

So wurde ich mein eigener Chef

Interview mit einem Apothekeninhaber aus Henstedt-Ulzburg

Für Jihed Slaimi, Inhaber der easyApotheke in Henstedt-Ulzburg, stand schon früh fest, dass die Position als angestellter Apotheker oder Filialleiter für ihn nicht alles sein konnte. In einem Interview mit DAP berichtet Slaimi, wie und warum er zur easyApotheke gelangte.

DAP: Herr Slaimi, Sie sind selbstständiger Apotheker und Inhaber einer easyApotheke. Wann war für Sie klar, dass Sie selbstständig sein wollen?

Slaimi: Bereits in meinem ersten Job war mir klar, dass mich die Arbeit als angestellter Apotheker mit den Aufgaben der Rezeptkontrolle, Arzneimittelabgabe und Rezepturherstellung nicht ausfüllte. Nach Abwägung meiner Möglichkeiten entschied ich mich gegen die Industrie und Forschung und sah meine Zukunft als selbstständiger Apotheker und Kaufmann.

DAP: Wo haben Sie während Ihrer Existenzgründung Hilfe bezüglich betriebswirtschaftlicher Fragen (Kennzahlen, Gewinnpotenzial, Finanzierung und Absicherung sowie Standort und Wettbewerbsanalyse) erhalten?

Slaimi: Die Apothekerkammer und die Deutsche Apotheker- und Ärztekammer bieten Seminare an, die ich besucht habe. Mit Beginn meiner Filialleiterstelle habe ich dann aber an der Uni Bayreuth parallel zu meiner Arbeit innerhalb von vier Jahren den Master of Busi-

ness Administration (MBA) Health Care Management gemacht. Dort habe ich das notwendige betriebswirtschaftliche Knowhow erhalten. Während dieses Studiums wurde mir auch klar, dass zur Selbstständigkeit mehr gehört, als Räume zu mieten und die Regale mit Arzneimitteln zu füllen. Ohne mein betriebswirtschaftliches Studium hätte ich wahrscheinlich nicht den Mut gehabt, mich selbstständig zu machen.

DAP: Für wie wichtig erachten Sie den Standort einer Apotheke?

Slaimi: Es gibt eine sogenannte SWOT-Analyse (aus dem Englischen für Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen) und Threats (Risiken)), mit der die Stärken und Schwächen sowie die Chancen und Gefahren eines Standortes betrachtet und abgewogen werden. Diese habe ich mir für einige Standorte angesehen, aber die meisten Standorte hatten zu viele Nachteile. Richtig gute Standorte sind meist in Familienhand und für Neugründer unerreichbar, weil es zu viele Interessenten gibt. Da meine eigenständige Suche nach einem geeigneten Standort keinen Erfolg hatte, habe ich mich an die easyApotheken-Zentrale gewandt.

DAP: Wie und in welchen Bereichen wurden und werden Sie von easyApotheke unterstützt?



Abb. 1: easyApotheke in Henstedt-Ulzburg



Abb. 2: Jihed Slaimi

Slaimi: Zunächst bei der Suche eines geeigneten Standortes. Ich hatte bestimmte Vorstellungen, dann hat man mir 3 oder 4 Standorte vorgestellt. Aber auch bei den Gesprächen mit der Bank und der Finanzierung der Apotheke hat man mich unterstützt. Ich hatte null Euro in der Tasche, nur mein Köpfchen. Easy hat für mich Sicherheiten bei der Bank hinterlegt. Mir wurde dann ein Controller an die Seite gestellt, der mich das erste Jahr begleitete. Easy hat die Großhandelsrechnungen kontrolliert, Konditionen mit dem Großhändler verhandelt, es gab einen Marketingzuschuss zur Eröffnung. Insgesamt wurde mir ein enorm großer Vertrauensvorschuss gewährt. Jetzt werde ich unter anderem im monatlichen Marketing, bei Werbeflyern und deren Verteilung unterstützt.

DAP: Warum ist es eine easyApotheke geworden und nicht eine andere Kooperation?

Slaimi: Andere Kooperationen waren nicht so innovativ. Es waren nur klassische Apotheken, die ein bestimmtes Category Management hatten, mehr nicht. Die klassischen kleinen Apotheken haben mich nicht richtig angesprochen. Das Auftreten der easyApotheken hat mir gefallen und ich kannte das Konzept schon. Aus anderen Ländern kennt man die Apotheken etwas größer. Dort sind sie von Natur aus auch Drogeriemarkt und Sanitätshaus. So eine große Apotheke war mein Traum.

DAP: Kostet eine Kooperation nicht enorm viel? Rechnet sich das?

Slaimi: Für meinen Standort rechnet sich das definitiv. Klar bekommt man nichts geschenkt, aber man wird auch enorm unterstützt.

DAP: Sind Sie trotz Kooperation noch Ihr eigener Chef?

Slaimi: Die easy-Zentrale greift nicht in mein operatives Geschäft ein. Ich bekomme nicht vorgeschrieben, wie ich mein Geschäft zu führen habe, was ich einkaufen und verkaufen muss. Wir treten eben mit dem gleichen Namen auf: easyApotheke. Außerdem verwenden alle easyApotheken das gleiche Farbkonzept und haben ein einheitliches Auftreten. Das ist der Deal, den ich mit easy eingegangen bin. Easy kann aber als Kontrollinstanz die Umsätze prüfen und sehen, wie es um die betriebswirtschaftliche Situation der Apotheke steht. Ihnen ist natürlich auch am Erfolg der Apotheke gelegen.

DAP: Was macht nach Ihrer Einschätzung den Erfolg einer (easy-)Apotheke aus?

Slaimi: Ohne Fleiß keinen Preis. Der Standort ist die halbe Miete, aber der Inhaber muss dann auch Gas

geben: Beratung und Service müssen passen. Wir sind eine Dienstleistungsbranche, der Apotheker muss sich um die Patienten und Kunden bemühen. Auch eine digitale Präsenz muss gegeben sein. Die Apotheke muss sich im Online- und Smartphone-Bereich, beim E-Rezept und dergleichen positionieren. Da hat uns die easy-Zentrale auch schon gute Konzepte vorgestellt. Die geben sich wirklich Mühe, das kenne ich von anderen Kooperationen nicht.

DAP: Gegen eine Selbstständigkeit sprechen für viele Kollegen vor allem die Ungewissheit durch Politik und Wirtschaft sowie der hohe Anteil an kaufmännischen statt pharmazeutischen Tätigkeiten. Haben Sie diese Ängste nicht?

Slaimi: Mit der easyApotheke habe ich ein gutes Standbein. Man muss immer wieder mit politischen Rückschlägen rechnen. Daher muss man das Risiko streuen. Mit der großen Frei- und Sichtwahl, einem hohen OTC-Anteil und geringerem Rx-Fokus bin ich bei politischen Veränderungen nicht so anfällig wie herkömmliche Rx-lastige Apotheken.

DAP: Hat die Selbstständigkeit auch Nachteile?

Slaimi: Ich arbeite manchmal 72 Stunden, aber das war als Filialleiter nicht anders. Opfer bringt man immer, aber jetzt bringe ich sie für mich und wenn ich am Ende des Monats auf mein Konto schaue, ist alles okay. Man arbeitet selbstständiger, man ist sein eigener Chef, hat die volle Entscheidungsfreiheit. Das sind für mich Vorteile genug.

DAP: Können Sie sich vorstellen, auch noch eine weitere Apotheke zu betreiben?

Slaimi: In der Tat, da bin ich mit easy schon in der Planung.

Zur Person

Apotheker Jihed Slaimi studierte in Bonn bis 2009 Pharmazie. Als angestellter Apotheker arbeitete er von 2009 bis 2012 in Bonn Bad-Godesberg und anschließend bis Ende 2016 als Filialleiter in Meerbusch bei Düsseldorf. Mit Beginn der Filialleitung nahm Slaimi auch das Studium der Apothekenbetriebswirtschaft auf und machte seinen MBA im Healthcare-Bereich. Seit März 2017 ist er Inhaber der easyApotheke in Henstedt-Ulzburg (nördlich von Hamburg).