Erfolg

Viktoria Hausegger, Inhaberin Agentur mehr.wert. für ärzte und apotheker – marketing, das gezielt bewegt
www.mehrwertmarketing.at
office@mehrwertmarketing.at
0664/460 16 35

Geschäftsstrategien tatsächlich umsetzen (Teil 1)

Geschäftsstrategien zu entwickeln ist wichtig für das Unternehmen Apotheke – allerdings nur, wenn sie im Alltag auch wirklich umgesetzt werden. Und hier stößt man auf viele Hindernisse.

Zwar möchten viele Unternehmer – und damit auch Apotheker – ihr Unternehmen gerne modernisieren, neu ausrichten und fit für die neuen Marktgegebenheiten machen, doch aus irgendwelchen Gründen bleibt mehr oder weniger alles beim Alten.
Hauptsächlich liegt das am Arbeitsalltag, der Zeit, Aufmerksamkeit und Kapazitäten frisst. Es bleibt wenig Zeit, um sich Gedanken über die strategische Weiterentwicklung zu machen und Ideen zu entwickeln. Auch ein Apothekeninhaber braucht Zeit, um Kraft aufzutanken und Ideen sprudeln zu lassen. Für viele Unternehmer ist in dieser Hinsicht ein Strategie-Workshop das Mittel der Wahl.

Maßstab Alltagstauglichkeit

In einem typischen Strategie-Workshop wird leider nur allzu oft die Realität vernachlässigt und zu selten überprüft, ob sich die theoretischen Möglichkeiten auch in der Praxis durchführen lassen. Grundsätzlich ist es egal, ob es um mehr Effizienz im Praxisalltag oder um die Gewinnung neuer Kunden geht: Gemeinsam entwickelte, aber nicht umgesetzte Ziele höhlen auf Dauer die Motivation des Apothekeninhabers aus und frustrieren die Mitarbeiter. Beides hat fatale Auswirkungen auf die Zukunft des Unternehmens Apotheke. Wenn man etwas erreichen will, setzt man sich Ziele, und damit diese realistisch bleiben, muss man Disziplin zeigen. Wenn die Disziplin fehlt oder die notwendigen Maßnahmen nicht mit dem Alltag der betreffenden Person kompatibel sind, werden diese Ziele nicht erreicht. Übertragen auf die Unternehmensführung: Jeder Plan, jedes Konzept und jedes Ziel bringt ein Unternehmen strategisch erst voran, wenn sie im Tagesgeschäft ihren Platz gefunden und kontraproduktives Verhalten verdrängt haben.

Konkretisieren der Strategie

Damit eine neue Strategie greift, müssen Gewohnheiten und Denkmuster überwunden werden. Allerdings konkurriert im Alltag der große Plan mit all jenen kleineren Problemen, die in Summe einen Großteil der Aufmerksamkeit binden. Hier greifen die größten Stärken des Apothekeninhabers: Erfahrung und Routine. Immer wenn sie richtig eingesetzt werden, kommt das Unternehmen Apotheke schnell vorwärts. Doch in diesen Punkten lauert auch eine große Gefahr: Der kurzfristige Erfolg führt dazu, dass der Apothekeninhaber oft lieber selbst interveniert. Im Ergebnis fühlt er sich darin bestätigt, die teuerste Ressource – sich selbst – in unwichtige Prozesse zu investieren. Gleichzeitig ist das Fehlen von Routinen die große Hürde für alles Neue. Fehlende Informationen und Standardabläufe machen dem Apothekeninhaber das Leben schwer und bremsen seinen Enthusiasmus gnadenlos aus. Prozesse lassen sich nicht von heute auf morgen verändern und Alltagskrisen müssen auch weiterhin gelöst werden. Wie dies gelingen kann, lesen Sie im zweiten Teil der Serie.

Österreichische Apothekerbank
Wir öffnen für Sie die richtigen Türen.

Gewinnfreibetrags-
ABKassenobligation
Verzinsliche Wertpapiere Ihrer Standesbank.

- 4 Jahre und 9 Monate Laufzeit
- 2% Verzinsung im ersten Jahr
- vorzeitiger Ausstieg und Überkauf möglich
- EUR 5.000.000,– Volumen mit Aufstockungsmöglichkeit
- Nominale € 1.000,–

Weitere Informationen hält Ihr Apobankbetreuer für Sie bereit.

Stand 11/2013
WERBUNG
www.apobank.at

Hinweis: Die hier dargestellten Angaben dienen, trotz sorgfältiger Recherche, ausschließlich der unverbindlichen Information und ersetzen nicht eine, insbesondere nach rechtlichen, steuerlichen und produktspezifischen Gesichtspunkten notwendige, individuelle Beratung für die darin beschriebenen Finanzinstrumente. Die Information stellt weder ein Anbot, noch eine Einladung oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten dar und dient insbesondere nicht als Ersatz für eine umfassende Risikoaufklärung. Die beschriebenen Finanzinstrumente werden nur in jenen Ländern öffentlich angeboten, wo dies ausdrücklich durch den jeweils gültigen Prospekt oder die Emissionsbedingungen zulässig ist. Der für die dargestellten Produkte gültige und gemäß § 10 Abs. 2 KMG veröffentlichte Prospekt samt allfälligen Änderungen oder Ergänzungen ist unter www.apobank.at abrufbar. Die jeweils gültigen Emissionsbedingungen nach Fertigstellung und weitere Informationen finden Sie unter www.apobank.at. Die Österreichische Apothekerbank eG übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Genauigkeit der hierin enthaltenen Informationen, Druckfehler sind vorbehalten.

Anzeige