Der Wegbereiter

Wer die Rezepte zum Artenschutz der einzigartigen Individual-Apotheke von Professor Dr. Gerhard F. Riegl konsequent umsetzt, überlebt den härter werdenden Wettbewerb mit Erfolg.

Aus der Heimat der Augsburger Puppenkiste stellt er mit Herzblut sein Wirken in den Dienst des Gesundheitssektors. Vielleicht ist er auch deshalb so ein begeisterter Bahnfahrer, um die Zeit nutzbringend für seine Arbeit zur apotheker-, arzt- und patientengerechten Versorgungsforschung nutzen zu können.

Gerhard F. Riegl studierte BWL in München und Augsburg und promovierte anschließend im Bereich Marketing-Managementprozess. Seit 1984 bringt der Hobbygärtner und Jogger als Dozent an der Hochschule Augsburg den Studenten das internationale Marketing Management mit seiner stets humorvollen aber beharrlichen Art näher. Zeitgleich gründete er das Forschungs- und Beratungsinstitut Prof. Riegl & Partner. Gemeinsam mit einem inzwischen größeren Team im Rücken hat er sich auf branchenbezogene Beratungsleistungen, Begutachtungen, Patientenforschungen und Verlagsprodukte im Gesundheitswesen spezialisiert. Seine Geheimwaffe für das individuelle Apotheken-Marketing sind bundesweite Benchmarking-Projekte mit absatzstimulierenden unden-befragungen nach dem Social-Media-Prinzip.

Der Gralshüter des menschenfreundlichen Marketing für Individual-Apotheken.

Das Institut verfügt über Forschungsdatenbanken mit über einer Million Patientenbefragungen unter anderem auf der Basis von 4.000 Apothekenanalysen. Seine wegbereitenden Marketing-Programme zur Erhaltung der freiberuflichen Heilberufe machen einen wichtigen Teil seiner Stärke und seines Namens in der Branche aus. Mit bereits über 350 Fachveröffentlichungen pflastert er beständig und nachhaltig seinen Weg, von dem schon viele Tausende von Apothekern, Ärzten und Kliniken profitiert haben. Nicht umsonst nennt ihn so Mancher scherzhaft den „Power-Riegl", einer der wenigen apotheken-wohltuenden unter den BWL-Professoren.

Seine Veröffentlichung „Das Image der Apotheke" aus dem Jahr 1989 war der Beginn einer erfolgreichen Serie. In dieser Ausarbeitung stand die Apothekenakzeptanz für die PR-Arbeit der ABDA im Fokus. Im Folgewerk „Das Image der deutschen Apotheke" stand 1995 der Generikabereich im Vordergrund. Bei der Veröffentlichung von „Erfolgsfaktoren in der Apotheke" beleuchtete Prof. Dr. Riegl dann acht Jahre später die Präsenzapotheke im Wettbewerb zum Versandhandel. Sein letztes und aktuelles Studienwerk „Apotheken Novum" aus dem Jahr 2010 hat den OTC-Bereich im Blick. Da sich für die Apotheken im Bereich der Rx-Produkte zukünftig immer weniger Planungssicherheiten ergeben werden, sei eine stärkere Ausrichtung auf die Umsätze mit Sicht- und Freiwahlprodukten notwendig.

In diesem Zusammenhang werde auch der Servicebereich einer Apotheke weiter an Stellenwert zulegen. Es ist daher immer wichtiger, die eigenen Kunden und deren Verhalten besser als jeder andere zu kennen. Darauf ausgerichtet sollten Apotheker ihre Konzepte im Sinne einer „merk-würdig einzigartig-begeisternden Profilierung" überdenken. Kundenbesitz, so Riegl, ist wichtiger als reine Pharmazie oder Kundenwerbung durch austauschbare Preiswerbung.
Sein Credo: Wettbewerbsalleinstellung und Mehrverkauf in der Apotheke wird am nachhaltigsten mit einzigartiger „Excellence in Menschlichkeit" bei Kunden erzielt. Der neueste Coup und Vorstoß sind Patientenstudien zu innovativen kassenhonorierten Betreuungen durch Apothekenfachkräfte zum nachweisbaren Senken von Chronikerkosten in Abstimmung mit Ärzten.

■ Christine Görg

Ausgabe 02.2012

www.d-e-a.eu

Die erfolgreiche Apotheke

Fachzeitschrift für die Zukunft der Apotheke

EMRAmed.
Qualität in jeder Beziehung

2000 Artikel
100% Qualität

Mit EMRAmed sichern Sie sich eine moderne, besonders große Vielfalt an europäischen Markenarzneimitteln, die strengsten Qualitätskontrollen unterliegen.
Geprüft, garantiert, gesichert!

www.emramed.de

Prof. Dr. Gerhard F. Riegl
Die Kunden wichtiger nehmen als die Pharmazie

Oliver Pipa
Das QMS als mehr Unterstützung erleben

Malte W. Wilkes
Die eigene Apotheke zur richtigen Marke machen

Apo Verlag AG,Fürst Johann Strasse 7,9495 Triesen Liechtenstein
P 15083 PVSt Deutsche Post
Prof. Riegl & Partner GmbH ins
Herrn Prof. Dr. Gerhard F. Rie
Provinostraße 11
86153 Augsburg
852