

Weiterhin auf Wachstumskurs

«Grenzen überwinden» lautete das Motto der TopLounge 2012. Die Standortbestimmung der Topwell-Gruppe zeigte: Das erfreuliche Wachstum der letzten Jahre wird sich fortsetzen und an neuen Projekten mangelt es nicht. Wie wichtig das Vertrauen in die eigenen Stärken beim Überschreiten von Grenzen ist, zeigte Hochseilartist Freddy Nock.

Jürg Lendenmann



«Wachstum, Innovation, Differenzierung und Dynamik ist das, was uns auszeichnet», sagt Daniel Mächler, CEO der Topwell-Gruppe.

«Grenzen verhindern, Grenzen überschreiten, Grenzen ignorieren: Das sind die Themen, die die Topwell-Gruppe während der vergangenen Jahre begleitet haben», hielt CEO Daniel Mächler am 5. Juli an der TopLounge 2012 fest. Zur jährlichen Standortbestimmung hatte die Gruppe rund 130 Vertreter von Industrie, Produzenten, Grossisten, Grosshändlern, des Verwaltungsrates von Topwell- und Egli-Filialen sowie von X-Med eingeladen.

Kontinuierliches Wachstum seit Jahren

«Als Gruppe wachsen wir kontinuierlich und haben letztes Jahr die magische Grenze von 100 Millionen Franken Umsatzvolumen überschritten», sagte Mächler. «Zum guten Ergebnis haben alle Gruppeneinheiten beigetragen: die Offizinapotheken, der Biofachbereich (Eglim-Reform-

häuser) und X-MED.» Als Umsatzziel für 2012 nannte Mächler 120 Millionen, von denen Ende Juni bereits 55 Prozent erreicht worden seien.

X-Med und TopProfessional™

Der CEO machte auf eine weitere Grenze aufmerksam, die überschritten worden war: «In Zusammenarbeit mit der Pill-Gruppe haben wir im Joint Venture den Ärztegrosshandel X-MED aufgetan. Dank dem, dass wir aktiv auf die Ärzte zugegangen sind, konnten wir in unseren Offizinapotheken im letzten Halbjahr einen starken Zuwachs an Rx-Transaktionen verzeichnen.»

Als dezentrale Organisation mit 470 Mitarbeitenden sei es eine Herausforderung, Schulungen effizient anbieten zu können. «Unter dem Label TopProfessional™ vereinen wir daher alle Schulungsarten innerhalb der Topwell-Gruppe», sagte Mächler. Die zentralen Schulungen am Hauptsitz, an den Standorten durch externe Partner und auch die dezentralen Schulungen würden zudem im Verlauf dieses Jahres mit E-Learning und Online-Schulung komplettiert. «Dazu wurde innerhalb der Unternehmung in den letzten Jahren eine Kommunikationsplattform geschaffen, die uns erlaubt, 24 Stunden am Tag Zugriff auf alle Unterlagen und Schulungs-Module zu haben.»

Eglim-Biofachgeschäfte: Profilierung und Neupositionierung

Für die Eglim-Biofachgeschäfte sei 2011 ein Turnaround-Jahr gewesen. «Aber auch in diesem Bereich konnten wir Grenzen überschreiten», so Mächler. Nachdem in den 1990er-Jahren alle Tages- wie Fachmärkte um den Biofachhandel gelitten hätten, habe das Pendel, wie vom Gottlieb Duttweiler Institut prognostiziert, auf die andere Seite ausgeschlagen. Daniel Mächler: «Wir können dies innerhalb der Eglim-Gruppe bestätigen.»

Das vor drei Jahren lancierte Konzept «natural beauty» habe sich trotz anfänglicher Unkenrufe als Erfolg erwiesen. «Dank dieses Konzeptes konnten wir innerhalb der ganzen Gruppe jährlich zwischen 15 und 20 Prozent wachsen.» Das neueste Kind heisse «natural beauty & more™» – ein im Schweizer Markt einmaliges Konzept. Der Store an prominenter Lage in der Neuen-

gasse in Bern konzentrierte sich auf zertifizierte Naturkosmetik, erlesene Weine und Tees, komplettiert mit weiteren Accessoires, Geschenken und Schokolade.

«Wachstum, Innovation, Differenzierung und Dynamik ist das, was uns auszeichnet», sagte Mächler. «Das sind keine Schlagwörter, wir leben dies.»

Bei netCare aktiv dabei

Im Zentrum des Referats von Rinaldo Just, Leiter Marketing/Verkauf, stand netCare, in das Topwell involviert ist. Just: «Es ist ein Paradebeispiel für ein innovatives Projekt im Schweizer Gesundheitswesen, bei dem alle Anspruchsgruppen mitarbeiten.» Via Liveschaltung in die Apotheke-Drogerie Bahnhof Enge berichtete Miriam Pfiffner, Stv. Geschäftsführerin, über die ersten Erfahrungen mit netCare: «Wir sind begeistert vom neuen Dienstleistungsmodell. Für uns Apotheker bedeutet das, dass wir eine weitere Triagefunktion zur Verfügung haben. Kunden, die wir sonst an den Arzt weiterleiten würden, können wir jetzt eine medizinische Beratung bei uns in der Apotheke anbieten.» Die Kunden hätten sehr interessiert und positiv auf das Projekt reagiert. «Wir sind sehr motiviert, die Dienstleistung bekannt zu machen und der Bevölkerung näherzubringen», so Miriam Pfiffner. «Wir sind überzeugt, das Projekt wird Anklang finden.»

Zwischen Erde und Himmel

Gastreferent Freddy Nock erzählte aus seinem spannenden, ereignisreichen Leben als Hochseil-Artist. Während seiner ganzen Laufbahn habe er nie mit Sicherheitsseil und Netz gearbeitet. Um Unmögliches möglich zu machen, so die zentrale Botschaft des Swiss Award Winners 2011, sei es wichtig, seinen Gaben und Talenten zu vertrauen. Nock: «Wenn du etwas machst, musst du dich auf dich verlassen. Ich musste immer die Kontrolle über das Seil haben, nicht das Seil über mich.» ■

Bilder vom Anlass finden Sie unter: www.pharma-blog.ch