

Annemarie Widmer im Gespräch:

1. Sie positionieren sich sehr geschickt und vertreiben Ihre Produkte exklusiv über so genannte Haut-Fachapotheken. Geht die Strategie auf?

Absolut, das passt. Apotheken sind von der Exklusivität und der Konzentration auf einen Fach-Spezialisten überzeugt. Wir unterstützen unsere Apotheken-Partner entsprechend, somit ergibt sich eine typische Win-Win-Situation.

2. Welche Vorteile bietet die Konzentration auf die Haut-Fachapotheke?

Im Wettbewerb gegen die „Großen“ haben die „Kleinen“ eine Chance: Unterscheidung durch Produktqualität, Beratungskompetenz und Spezialisierung. Dazu ist die Konzentration auf den Vertriebsweg Haut-Fachapotheke der strategisch richtige Ansatz.

3. Sie setzen bei Ihrem Vertriebssystem auf ein Leistungsprogramm aus Schulung bis Verkaufsförderung. Welche Vorteile ergeben sich dadurch konkret für die Haut-Fachapotheke?

Wir bieten unseren Partnern ein komplettes Leistungs-Programm für den eigenen Erfolg. Dabei reicht unser Service von der engen persönlichen Betreuung bis zum Fachgespräch mit unserer Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Die Positionierung als Haut-Fachapotheke ist ein Unterscheidungsmerkmal mit Premium-Charakter, also ein klarer Differenzierungs- und Wettbewerbsvorteil. Durch unsere Unterstützung mit dem kompletten Leistungspaket ist die Haut-Fachapotheke in der Lage ihre Kunden optimal zu beraten und betreuen.

4. Werden Sie diese Vertriebsstrategie dauerhaft beibehalten oder werden Sie diese Exklusivität irgendwann einmal wieder aufgeben?

Wir sind kein Massenanbieter und haben diesen Vertriebsweg in einem hochwertigen medizinischen Umfeld bewusst gewählt. Wir wollen gewährleisten, dass auch eine fachlich kompetente Beratung stattfindet, deshalb kann ich mir nicht vorstellen, dass Louis Widmer-Produkte eines Tages im Supermarkt erhältlich sein werden.

5. Heute gibt es in Deutschland bereits über 4.000 Haut-Fachapotheken. Wollen Sie dieses Netz noch weiter ausbauen?

Wir brauchen eine gewisse Dichte an Haut-Fachapotheken um das Programm „Care und Cure“ aus hochwertigen dermatologischen Arzneimitteln sowie hypoallergenen Hautpflegepräparaten flächendeckend anbieten zu können. Diese Dichte haben wir noch nicht ganz erreicht, deshalb werden wir noch weitere Apotheken qualifizieren. Auf der anderen Seite werden wir natürlich die Exklusivität für unsere Partner beibehalten.

Frau Widmer, vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch.