

## Apotheker Krone zu Gast

in: Apotheke Kalsdorf  
bei Graz



Hell, kundenfreundlich und durchdacht aber dennoch kreativ dekoriert präsentiert sich die Familien - Apotheke Kalsdorf bei Graz.

Das Farbleitsystem hebt die vier Beratungsschwerpunkte der Apotheke auch in der Ofizin hervor und hilft den Kunden, sich sofort zurechtzufinden. Der Beratungsschwerpunkt Haustiere wurde aufgrund der Kundenbedürfnisse und der stetig steigenden Nachfrage nach hochwertiger Gesundheitsvorsorge und Pflege für Haustiere ins Sortiment aufgenommen. Auch in diesem Segment bietet die Apotheke Kalsdorf ein umfassendes Sortiment und qualitativ hochwertige Beratung! Heute beschäftigt Ulrike Walther 5 (!) speziell für die Tiergesundheit ausgebildete Mitarbeiterinnen. „Zu den laufenden Fortbildungen besuchen wir auch regelmäßig internationale

Fachmessen, um auch hier die neuesten Entwicklungen kennenzulernen und für unsere Kunden innovative und zeitgemäße Angebote bereitzustellen zu können“, erklärt die Apotheken Inhaberin.





Eigenkreationen

beheizte Rampe

mag. pharm. Ulrike Walther

im  
word-  
rap



#### **Apotheker sein bedeutet für mich**

*Der Bevölkerung für gesundheitsbezogene Fragen niederschwellig zur Verfügung zu stehen, vertrauensvoll und umfassend zu beraten.*

#### **Von der Standesvertretung wünsche ich mir**

*Eine einheitliche geradlinige Führung ohne Streit und eine klare Kommunikation zu den Mitgliedern.*

#### **Die Apotheke der Zukunft**

*Geht mit aktuellen Entwicklungen, wie zum Beispiel der Digitalisierung und verwehrt sich nicht gegen Neuerungen und Chancen.*

Auch für die Belohnung der Kundentreue hat die Apotheke Kalsdorf ein außergewöhnliches System: Ab einem Einkaufswert von 30 Euro erhält der Kunde einen sogenannten „Apo-Taler“ – eine eigens für die Apotheke geprägte Münze, ab 60 Euro 2 Taler und so weiter. Im Dezember können die von den Kunden übers Jahr gesammelten Taler dann gegen exklusive Angebote bzw. Prämien in der Apotheke eingelöst werden! Das System ist sehr beliebt. „Der Dezember ist immer wieder ein besonderer Monat, denn es kommen doppelt so viele Kunden, als in anderen Monaten“, so Walther. Welche Prämien auf die Kunden warten, wird vorher nicht verraten, aber die Palette ist breit und reicht von hochwertigen, selbst hergestellten Cremes über Regenschirme, Schultaschen, bis hin zu Küchengeräten.

Für die 18 weiblichen Angestellten sind Fort- und Weiterbildung selbstverständlich! „Das Investment ist notwendig und kommt auf jeden Fall zurück. Ich bin stolz auf mein hochmotiviertes und sehr eigenständig arbeitendes Team“, so Walther mit einem Lächeln. Seit mehr als 7 Jahren arbeitet die Apotheke erfolgreich mit dem Beratungsunternehmen „mehrwert für Ärzte und Apotheker“ zusammen. Inzwischen befindet sich eine PKA in der Ausbildung zum Master of Marketing & Sales.

Im Gespräch mit der Apotheker Krone verrät sie ihre Philosophie, auch in Anspielung an die Causa DM: „Als Apothekerin will ich bei meinem Grundberuf bleiben. Wir dürfen das Niveau nicht senken, um weiterhin am Markt erfolgreich zu sein.“ Apotheker sollten daran denken, was sie gelernt haben und sich mit ihrer Positionierung – der Abgrenzung zum wachsenden Wettbewerb auseinandersetzen. Daher sei zum Beispiel auch die Anfertigung eigener Erzeugnisse so wichtig. „Ein DM zum Beispiel kann keine individualisierte Kosmetik anbieten.“ Ein ernst zu nehmendes Kundenbedürfnis ist der Wunsch nach parabenfreier Kosmetik. Zu diesem Zweck wurde inzwischen eine solche Salbengrundlage im Haus selbst entwickelt.