

Das Zukunftsbild Ihrer Apotheke

Auch Ihre Mitarbeiter wollen wissen, wohin die Reise des Unternehmens Apotheke geht.

Die zukünftige Entwicklung einer Apotheke bewegt naturgemäß den Inhaber – nicht zuletzt aber auch die Mitarbeiter. Wenn Apotheker Pläne für die Zukunft schmieden, binden sie ihre Mitarbeiter oft zu wenig in den Planungsprozess ein. Wenn sie schließlich ihre Pläne darlegen, ernten sie oft fragende oder staunende Blicke.

Was oft fehlt, ist das darüber stehende Zukunftsbild für die Apotheke, in dem Klarheit herrscht:

Wo stehen wir derzeit?

Wo wollen wir hin?

Wie wollen wir das erreichen?

Diese Fragen gilt es, in einem attraktiven Zukunftsbild zusammenzufassen. Wenn selbiges überzeugend vom Inhaber vertreten wird, so kann das erstaunliche Kräfte und Potenziale mobilisieren. Es lohnt sich also, Zeit für die Formulierung der angestrebten Ziele zu investieren. Das Ziel vor Augen, lassen sich auch Entscheidungen im Hier und Jetzt leichter fällen.

Stärken & Chancen erkennen

Es gibt einige Themenbereiche, die in einem Zukunftsbild wichtig sind. Für jeden Bereich kann man Fragen formulieren, die dazu anregen, klare Aussagen zu definieren. In der Folge sind ein paar solcher Fragen als Beispiele angeführt, die nicht alle für Ihre Apotheke passen müssen – sammeln Sie das, was Ihnen wichtig erscheint und fokussieren Sie sich auf die gesteckten Ziele.

Wenn Sie schließlich die für Sie relevanten Fragen festgelegt haben, formulieren Sie eventuell einen kurzen Leitsatz, der Ihre Apotheke treffend charakterisiert.



Wer sind wir in sieben Jahren?

Für welche Region, welchen Markt sind wir tätig? Was ist unsere Kernkompetenz? Wen oder was wollen wir in dieser Region konkret ansprechen? Wie sind wir dort präsent, mit welcher Struktur? Gibt es Projekte, Aktionen etc. in dieser Region, die wir unterstützen möchten? Und vor allem: **Wodurch zeigt sich unsere Einzigartigkeit?**

Wer sind wir für unsere Kunden?

Welche Leistungen wollen wir unseren Kunden bieten? Welche Form haben die Beziehungen zu unseren Kunden (Online, Zeitschrift, ...)? Wie verhalten wir uns im Umgang mit ihnen? Welches Bild geben wir ab – eventuell auch in der Freizeit?

Wie zeigt sich unsere Professionalität?

Wie sorgen wir für Qualität unserer (Dienst-)Leistungen? Eventuell auch: Was tun wir nicht (welche Leistungen wollen wir nicht anbieten) und warum?

Wie gehen wir miteinander um?

Was zeichnet uns als Team aus? Welche Kommunikationskultur pflegen wir? Welchen Wert hat bei uns der einzelne Mitarbeiter?

Die Apotheke als Unternehmen

Welche Kennzahlen streben wir an (Kundenanzahl, Umsatz, ...)? Welche Netzwerke bauen wir auf oder pflegen wir? Wie wollen wir unsere Beziehungen zu Mitbewerbern gestalten?

Die Formulierung eines solchen Zukunftsbildes kann auch im Rahmen eines Teamworkshops erarbeitet werden. So geht's einfacher und schneller und der Spaßfaktor kommt auch nicht zu kurz:

Das Ergebnis ist ein klar formuliertes Bild Ihrer Apotheke, mit dem sich das gesamte Team identifizieren kann.

Dieses gelebte Zukunftsbild spüren auch Ihre Kunden und werden es mit Treue belohnen.

Die Autorin

Viktoria Hausegger ist Inhaberin der Wiener Agentur mehr.wert. für ärzte und apotheker – marketing, das gezielt bewegt: 0043 664/460 16 35 office@mehrwertmarketing.at www.mehrwertmarketing.at

