

## Profil ist gefragt !

---

Wir sind Klienten beim Wirtschaftsprüfer  
Wir sind Mandanten beim Juristen  
Wir sind Patienten beim Arzt  
Wir sind Hörer in der Universität / bei Vorträgen  
Wir sind Zuschauer, Lernende, Lehrende,  
Wir sind Teilnehmer, Mitarbeiter



Was sind wir in der Apotheke? : Kunden, Patienten, Beratungs-Suchende... ?  
Welcher Name trifft für Ihre Arbeit am meisten zu?

Nehmen Sie sich bitte einen kurzen Moment Zeit, die sehr wichtig werden könnte.  
Gehen Sie im Geist durch Ihre Apotheke und beantworten Sie sich vielleicht u. A.  
einmal diese Fragen:

- Was gefällt Ihnen?
  - Gefällt das auch Ihren ‚Kunden‘ – ‚Patienten‘ – ‚Beratungs-Suchenden‘ ?
- Wie verstehen Sie das Berufsbild des Apothekers?
  - Wird das in Ihrer täglichen Arbeit deutlich?
- Was haben Sie seit einiger Zeit sträflich vernachlässigt?
  - Wem könnte das aufgefallen sein?
- Wer oder was macht Ihre Apotheke zu einem besonderen Anziehungspunkt?
  - Weiß das jede/r Ihrer MitarbeiterInnen?
- Wo sehen Sie den primären Ansatzpunkt für Reformen?
  - Was haben Sie bis jetzt dafür getan?
- Warum ist der Umsatz im Durchschnitt oder in manchen Monaten rückläufig?
  - Worauf schieben Sie das meistens?
  
- Wo bieten Sie zu viel an und wann zu wenig?
- Wie nutzen Sie das Potenzial Ihrer MitarbeiterInnen?
- Was möchten Sie persönlich ändern, damit Sie sich in Ihrer Apotheke wohlfühlen?
- Wie sehen Sie die Zukunft – als Chance oder Schicksalsschlag?

‚Wer den Kopf in den Sand steckt,  
muss sich nicht wundern,  
wenn er mit den Zähnen knirscht!‘  
(N.N.)