



farma **+** plus APOTHEKE
GEMEINSAM DIE
ZUKUNFT GESTALTEN

„Wir setzen uns ein,
für eine starke Apotheke vor Ort“



Sebastian Liebhart, Geschäftsführer

Sehr geehrte Apothekerinnen, sehr geehrte Apotheker,

chronische Unterfinanzierung und seit Jahren steigende Kosten haben bereits zu einem dynamischen Apothekensterben geführt. Gleichzeitig wächst der Druck durch Versandapotheken wie DocMorris und Shop-Apotheke, die mit massivem Werbeaufwand und einfachen Einlösemöglichkeiten wie dem neuen CardLink-Verfahren beim E-Rezept zunehmend Marktanteile gewinnen. Diese Entwicklungen machen klar: **Vor-Ort-Apotheken brauchen nachhaltige Strategien**, um ihre Position als unverzichtbare Anlaufstellen für die Gesundheitsversorgung zu sichern und auszubauen.

Bei farma-plus sehen wir genau hier unsere Stärke. **Als unabhängiger Partner** – ohne Bindung an Großhandlungen oder Investoren – bieten wir Ihnen **passgenaue Lösungen**, die Ihre Apotheke langfristig stärken. Von einer eigenen App für die E-Rezept-Einlösung bis hin zu flexiblen Marketingstrategien und einem optimierten Einkauf: Wir geben Ihnen die Werkzeuge, um sich im Wettbewerb erfolgreich zu behaupten. **Gemeinsam sichern wir die Zukunft Ihrer Apotheke** als starken, unabhängigen Gesundheitspartner vor Ort.

Herzliche Grüße

Ihr Sebastian Liebhart

VISION und Zielsetzung

Visionen sind verschwommene, emotional besetzte Zustände, die ganz wichtig für unsere Motivation sind; Zielsetzungen sind operational formulierte Ergebnisse, deren Erreichbarkeit überprüfbar ist. Herz und Verstand, könnte man sagen.

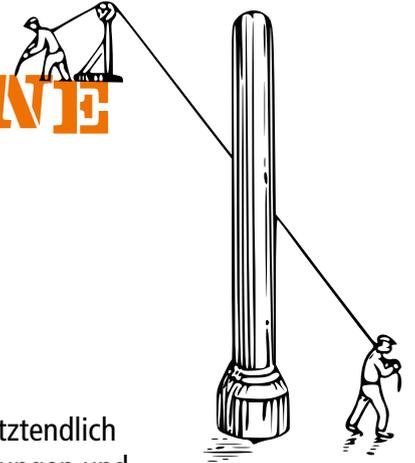
Die Vision einer farma-plus Apotheke ist es, ein wesentlicher Bestandteil der Gesundheitsversorgung am Standort zu sein. Mit innovativen Ideen, fortschrittlicher Apothekenführung und einem zeitgemäßen Auftritt. Apothekerinnen und Apotheker bei farma-plus haben Freude an ihren Apotheken und leben ihren Beruf. Es gibt ein gutes Gefühl, an die eigene Apotheke zu denken.

Die selbst gesteckten Ziele werden intensiv verfolgt. Hierbei kann es um die Frequenz in der Apotheke, um Umsatz- und Ertragsziele gehen, aber auch um den Organisationsgrad, das Management und die Qualitätsstandards. Die farma-plus Zentrale unterstützt die Apotheke intensiv, erarbeitet Umsetzungsmaßnahmen, kommuniziert Lösungen und bietet praktische Hilfe.

Gerade weil die Partnerschaft mit farma-plus eine noch erfassbare Dimension darstellt, werden individuelle Lösungen bevorzugt und das persönliche Gespräch gesucht. So entsteht Vertrauen über Jahre.



DIE SIEBEN BAUSTEINE für Zufriedenheit und Erfolg



Ein Konzept besteht immer aus einzelnen Komponenten oder Bausteinen, die letztendlich ein Gesamtbild ergeben. Das ist die Basis, die durchaus individualisierte Anpassungen und persönlich geprägte Vorstellungen und Neigungen zulässt. Es geht um die Kernleistungen im Konzept. Diese sind letztendlich entscheidend für das Image.

Dass solche Kernleistungen nicht in Stein gemeißelt sind, zeigt sich immer wieder. Deswegen darf ein Konzept nicht statisch sein, es hat sich neuen Herausforderungen anzupassen, muss wachsam entwickelt werden und immer Kontinuität verfolgen. Bei farma-plus diskutieren wir regelmäßig mit unseren Partnerapotheken, welche Schwerpunkte zu setzen sind, wo die Reise hingehet, wen wir bei der Reise mitnehmen wollen und wer uns nützlich sein kann.

„You never walk alone“,
das ist das Motto unserer Partnerschaft.





Unsere Kunden



Wir lieben unsere Kunden und alle Menschen sind uns als Kundschaft willkommen. Schon immer waren die Kunden von farma-plus Apotheken offen für Neues. Nicht wenige sind in die farma-plus Apotheken gekommen, weil die Werbung witzig, die Freundlichkeit besonders und die Preise attraktiv sind. Vielleicht ist der ein oder andere oder sind auch ganz viele gekommen, weil die Sonderangebote umwerfend waren. Dann haben sie erlebt, wie kompetent und freundlich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind und haben die farma-plus Apotheke **zu ihrer Stammapotheke gemacht**. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben erfahren, wie die Schulungen durch die Zentrale ihre Wirkung entfalten und haben sich gefreut, dass die Kundinnen und Kunden zufrieden und glücklich sind.

Unsere Kunden wünschen eine Beratung, die den Kern trifft. Sie lieben Markenprodukte und wünschen sich Angebote, damit sie das gute Gefühl haben, auch mal günstig einzukaufen. Im Rx-Sortiment schätzen sie die hohe Lieferfähigkeit, die Fachkompetenz und den guten Service. Das farma-plus Botendienstkonzept bereitet das eRezept vor, wenn sich der Umsatz teilweise vom HV-Tisch zum Botendienst und zur Abholung in der Apotheke verschiebt.



Attraktive Preise



Nicht alle Preise müssen im Keller sein, ganz bestimmt nicht. Doch bei den Produkten, die vorrangig im Fokus der Kundinnen und Kunden stehen, gilt es eine Duftmarke zu setzen. Das sind nun nicht besonders viele Produkte, doch diese sollten optisch herausgestellt sein. **Kein Produkt hat es verdient, ohne Spanne abgegeben zu werden.** Damit das nicht passiert, konzentrieren sich farma-plus Apotheken im Einkauf auf Partner, die Unterstützung gewähren, die Anstrengungen belohnen und Aktionen unterstützen. Das führt dann dazu, dass farma-plus Apotheken am Ende des Jahres ein nettes Zubrot erwirtschaften. Das wiederum freut die Partner auf der Seite der Hersteller, weil ihre Erwartungen erfüllt sind und die Kunden, weil sie so gute Angebote erhalten.

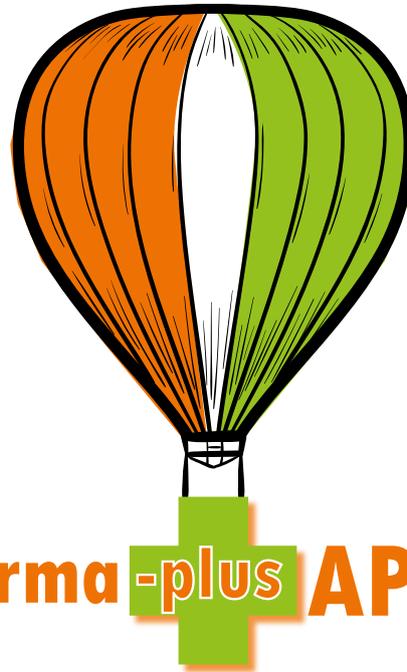
Angebote beim OTC sorgen für ein deutliches Absatz Plus und bringen Kunden in die Apotheken. Die erleben dann, wie kompetent die farma-plus Apotheke ist und bleiben; manche nicht sofort, doch irgendwann bekommen wir sie alle. Das ist gut so, denn die Roherträge beim OTC machen mehr Spaß als die beim Rezept. farma-plus Apotheken wollen Beides, hohe OTC-Umsätze für die Spanne und ganz viele Rezepte für eine solide Basis. Das eRezept sehen wir hierbei zusätzlich als Chance, um mit einer digitalen Offensive die Token abzugreifen. Da freuen wir uns drauf.



Wir heben ab



Wer besonders ist, sollte es auch zeigen. Nachahmung mag zwar die höchste Stufe der Anerkennung sein, bringt aber keine Alleinstellung. Wer sich abheben will, muss Zeichen setzen. Das gelingt bei farma-plus über die Wohlfühlatmosphäre, die Farbgebung, die Modernität, die gute Stimmung und das besondere Ambiente. Klar, nicht jeder mag die Farbe Orange (außer den Holländern), doch diese Farbe symbolisiert den Aufbruch und steht für Zukunft. Wir sind aktiv, wollen gestalten und weiter nach vorne kommen. Das zeigen die farma-plus Apotheken auch durch die Farbgebung. Zusammen mit einem dynamischen Grün und der Klarheit der Farbe Weiß stehen die farma-plus Apotheken für Offenheit und Freundlichkeit. Das grüne Kreuz im Namen zeigt die Internationalität, welche (übrigens) auch durch das „f“ bei „farma“ deutlich wird. Ich hebe ab und werde unverwechselbar.



farma **-plus** APOTHEKE



Wirb oder ...



Ja, den Spruch haben wir alle schon gehört. Dummerweise ist da was dran. Werbung wirkt, nicht immer alles so wie gewünscht, doch es ist eindeutig feststellbar, dass Werbung Menschen in die Apotheke bringt. Wir kennen uns da aus, weil wir das genau beobachten. Da wir über einen Cube die Absatzzahlen jeder farma-plus Apotheke im Blick haben, wissen wir, welche Produkte sich in welcher Umschlagsgeschwindigkeit verkauft haben. Et voilà, Produkte im Flyer rennen. Wer's nicht glaubt, sollte es ausprobieren.

Natürlich gehört da die Auswahl der richtigen Produkte zu und auch die Preise müssen stimmen. Aber das machen wir in der Zentrale mit unserem Produktausschuss schon prima. Damit muss sich nicht jede farma-plus Apotheke einzeln herumschlagen. Und überhaupt, wenn es in der Apotheke werblich was zu machen gibt, dann steht die Zentrale parat, unglaublich fix und super kreativ. Ein bestimmtes Maß an Werbung muss sein, immer so, dass es am Standort passt und dass sich die Werbung auch rechnet. Dafür sorgen wir. Und auch dafür, dass die Individualität der einzelnen farma-plus Apotheke erhalten bleibt.



witzig

günstig

individuell

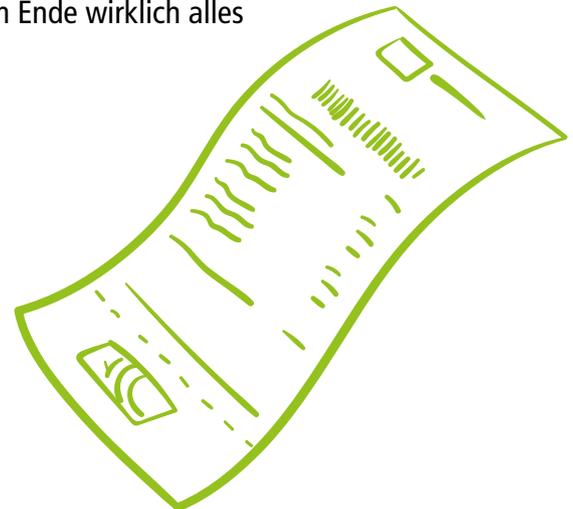




Unser Altkanzler Helmut Kohl hat immer gesagt „Entscheidend ist, was am Ende rauskommt“. Damit hat er grundsätzlich nicht unrecht. Der ein oder andere mag seine Apotheke aus Spaß an der Freude führen, doch der Anteil ist zu vernachlässigen. Wir wollen, dass die farma-plus Apotheken Geld verdienen. Den Faktor wollen wir nicht unterschätzen. Spaß an der Apotheke und ein herrliches Betriebsergebnis, besser geht's nicht. Damit das gelingt, braucht es einige Aufmerksamkeit gefolgt von Maßnahmen.

Der Einkauf beim Großhandel ist so eine Dauerbaustelle, häufig viel vereinbart, aber wenig bekommen. Das ändern wir und zwar dauerhaft. Und auch sonst schauen wir genau hin, auf die Zahlen, die Prognosen und die Entwicklung. Und wir sind da, bevor es brennt. Damit farma-plus Apotheken neben ihren Steuerberatern eine Anlaufstelle haben, die sich sehr branchenspezifisch auskennt und weiß, wo der Hebel anzusetzen ist.

Wir graben gemeinsam mit den farma-plus Apotheken nach Optimierungspotentialen bei den Kosten. Dabei werden wir fast immer fündig. Das geht bis ins Detail, manchmal scheinen die Summen gering, aber es lohnt sich immer. Das alles machen wir fair und marktgerecht, wir wollen niemanden über den Tisch ziehen. Das Ziel ist, ein wirklich gutes Betriebsergebnis zu erwirtschaften. Damit am Ende wirklich alles gut ist.

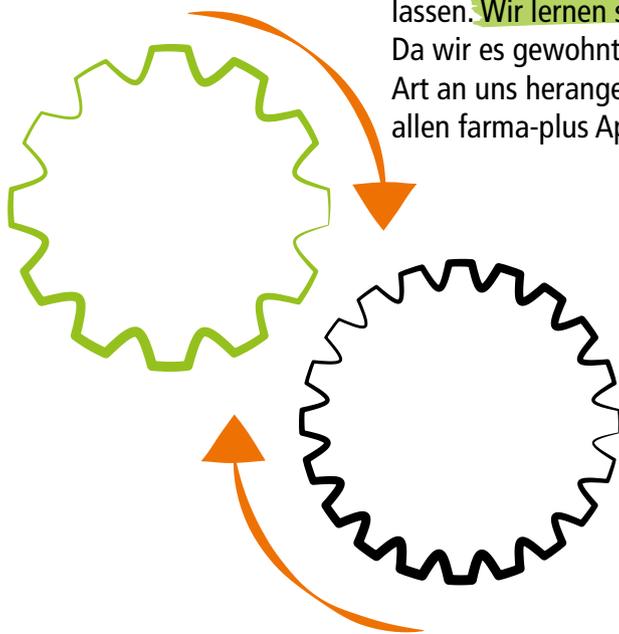


AN EINEM STRANG ZIEHEN



...und dann hoffentlich in dieselbe Richtung. Für uns bedeutet das, Qualität zu leben und Standards zu setzen. Es gibt so viele Dinge in den Apotheken, die abzarbeiten sind; vom Qualitätsmanagement über den Datenschutz bis zur Organisation einzelner Serviceleistungen. Und das kostet meist sehr viel Aufwand und Zeit. Auch an dieser Stelle bietet farma-plus viel Unterstützung. Immer aktuelle QM-Handbücher auf dem neuesten Stand, immer die passende Werbung bereit. Spielregeln für Mitarbeiter:innen, Stellenanzeigen, Internet, Facebook, Google usw., Botendienst, Wettbewerbs- und Heilmittelwerberecht, Gestaltung und was es sonst noch alles so gibt.

Vielfach stehen auch externe Partner bereit, die die Probleme lösen. Meist gelingt es durch frühzeitige Information, Probleme erst gar nicht entstehen zu lassen. **Wir lernen ständig und lassen alle an unserem Wissenszuwachs teilhaben.** Da wir es gewohnt sind und es ausdrücklich begrüßen, dass Probleme jeglicher Art an uns herangetragen werden, werden wir immer besser. Dafür danken wir allen farma-plus Apotheken.



Gelebte Betreuungskultur



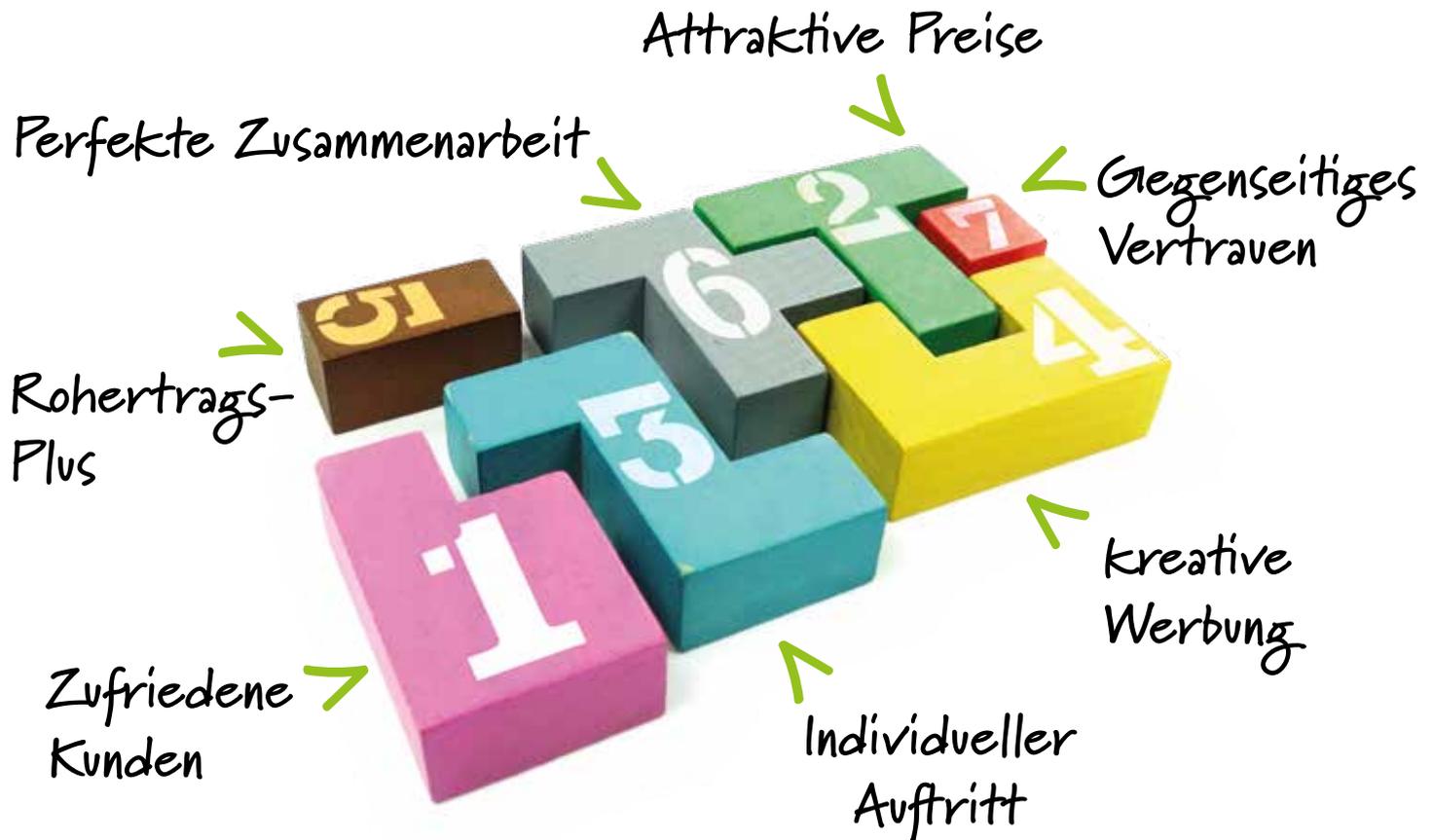
farma-plus ist eine kleine Gruppe aktiver Apotheken. Da braucht es keine langen Wege. Kommunikation ist schnell aufgebaut, die Verantwortlichen stehen unmittelbar zur Verfügung. Nichts wird auf die lange Bank geschoben, wo Rat und Tat gebraucht werden, da ballt sich die Unterstützung. Das kann mal für die eine und dann für die andere Apotheke erforderlich sein. Alle Kräfte werden da gebündelt, wo sie gebraucht werden. Und alle Erfahrung steht allen zur Verfügung, dafür sorgt die rasche Information aus der farma-plus Zentrale.

Das Einkaufsteam teilt günstige Einkaufsmöglichkeiten sofort mit, informiert über Aktionen und Bezugsquellen. Erforderliche Anpassungen auf Internetseiten, in QM-Handbüchern, Formularen usw. werden direkt mitgeteilt. Informationen fließen immer dann, wenn sie wichtig sind, zuverlässig und in praktikabler Form. Die farma-plus Zentrale ist dazu da, Probleme zu lösen, wesentliche Informationen zu kommunizieren, Sicherheit zu gewähren, auf neue Verordnungen und Rechtsprechungen blitzschnell zu reagieren und auch sonst immer am Ball zu sein. Das schätzen die farma-plus Apotheken, sie wissen, dass sie sich auf uns verlassen können. Und dieses Vertrauen ist einer der wichtigsten Bausteine bei farma-plus.



farma plus

Ihr Bausatz für eine erfolgreiche Apotheke



... und das alles aus einer Hand

Monatliche Angebote beworben über:

Angebotsflyer, Plakate, Anzeigen, Google-Beiträge, digitaler Sichtwahl, Website ...

Spezielle Kampagnen (wie z.B. E-Rezept, pDLs, digitaler Impfpass, ...),

beworben über zielgerichtete Kommunikationskanäle

Zusätzliche Dienstleistungen wie Botendienst, Rezeptsammelstellen, Vertragsmuster, ...

Beratung für individuelle Marketingmaßnahmen

Spezielle Werbemittel wie XXL-Kataloge, Kalender, Gutscheinefte, Bonussysteme, Weihnachtskarten, Mailings, ...

Social Media Unterstützung für Facebook, Instagram oder Google

Eigene Homepage mit Onlineshop

CardLink App

Sonderformate wie Banner, Großflächen oder Werbetafeln

Eigenmarken

Categorymanagement

Mitarbeiterausstattung

Spielregeln und Schulungen



FILIALAPOTHEKER AUFGEPASST

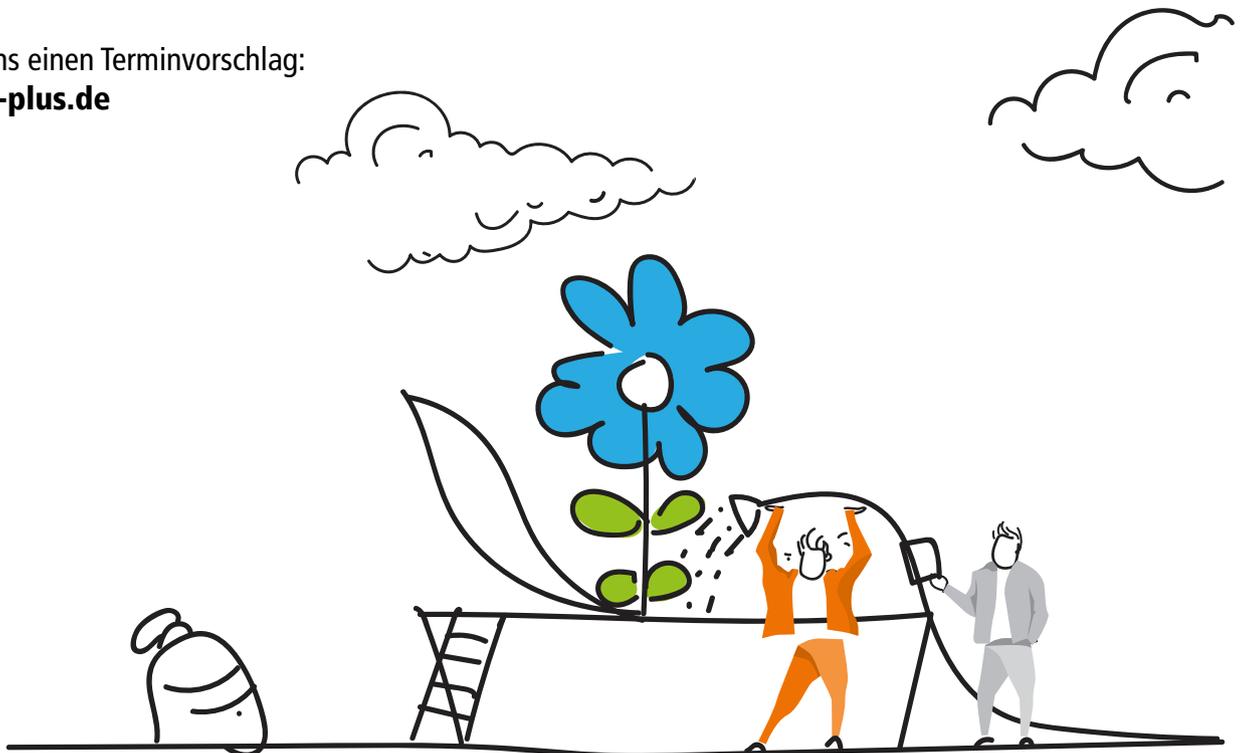


Viele Apotheken bei farma-plus sind Filialen einer Hauptapotheke. Mal ehrlich, wenn die Hauptapotheke läuft, warum sollte ich dann in ein anderes Konzept wechseln?

Aber bei Filialen sieht das anders aus. Filialen kosten Zeit, Einsatz und Nerven. Also warum nicht einen Partner suchen, **der mir die zeitraubenden Dinge abnimmt und die Filiale nach vorne bringt.** Wir machen das, mit einem klugen Konzept, einer intensiven Betreuung, guten Ideen und tatkräftiger Unterstützung.

Gerne kommen wir zu Ihnen und schauen uns die Situation vor Ort an, auch die Zahlen und die Potenziale. Und dann sehen wir, ob das passt. Das ist völlig unverbindlich und ohne jede Verpflichtung. Aber vielleicht ist das ja eine Chance für uns Beide, wir können zeigen, was wir drauf haben und Sie haben wieder mehr Spaß an der Filiale.

Machen Sie uns einen Terminvorschlag:
info@farma-plus.de



Und wenn Sie einmal nicht wissen, wer Ihre Ideen realisieren kann, dann sind wir der richtige Ansprechpartner und Lösungsgeber – nur einen Anruf oder eine E-Mail entfernt:



089 / 90 77 825 20 / info@farma-plus.de



farma-plus Service GmbH
Münchner Straße 42
82008 Unterhaching

farma  plus **APOTHEKE**