



YOUR PROGRESS YOUR CHOICE LET'S SHAPE IT TOGETHER.



Becton Dickinson Rowa Germany GmbH
Rowastraße
D-53539 Kelberg
t: +49 2692 – 92 06 0



Die Apotheke entwickelt sich mehr und mehr zu einem vernetzten Gesundheitsdienstleister, für den Digitalisierung, Automatisierung und viele andere innovative Faktoren eine immer wichtigere Rolle spielen. Unsere neun Pfade spiegeln die wichtigsten Trends der Branche wider und zielen darauf ab, die strategische Zukunft für Ihre Apotheke aktiv zu gestalten. **Your progress, your choice: let's shape it together.**

EUROPEAN PHARMACY PLUS 2025

Ein strategisches Projekt für die Apotheke der Zukunft

Können Sie sich vorstellen, dass Ihre Apotheke das wichtigste Gesundheitszentrum der Stadt wird? Wollten Sie schon immer zusätzliche Dienstleistungen anbieten, wie z.B. Impfungen, kosmetische Behandlungen oder Telemedizin?

Gemeinsam mit einem Netzwerk von Expert:innen, gestützt durch europäische Marktforschung, haben wir European Pharmacy Plus 2025 ins Leben gerufen, ein Projekt, das Apotheken strategisch in eine sichere Zukunft führen soll.

Das Programm beinhaltet **neun Pfade**, die wir gemeinsam mit Endkund:innen und Apotheker:innen identifiziert haben.

Dank neuer Technologien wird die Apotheke bis 2025 in der Lage sein, ihren Kund:innen völlig neue Serviceangebote zu machen und ihre Position im Gesundheitssystem weiter zu stärken. Dazu gehören **zusätzliche Gesundheitsdienstleistungen** (wie Tests, Impfungen, Telemedizin), Zugang zu häuslicher Pflege in **Kooperation mit anderen Akteuren des Gesundheitswesens** und umfassende Beratung in Sachen Gesundheit und Fitness.

Die strategischen Wachstumsoptionen fokussieren sich dabei auf unterschiedliche Bereiche. Vom Einkaufserlebnis und Eigenmarken über Dienstleistungen und betriebliche Effizienz bis hin zu **digitalen Möglichkeiten**. Die Zukunft steht vor der Tür, worauf warten Sie noch? Lassen Sie uns gemeinsam loslegen!



NEUN PFADE

LOKALE GESUNDHEITSZENTREN	4 – 5
EINKAUFSERLEBNIS	6 – 7
GESCHÄFTSPROZESSOPTIMIERUNG	8 – 9
DIGITALISIERUNG	10 – 11
GESUNDHEITSDIENSTLEISTUNGEN	12 – 13
HÄUSLICHE PFLEGE	14 – 15
CATEGORY MANAGEMENT	16 – 17
AUTOMATISIERUNG	18 – 19
MARKENBILDUNG	20 – 21



LOKALE GESUNDHEITS- ZENTREN

Da sein, wo die Kundschaft ist – krank zu Hause, beim Arzt oder mit akuten Schmerzen unterwegs

Wann werden Medikamente am ehesten benötigt? Wenn man krank zu Hause liegt, oder Schmerzen unterwegs plagen. Die Apotheke und den ärztlichen Dienst in der Hosentasche ist das, was sich viele Deutsche wünschen. Mit eRezept und Plattformen wie gesund.de ist die Vor-Ort-Apotheke jederzeit dort, wo die Kund:innen sind und bietet Services wie Telepharmazie, die elektronische Gesundheitskarte, Übermittlung des eRezepts oder Terminvereinbarungen für Gesundheitsleistungen. Und ganz nebenbei gilt das nicht nur für die Apotheke, sondern auch für Ärzt:innen, Physiotherapeut:innen, Pflegedienste und viele mehr: Alle sind zentral über eine Plattform erreichbar, wenn die Kundschaft sie braucht.

DIE DREI ERSTEN SCHRITTE

- Mit der Community über die Website und soziale Medien kommunizieren
- Verkaufsfläche in Beratungsräume umwandeln
- Patientendaten effizienter nutzen

IHRE KOLLEGIN DES VERTRAUENS

“Vernetzung im Gesundheitswesen ist das A und O. Nur gemeinsam können wir Patient:innen einen echten Mehrwert bieten. Dabei reicht es heute nicht mehr, nur vor Ort zu sein, sondern überall dort, wo unsere Kund:innen sind.”

– Dr. Stephanie Röhm, ZENbra Apotheke, Köln



DER PARTNER AN IHRER SEITE

Mit gesund.de erweitern wir für Endverbraucher:innen die Leistungsfähigkeit der gesundheitlichen Versorger vor Ort um vielfältige jederzeit erreichbare digitale Services. Gestartet mit umfangreichen Rezept- und Marktplatzfunktionen mit mehreren tausend teilnehmenden Apotheken werden sukzessive auch weitere Gesundheitsversorger mit ihren Angeboten auf der zentralen Gesundheitsplattform integriert. So geben wir Gesundheit ein Zuhause.”

– Dr. Sven Simons, Geschäftsführer bei gesund.de

gesund.de bringt als zentrale Gesundheitsplattform die Menschen in Deutschland mit Apotheken, Ärzt:innen und weiteren Leistungserbringern wie Pflegediensten oder Sanitätshäusern und den Krankenkassen zusammen und schafft so ein in Deutschland einzigartiges Gesundheits-Ökosystem. Damit ist gesund.de die gemeinsame Antwort der Gesundheitsversorger vor Ort auf die voranschreitende Digitalisierung des Gesundheitssystems – gerade im Hinblick auf die bevorstehende Einführung des eRezepts. Zu den Gesellschaftern von gesund.de zählen BD Rowa Germany GmbH, NOVENTI Health SE, PHOENIX Pharmahandel GmbH & Co KG, Wort & Bild Verlag und Sanacorp eG.



Kontaktieren Sie uns
und vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
kontakt@gesund.de | +49 89 262 022 022
Oder besuchen Sie ep25.info





EINKAUFSERLEBNIS

Gesundheit – das neue Shopping-Erlebnis?

In den vergangenen Jahren beschäftigen sich immer mehr Menschen mit Ernährungstrends, nutzen Gesundheits-Gadgets und kaufen hochwertige, natürliche Apothekenkosmetik. Das bedeutet für die Apotheke auch eine Veränderung – vom klassischen HV-Geschäft auf die freie Fläche. Ein gutes Beispiel für diese Transformation haben bereits Sanitätshäuser, Optiker und weitere Einzelhändler erfolgreich geliefert.

DIE DREI ERSTEN SCHRITTE

- Analysieren Sie die Bedürfnisse Ihrer Kundschaft und entwickeln Sie einen kundenzentrierten Ansatz
- Befragen Sie Ihre Kund:innen regelmäßig und entwickeln Sie Ihre Apotheke gemäß dem Feedback weiter
- Schauen Sie sich gelungene Beispiele von Apotheken an und lernen Sie von fremden Branchen, zum Beispiel Sanitätshäusern oder Optikern

DIE KOLLEGIN IHRES VERTRAUENS

“Ich möchte in meiner Apotheke Einkaufserlebnisse schaffen und nicht nur Rezepte abgeben. Eine attraktive Gestaltung der Offizin ist das A und O für mich. Ich verbinde digitale Elemente mit überraschendem Industriedesign, wie z.B. hängende, drehbare Regale aus Holz und Stahl und Wohlfühlbeleuchtung.”

– Linda Reeves, Ahrtor-Apotheke, Bad Neuenahr-Ahrweiler



DER PARTNER AN IHRER SEITE

“Der Fashion Retail ist, was die Inszenierung von Räumen angeht, schon immer Vorreiter gewesen. Apotheken können sich davon inspirieren lassen. Angefangen mit der idealen Wegführung, schnellen Anpassungen an das sich verändernde Sortiment, über den Produktfokus durch Licht im Tablarboden bis hin zur Nutzung von elektronischen Preisschildern.”

– Markus Prange, Head of Sales DACH, Visplay

Visplay entwickelt und produziert zeitgemäße Systeme für die Gestaltung von Räumen. Seit 1934 sorgen Innovationsgeist und Qualität dafür, dass diese Systeme technisch und gestalterisch Maßstäbe setzen und lange aktuell bleiben. Weltweit setzen renommierte Unternehmen aus Einzelhandel und Dienstleistung auf die innovativen Lösungen. Visplay hat den Hauptsitz in Weil am Rhein, Deutschland und gehört zur Vitra-Unternehmensgruppe.

visplay

Kontaktieren Sie uns
und vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
info@visplay.com | +49 7621 702 4444
Oder besuchen Sie ep25.info



3 | 

GESCHÄFTSPROZESS- OPTIMIERUNG

Endlich wieder Pharmazeut:in sein – Abläufe optimieren und Aufwände minimieren

Personalplanung, Warenbestellungen, Abrechnungen, Botendienste planen, Aufgaben verteilen – Ihr Tag ist geprägt von administrativen Tätigkeiten, die wenig mit Ihrer eigentlichen Berufung zu tun haben. Auch die Kommunikation im Team bleibt dabei oft auf der Strecke. Durch die Automatisierung von wiederkehrenden und zeitraubenden Prozessen können Sie sich den Rücken freihalten – damit Sie sich wieder mehr um Ihre Patient:innen, Ihr Team und den Erfolg Ihrer Apotheke kümmern können.

DIE DREI ERSTEN SCHRITTE

- Identifizieren Sie Arbeitsprozesse und Zeitfresser, die nicht in Ihre Kernkompetenz fallen und zu unnötigem Stress im Alltag führen
- Überlegen Sie, wieviel Zeit und Aufwand sich durch eine Automatisierung einsparen lassen und wie Sie die Zeit stattdessen investieren können
- Integrieren Sie anhand Ihres individuellen Bedarfs entsprechende Tools und Systeme in Ihren Arbeitsalltag

DER KOLLEGE IHRES VERTRAUENS

„Mein Ziel war es immer, meine Apotheke so aufzustellen, dass ich auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleibe, ohne dabei meinen Beruf aus den Augen zu verlieren. Keine einfache Aufgabe neben einem Familienleben und den zunehmenden administrativen Prozessen. Konsequente Prozessoptimierungen waren der Schlüssel zum Erfolg. Ich konnte den Rohgewinn steigern, ohne dabei den Service am Kunden zu vernachlässigen.“

– Jens Wiegand, Kronen-Apotheke, Udenheim



DER PARTNER AN IHRER SEITE

„Alle Module von ApoTune® werden in enger Zusammenarbeit mit Apotheken entwickelt und im Geschäftsalltag erfolgreich getestet. ApoTune® soll vor allem die alltäglichen Aufgaben und Prozesse sowie die Team-Kommunikation optimieren. Das Qualitätsmanagement der Apotheken wird dadurch automatisch belebt, erleichtert und automatisiert, damit sich Apotheker:innen wieder um ihre Kernkompetenz kümmern können.“

– Marius Holzwarth, Geschäftsführer ApoTune®

Als Spezialist für die Prozessoptimierung in Apotheken, steht **ApoTune®** für smartes und effektives Apothekenmanagement. Mit den unterschiedlichen Produkten deckt ApoTune® alle wichtigen Bereiche rund um die Warenwirtschaft, Administration und Organisation in Apotheken ab und lässt sich modulweise und damit zielgerichtet lizenzieren und einführen. Dabei sind alle Module eng miteinander verzahnt. ApoTune® arbeitet bereits über Schnittstellen mit vielen Warenwirtschaften, Online-Shops und Bestellplattformen zusammen. Die Botendienstsoftware ApoTune® Drive ist bereits in mehr als 700 Apotheken erfolgreich im Einsatz.



Kontaktieren Sie uns
und vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
support@blue-bizz.com | +49 2362 98350080
Oder besuchen Sie ep25.info





DIGITALISIERUNG

Wie digitale Systeme Kund:innen und Vor-Ort-Apotheke in Zukunft verbinden

Digitalisierung ist nicht gleichbedeutend mit Distanz, im Gegenteil. Sie bietet der Apotheke vielfältige Möglichkeiten, noch näher an Ihren Kund:innen zu sein. Individuelle Kundenansprache, personalisierte Angebote, 24 Stunden Service und eine starke Präsenz – überall dort, wo die Kund:innen sind.

DIE DREI ERSTEN SCHRITTE

- Gehen Sie Partnerschaften ein, die Sie im Bereich der digitalen Kundenansprache und dem Aufbau digitaler Kundenservices unterstützen können.
- Starten Sie einfach mal mit der Digitalisierung.
- Besuchen Sie Concept Stores und Showrooms großer Marken und lernen Sie hiervon.

DER KOLLEGE IHRES VERTRAUENS

Die Apotheke von heute ist vor Ort und digital vernetzt. Das fängt an bei der Warenwirtschaft und beinhaltet eine starke Online-Präsenz auf verschiedenen Kanälen bis hin zum Shop. Den Rücken hält mir dafür das eingespielte Team aus Kommissionier-automat und Warenwirtschaft frei.“

– Florian Köster, Cothenius-Apotheke, Anklam



DER PARTNER AN IHRER SEITE



Individuelle Beratung, sichere Arzneimittelabgabe, optimierter Warenbezug, höchste Lieferbereitschaft, schlanke Prozesse, effiziente Mitarbeiterereinsatzplanung und ein Überblick über alle betriebswirtschaftlichen Kenngrößen: Willkommen in der Apotheke von heute!“

– Gregor Malajka, Prokurist & Leitung Vertrieb Apotheke Pharmatechnik

PHARMATECHNIK ist das größte unabhängige, familiengeführte Apotheken-Softwarehaus in Deutschland, entwickelt Software und Abrechnungssysteme für Apotheken-, Zahnarzt- und Arztpraxismanagement und vermarktet diese als Full-Service-Anbieter auch selbst. Die Softwareentwicklung erfolgt dabei am Stammsitz von PHARMATECHNIK in Starnberg und in Passau. In 14 Geschäftsstellen in ganz Deutschland werden aktuell von rund 650 Mitarbeitern 7.000 Kunden in den Bereichen Apotheken- und Arztpraxismanagement mit Hard- und Software betreut.



Kontaktieren Sie uns und vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
Pharmatechnik: kontakt@pharmatechnik.de | +49 8151/44 42-0

Oder besuchen Sie ep25.info



5 | ⊕

GESUNDHEITS- DIENSTLEISTUNGEN

Die Apotheke als Zentrum für Gesundheit

Werden Sie zu vertrauensvollen Berater:innen für Ihre Kundschaft, indem Sie zusätzliche Gesundheitsdienstleistungen wie Gesundheitsprävention oder Impfungen mit ins Portfolio nehmen. Dafür ist der Zusammenschluss und Zusammenarbeit mit anderen Gesundheitsexpert:innen hilfreich. Den Rücken halten Kooperationen und Verbände frei, die die Interessen der Apotheke vertreten.

DIE DREI ERSTEN SCHRITTE

- Identifikation von Partnerschaften für digitale Dienstleistungen und Apotheken-Gesundheitservices
- Steigerung der Servicequalität für die Kundschaft
- Vernetzung mit anderen Akteuren im Gesundheitsmarkt



DER KOLLEGE IHRES VERTRAUENS

“

Als inhabergeführte Apotheke kämpfe ich tagtäglich mit den bürokratischen Anforderungen. Um meinen Fokus auf die pharmazeutische Beratung und Dienstleistungen wie Impfen legen zu können, weiß ich die Unterstützung meiner Kooperation sehr zu schätzen. Davon profitiere nicht nur ich, sondern auch mein Team und meine Kund:innen.“

– Martin Beutling, Glocken-Apotheke, Oberhausen





HÄUSLICHE PFLEGE

Die Apotheke für zu Hause

Die älter werdende Bevölkerung und neue Konsumgewohnheiten erfordern ein zunehmend höheres Maß an häuslicher Pflege. Apotheken haben die Möglichkeit, sich auf dem Gebiet zu profilieren und erkrankten Personen und Pflegenden personalisierte Dienstleistungen anzubieten. Darunter fallen neben der Lieferung nach Hause oder dem Überwachen von Vitalwerten auch das Bereitstellen von Medikamenten in patientenindividuellen Blistern.

DIE DREI ERSTEN SCHRITTE

- Identifizieren Sie das Paket von individuellen Dienstleistungen, das Sie Ihren Kund:innen anbieten möchten
- Identifizieren Sie Partnerschaften für die Zusammenarbeit
- Bieten Sie personalisierte pharmazeutische Gesundheitsdienstleistungen für die häusliche Pflege an

DER KOLLEGE IHRES VERTRAUENS

Medikamentensicherheit hat für mich und meine Kund:innen höchste Priorität. Daher setze ich nicht nur auf einen Kommissionierautomaten, sondern biete auch den Service der Verblisterung und ein digitales Medikamenten-Management an – um meinen Kund:innen zu helfen, gesund zu werden oder zu bleiben.“

– Achim Gondermann, Gondermann Apotheken, Bad Camberg

DER PARTNER AN IHRER SEITE

Neben der pharmazeutischen Medikamenten-Kompetenz ist es wichtig, den gesamten Medikamenten-Prozess zu betrachten und aktiv zu managen. Genau das tut die moderne Apotheke heute: Die klaren Stärken der Apotheke sind eben nicht das „Verteilen von Medikamenten“, sondern vor allem das Medikations-Management.“

– Gerd Meyer-Philippi, Geschäftsführer maja sana

maja sana® ist eine Marke der tantum sana GmbH, einer Tochter der CompWare Medical GmbH, einem mittelständischen Familienunternehmen mit Sitz im südhessischen Gernsheim. Seit über 30 Jahren entwickelt, produziert und vertreibt CompWare Medical ein IT-basiertes Methadon-Dokumentations- und Dosiersystem. Nach 4 Jahren Entwicklung steht maja sana vor der Markteinführung. Das innovative digitale Medikamentenmanagement- und Vergabesystem für zu Hause erlaubt zukünftig unter anderem die Anbindung von Kommunikation, medizinischen Wearables, Apps für Angehörige und Pflegedienste.



Kontaktieren Sie uns
und vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
info@majasana.de | +49 6157 9589 4 01
Oder besuchen Sie ep25.info





CATEGORY MANAGEMENT

Auf den richtigen Mix kommt es an!

Welche Marke und welche Produkte sollten wie platziert werden? Wie können durch einen guten Produktmix mehr Umsätze generiert werden? Was einfach klingt, ist in der Realität oft schwierig umzusetzen. Dabei liegt der Kern des Erfolges nicht nur im Produktmix, sondern auch in den Mitarbeiter:innen.

DIE DREI ERSTEN SCHRITTE

- Führen Sie eine Produktportfolio-Analyse durch
- Tätigen Sie basierend auf der Analyse erste Investitionen und vertesten diese
- Schulen Sie Ihr Team und führen Sie digitale Tools ein, die Ihnen bei der Gestaltung des optimalen Produkt-Mix helfen

DIE KOLLEG:INNEN IHRES VERTRAUENS

Eine möglichst optimale Platzierung der Produkte in der Apotheke ist in der Realität eine echte Herausforderung. Mit unserem breiten Sortiment und unserer Lage in einem Shopping-Center liegt unser Fokus auf einer übersichtlichen Präsentation der verschiedenen Kategorien. Bei der Produktplatzierung verlassen wir uns deshalb nicht nur auf unser Bauchgefühl, sondern auf Verkaufsdaten, um den besten Produkt-Mix zu finden.”

– Monika & Dominik Herzog, Herzog Apotheke, Wiesloch



DER PARTNER AN IHRER SEITE

“BigData für die Apotheke vor Ort ist der Megatrend der nächsten Jahre. Auf dieser Basis müssen wir zukünftig gemeinsam mit Apotheker:innen neue Strategien und clevere Vorgehensweisen im Marketing für die Offizin und die Webshops entwickeln. Die Kombination aus Business Intelligence und dynamischem Category Management/Pricing erzielt am Ende langfristig höhere Erträge für die Apotheke.”

– Hauke Kalz, Senior Commercial Manager, INSIGHT Health GmbH & Co. KG

Die **Insight Health GmbH & Co. KG** ist seit 1999 zuverlässiger, neutraler Partner bei der Verarbeitung von Gesundheits-Massendaten und bedient mit seinen Big-Data-Services alle Teilnehmer im Gesundheitsmarkt. Über seine Marke Solvena erhalten Apotheken Zugriff auf kundenindividuelle, datenbasierte Services, vor allem zu komplexen Marketingthemen wie Category Management, Pricing, Cross-Selling, etc.



Kontaktieren Sie uns und vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
info@insight-health.de | +49 6126 955 0
Oder besuchen Sie ep25.info





AUTOMATISIERUNG

Mit Automatisierung mehr Zeit gewinnen – für Patient:innen, Mitarbeiter:innen und sich selbst

Oft wird Automatisierung mit dem Verlust des Menschlichen verbunden, dabei sorgt sie bei richtigem Einsatz genau für diese. Wir möchten Ihnen die wesentlichen ersten Schritte, Tipps & Tricks und Ideen mit an die Hand geben, wie Sie Ihre Apotheke optimieren, um sich selbst mehr Freiraum zu gönnen – für Dinge, die wichtig für Sie und Ihre Apotheke sind.

DIE DREI ERSTEN SCHRITTE

- Identifizieren Sie Möglichkeiten zur Prozessoptimierung
- Überlegen Sie sich, welche Ressourcen Sie künftig stärker für Gesundheitsdienstleistungen nutzen möchten
- Automatisieren Sie die Medikamentenabgabe

DIE KOLLEG:INNEN IHRES VERTRAUENS

Mikromanagement ist der Feind jedes Wachstums. In unseren Apotheken möchten wir ein eigenständig arbeitendes Team, um uns um die Strategie zu kümmern. Daher haben wir früh angefangen, Prozesse zu automatisieren und unsere Apotheken strategisch auszurichten. Neben einer automatischen Medikamentenabgabe nutzen wir digitale Systeme für die Beratung unserer Kund:innen. Bei allen Entscheidungen war unser Team miteinbezogen.”

– Familie Kleinert, Linden-Apotheke Bad Homburg



DER PARTNER IHRES VERTRAUENS

“Automatisierung beginnt im Kopf – oft ist es der Wunsch nach Arbeitserleichterung, Stressreduktion, mehr Zeit fürs Wesentliche, die Apotheker:innen zu uns führt. Wir verstehen uns dabei als ganzheitliche Berater und nicht nur als Produktlieferant. Damit begleiten wir die Apotheke ein Leben lang und stetig in eine sichere Zukunft.”

– Björn Schleheuser, Senior Leader Business Development bei BD Rowa™

BD Rowa™ hat mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Automatisierung und Digitalisierung von Apotheken. Die Schwerpunkte des Unternehmens liegen dabei auf automatisierten Prozessen im Lager der Apotheke, der Anbindung an die eingesetzten Apothekensysteme, wie Warenwirtschaft, Webshop und Co. mit einer eigens entwickelten Schnittstelle und digitalen Bildschirmen für die Kommunikation von Services, Aktionen und Darstellung der Produkte. Mittlerweile runden ein Pickup-Terminal für die 24/7 Medikamentenabholung, ein Vshelf für die Bestandserfassung im Freiwahlregal sowie eine Self-Checkoutlösung mit Inventory Loss Prevention das Portfolio des Unternehmens ab.



Kontaktieren Sie uns
und vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
rowa@bd.com | +49 2692 9206 0
Oder besuchen Sie [ep25.info](https://www.ep25.info)





MARKENBILDUNG

Die Apotheke als (Eigen-) Marke

Die Apotheke zur Marke machen. Keine Apotheke ist wie die andere und genau diese Einzigartigkeit ist der Schlüssel zum Erfolg. Machen Sie Ihre Stärken sichtbar, schärfen Sie Ihr Profil und treten Sie mit Ihren Kund:innen in Kontakt. Mit der richtigen Strategie machen Sie Ihre Apotheke schnell zu einer emotionalen Marke.

DIE DREI ERSTEN SCHRITTE

- Analysieren Sie die Bedürfnisse Ihrer Kundschaft und entwickeln Sie einen kundenzentrierten Ansatz
- Befragen Sie Ihre Kund:innen regelmäßig und entwickeln Sie Ihre Apotheke gemäß des Feedbacks weiter
- Schauen Sie sich gelungene Beispiele von Apotheken an und lernen Sie von fremden Branchen, zum Beispiel Sanitätshäusern oder Optikern

DER KOLLEGE IHRES VERTRAUENS

Der Apotheker als Marke? Na klar, heutzutage bin ich nicht nur in der Offizin für meine Kund:innen da, sondern nutze das Internet, um eine viel größere Zuhörerschaft zu erreichen. Das hebt mich und meine Apotheke vom Wettbewerb ab, schafft Vertrauen, eine unverwechselbare Marke – und macht dazu noch eine Menge Spaß.”

– Andreas Reischmann, Reischmann Apotheken

DER PARTNER AN IHRER SEITE

“Eine Marke ist man nicht, sondern man wird sie. Seine Apotheke als Marke aufzubauen und ihr ein einzigartiges, verkaufsförderndes Profil zu geben lohnt sich. Auch oder gerade dann, wenn man sich in einem lokalen Markt bewegt. Eine höhere Frequenz, mehr Umsatz, weniger Personalsorgen und eine höhere Kundenbindung sind am Ende der Erfolg.”

– Jan Tittelbach, Geschäftsführer permanent.
Wirtschaftsförderung GmbH & Co. KG

Die Zukunft der Apotheke ist premium. Die Kommunikationsagentur **permanent. Wirtschaftsförderung** entwickelt seit über 20 Jahren Ideen und Konzepte für die selbstbewusste Apotheke – online wie offline. Das Ziel ist, Apotheken zu lokalen Marken zu entwickeln, die auch in Zeiten der Digitalisierung bestehen können. Dabei stehen maßgeschneiderte Konzepte im Fokus, welche die Individualität jeder Apotheke unterstreichen. Ihr Motto lautet: „Gesundheit ist lokal und digital.“

permanent.

Wirtschaftsförderung

Kontaktieren Sie uns
und vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
service@permanent.de | +49 211 54 41 87 20
Oder besuchen Sie ep25.info



YOUR PROGRESS, YOUR CHOICE

Ein Netzwerk von Partner:innen, das die Apotheke durch neun branchenrelevante Pfade in eine sichere Zukunft führt.

Apotheken brauchen ein Netzwerk von Expert:innen, die zusammenarbeiten, um eine Gesundheitseinrichtung zu schaffen, die Medikamentenberatung, Sicherheit und Geschäftsoptimierung auf höchstem Niveau bietet.

Die acht Partnerunternehmen, die an EP + 2025 beteiligt sind, haben das Ziel, mit den Apotheken ein nachhaltiges Omnichannel-Geschäftsmodell zu erreichen, das auf das Angebot zusätzlicher Produkte und Dienstleistungen sowie unternehmerische Effizienz, ergänzt durch digitale Funktionen, ausgerichtet ist.



UNSER ANGEBOT FÜR SIE

Unser Netzwerk von Spezialisten bietet echte Unterstützung durch individuelle Beratung am Puls der Zeit und konkrete und innovative Handlungsempfehlungen.

Die Zukunft bringt große Veränderungen und Chancen. Und jede Apotheke steht vor ihrer ganz individuellen Herausforderung, doch den Weg in die Zukunft sollte niemand alleine gehen. Gestalten Sie die Zukunft zusammen mit uns!