

Wenn Geschäftsführung Freude macht

Geschäftsführende einer Topwell-Apotheke oder -Drogerie übernehmen Verantwortung und führen die Filiale mit ausgeprägter Entscheidungsfreiheit. Dabei profitieren sie von den Vorzügen einer Kette, was ihnen auch erlaubt, Kunden intensiver zu beraten.



Überzeugte Führungskräfte von Topwell-Filialen (v.l.):
Manfred Meyer (ZweierApotheke),
Nicole Kuster (Stedtli Apotheke),
Gabriela Spöndli (Naturewell Drogerie),
Marco Cecchinato (Regionalleiter, ehem. Stadtgarten Drogerie).

«Seit ich bei Topwell bin, habe ich mehr Zeit, die Kunden zu beraten!» In diesem Punkt waren sich alle Gesprächsteilnehmer einig, die sich im Anschluss an eine der monatlichen Geschäftsführer-Sitzungen am Topwell-Hauptsitz in Winterthur zum Erfahrungsaustausch trafen. «Auch das Personal kann ich nun intensiver begleiten und coachen», ergänzt Drogist HF Marco Cecchinato. Apothekerin Nicole Kuster fügt hinzu: «Selbst für die Lehrlingsbetreuung steht mir nun viel mehr Zeit zur Verfügung», und schildert, wie abwechslungsreich und erfüllend ihre Arbeit geworden sei, nachdem sie nach zehn Jahren als stellvertretende Apothekerin «endlich» den Mut gefasst hatte, eine Geschäftsführung zu übernehmen. Über die Ursache, die zu mehr Freiheit geführt hatte, nannten die vier Führungskräfte einstimmig: die Entlastung durch die Zentrale.

Standorte mit eigenem Profil

Die Topwell-Zentrale stellt ihren Filialen verschiedene Tools und Instrumente zur Verfügung – für Administration, Personalentwicklung, Management, Aus- und Fortbildung, Einkauf und Sortimentsgestaltung und Marketing. «Die Topwell hat ein sehr gutes Marketing», lobt Apotheker Manfred Meyer. «Obwohl es zentrale Kampagnen gibt, erlaubt es aber auch, jedem Geschäft ein eigenes Gesicht zu geben.» Und Marco Cecchinato betont, es sei prägnant, dass jede Filiale unter eigenem Namen auftreten könne.

Die Freiheit, bei der Gestaltung des Leistungsangebots mitbestimmen zu können, wird von allen einhellig hoch gelobt. «Der dezentrale Marktauftritt gegenüber den Konsumenten ist es, der Topwell von anderen Ketten differenziert», so der am Gespräch anwesende Rinaldo Just, Leiter Marketing & Verkauf der Topwell-Apotheken AG. «Jeder Geschäftsführer hat ausreichend Entscheidungskompetenzen, seinem Standort ein eigenes Profil zu geben.»

Ein Netzwerk mit besonderen Stärken

Die Gesprächsrunde zeigt weiter, wie gut vernetzt die verschiedenen Standorte sind: Das zeige sich nicht nur im Know-how-Transfer, sondern auch im Austausch von Produkten und Mitarbeitenden. Marco Cecchinato: «Die Vernetzung erlaubt uns, sehr schnell auf Kundenbedürfnisse zu reagieren.» Und die Drogistin HF Gabriela Spöndli ergänzt: «Wenn wir eine Aushilfe bekommen, können wir uns darauf verlassen, dass sie gut ausgebildet ist.»

Der Austausch unter den Geschäftsführenden wird nicht nur durch die monatlichen Treffen gefördert. Manfred Meyer: «Einmal im Jahr findet das Geschäftsführer-Seminar statt, bei dem man die Kolleginnen und Kollegen auch von ihrer privaten Seite her kennenlernen kann.» Auch für die Pharma-Assistentinnen gebe es mit den monatlich stattfindenden Fortbildungsangeboten eine gute Austauschplattform.

Attraktive Arbeitsplätze

Der häufige Kontakt mit Kunden und die Möglichkeit, als Unternehmer agieren zu können, waren die Gründe, weshalb sich die Anwesenden für die Arbeit in einer Offizin entschieden hatten – und nicht für eine Stelle in Forschung oder Industrie. Gelobt werden von den vier Topwell-Geschäftsführenden nicht nur die hohen Sozialleistungen, sondern auch die Möglichkeit, die eigene Arbeitszeit im Rahmen der Geschäftsöffnungszeiten frei einteilen zu können. ■

Topwell-Apotheken AG 
Einfach besser beraten.

Kontakt

Topwell-Apotheken AG, Rinaldo Just
Lagerhausstrasse 11, 8401 Winterthur
Tel. 052 268 80 87, rinaldo.just@topwell.ch
www.topwell.ch