, indem du auf ihre Bewertungen antwortest.

Achtung: **Bei negativen Bewertungen (<4) antworte nicht.** Ziehe gerne unseren Anwalt zur Lösung von negativen Bewertungen zu Rat: www.bodo-schmitz-urban.de/google

4. Biete hervorragenden Service:

Letztendlich ist der beste Weg, positive Bewertungen zu erhalten, einfach, einen hervorragenden Service zu bieten. Wenn deine Kunden von deiner Apotheke begeistert sind, werden sie wahrscheinlicher eine positive Bewertung abgeben.

Und auch das Thema Social Media ist essenziell wichtig für deine Markenpräsenz.

In einer immer digitaler werdenden Welt ist es unerlässlich, auf den verschiedenen Plattformen vertreten zu sein und mit deiner Zielgruppe in Kontakt zu treten. Sei aktiv, teile relevante Inhalte und zeige die menschliche Seite deiner Apotheke - das wird dich nicht nur sichtbarer, sondern auch zugänglicher machen.

Nutze die Möglichkeiten der Social Media Kanäle, um deine Marke und dein Angebot zu präsentieren, Kundenfeedback einzuholen und neue Trends aufzuspüren.

Scann diesen QR-Code um einen Einblick zu bekommen, wie wir dir in der BSU-AKADEMIE zu maximaler Sichtbarkeit verhelfen.*



AUSBLICK & MOTIVATION

Dein Weg zu Beständigkeit und Wachstum

Es mag wie eine gewaltige Aufgabe erscheinen, all die Schritte und Strategien umzusetzen, um deine Apotheke in die gewünschte Zukunft zu führen. Doch erinnere dich, dass jede Reise mit einem einzigen Schritt beginnt. Du hast bereits den Mut bewiesen, diesen ersten Schritt zu beschreiten – und jetzt ist es an der Zeit, deine Vision mit Entschlossenheit zu verfolgen.

An dieser Stelle möchte ich dich ermutigen, innezuhalten und über die erreichten Erfolge nachzudenken, egal wie klein sie auch sein mögen. Jeder Fortschritt ist ein Meilenstein auf dem Weg zum Erfolg. Sei stolz auf das, was du und dein Team bisher erreicht habt, und nutze es als Treibstoff für die weitere Reise.

Bleibe offen für neue Ideen, scheue dich nicht vor Herausforderungen und lerne aus jedem Rückschlag. Denke daran, dass du nicht allein bist – die BSU-AKADEMIE und eine ganze Gemeinschaft von Experten begleiten dich auf diesem Weg. Wir sind hier, um unser Wissen zu teilen, Unterstützung zu bieten und dich bei jedem Schritt zu inspirieren.

Lass uns also gemeinsam diese Reise fortsetzen. Mit Hingabe, Zielstrebigkeit und der Bereitschaft, stets zu lernen, kann deine Apotheke sich nicht nur behaupten, sondern auch wachsen und dich frei machen.



Wir sehen uns auf dem Gipfel

Ich möchte dir noch einen weiteren Ratschlag mit auf den Weg geben:

Eine erfolgreiche Apotheke ist nicht nur eine Frage der Geschäftsstrategie, sondern auch der Einstellung.

Sei offen für Veränderungen, sei bereit zu lernen und vor allem, bleibe leidenschaftlich bei dem, was du tust. Die Arbeit als Apotheker ist nicht nur ein Job, es ist eine Berufung – und wir sind hier, um dich auf diesem Weg

zu begleiten. Wir freuen uns darauf, dein Erfolgspartner zu sein und gemeinsam mit dir an deinem Wachstum zu arbeiten. Bis bald - dein Bodo.



1

2

3

4

5

6

7

Bist du bereit für deine Transformation?

Wenn du bis hierher gelesen hast, erkennst du den Wert, den die **BSU-AKADEMIE** dir bietet. Vielleicht fragst du dich, wie du der nächste Schritt aussehen könnte, wie du den Sprung von dem, wo du jetzt stehst, zu dem Ort machen kannst, an dem du sein möchtest. Lass mich dir versichern: **Du bist bereit.** Es erfordert Mut, den nächsten Schritt zu machen, doch bedenke – die mutigsten Schritte führen oft zu den lohnendsten Wegen.

Deine Apotheke hat das Potenzial, nicht nur ein Ort der Gesundheit für deine Kunden, sondern auch die Quelle für ein gesundes Leben für dich und deine Mitarbeiter zu sein.

Mit der BSU-AKADEMIE setzt du auf einen Partner, der mit dir und deinem Team diesen Weg beschreitet, mit einem **ganzheitlichen Ansatz, der nicht nur dein unternehmerisches Wissen, sondern auch deine persönliche Entwicklung fördert.**

Die Entscheidung, in deine unternehmerische Entwicklung zu investieren, ist eine Investition in deine Zukunft und die deines Unternehmens, die dir keiner mehr nehmen kann. **Lass uns gemeinsam Hürden überwinden und Erfolge feiern.** Nimm Kontakt mit uns auf und führe noch heute deine Transformation weiter. Deine Apotheke – und deine Zukunft – haben keine Grenzen, und mit uns an deiner Seite ist der Weg zum Erfolg klar und erreichbar. Nun hast du die Chance, den nächsten Schritt in Richtung Wachstum und Beständigkeit zu machen.

Nutze die Gelegenheit für eine kostenfreie Potenzialanalyse bei BSU-AKADEMIE.

Diese Analyse wird die Bereiche aufdecken, in denen deine Apotheke bereits erfolgreich ist und wo sie noch Potenzial hat. Gemeinsam entwickeln wir einen maßgeschneiderten Plan, um diese Potenziale auszuschöpfen und das Wachstum deiner Apotheke zu beschleunigen. Verschwende keine Zeit mehr und beginne jetzt deine Reise zur Spitze.

Jetzt kostenfreie Potenzialanalyse nutzen



Entdecke die Erfolgsgeschichte zahlreicher Kolleginnen und Kollegen deutschlandweit

<p>BJÖRN ARBTER ROKO-APOTHEKE BITTERFELD-WOLFEN</p>  <p>„Die BSU-Akademie fördert proaktives Handeln“</p> 	<p>MARTIN HOSNI MARIEN-APOTHEKE GEESTLAND</p>  <p>„Mehr Effizienz durch strukturiertes Mentoring“</p> 	<p>MEIKE ROSSBERG HAHNERBERG-APOTHEKE WUPPERTAL</p>  <p>„Praktische Umsetzung in der Apothekenführung“</p> 	<p>LOTTE SCHUHR SPITZWEG-APOTHEKE NORDERSTEDT</p>  <p>Durchblick in den Apothekenzahlen dank der BSU-Akademie</p> 
---	---	--	---

Was dich jetzt noch von deinem maximalen Erfolg abhalten könnte

1. Dein Mindset:

Viele Apotheker haben Bedenken, dass die Ergebnisse an ihrem Standort unmöglich sind, oder die Umsetzung der vorgestellten Strategien zu viel Zeit und Energie in Anspruch nehmen könnte. Doch das Gegenteil ist der Fall - mit den richtigen Techniken und Tools kann jeder Inhaber an seinem Standort wachsen und seine Arbeit effizienter gestalten. Auch du wirst dadurch enorm wachsen und mehr Freiraum haben für andere wichtige Aspekte deines Unternehmens. **Wir helfen dir dabei, deine Zeit und dich selbst besser**

zu managen und dadurch in minimaler Zeit, maximale Ergebnisse zu produzieren.

2. Die Konkurrenz:

Natürlich gibt es auch andere Apotheken in deiner Region, die ebenfalls erfolgreich sein wollen. Doch mit den richtigen Marketing- und Branding-Strategien kannst du dich von der Konkurrenz abheben und eine einzigartige Marke aufbauen. **Wir zeigen dir, wie du deine Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten und erfolgreich kommunizieren kannst.** Übrigens: Als Teilnehmer in der BSU-AKADEMIE genießt du

Gebietsschutz - denn es kann nur eine erfolgreichste Apotheke an jedem Standort geben.

3. Die Umsetzung:

Viele Apotheker wissen zwar um die Bedeutung von Online-Präsenz und digitaler Marketingstrategien, doch es fehlt an Zeit oder Know-how, um diese auch erfolgreich umzusetzen. **Mit unserer Hilfe und Expertise kannst du die Digitalisierung in deinem Unternehmen Schritt für Schritt angehen und langfristig von ihren Vorteilen profitieren.**



STARTE DEINE ERFOLGSGESCHICHTE JETZT!

ALS APOTHEKENINHABER HAST DU DEN MUTIGEN SCHRITT GEWAGT, UNABHÄNGIG ZU ARBEITEN UND EINE APOTHEKE ZU LEITEN, DIE NICHT NUR DEINEN KUNDEN, SONDERN AUCH DIR EIN BESSERES LEBEN ERMÖGLICHT.

Doch die Herausforderungen sind nicht zu unterschätzen: Wachsender Kostendruck und sinkende Gewinnmargen. Ein Markt, der sich zunehmend digitalisiert, während das Team Schwierigkeiten hat, Schritt zu halten. Vielleicht fehlt es dir an einem klaren Überblick über die finanziellen Kennzahlen oder an fundierten Strategien zur Digitalisierung. Oder du stehst vor Problemen wie mangelnder Liquidität oder dem Engpass von qualifizierten Mitarbeitern, die deine Vision teilen und bereit sind, sich den unternehmerischen Herausforderungen zu stellen. Selbst wenn du dich momentan vom „negativen Rauschen“ des Marktes unberührt fühlst und keinen Handlungsbedarf siehst, dieser Report wird dir neue Perspektiven eröffnen, um deine Apotheke zukunftssicher zu machen.

Ein geschriebenes Wort kann bereits viel bewirken, kombiniert mit audiovisuellen Inhalten jedoch entfaltet es sein volles Potential. Deshalb erhältst du mit diesem Report nicht nur wertvolle Einsichten, sondern auch 14 Tage kostenfreien Zugang zu einem exklusiven Online-Workshop.

Beginne deine Transformation jetzt, indem du dir deinen Zugang sicherst:

www.workshop.apotheken-inhaber-report.de

Jetzt zum **kostenfreien** Online-Workshop anmelden!



Viel Erfolg,
Bodo Schmitz-Urban