

Fitnessprogramm für Apotheken

Apotheken auf die Herausforderungen der Zukunft einzustellen, lautet das Ziel der A-plus Service GmbH. A-plus ist ein Kooperationsystem von Apothekern für Apotheker und baut auf ergänzenden Service- und Dienstleistungsangeboten auf.

Das Logo mit dem roten A und dem nachgestellten Plus-Zeichen deutet es bereits von außen an: Hier bekommen Apothekenkunden mehr geboten – außer Arzneien und Pflegeprodukten erwartet sie noch ein prall gefülltes Paket an zusätzlichen Dienstleistungen und Services. Ende der 90er Jahre von einer Gruppe engagierter Apotheker ins Leben gerufen, hat sich das Kooperationsystem A-plus nach dem zunächst regional orientierten Start bundesweit bewährt. „*Begonnen haben wir im Raum Braunschweig/Magdeburg*“, berichtet Geschäftsführerin Margot Haberer. „*Nachdem die Zahl der Kooperationspartner bis 2003 auf 23 angewachsen war, haben wir uns entschlossen, den bis dato lockeren Verbund auf ein professionelles Fundament zu stellen und so das erfolgreich erprobte Modell bundesweit einzuführen.*“ Gesellschafter der A-plus Service GmbH ist Pharma Privat, ein Verbund von neun unabhängigen Pharmagroßhändlern in Deutschland. Stammsitz der A-plus Service GmbH ist Würzburg am Standort des Pharma Privat-Mitglieds Ebert & Jacobi.

Das Konzept von A-plus sieht vor, dass die partizipierenden Apotheken sich als bevorzugter Ansprechpartner der Kunden in allen Gesundheitsfragen etablieren. Verwirklicht werden soll dies durch ein Bündel an Zusatzservices, die am Bedarf der Kunden ausgerichtet sind. Unter anderem offerieren die

A-plus Apotheken das Arznei-InfoTelefon, das unter der Rufnummer 01801-4473276 (IHRE APO) zum Ortstarif von 18 bis 23 Uhr

A-plus Apotheken werden individuell von einem Partner-Manager betreut, der vor allem im Hinblick auf die Durchführung von Marke-

Apothek liegt bei 3.000 Euro“, präzisiert Margot Haberer. „*Monatlich sind darüber hinaus 350 Euro zu entrichten. Für diese Summe*



Die Apotheke mit dem Serviceplus: Startaktion für eine A-plus Apotheke

an sieben Tagen in der Woche Fragen zu Arzneien beantwortet. Hinzu kommen Indikationsbroschüren, Beratungsaktionen, Kundenkarten, eine eigene Kundenzeitung und Informationsmaterial zu verschiedenen Themen. Apotheken profitieren von dem integrierten eShop-Angebot, der Marketingunterstützung, der gemeinsamen Internetpräsenz www.apothekeplus.de sowie von Werbemitteln und einer fundierten Öffentlichkeitsarbeit. Um die Marke A-plus im werblichen Bereich zu kommunizieren, setzt das Unternehmen auf Verkehrsmittelwerbung sowie die Präsenz auf Messen und Fachveranstaltungen.

ting- und Beratungsaktionen beratend assistiert, Meetings koordiniert und bei Problemen mit Rat und Tat zur Seite steht. „*Die Eintrittsgebühr für eine A-plus*

haben unsere Partnerapotheken kompletten Zugriff auf unser Dienstleistungs- und Serviceportfolio. Bis zur Expopharm 2006 wollen wir auf mindestens 300 Mitgliedsapotheken kommen. Momentan sind es bereits 95.“

„Bis zur Expopharm 2006 wollen wir auf mindestens 300 Mitgliedsapotheken kommen. Momentan sind es bereits 95“

Margot Haberer
Geschäftsführerin



A-plus Service GmbH
Im Kreuz 4
D-97076 Würzburg
www.apothekeplus.de