

Eine Partnerschaft mit Erfolg!

Seit 2006 bietet Amavita selbstständigen Apothekern eine einzigartige Lösung: die Amavita Partnerschaft. Mit diesem Franchise-System können sie unabhängig bleiben und gleichzeitig alle Vorteile einer grossen Marke nutzen. 2009 haben zwei junge Genfer Apotheker den Schritt gewagt und ihre eigene Apotheke eröffnet – mit unglaublichem Erfolg.

Manuel Lüthy



Nadine Torkomian (Bild) und Aram Torkomian, Apothekerin und Apotheker, haben trotz hart umkämpftem Marktumfeld mit Erfolg ihr eigenes Geschäft eröffnet: die Pharmacie Amavita du Pommier in Le Grand-Saconnex.

Sie sind zwei junge Apotheker. Was hat Sie dazu bewogen, eine Apotheke in Le Grand-Saconnex zu eröffnen?

Ein Fünkchen Wahnsinn oder echter Unternehmergeist. Wir wollten unabhängig sein, eine Apotheke eröffnen und dort unseren Beruf nach unseren eigenen Werten und unserer Ethik ausüben. Angesichts der Marktlage war dies im Februar 2005 eine grosse Herausforderung. Wir eröffneten unsere Apotheke in einem neuen Stadtviertel in einem Gebiet, das noch im Bau war. Unter den neuen Anwohnern bestand also eine echte Nachfrage.

Hatten Sie bereits bei Eröffnung Ihrer Apotheke den Wunsch, sich einer Apothekengruppe anzuschliessen?

Ja, uns war sehr schnell klar, dass unsere Einkaufskonditionen sehr ungünstig waren und wir hier unbedingt etwas ändern mussten, um konkurrenzfähig und attraktiv zu bleiben.

Warum haben Sie sich für eine Amavita Partnerschaft entschieden?

Im Jahr 2008 bot sich uns die Gelegenheit, uns in demselben Viertel mit einer grösseren Verkaufsfläche zu platzieren. Das Gebäude lag gleich gegenüber der Migros und befand sich noch im Bau. Die Amavita Partnerschaft war für uns eine grosse Chance, denn Amavita unterstützte uns beim Aushandeln und Abschluss

unseres neuen Mietvertrags ohne irgendeine Beteiligung am Kapital unserer Gesellschaft. Und wir wurden von einem wirklich professionell konzipierten, starken Marketing unterstützt. Hätten wir dieses Projekt innerhalb unserer früheren Gruppe durchführen wollen, dann hätten wir leider unsere Unabhängigkeit aufgeben müssen.

Haben Sie noch das Gefühl, unabhängig zu sein, seitdem Sie Teil des Amavita Apotheken-Netzwerkes sind?

Ja. Die Verbindung unseres Apothekennamens mit dem Namen Amavita, das Prinzip des Co-Brandings, hat das, was wir bereits erreicht hatten, nochmals deutlich gestärkt. Dabei hat sich unsere Identität nicht verändert. Wir sind dasselbe Team – zwei Apotheker, die ihre Kunden ebenso intensiv betreuen wie vorher.

Wie haben Ihre Kunden auf Ihren Markenwechsel reagiert?

Die Reaktionen waren sehr positiv. Unsere Kunden haben sofort verstanden, dass wir uns einem Apothekennetz angeschlossen haben, um ihnen noch mehr Vorteile und Dienstleistungen anzubieten.

Viele Amavita-Kunden kennen die Vorteile seit Langem und sind sogar zu uns gekommen, um uns dafür zu danken, jetzt Mitglied von Amavita zu sein!



Mit der StarCard bieten Sie Ihren Kunden beachtliche Vorteile. Wirken sich alle diese Marketinginstrumente für Sie wirklich positiv aus?

Die Wirkung ist sehr positiv. Die Zahl unserer Kunden und unseres Umsatzes steigt kontinuierlich – trotz der wiederholten Preissenkungen in den letzten zwei Jahren. Dank der Umsatzsteigerung konnten wir unseren Lagerbestand aufstocken.

Gleichzeitig konnten wir unsere Sortimente an Hautpflegeprodukten und Parapharmazie vergrössern oder neue einführen und damit die volle Zufriedenheit unserer Kunden gewährleisten.

Im Frühjahr 2009, kurz bevor Sie ein paar Häuser weiter in grössere Räumlichkeiten umzogen, sind Sie Amavita Partner geworden. Welche Bilanz ziehen Sie nach knapp zwei Jahren?

Unsere Bilanz ist positiv. Wir haben unseren Umsatz um mehr als das Zweieinhalbfache gesteigert. Diesen Erfolg verdanken wir zum grossen Teil unserem neuen Standort und den Instrumenten, die wir dank der Amavita Partnerschaft nutzen können. ■



Alles für Ihren Erfolg. Die Amavita Partnerschaft im Überblick.

Alles für die Steigerung Ihrer Attraktivität

- Umfassender Einsatz des Kundenbindungsprogramms «StarCard»; mit über 500 000 Haltern ist das StarCard Treueprogramm die Nr. 1 schweizweit.
- Das Amavita Kundenmagazin, als Kerninstrument zur Profilierung, erscheint 7 x pro Jahr und wird in dieser Rolle durch einen hohen Werbedruck in TV-Spots beworben.
- Zugang zu den attraktiven (Marge & Design) Amavita Eigenmarken in den wichtigsten Anwendungsbereichen.

Alles für eine starke Einheit mit Ihrer Apotheke und einer starken Marke

- Exklusiver Gebrauch der führenden Marke Amavita, als Leader im nationalen Apothekenmarkt.
- Die Möglichkeit eines «Co-Branding» als Verbindung zwischen Ihrem Namen und Amavita.

Alles für eine erstklassige Qualität – für Mitarbeitende und Prozesse

- Sie profitieren vom etablierten Amavita Qualitätsmanagementsystem.

- Sie profitieren vom umfassenden und zielgerichteten Fortbildungskonzept für Apothekerinnen und Apotheker, Assistentinnen und Auszubildende.

Als Amavita Partner profitieren Sie von den Vorteilen eines nationalen Apotheken-Netzwerkes mit über 250 Apotheken.

Für weitere Informationen:
partner@amavita.ch