

WIR SIND DER UNTERSCHIED

Welche Eigenschaften braucht es, um «König der Taschendiebe» zu werden? Viele, die auch beim Verkauf in einer Topwell-Apotheke mit Erfolg eingesetzt werden können. An der 7. TopLounge, der jährlichen Standortbestimmung der Topwell-Apotheken AG, verriet Christian Lindemann vom Cirque du Soleil seine Erfolgsgeheimnisse.



1 An der diesjährigen TopLounge stehen die Mitarbeitenden im Zentrum 2 Paddy Kälin im Interview mit CEO Tayaout H. Perret über seine Zukunfts visionen
3 Pierre-Alain Widmer (Weleda AG), Peter Heinzer (Adroplan Beratungs AG) und Ueli Burkhardt (Nutrexin AG) 4 Fredy Gremlich (Voigt AG) und Beatrice Zanga (BZ-Collection)
5 Philippe Suremann (Iromedica AG), Christoph Glasstetter (Similasan AG) und Daniel Wermelinger (Similasan AG) 6 Gelöste Stimmung beim anschliessenden Apéro

«Letztes Jahr hat Topwell erstmals einen konsolidierten Umsatz von über 130 Mio. CHF überschritten», sagte Rinaldo Just, Leiter Marketing und Verkauf, an der 7. TopLounge im Casinotheater Winterthur. Der beliebte Event stand unter dem Motto «Mitarbeiter», da Topwell im vergangenen Jahr sehr viel in seine Mitarbeitenden investiert hatte.

Erfolgreiche Wachstumsstrategie

«Die Wachstumsstrategie von Topwell geht weiter, auch was die Standorte betrifft» so Just. «Wir kratzen die 40er-Grenze an.» In den meisten Bereichen entwickelt sich Topwell besser als der Markt. Zu den definierten Zielsetzungen gehören u. a. die Verbesserung der Beratungsqualität und die Umsetzung des Category-Management-Projektes. «Ein grosses Thema ist der Ausbau der Weiterbildungsplattform für unsere Mitarbeitenden. Beim Top Live Day konnten wir

rund 80 Personen schulen.» Darüber hinaus wurde das Entlohnungssystem verbessert, und die Gründung von ApoTop ermöglicht eine stärkere Interaktion zwischen den geschäfts führenden Apotheken und den beratenden Fachapothekern. «Auch in Zukunft», so Just, «wird die Topwell-Gruppe auf Einkaufserlebnisse und Digitalisierung setzen.»

Im ausführlichen Gespräch mit Moderator Paddy Kälin verriet Tayaout H. Perret, der neue CEO der Topwell-Apotheken AG, auch die Zukunfts visionen von Topwell: «Wir sind gut aufgestellt. Wir werden wachsen. Und wir werden noch eine wichtigere Rolle im Gesundheitsmarkt spielen.»

Auf den Bühnen des Lebens

«99 Prozent aller Grenzen sind Kopfgrenzen. Sprengen Sie sie!», forderte der Gast-Referent Christian Lindemann die Anwesenden auf. Der

«König der Taschendiebe» verriet viele seiner Erfolgsgeheimnisse – Tipps, die auch von einem Apothekenteam erfolgreich umgesetzt werden können. Ein Beispiel: Was tun, wenn sich auf der «Bühne Apotheke» die Produkte immer mehr gleichen? Lindemann: «Es braucht Leute mit Leidenschaft: Denn wir sind der Unterschied.» //

Galerie >

Mehr Impressionen zu diesem und vielen weiteren Events finden Sie unter www.otxworld.ch/galerie

Kontakt
Topwell-Apotheken AG
Lagerhausstrasse 11
8401 Winterthur
www.topwell.ch

TOPWELL
APOTHEKEN AG
Einfach besser beraten.