



10 TIPPS, WIE APOTHEKEN IHREN ERTRAG SOFORT STEIGERN KÖNNEN

Jörg Brüstle, Pharma Consultant

Über ApoCoop

Seit über 30 Jahren bin ich in der Apothekenbranche tätig – als Berater, im pharmazeutischen Großhandel und als Inhaber von drei Apotheken.

Ich kenne die Herausforderungen, mit denen Apotheken heute täglich konfrontiert sind, nicht nur aus der Theorie, sondern aus der Praxis.

Mit diesem kostenlosen Booklet möchte ich Ihnen einen ersten, praxisnahen Impuls geben, wie Apotheken ihre wirtschaftliche Situation realistisch einschätzen, Potenziale erkennen und gezielt handeln können.

Mein Ziel: Sie dabei zu unterstützen, Ihre Apotheke wieder zukunftssicher und profitabel aufzustellen – mit Klarheit, Struktur und konkreten Ansätzen aus dem echten Apothekenalltag.

Herzliche Grüße Ihr

Jörg Brüstle



+4912345678
www.apocoop.info



Das Problem der meisten Apotheken

Der wirtschaftliche Druck auf Apotheken nimmt stetig zu. Sinkende Margen, stetig steigende Betriebskosten und eine immer aggressivere Konkurrenz durch Versandapotheken setzen den klassischen Vor-Ort-Apotheken stark zu.

Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Beratung, Service und betriebswirtschaftliches Know-how – oft bei knapper Personaldecke und wachsender Bürokratie.

Viele Apotheken kämpfen heute nicht mehr nur um Wachstum, sondern ums Überleben. Die Zeiten, in denen sich eine Apotheke "von selbst getragen hat", sind endgültig vorbei.

Es braucht neue Strategien, kluge Entscheidungen und ein tiefes Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, um auch in Zukunft erfolgreich bestehen zu können.



Was Sie sich vermutlich auch wünschen

Als Apotheker*In opfern Sie sich täglich für Ihre Kunden auf. Der Fachkräftemangel und die rechtlichen Vorgaben zwingen Sie dazu, ständig präsent zu sein.

mit den Tipps auf den folgenden Seiten, gehen Sie einen wichtigen Schritt in Richtung Selbstbestimmung und Freiheit



**Endlich mehr
wirtschaftliche
Sicherheit**



**Klare
Strategien für
eine stabile
Zukunft**



**Bessere
Konditionen
beim Einkauf**



**Mehr Zeit für
Ihre Kunden
statt nervige
Preis-
verhandlungen**

Tipp Nr. 1

Verhandeln Sie regelmäßig mit dem Großhandel

Der vermutlich einfachste Weg, um
sofort mehr Marge zu erhalten.

Warum ist das wichtig?

Großhändler wissen, dass Sie viel zu tun haben und
Verhandlungen vielleicht aus dem Weg gehen.

Viele Apotheken verlassen sich jahrelang auf bestehende
Konditionen, obwohl Lieferanten oft bereit sind, bei
Nachverhandlungen nachzubessern – gerade, wenn Sie Ihre
Umsätze transparent
darstellen und Vergleichsangebote einholen.

Ihr Vorteil

Schon 0,5–1% verbesserte Konditionen summieren sich bei
sechsstelligen Einkaufsvolumina auf erhebliche Beträge.

Ihr nächster Schritt

Notieren Sie den letzten Verhandlungstermin. Vereinbaren Sie
einen neuen Gesprächstermin mit Ihrem Außendienstpartner
innerhalb der nächsten vier Wochen.

Tipp Nr. 2

Nutzen Sie die Möglichkeiten von Zusatzgeschäft

Umsatzsteigerungen von bis zu 100% mit einem
einzigem Kunden möglich

Warum ist das wichtig?

Freiverkäufliche Produkte wie Kosmetik oder Nahrungsergänzungsmittel haben oft überdurchschnittliche Margen.

Der Beratungsanteil ist hoch, wodurch Sie sich vom Onlinehandel abheben und an jedem Kunden bis zu 100% mehr verdienen.

Ihr Vorteil

Zusatzverkäufe steigern nicht nur den Umsatz, sondern auch die Kundenbindung – wenn sie bedarfsgerecht erfolgen. Kunden erwarten sogar eine umfangreiche und ganzheitliche Beratung.

Ihr nächster Schritt

Analysieren Sie Ihre Topseller. Schulen Sie Ihr Team darauf, zu jedem Rezept mindestens ein passendes Zusatzprodukt anzusprechen.



“

Apothekerin Katrin Raichle-Kranz

"Seit Jörg Brüstle uns als Kaufmann begleitet, hat sich unsere Apotheke in sämtlichen wirtschaftlichen Bereichen absolut positiv weiterentwickelt. Ich vertraue ihm zu 100% und möchte seine Unterstützung definitiv nicht mehr missen!"

Kranz Apotheke Stade

Tipp Nr. 3

Optimieren Sie Ihre Lagerhaltung

Schafft nicht nur Platz, sondern füllt
auch Ihre Kasse

Warum ist das wichtig?

Ein übervolles Lager bindet Kapital und führt zu vermehrten Abschreibungen. Gleichzeitig kann ein zu kleines Lager die Lieferfähigkeit gefährden.

Können Sie Kunden mehrfach nicht bedienen, droht der Verlust an den Online-Versandhandel oder die Konkurrenz.

Ihr Vorteil

Eine konsequente Analyse der Abverkaufsdaten zeigt, welche Artikel Sie reduzieren oder gezielter nachbestellen können.

Ihr nächster Schritt

Überprüfen Sie Ihr Lager auf Artikel mit Umschlagshäufigkeit <2/Jahr und reduzieren Sie diese Bestände um mindestens 30%.

Tipp Nr. 4

Digitalisieren und automatisieren Sie Ihre Prozesse

So wirken Sie dem Fachkräftemangel entgegen und verschaffen sich mehr Frei-Zeit

Warum ist das wichtig?

Eigentlich sollte die Digitalisierung längst in jeder Apotheke angekommen sein. In Wahrheit scheuen sich aber viele Apotheker*Innen vor der Umstellung und Implementierung digitaler Prozesse.

Aber digitale Prozesse sparen Zeit, verhindern Fehler und ermöglichen modernen Kundenservice. Es geht also nicht darum ob, sondern wie schnell Sie sich digital aufstellen.

Ihr Vorteil

Digitale Sichtwahl, automatische Warenwirtschaft und Online-Vorbestellungen entlasten Sie und Ihr Team.

Ihr nächster Schritt

Prüfen Sie, welche Prozesse Sie bereits digital abbilden. Erstellen Sie eine Liste der Bereiche, in denen Digitalisierung den größten Nutzen bringt. Oder machen Sie sichtbar, wo manuelle Prozesse sie aktuell lähmen und Zeit kosten.

Tipp Nr. 5

Schulung Ihrer Mitarbeitenden

Mehr Sicherheit und Umsatz

Warum ist das wichtig?

Gut geschulte Mitarbeiter fühlen sich sicherer, sind motivierter und verkaufen erfolgreicher – ohne Druck oder Aufdringlichkeit.

Ihr Vorteil

Ein starkes Team ist der Schlüssel zu nachhaltigem Ertrag und hoher Kundenzufriedenheit.

Das Schönste daran: Kunden erwarten eine gute Beratung. Machen Sie es gut, verdienen Sie dadurch nicht nur mehr, sondern helfen auch mehr Kundinnen und Kunden und bauen engere Beziehungen auf

Ihr nächster Schritt

Planen Sie regelmäßige Schulungen, z.B. zu aktiver Kundenansprache oder Zusatzempfehlungen oder vor besonderen Feiertagen und Anlässen.

 ratedo.de

5 / 5



SEHR GUT

*„Herr Brüstle hat mich sehr
stark und erfolgreich darin
unterstützt, vom GH faire
Konditionen zu erhalten. Auch
seine quartalsweisen
Auswertungen waren waren*

- Rosen Apotheke Soltau -

Alle Bewertungen anzeigen auf
ratedo.de

 ratedo.de

5 / 5



SEHR GUT

*„Trotz räumlicher Entfernung
fühlte ich mich immer gut
behandelt und beraten“*

- Frank Gabka -

Alle Bewertungen anzeigen auf
ratedo.de



+4912345678
www.apocoop.info



Tipp Nr. 6

Positionierung als Experten Apotheke

Überregionale Bekanntheit und zahlungskräftigere Kundschaft

Warum ist das wichtig?

Klare Spezialisierung schafft Vertrauen und zieht Kundengruppen gezielt an (z.B. Haut, Mutter-Kind, Senioren etc.).

Ihr Vorteil

Sie differenzieren sich vom Wettbewerb und erzielen eine noch höhere Kundenbindung.

Durch eine Positionierung als Experten-Apotheke erreichen Sie außerdem ein überregionales Publikum. Menschen sind dann bereit auch weitere Wege in Kauf zu nehmen.

Dies ist zudem der beste Schritt aus der Vergleichbarkeit.

Ihr nächster Schritt

Wählen Sie ein Kompetenzthema und kommunizieren Sie es konsequent in Beratung und Marketing.

Tipp Nr. 7

Lokales Marketing

Werden Sie zur Nr. 1 in Ihrer Region

Warum ist das wichtig?

Lokale Sichtbarkeit entscheidet, ob Kunden Ihre Apotheke als erste Anlaufstelle sehen. Wenn Kunden an “Apotheke” denken, muss Ihr Name fallen.

Ihr Vorteil

Gezieltes Marketing bringt Stammkunden, steigert den Empfehlungswert und verringert Marketingkosten in der Zukunft.

Ihr nächster Schritt

Erstellen Sie einen detaillierten Marketingplan mit 3 Maßnahmen, z.B. Flyer, Kooperationen, Social Media etc.

Tipp Nr. 8

Kennzahlen Analyse

Zu jederzeit Herr oder Frau der
aktuellen Lage sein

Warum ist das wichtig?

Nur wer Zahlen kennt und misst, kann sie gezielt verbessern. In meiner täglichen Arbeit erlebe ich leider immer wieder, dass dies sehr oft nicht der Fall ist.

Ihr Vorteil wenn Sie immer im Bilde sind

Kennzahlen wie Rohertrag, Kostenquote oder Umsatz pro Mitarbeiter zeigen Ihnen tagesaktuell an, wo Sie stehen.

So können Sie schneller auf Entwicklungen oder Trends reagieren und sparen sich unnötige Ausgaben oder anspruchsvolle Mitarbeitergespräche.

Ihr nächster Schritt

Definieren Sie Ihre 5 wichtigsten Kennzahlen und prüfen Sie diese täglich, wöchentlich und vor allem monatlich.

Digitalisieren Sie diese Prozesse weitgehend, sodass Sie mit einem One-Click Verfahren alles im Bilde haben.

“

Apothekerin Nina Schneidereit

„Jörg Brüstle ist seit meiner Übernahme der Apotheken als wirtschaftlicher Berater an meiner Seite. Ich kann ihn jederzeit erreichen und sämtliche Themen auf Augenhöhe mit ihm besprechen. Gemeinsam mit meinem Steuerbüro ist er für mich eine sehr wertvolle Entscheidungshilfe.“

Nord Apotheken Minden



Tipp Nr. 9

Nutzen Sie Einkaufs- kooperationen

Gemeinsam stark, gemeinsam
erfolgreich!

Warum ist das wichtig?

Einkaufsgemeinschaften erzielen bessere Konditionen, bündeln Marketing und schaffen Synergien.

Ihr Vorteil

Kostenvorteile und professioneller Auftritt ohne große Einzelinvestition. Sie stärken zudem Ihre Verhandlungsposition, wenn Sie in einem Verbund einkaufen und verhandeln.

Ihr nächster Schritt

Vereinbaren Sie ein Gespräch mit mir, dann kann ich Sie sehr gezielt beraten, welche Art Einkaufskooperation bei Ihnen sinnvoll ist und wo Sie einen möglichst hohen Ertrag erwirtschaften können.

Tipp Nr. 10

Externe Unterstützung

Weniger Stress und höhere Erträge durch einen externen kaufmännischen Leiter in "Teilzeit"

Warum ist das wichtig?

Ein externer Blick zeigt blinde Flecken und eröffnet völlig neue Perspektiven, die Sie im Alltagsgeschäft leicht übersehen.

Damit sind Sie nicht allein, so geht es den meisten.

Ihr Vorteil wenn Sie immer im Bilde sind

Schneller Fortschritt durch Expertenwissen und konkrete Handlungsempfehlungen.

Sie bekommen deutlich mehr Klarheit, welche Möglichkeiten Sie haben und sparen sich deutlich mehr Zeit und vor allem Stress mit nervigen Verhandlungen mit Ihrem Großhändler.

Ihr nächster Schritt

Vereinbaren Sie jetzt ein persönliches und völlig kostenfreies und unverbindliches Gespräch mit mir.

Kein aufdringlicher Berater-Call, sondern ein Austausch auf Augenhöhe, von Experte zu Expert*in, ich freue mich auf Sie.

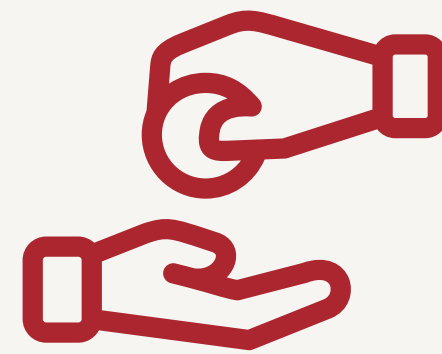
Aktuelle Statistiken und Zahlen

Apotheken sind die Zahlmeister der Nation



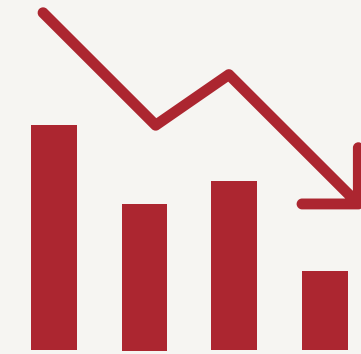
Kostenexplosion

Zwischen 2013 und 2024 stiegen Betriebskosten um bis zu 60 %, Personalkosten sogar um 80 %. Personalkosten machen mittlerweile mindestens 11% des Umsatzes aus.



Zahlmeister der Nation

Der Gewinn vieler Apotheken liegt gerade mal unter 1% des Gesamtumsatzes



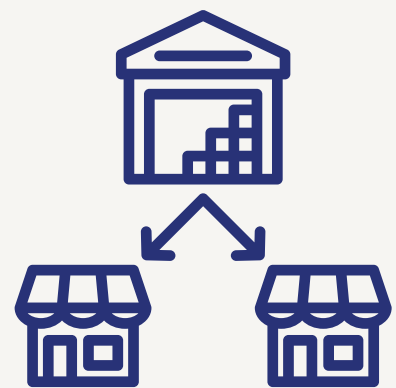
Rückgang der Apothekenzahl

2024 wurde in ganz Deutschland gerade einmal 48 neue Apotheken geöffnet aber rekordverdächtige 530 geschlossen.

Gute Nachrichten

Ihre Chancen während dieser Entwicklung

Wie in jeder Krise gibt es auch in dieser Situation Gewinner*innen. Wenn Sie richtig handeln, profitieren Sie von dieser Entwicklung weil Ihre Mitbewerber untätig bleiben, oder die falschen Dinge tun.



Verhandeln mit Großhändlern, war nie einfacher

Großhändler wissen um die Situation und sind oft selbst betroffen. Daher stehen fast alle, Verhandlungen gegenüber sehr offen.



Mehr Marktanteile als jemals zuvor

Sichern Sie sich jetzt wertvolle Marktanteile und Förderungen vom Staat, wenn Sie als Apotheke ein noch größeres Einzugsgebiet bekommen.

Raus aus dem goldenen Käfig und endlich wieder frei sein

Vereinbaren Sie jetzt ein kostenloses Gespräch mit mir und erhalten Sie eine erste Einschätzung, wo Sie sofort Zeit, Geld und vor allem Nerven sparen können.

Es erwartet Sie 30 Jahre Expertise als Großhandelsmitarbeiter für Apothekeneinkauf und als Inhaber mehrere Apotheken.

Ich kenne beide Seiten sehr genau und weiß, wo die einfachsten und schnellsten Hebel zu finden sind.

Ich freue mich auf Ihren Kontakt,
herzliche Grüße Ihr

Jörg Brüstle



+4912345678
www.apocoop.info





**VIELEN DANK FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT**

Apoocoop - gemeinsam erfolgreich