

DR.LECHNER® Exklusiv-Partner im Interview

C.H. Leue, Neumarkt-Apotheke Osnabrück
und weitere Filialen.



Die Liste der Vorteile, welche die Firma DR.LECHNER® allen Apotheken-Exklusivpartnern bietet um sich im Bereich Nahrungsergänzung gut aufzustellen, ist lang. Besonders spannend ist es aber, die Entscheidung einer Produkteinführung, die durchaus mit vielen kritischen Gegenargumenten in Hinblick auf Aufwand & Nutzen belegt sein kann, aus Sicht eines Apothekers kennenzulernen. Denn hier fließen all die praktischen Aspekte ein, die es zu bedenken gilt, aber vor allem auch das überzeugende Ergebnis, welches mit einer Fokussierung auf eine neue Marke entstehen kann. Apotheker Carl Henrik Leue aus Osnabrück berichtet von vielen Erfahrungen und Positiv-Erlebnissen, die überzeugen.

apopros: Herr Leue, wie wichtig ist das Geschäft für Mikronährstoffe für Sie – auch im Vergleich vor und nach der Einführung der Marke DR.LECHNER®?

C.H. Leue: Die Bedeutung von Mikronährstoffen ist seit der Einführung der Marke DR.LECHNER® stark gestiegen! Damit meine ich die Wichtigkeit des Themas an sich – schließlich haben viele Erkrankungen eine Ursache in einer Unterversorgung an Mikronährstoffen und Vitaminen. **Aber auch die wirtschaftliche Bedeutung – dadurch, dass wir dem Thema „Mikronährstoff-Beratung“ mit der Einführung von DR.LECHNER® einen viel größeren Rahmen gegeben haben und eine sehr fundierte Beratung leisten, werden natürlich auch viel mehr Zusatzverkäufe generiert.** Wir haben das Thema von einem Rand-Thema zu einem Fokus-Thema gemacht. **Die Firma DR.LECHNER® hat die Mitarbeiter mit sehr guten Fortbildungen und sehr hilfreichen Unterlagen die schnell fit gemacht.**

apopros: War die Produkteinführung der Mikronährstoff-Linie sehr aufwändig für Sie? Ist es gerechtfertigt, Sorge zu haben, dass dies in trubeligen Zeiten nicht geht oder (zu) viele Kapazitäten erfordert?

C.H. Leue: Nein, die Einführung von DR.LECHNER® war eigentlich gar nicht aufwändig. Wie schon gerade erwähnt, haben die Unterstützung und vor allem auch die Inhouse-Schulungen seitens der Firma natürlich geholfen, das Team

sehr schnell auf die neuen Produkte einzustellen.

Der Vorteil ist zudem das sehr überschaubare Sortiment, mit dem die wichtigsten Indikationen abgedeckt werden. In der Basis-Beratung kann man so schnell punkten – ein gutes Beispiel ist das Probiotic DR.LECHNER®. Dies kann man in der 10er Packung toll antibiotikabegleitend empfehlen. Auch das Immuno DR.LECHNER® zur Stärkung der Abwehr ist im Winter ein sehr gutes Produkt. Besondere Produkte, wie z.B. das Neuro DR.LECHNER® für spezielle Beratungsfälle wie Depression oder auch Burn-out, benötigen schon etwas mehr Hintergrundwissen, sind aber qualitativ sehr überzeugende Produkte. Die Produkte sind durch die gute Namensgebung außerdem einprägsam und die Broschüren und Muster helfen, die Kunden schnell von dem Nutzen und der Qualität der Produkte zu überzeugen. **Wichtig ist aber auch, dass man es direkt schafft, das Team emotional zu begeistern – und das wird durch Herrn Dr.Lechner persönlich erreicht, z.B. während der deutschlandweiten Schulungen, da er wirklich sehr überzeugend ist und absolut praxinah präsentiert.**

apopros: Wie wichtig finden Sie das Thema Mikronährstoffberatung und wieviel Platz nimmt es in der Beratung in Ihren Apotheken ein?

C.H. Leue: In meinen Augen ist das Thema Mikronährstoffe ein sehr wichtiges Thema, welches in der Apotheke auf keinen Fall vernachlässigt werden sollte. Bei uns nimmt es einen großen Raum ein, da es meiner Meinung nach zu einer guten Beratung dazu gehört. Mikronährstoffe sind beteiligt an vielen lebenswichtigen Stoffwechselprozessen und somit ist es nicht verwunderlich, dass Ungleichgewichte zu Krankheit beitragen können. Im Gegenzug ist es bei fast allen Beschwerdebildern auch elementar wichtig zu schauen, inwieweit die Zufuhr bestimmter Mikronährstoffe zur Besserung beitragen kann. **Ich kann nur empfehlen, sich als Apothekenleitung dem Thema zu öffnen und das Team zu überzeugen – denn die Kunden, so meine Erfahrung, schätzen zusätzliche Empfehlungen in dem Bereich.**

apopros: Trägt die Exklusivlinie von DR.LECHNER® für Ihre Apotheken zur Kundenbindung bei?

C.H. Leue: Ja, auf jeden Fall – es kommt sogar vor, dass Kunden von weiter weg sich immer mal wieder regelrecht mit größeren Mengen eindecken, da mit den Produkten gute Erfahrungen gemacht wurden und bekannt ist, dass wir die DR.LECHNER® Exklusivlinie führen. **Dadurch, dass man die DR.LECHNER® Produkte nicht über den Großhandel bekommt, lassen sich wunderbar Alleinstellungsmerkmale realisieren, welche die Kunden an uns binden.** Durch den Direktbezug ist trotzdem eine einfache Nachbestellung möglich – **doch der große Vorteil für uns ist vor allem, dass die Produkte auch nicht über das Internet mit großen Rabatten erhältlich sind. Das ist schon toll und wirkt sich definitiv auf unser Ergebnis aus.**

apopros: Was unterscheidet DR.LECHNER® in Ihren Augen von anderen Marken?

C.H. Leue: Der Unterschied zu anderen Mikronährstoffmarken ist das komplette Rundum-sorglos-Paket, das die Firma DR.LECHNER® anbietet.



apopros

DR.LECHNER® Apotheken-Exklusivpartner im Interview.

C.H. Leue: Das **Alleinstellungsmerkmal durch den Direktbezug, die Qualität der Produkte, Verkaufsunterstützung anhand hochwertiger Broschüren und Proben, sowie ein sehr innovatives und flexibles Konzept zur Schulung von Mitarbeitern.**

Die Qualität als Grundvoraussetzung ist einfach überzeugend. Wenn man sich mit dem Thema ein wenig auskennt, lässt sich schnell erkennen, dass die Zusammensetzung sehr bedacht und hochwertig ist. Es wird auf eine hohe Bioverfügbarkeit der verwendeten Stoffe geachtet. Inhaltsstoffe werden in Form der in der Natur vorkommenden Salze verwendet. Die verwendeten Fischöle unterliegen zudem ausschließlich dem Epax Gütesiegel. Die Entwicklung der Produkte erfolgt eng an neuen Erkenntnissen und auf Basis von Studien. Wenn es neue Daten und Empfehlungen gibt, werden Rezepturen schnell an die neuste Studienlage angepasst und die Produkte entsprechend optimiert. Weiterer **wichtiger Vorteil im Vergleich zu anderen Marken ist auch die Möglichkeit der individuellen Dosierung – das heißt, man kann die Tagesdosis je nach Bedarf und Krankheitsstadium individuell anpassen.** Dies bietet viele Vorteile in der praktischen Anwendung und Beratung; schließlich können Beschwerdebilder in der Akutphase eine andere Dosierung erfordern als z.B. in einer Phase der Besserung. Design, Namensgebung und Preis sind weitere Argumente – die Marke ist im mittleren Preissegment anzusiedeln, obwohl sie sehr hochwertig ist. **Das Preis-Leistungsverhältnis ist also wirklich klasse.**

Abgesehen davon finde ich, dass **die hochwertigen Proben, das Schulungskonzept mit Präsenzs Schulungen deutschlandweit, sowie auch den sehr hilfreichen und regelmäßigen Online-Schulungen, recht außergewöhnlich sind** – mir fällt keine vergleichbare Marke ein, die das in dieser Intensität und Qualität bietet.

apopros: Würden Sie die Einführung von DR.LECHNER® als Chance sehen?

C.H. Leue: Definitiv – **die Exklusiv-Partnerschaft und die Einführung der DR.LECHNER® Exklusivlinie sollte man nicht an sich vorbeigehen lassen.** Sie bietet viel Potential um einen Bereich, der vielleicht vorher Randgebiet war, in den Mittelpunkt zu rücken und davon zu profitieren. **Die Firma macht es einem leicht, eine Einführung zu einem Erfolg zu machen,** vor allem wenn emotional der Funke übersprungen ist – was ja von dem Engagement der Familie Lechner selbst stark unterstützt wird. Ich habe das Familienunternehmen immer als sehr offen und motiviert erlebt.

apopros: Wie wichtig ist es für Sie, dass die Produkte nicht online erhältlich sind - als einer der Exklusiv-Vorteile, die Partner-Apotheken von DR.LECHNER® genießen?

C.H. Leue: **Gerade das Ausschalten der Online-Konkurrenz hilft natürlich, um Alleinstellungsmerkmale zu realisieren.** Wichtig ist mir vor allem, dass eine Preisstabilität gegeben ist, was bei der DR.LECHNER® Exklusivlinie ja der Fall ist. Die Exklusivpartnerschaft und die vielen Vorteile dahinter stellen für mich aber auch die Grundlage dar, um mich mit meinen Apotheken für DR.LECHNER® stark zu machen.

Natürlich sind hierbei die Alleinstellungsmerkmale, die mir gewährt werden, sowie der Schutz vor der Internetkonkurrenz entscheidende Punkte, da die Kunden im Gegenzug auch ausgiebig durch uns beraten werden und sich die Kosten dafür nur über Nachkäufe rechnen.

apopros: Wie würden Sie die Produkteinführung von DR.LECHNER® in Ihrer neuen Apotheke am MHO beschreiben und was hat Sie dazu bewegt, das direkt anzugehen?

C.H. Leue: Die Produkteinführung habe ich in der Tat recht zügig direkt 4 Wochen nach der Übernahme durchgezogen. **Ich wusste von dem großen Potential, das die DR.LECHNER® Linie bietet,** und wollte mir die zusätzlichen Verkäufe von Beginn an nicht entgehen lassen. **Meine Erfahrungen zeigen, dass die Produkte regelrecht Türen für ein Beratungsgespräch öffnen und das Interesse seitens der Kunden für eine zusätzliche Beratung definitiv gegeben ist und dankbar angenommen wird.** Die Mikronährstoff-Beratung ist inzwischen ein fester Bestandteil – und es ist auch etwas, was meine Apotheken und Mitarbeiter auszeichnet. Und dies wollte ich natürlich auch von Anfang an mit meiner neuen Filiale leben, als gut beratende, moderne Apotheke gehört das aus meiner Sicht dazu. **Da die DR.LECHNER® Linie in meinen beiden anderen Standorten schon so gut läuft, war sie für mich auch die erste Wahl für meinen neuen Standort.**

apopros: Eine entscheidende Frage zum Abschluss: Was raten Sie einer Apotheke, die noch nicht weiß, ob die Einführung einer Marke wie DR.LECHNER® Sinn macht, bzw. den Aufwand einer Produktneueinführung scheut?

C.H. Leue: Mein Tipp wäre zuerst einmal zu prüfen, ob im Team Begeisterung und Interesse an dem Gebiet der Mikronährstoffe vorliegt. Ist dies vorhanden, kann man mit ein bis zwei motivierten Mitarbeitern die Basis für den Ausbau des Bereichs Mikronährstoffe legen. **Meine eigene Begeisterung und Überzeugung von der Wichtigkeit für das Thema hat sicherlich auch zum Erfolg beigetragen.** Grundsätzlich gilt dies für Apotheken, die Wert darauflegen, dass Mitarbeiter aktiv beraten. Ist dies der Fall, dann macht es unbedingt Sinn, den Nährstoffbereich aktiv anzugehen. **Als beratungsaktive Apotheke ist es auch wirtschaftlich sehr interessant, sich auf eine exklusive Marke zu konzentrieren, mit der sich Alleinstellungsmerkmale realisieren lassen, davon bin ich fest überzeugt.**

Und mein abschließender Tipp aus persönlicher Überzeugung: Vitamine und Mineralien sind lebenswichtige Stoffe, die für zahlreiche biochemische Prozesse in der Zelle und im Körper verantwortlich sind. Für einen vitalen und gesunden Körper müssen diese in ausreichenden Mengen vorliegen. In vielen Fällen ist der Bedarf nicht gedeckt und führt zu Leistungseinbußen oder kann im schlimmsten Fall zu Krankheiten führen.

Die Wichtigkeit von Nährstoffen zur Gesunderhaltung, Krankheitsvorbeugung und Behandlung sollte in Zukunft von alle Beteiligten im Gesundheitswesen stärkere Beachtung finden. In den seltensten Fällen werden hierfür sehr hohe Dosen benötigt.

Es kommt vielmehr auf eine sinnvolle Kombination in passender Dosierung an. Dann lassen sich einige Erkrankungen ohne Nebenwirkungen positiv beeinflussen.

Dies ist meiner Meinung nach eines der wichtigsten Argumente für die Einführung einer hochwertigen Marke wie DR.LECHNER®, die hilft, Versorgungslücken zu schließen.

apopros: Toll, vielen Dank, Herr Leue, für das sehr nette Interview und Ihre Offenheit! Weiterhin viel Erfolg mit der Marke DR.LECHNER® und natürlich Ihrer neuen Filiale.