



easyApotheke
für eine gesunde Zukunft

Die easyApotheke verbindet moderne Arzneimittelversorgung mit persönlicher Beratung vor Ort

Bitte einmal Gesundheit zum Mitnehmen

easyApotheke
für eine gesunde Zukunft

KONTAKTDATEN

easyApotheke (Holding) AG
Niederlasser Lohweg 18
40547 Düsseldorf
Deutschland

☎ +49 211 7495750
info@easyapotheke.ag
www.easyapotheke.ag

Gesundheit trifft Einkaufserlebnis – und plötzlich sieht die Apotheke von heute ganz schön anders aus. Die easyApotheke AG verbindet fachkundige Beratung mit dem offenen, modernen Konzept eines Drogeriemarkts und stellt dabei konsequent die Kunden in den Mittelpunkt. Rund 150 Standorte in Deutschland und Österreich zeigen: Das Modell kommt an. Und weil sich Märkte verändern, entwickelt sich auch easyApotheke kontinuierlich weiter.

Wirtschaftsforum: Herr Horstmann, easyApotheke ist heute mit rund 150 Standorten in Deutschland und Österreich vertreten. Wie kam es überhaupt zur Idee?

Lars Horstmann: Die Geschichte beginnt überraschenderweise online. Ursprünglich ging es darum, Arzneimittel über das Internet zu verkaufen und damit auch

gegen große Player wie Amazon anzutreten. Das hat nicht so funktioniert wie gedacht. Also kam die Frage auf: Warum nicht ein Vor-Ort-Konzept entwickeln, das die Prinzipien des Handels in die Apotheke bringt? Genau daraus entstand 2007/2008 easyApotheke, zunächst als „Apotheken-Discounter“.

Wirtschaftsforum: Das klingt nach ziemlich viel Preis und ziemlich wenig Apotheke.

Lars Horstmann: Der Begriff war damals bewusst provokant. „Apothekerpreise“ gelten schließlich nicht gerade als Synonym für Schnäppchen. Aber easyApotheke war eigentlich nie ein Discounter. Wir hatten von Anfang an große Flächen und riesige Sortimente, eher das Gegenteil eines klassischen Discounters. Eine easyApotheke hat im Schnitt rund 150 Quadratmeter Verkaufsfläche, eine klassische Apotheke etwa 60. Wir konnten also ganz anders mit Sortiment und Einkaufserlebnis arbeiten.

Wirtschaftsforum: Sie kamen 2012 ins Unternehmen. Was hat Sie daran gereizt?

Lars Horstmann: Ich komme aus der Markenführung und dem Handel, war unter anderem bei Coca-Cola und Bacardi und habe Marken im deutschen Markt eingeführt. Danach war ich bei der Apothekergenossenschaft

NOWEDA für Vertrieb und Marketing verantwortlich. Der Wechsel zu easyApotheke war dann durchaus ein Sprung: von rund 4 Milliarden Euro Umsatz auf etwa 7 Millionen. Das Konzept hat mich sofort gepackt. Die Idee, ein echtes Retail-Konzept auf die Apotheke zu übertragen, fand ich unglaublich spannend.

Wirtschaftsforum: Ihr erster Schritt war, den „Apotheken-Discounter“ abzuschaffen?

Lars Horstmann: Genau. easyApotheke war eben kein Discounter. Wir wollten stärker zeigen, was das Konzept tatsächlich ausmacht: große Sortimente, attraktive Preise, eine angenehme Shopping-Atmosphäre, Parkmöglichkeiten und vor allem Beratungskompetenz. Im Grunde haben wir den Drogeriemarkt ein Stück weit in die Apotheke gebracht.

Interview mit

Lars Horstmann,
Vorstandsvorsitzender
easyApotheke (Holding) AG



Wirtschaftsforum: Was bedeutet das konkret?

Lars Horstmann: Eine klare Wegeführung, große Sortimentsbreite und -tiefe, attraktive Konditionen und Promotions – also vieles, was Kunden beim Einkaufen mögen. Gleichzeitig bleibt die Apotheke eine Apotheke. Diese Kombination macht uns aus.

Wirtschaftsforum: Das zeigt sich auch im Sortiment?

Lars Horstmann: Sehr deutlich. Im deutschen Apothekenmarkt entfallen etwa 85 Prozent des Umsatzes auf verschreibungspflichtige Arzneimittel. Bei easyApotheke liegt das Verhältnis ungefähr bei 60:40. Wer bei uns einkauft, muss also nicht krank sein. Man kann genauso gut für den Sommerurlaub Sonnenschutz, Magnesium, Nahrungsergänzung oder Kosmetik kaufen. Gerade Beauty und Nahrungsergänzung sind wichtige Wachstumsfelder. Der entscheidende Unterschied zum Drogeriemarkt ist die pharmazeutische Beratung.

Wirtschaftsforum: Auch online ist easyApotheke präsent?

Lars Horstmann: Ja, seit 2016 verbinden wir Online und Offline. Der Kunde kann online bestellen, die Bestellung in der Apotheke abholen, den Botendienst nutzen oder sich die Bestellung nach Hause schicken lassen. Die Versandapotheke macht allerdings weniger als ein Prozent unseres Umsatzes aus. Es geht uns nicht darum, online um jeden Preis zu

wachsen, sondern dem Kunden die Wahl zu lassen. Und manchmal ist Online eben auch einfach praktischer.

Wirtschaftsforum: Heute gibt es rund 150 easyApotheken. Was macht Sie so erfolgreich?

Lars Horstmann: Wir wachsen seit Jahren deutlich stärker als der Apothekenmarkt, im Schnitt rund zehn Prozentpunkte über dem Marktwachstum. Das zeigt uns, dass wir mit unserem Konzept den Nerv der Zeit treffen. Besonders wichtig ist die richtige Lage. Ideal sind Fachmarktzentren mit Nachbarn wie Edeka, Aldi oder dm. Der Kunde parkt einmal und erledigt seinen täglichen Einkauf und bringt dabei vielleicht gleich sein Rezept mit. One-Stop-Shopping funktioniert auch bei der Gesundheitsversorgung. Wir machen inzwischen einen Außenumsatz von knapp 700 Millionen Euro.

Wirtschaftsforum: Der Apothekenmarkt verliert gleichzeitig immer mehr Standorte.

Lars Horstmann: Das ist eine schwierige Entwicklung. Die Vergütung der Apotheken wurde über viele Jahre nicht angepasst, während Personalkosten, Energie und Mieten deutlich gestiegen sind. Für uns entsteht dadurch aber auch eine Chance: Der Gesundheitsmarkt wächst, gleichzeitig gibt es weniger Teilnehmer. Wir können mit unserem Konzept neue Standorte schaffen und damit zur Versorgung beitragen – gerade in Mittelzentren, die

auch die umliegenden Gemeinden versorgen.

Wirtschaftsforum: Wie sieht die Apotheke der Zukunft aus?

Lars Horstmann: Die Apotheke der Zukunft soll mehr können, als Medikamente über den Tresen zu reichen. Impfungen, Blutentnahmen und weitere pharmazeutische Dienstleistungen werden an Bedeutung gewinnen. Der Apotheker entwickelt sich damit immer stärker zum Gesundheitsdienstleister und zu einer wichtigen ersten Anlaufstelle für Patienten. Gerade bei komplexen gesundheitlichen Fragen bleibt seine fachliche Kompetenz als Kontroll- und Beratungsinstanz unverzichtbar.

Für easyApotheke bedeutet diese Entwicklung vor allem: mehr Leistung braucht auch mehr Raum. Mit großen Verkaufsflächen und eigenen Beratungsräumen sind wir bereits heute darauf vorbereitet. Die Systemzentrale unterstützt die Partner bei Schulungen und der Organisation. So kann sich die klassische Apotheke von heute zum modernen Gesundheitszentrum entwickeln. Ziel ist eine Gesundheitsversorgung, die nah am Menschen bleibt und gleichzeitig mit den Bedürfnissen der Zeit wächst.

Wirtschaftsforum: Dafür braucht man allerdings auch Platz.

Lars Horstmann: Und genau den haben wir. Unsere großen Verkaufsflächen ermöglichen Beratungsräume für Impfungen, Tests oder andere pharmazeuti-

sche Dienstleistungen. Außerdem unterstützen wir unsere Kooperationspartner. Der einzelne Apotheker muss sich nicht um alles selbst kümmern.

Wirtschaftsforum: Und wie „easy“ ist das Unternehmen intern?

Lars Horstmann: Easy soll nicht nur auf dem Schild stehen, sondern auch gelebt werden. Keine unnötigen Hierarchien und keine endlosen Meetings, bei denen am Ende keiner mehr weiß, was entschieden wurde. Lieber miteinander reden, einfache Lösungen finden und Dinge voranbringen.

Wirtschaftsforum: Was treibt Sie persönlich an?

Lars Horstmann: Dass es nie langweilig wird. Im Gesundheitsmarkt gibt es praktisch jedes Jahr neue Reformen und Veränderungen. Manche kann man planen, andere kommen völlig überraschend. Genau das macht es spannend. Wir wollen daraus gute Lösungen für Kunden und Patienten entwickeln und die Versorgung besser und bezahlbar machen. Klug handeln in einem Markt, der sich ständig wandelt – das ist für mich die eigentliche Herausforderung.

W Lesen Sie diesen Artikel online
webcode: 85440