



*„Wenn die Kunden zufrieden sind
und gerne in meine Apotheke kommen,
ist das für mich die schönste
Bestätigung meiner Arbeit.“*

René Weigand, Inhaber der Liebig-Apotheke in Dillenburg
und der Dill-Apotheke in Herborn

Gesunder Erfolg im Doppelpack

Seinen Start ins Apotheker-Berufsleben hatte sich René Weigand eigentlich etwas weniger rasant vorgestellt: Denn kaum hatte er im Frühjahr 2010 sein Staatsexamen erfolgreich absolviert und als Vertretungsapotheker praktische Erfahrungen gesammelt, eröffnete er am 1. November 2010 mit der Liebig-Apotheke in Dillenburg sein erstes eigenes Geschäft. Die vom Vorbesitzer geschlossene Apotheke entwickelte sich unter seiner Leitung so gut, dass René Weigand zum 1. Januar 2012 die Dill-Apotheke in Herborm als zweite Apotheke übernehmen konnte.

Sein Beispiel zeigt, wie die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen mit Förderkrediten die Gesundheitsversorgung im ländlichen Raum unterstützt. Im konkreten Fall wurde René Weigand bei beiden Übernahmen mit Mitteln aus der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Hessen unterstützt. Für den Geschäftsbericht der WIBank blickt er auf seine ersten Monate als selbständiger Apotheker zurück.



Herr Weigand, wie stand es um die Liebig-Apotheke, als Sie sie übernommen haben?

Mein Vorgänger hatte die Apotheke geschlossen. Bevor ich sie wiedereröffnet habe, war sie erst einmal sechs Wochen zu. Hier im Haus gibt es einen Allgemeinme-

diziner, einen Gynäkologen, eine Gemeinschaftspraxis Unfallchirurgie und zwei Zahnärzte, so dass es durchaus Laufkundschaft gibt. Da ist auf jeden Fall Potential, wenn man sich ein bisschen anstrengt und auf die Kunden eingeht. So ist es mir gelungen, zahlreiche neue Kunden unter den Patienten des Ärztehauses zu gewinnen, was mich natürlich sehr freut.

Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen, um die Liebig-Apotheke auf die Erfolgsspur zu bringen?

Zu Beginn hatte ich pro Tag durchschnittlich 40 bis 50 Kunden. Das war eigentlich schon ganz in Ordnung, um finanziell über die Runden zu kommen, aber perspektivisch sollte es natürlich mehr werden. Der erste Schritt war es, mit den Ärzten hier im Haus Kontakt aufzunehmen. Das habe ich schon vor der Eröffnung gemacht, denn das war mir sehr wichtig. Daraus hat sich eine gute Partnerschaft mit allen Ärzten entwickelt. Natürlich dürfen die Ärzte für Ihre Patienten keine Empfehlung aussprechen, aber auf Nachfrage wird dann schon mal ein positives Feedback gegeben. Außerdem biete ich seit Beginn einen Lieferservice an, der Medikamente, die nicht vorrätig sind, direkt zu den Kunden nach Hause bringt. Aber das Wichtigste sind eigentlich kompetente Beratung und Freundlichkeit.

„Schon im ersten Jahr wurden alle meine Annahmen mehrfach übertroffen!“

War die Übernahme ein finanzielles Wagnis für Sie?

Natürlich macht man sich im Vorfeld eines solchen Schrittes ein bisschen Sorgen. Die Übernahme der Apotheke war zwar überschaubar und kalkulierbar, und ich hatte meine Annahmen im Businessplan eher vorsichtig getroffen. Dennoch gab es schon mal die ein oder andere schlaflose Nacht in der Vorphase und auch in den ersten Wochen, denn man ist darauf angewiesen, dass die Apotheke von den Kunden auch angenommen wird. Als dann das erste Betriebsergebnis vorlag, war die Freude umso größer: Schon im ersten Jahr wurden alle meine Annahmen mehrfach übertroffen!



„Die Zusammenarbeit mit der Volksbank Dill und der WIBank hat wirklich super geklappt. Alles war sehr einfach und unkompliziert.“

Wie kam es zur Förderung durch die WIBank und welche Erfahrungen haben Sie dabei gemacht?

Mein Berater bei der Volksbank Dill hat mich auf die Förderprogramme der WIBank aufmerksam gemacht. Ich habe zunächst die Förderungsvoraussetzungen geprüft und festgestellt, dass ich alle Kriterien für die Inanspruchnahme der Gründungsförderung erfülle. Anschließend habe ich einen Förderplan aufgestellt und gemeinsam mit der Volksbank Dill die Anträge fertig gemacht. Die Zusammenarbeit mit der Volksbank Dill und der WIBank hat wirklich super geklappt. Alles war sehr einfach und unkompliziert. Deshalb habe ich dann auch beim Kauf der zweiten Apotheke gerne wieder die Förderung durch die WIBank in Anspruch genommen.

Was hat sich rückblickend auf die letzten anderthalb Jahre in der Liebig-Apotheke verändert?

Die Kundenzahl hat sich seit der Eröffnung mehr als verdoppelt. Ich habe das Personal aufgestockt, was aufgrund dieser sehr positiven Entwicklung notwendig wurde. Neben mir arbeiten inzwischen noch vier weitere Mitarbeiter in der Liebig-Apotheke. Auch die Kooperationen mit den Ärzten haben sich noch weiter vertieft, hier liefere ich z. B. auch Sprechstundenbedarf. Ansonsten hat sich die Apotheke vom Warenlager her sehr vergrößert.

Auch im Handverkaufsbereich hatte ich zu Beginn nicht so viele Verkaufsinselfen. Außerdem Sorge ich immer für attraktive Dekoration und ein einladendes Ambiente.

Sie sind ja ein sehr junger Apotheker. Wie kommt das bei Ihrer Kundschaft an?

Das wird eigentlich durchweg sehr positiv aufgenommen. Ich denke, dass ich ganz gut mit den Kunden umgehe und auch auf sie eingehe. Da spielt dann das Alter nicht unbedingt eine Rolle. Der ein oder andere ist natürlich schon mal erstaunt, aber dann immer positiv überrascht, wenn er kompetent beraten wird. Und immerhin bringe ich durch meine Jugend das neueste Wissen frisch von der Uni mit.

Was denken Sie: Worin liegt das Geheimnis Ihres Erfolges?

Meine beiden Apotheken heben sich von anderen ab: In der Dill-Apotheke in Herborm liegt der Schwerpunkt auf Homöopathie und Naturheilkunde, in der Liebig-Apotheke in Dillenburg mache ich sehr viel im Bereich Tierarzneimittel. Außerdem biete ich verschiedene Rezepturen an, die ich selbst herstelle und speziell auf bestimmte Bedürfnisse abstimme. So etwas spricht sich in der Stadt herum und dann kommen Kunden, die genau danach verlangen. Das halte ich insgesamt für wichtig, ob nun für die eigene Apotheke oder jedes andere Geschäft: Man muss sich von anderen abheben und sich seine eigene Nische suchen.

Danksagung

Wir danken allen, die bereit waren, sich im Rahmen unserer Reihe „Erlebte Förderung“ mit ihrem Projekt zu präsentieren, sehr herzlich für ihre freundliche und kooperative Mitwirkung. Mit ihren individuellen Beispielen ist es uns gelungen, unsere Arbeit und die Vielfalt unserer Förderprogramme transparenter darzustellen und greifbarer zu machen.

Unser Dank gilt insbesondere:

Friedrich Bähr

Betreiber der Bähr Filmtheaterbetriebe
in Willingen (Upland)

Martina Bork

ESF Projektleiterin Interkultureller Transfer
an der JLU Gießen

Julia Dinslage

Leiterin des *Lokal International* in Gießen

Barbara Dralle

Projektkoordinatorin „Internationalisierung@JLU –
lokal fördern, global qualifizieren“

Maria Felde

Stadt Kassel, Amt für
Hochbau und Gebäudebewirtschaftung

Bruno Jäger

Beratender Ingenieur beim Bau der Mikrogasturbine
im Klärwerk Pfungstadt

Norbert Kühn

Vorstandsvorsitzender der Baugenossenschaft
Ginsheim-Gustavsburg

Helga Matzner

Eigentümerin eines Fachwerkwohnhauses
in Herbstein-Schadges

Angelika und Günter Richter

in Grävenwiesbach/Heinzenberg

Boris Roth

Projektingenieur der HSE Technik
GmbH & Co. KG

Kathrin und Hans-Jürgen Säger

Säger Rollenlager GmbH & Co. KG
in Waldsolms

Prof. Wolfgang Schulze

Architekturbüro Schulze + Schulze, Kassel

Georg Seitz

Betriebsleiter der Kläranlage in Pfungstadt

Ulla Spannring

Abteilungsleiterin „Beratung und Service“
im Studentenwerk Gießen

Jörg Sperling

Schulleiter der Heinrich-Schütz-Schule in Kassel

Andreas Theel

Technischer Betriebsleiter bei der Stadt Pfungstadt

Gunther Thias

Gesellschafter des Wartenberger Dorfbräuhauses

René Weigand

Inhaber der Liebig-Apotheke in Dillenburg
und der Dill-Apotheke in Herborn