

«DER WEG MIT DEM GERINGSTEN RISIKO»

Eine eigene Apotheke? Mit so wenig Eigenkapital? Ja: Der Traum von der Selbstständigkeit kann auch dann in Erfüllung gehen. Kathrin Knechtle-Huggel schildert, wie ihr die Vitopha AG ermöglicht hat, die Mistel-Apotheke in Hombrechtikon zu übernehmen.

Text: Jürg Lendenmann



Kathrin Knechtle-Huggel, eidg. dipl. Apothekerin FPH und Homöopathin SAHP, ist Geschäftsführerin der Mistel-Apotheke in Hombrechtikon

Warum wollten Sie als junge Apothekerin eine eigene Apotheke führen?

Kathrin Knechtle-Huggel: Nach dem Studium leitete ich eine Apotheke als angestellte Geschäftsführerin. Ich hatte ein kleines Team und konnte viel Eigenständigkeit beweisen. Später, als die Familie kam, war ich viele Jahre angestellte Apothekerin in Zürich und später in Hombrechtikon. Der Wunsch, einmal selbstständig zu werden, war aber immer da.

Wie sind Sie auf Vitopha aufmerksam geworden?

Als Dr. Martin Hofstetter vor einigen Jahren die Mistel-Apotheke verkaufen wollte, prüfte er verschiedene Angebote und kam so auch auf Vitopha. Da ich damals bereits hier arbeitete, fragte er mich, ob ich interessiert sei, die Apotheke zu übernehmen. Mit meiner Familie zusammen entschied ich, den Schritt in die Selbstständig-

keit zu wagen, auch weil ich die Apotheke, ihre Kundschaft und das Umfeld kannte. So konnte ich abschätzen, wie sich die Apotheke entwickeln könnte.

Was heisst das, Unternehmerin zu sein?

Zum spannenden Beruf der Apothekerin kommt als Unternehmerin Neues dazu: zum einen die Personalführung – ein sehr verantwortungsvoller und herausfordernder Teil –, zum anderen das Wirtschaftliche, auf das man plötzlich auf verschiedenen Ebenen Einfluss nehmen kann.

Wo werden Sie von Vitopha unterstützt?

Zu Beginn habe ich die Unterstützung vor allem auf betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Gebieten gerne in Anspruch genommen. Heute brauche ich die Verbindung in erster Linie, um von ihrem Netzwerk profitieren zu können. Barbara Bretscher-Hotz und Dr. Ruedi Andres haben viel Know-how, reiche Erfahrung und viele Kontakte, auf die man zurückgreifen kann.

Was raten Sie jenen, die eine eigene Apotheke führen möchten?

Es gilt, sich zu überlegen: Wo möchte ich die Apotheke, wie ist ihr Potenzial? Der Standort ist enorm wichtig. Dann muss die Finanzierung geklärt werden: Habe ich genügend eigene Mittel und einen Businessplan, um mit einer Bank zusammenarbeiten zu können? Oder suche ich mir ein Modell, wie ich es gewählt habe, bei dem man einen Geldgeber beizieht und dann Aktien dazukaufen kann? Dies finde ich den Weg mit dem geringsten Risiko; er ermöglicht Jungunternehmern einen guten Start.

Welches sind für Sie Ihre grössten Freuden?

Als Apothekerin habe ich den Kontakt zu den Kunden sehr gerne; ihn gut zu pflegen, ist noch wichtiger geworden, seit ich «das Gesicht der Apotheke» bin. Auch das Team zu führen, mache ich sehr gerne: eine ebenso spannende wie herausfordernde Aufgabe. Überdies begeistern mich Marketing und Sortimentsgestaltung.

Welche sind für Sie die grössten Herausforderungen?

Dass ich jetzt die Verantwortung für das Personal habe und den Teammitgliedern Arbeitsplätze und Löhne sichern kann. Wenn jemand krank wird und ausfällt, muss ich eine Lösung finden oder selbst in die Bresche springen.

Wann ist der richtige Zeitpunkt, um sich selbstständig zu machen?

Der ist immer oder nie. Man kann stets die Ausrede haben: Es ist jetzt nicht der richtige Zeitpunkt. Den Gedanken hatte ich mehrmals: Als ich ganz jung war, dann, als die Kinder zu klein waren ... Die Mistel-Apotheke entpuppte sich als optimale Möglichkeit: Ich kannte die Apotheke schon, die Kinder waren zwar noch immer klein, aber es liess sich gut organisieren. Man muss es packen, wenn die Gelegenheit da ist. Dann ist es auch der richtige Zeitpunkt. //

WER IST VITOPHA?

Oberstes Ziel der Vitopha AG ist die Sicherung der Unabhängigkeit der Apotheke. Das Begleiten von Käufen und Verkäufen von Apotheken gehört zu ihren Kernaufgaben. Diese Serviceleistung ist für die Rotpunkt Apotheken kostenlos, steht aber allen unabhängigen Apotheken offen. Eine typische Übernahme einer Apotheke durch einen jungen Apotheker zusammen mit der Vitopha AG sieht wie folgt aus:

Kapitalgeber	Kaufpreis	Aktienanteil
Jungunternehmer	15%	15%
Vitopha AG	85%	85%

Für das Fremdkapital gibt die Vitopha AG Sicherheiten. Sämtliche Gewinne aus den Tochtergesellschaften werden zur Amortisierung des Fremdkapitals verwendet.