



WIE WIRD MAN ALS APOTHEKEN- BETREIBER:IN AUCH IN ZUKUNFT ERFOLGREICH?

Die Wahrheit über Erfolg
in instabilen Zeiten



**10 UNTERSCHIEDE ZWISCHEN DURCHSCHNITTLICHEN
UND ERFOLGREICHEN APOTHEKEN-BETREIBER:INNEN**

Wie wird man als Apotheken-Betreiber:in auch in Zukunft erfolgreich?

Die Wahrheit über Erfolg in instabilen Zeiten

Auch Sie fragen sich, wie man mit seiner Apotheke in Zukunft noch erfolgreich wird?

Die **externen Rahmenbedingungen** für das Unternehmen Apotheke sind **aus den Fugen geraten**:

Wie es in **instabilen Zeiten** und **belastenden, schwierigen äußeren Rahmenbedingungen** gelingt, sein Unternehmen **Apotheke gewinnbringend** in die **Zukunft** zu führen?

Politik und Krankenkassen entscheiden heute so, morgen so und übermorgen **wieder ganz anders**, das wissen Sie besser als ich.

Aus unternehmerischer Sicht ist darauf einfach kein Verlass!

Und **fehlt dann auch noch ein starkes unternehmerisches Fundament** für Ihre Apotheke, kommt der gesamte Betrieb **ganz leicht ins Wanken**, läuft alles **schnell aus dem Ruder. Das ist gefährlich!**

Genau deshalb ist es **extrem wichtig**, dass Sie sich **auf jene Punkte konzentrieren**, die **Sie aktiv in die Hand nehmen** und damit **Ihr Unternehmen Apotheke steuern** können!

Womöglich denken Sie jetzt

„Um noch Erfolg zu haben, muss ich als Apotheker:in unseriöses Marketing machen und über Leichen gehen. So bin ich nicht“

Falls ja, **liegen Sie völlig falsch!**

Erfolg hat nichts mit gut oder böse zu tun – oder mit purem Zufall.

Erfolgreiche Apotheker:innen denken und handeln anders! Gerade in so unsicheren Zeiten – **deshalb haben Sie andere Ergebnisse.**

Ich zeige Ihnen die größten Unterschiede zwischen durchschnittlichen und erfolgreichen Apotheker:innen auf.

Nach **20 Jahren Schulter an Schulter mit meinen Kunden**, sehe ich das ganz klar.

So erkennen Sie exakt, woran es liegt, dass manche Kollegen **auch in Krisenzeiten Gewinner** sind. Am Ende müssen Sie wissen, ob Sie **bereit für eine wichtige Entscheidung** sind...

Vorher klären wir aber, was **erfolgreich sein** eigentlich bedeutet.



Was heißt es als Apotheken-Betreiber:in erfolgreich zu sein?

Viele denken, beim Erfolg ginge es nur ums Geld. Nein, Erfolg bedeutet letztlich für jeden etwas anderes.

Hier meine persönliche Definition:

Erfolg bedeutet

- großteils **selbstbestimmt** zu arbeiten, **Perspektiven** zu schaffen und **damit in eine unternehmerisch sichere Zukunft** gehen zu können.
- seine **Leidenschaften und Qualitäten** optimal einsetzen zu können, und damit einen **unvergleichlichen Nutzen** für die Kunden zu schaffen.
- **Freude** an der **Entwicklung** und am **Erreichen gesteckter Ziele** zu haben: **Schritt für Schritt** das **erreichen**, was man mal „im Kopf“ hatte; den eigenen **Traum Realität** werden zu sehen.

Durchschnitts-Apotheker:innen können das nicht von sich behaupten. Sie freuen sich am Montag schon auf das Wochenende, weil sie ihre Arbeit nur noch belastet.

Natürlich gehört auch das Thema **Geld zum Erfolg**. Einige scheuen sich aber davor dies zugeben, weil sie meinen dies sei unethisch. Sie sagen so etwas wie:

- „Ich bin Heilberufler, ich arbeite nicht wegen dem Geld.“
- „Ich habe lieber Familie und Freunde als Geld.“
- „Es gibt wichtigere Dinge als Geld.“

Sie glauben an viele Irrtümer rund um das Thema Geld.



Nachdem wir uns nun mit dem Thema Erfolg beschäftigt haben, beleuchten wir gemeinsam die
10 Unterschiede zwischen durchschnittlichen und erfolgreichen Apotheken-betreiber:innen

1. Unternehmerisch Weiterbilden vs. Fach-Fortbildung

Erfolgreiche Apotheken-Betreiber:innen bilden sich auch im Bereich **Unternehmensführung- und entwicklung** (das ist nicht das gleiche wie Mitarbeiterführung!) weiter.

Die allermeisten Apotheker:innen haben noch nie eine Fortbildung für **Strategie-Entwicklung, Positionierung** und **nachhaltig wirksames Marketing** oder Programme für den **Unternehmens-Aufbau** besucht – buchen dafür aber jährlich -zig **fachliche Fortbildungen**, die eigentlich ihre Mitarbeiter besuchen sollten.

Warum ist das nicht ideal?

Wenn Sie sich **nur fachlich fortbilden**, sind Sie **weiterhin ein(e) gute(r) Apotheker:in**, werden aber **ganz leicht zum Spielball der Geschehnisse am Apothekenmarkt**. Geraten in **Abhängigkeiten**.

Sie werden die Chancen der Veränderungen nicht für Ihren Erfolg nützen können.

Und noch schlimmer – Sie werden ernsthaft **Probleme** bekommen.

Mein TIPP:

Sorgen Sie unbedingt dafür, dass Sie qualifiziertes unternehmerisches Wissen aufbauen, um ein starkes und krisensicheres Fundament für Ihre Apotheke aufzubauen. Denn darauf können Sie sich verlassen.



2. Ziele haben vs. den Tag so gut wie möglich „hinbiegen“

Erfolgreiche Apotheken-Inhaber:innen **planen heute das unternehmerische Morgen**, haben **klare Ziele** und **arbeiten daran**, sie zu **erreichen**.

Durchschnitts-Apotheker:innen **reagieren** nur auf das, **was auf sie zukommt**: Personalengpässe, Honorarkürzungen, Online-Anbieter, Retax, Inflation... um nur mal 5 Punkte zu nennen.

Sie **fiebern** schon am **Montag dem Samstag entgegen**, weil dann das Wochenende kommt, und sie **endlich Ruhe** haben.

Was ist das für ein Leben, wenn Sie am Sonntagabend genervt sind, weil Sie am nächsten Tag wieder in **Ihre (!) Apotheke** müssen?

Ich arbeite nun seit nahezu 20 Jahren sehr intensiv mit Apotheker:innen in DE und Ö zusammen – und ich stelle immer wieder fest:

Kaum eine(r) setzt sich (konkrete) unternehmerische Ziele und Perspektiven.

Die meisten hanteln sich **von einer Hoffnung zur anderen** – und von einem **kurzfristigen Erfolg** zum nächsten. Sie hoffen, dass so alles auf Dauer gut geht.

Und es gibt viele, die mit ihrem Schicksal so ganz zufrieden sind. Sie erkennen nicht, dass dieser Weg nur zu einem steilen Abhang führt.

Sie sagen zwar, dass sie es gerne anders hätten, aber wollen es nicht wirklich. Sie bleiben **beim Klagen und Jammern**.

Wer jammert, ändert jedoch nichts.

Noch schlimmer: Er kann sich nicht auf Ziele und eine erfolgreiche Zukunft konzentrieren.

Ich weiß, dass ist hart gesagt, es nützt jedoch nichts, um den heißen Brei herumzureden – es ist (überlebens-)wichtig, rechtzeitig ein starkes, zukunftsfähiges Fundament in seiner Apotheke aufzubauen.

Mein TIPP:

Setzen Sie sich klare, konkrete Ziele für Ihr Apotheken-Unternehmen! Fangen Sie noch heute damit an.



3. Akzeptieren vs. kritisieren

Erfolgreiche Apotheker:innen wissen: Auf die **äußeren Rahmenbedingungen** können sie **nur sehr schwer Einfluss** nehmen, ungünstige Dinge passieren. Sie **akzeptieren** dies als eine unumstößliche Tatsache.

ABER: Genau aus diesem Grund **fokussieren sie sich mit aller Kraft auf die INNEREN Rahmenbedingungen ihres Unternehmens Apotheke** – denn diese können sie **proaktiv in die Hand nehmen und gezielt steuern**.

Durchschnitts-Apotheker:innen kritisieren und jammern.

Erfolgreiche Apotheker:innen **nehmen Veränderungen in die Hand** und sie freuen sich sogar auf sie. Sie erkennen darin neue Chancen.

Durchschnitts-Apotheker:innen haben Angst vor Veränderung. Sie möchten, dass alles bleibt, wie es ist oder einmal war.

Mein TIPP:

Akzeptieren Sie die Veränderungen und suchen Sie nicht nach Schuldigen, sondern nach den neuen Chancen und machbaren Lösungen!



4. Über Ziele reden vs. lästern

Erfolgreiche Apotheker:innen reden über ihre Zukunft, Ideen und Ziele – und wie sie diese erreichen wollen.

Sie erkennen im Wandel Chancen und neue Möglichkeiten.

Durchschnitts-Apotheker:innen reden über andere Kollegen und lieben es, diese zu beobachten. Sie reden ständig (schlecht) über ihre Kollegen, die Behörden oder die Politik.

Worüber reden Sie mit Ihrem Team, mit Ihrem Umfeld? Reden Sie über **Ziele und Projekte** und das, was Sie **mit Ihrer Apotheke erreichen** wollen, und **warum?**

Oder beklagen Sie sich über die „unmöglichen“ Kunden und Marktbedingungen, die Sie umbringen?

Durchschnitts-Apotheker:innen machen genau das und **entziehen dadurch ihrem Team jegliche Motivation und Perspektive.**

Was ist das für ein Mindset? Welche Glaubenssätze übernehmen hier das Steuer?

Mein TIPP:

Konzentrieren Sie sich auf Ihre (langfristigen) Ziele, darauf, wohin Sie Ihre Apotheke führen möchten und sprechen Sie so oft wie möglich mit Ihrem Team darüber. Sie haben kein klares Bild vor Augen? Starten Sie jetzt damit, daran zu arbeiten!



5. Verantwortung vs. Ausreden

Erfolgreiche Apotheker:innen **akzeptieren Fehler** und übernehmen dafür die Verantwortung.

Sie fragen sich, **was Sie aus Fehlern lernen** können und machen Sie sich **an die Arbeit**.

Durchschnitts-Apotheker:innen reden sich aus der Verantwortung heraus und wollen die Schuld auf andere abwälzen.

Welche Einstellung zu Fehlern haben Sie?

Trauen Sie sich **keine neuen Schritte** zu setzen, um **Fehler zu vermeiden**?

Oder **packen Sie es an** und sehen **Fehler als wertvolle Lehrmeister** auf dem Weg zu Ihren Zielen? Legen Sie sich **möglicherweise Ausreden** zurecht?

Zum Beispiel:

- „Ich kann das nicht, weil ich ein Apotheker/kein Unternehmer/eine Frau bin.“
- „Ich bin nicht dafür gemacht.“
- „Ich bin nicht der Typ dafür“
- „Ich wollte das sowieso nicht erreichen.“

Wenn Sie **aus Angst vor Fehlern** keine neuen Schritte setzen, **gehen Sie** damit auch **Chancen und Wachstumsmöglichkeiten aus dem Weg**.

Wenn Sie Ihre Ziele wirklich erreichen wollen, planen Sie Fehler im Vorfeld schon mit ein: Sie gehen davon aus, dass es sie geben wird. Aber das ist nicht schlimm. Sie wissen, dass sie **zum Lernen dazugehören**.

Was ist denn eigentlich das **Gegenteil von Erfolg**?

Viele würden sagen, es ist Misserfolg. Das ist es aber nicht.

Denn das Gegenteil ist „nichts tun“.

Mein TIPP:

Übernehmen Sie Verantwortung für alles, was in Ihrem Leben als Apotheken-Unternehmer:in passiert! Auch wenn Sie negative Entwicklungen nicht selbst verursacht haben - Sie können sich aber immer auf Lösungen und neue Wege konzentrieren.



6. Dankbar sein vs. Ansprüche stellen

Erfolgreiche Apotheker:innen sind dankbar für das, was sie haben.

Durchschnitts-Apotheker:innen sind der Meinung, **Erfolg steht Ihnen standesgemäß zu**. Sie wollen **Gewinn** und **Vorwärtskommen** möglichst **ohne eigenes Zutun**; das heute dafür **Nötige** nicht beitragen.

Sie **erstarren in ihrer Opferrolle**. Sie wollen das **alles so bleibt, wie es immer war**.

Sie **wollen**, dass sich die **Umstände** und die **anderen verändern**.

Sie wollen sich nur **nicht selbst weiterentwickeln** und ändern. Und **niemals** sind sie für irgendetwas **verantwortlich**.

Erfolgreiche Apotheker:innen jammern nicht in einem fort. Sie nehmen äußere Umstände erstmal an und **konzentrieren sich gleichzeitig voll auf das, was sie jetzt aktiv beeinflussen, planen, steuern und umsetzen können**.

Darauf, **was in Zukunft besser werden kann**.

Mein TIPP:

Lösen Sie sich von der Opferrolle und werden Sie unternehmerisch aktiv.



7. Wissbegierig sein vs. alles bereits wissen

Erfolgreiche Apotheker:innen wissen, dass sie **heute auch fundiertes Unternehmerwissen benötigen**, sind wissbegierig und **wollen in diesem Bereich Neues** lernen.

Sie besuchen die richtigen **Seminare** und **Programme**, setzen auf **erfahrene Profis**, die sie auf ihrem **Weg zum Apotheken-Unternehmer**, der die **Zukunft aktiv plant** und **gestaltet**, unterstützen und begleiten.

Durchschnitts-Apotheker:innen **wissen hingegen schon alles**. Das **meinen sie** zumindest. Und sie **überlassen** die **unternehmerischen (Zukunfts-) Fragen** dem **Steuerberater** – und ahnen nicht, dass dies **brandgefährlich** ist.

Jene werden **niemals erfolgreich** werden mit ihrer **Apotheke**.

Denn mit dieser Einstellung werden sie **nichts lernen** und **bleiben fremdbestimmt**.

Mein TIPP:

Trennen Sie sich vom Gedanken, dass Sie bereits alles über das unternehmerische Führen Ihrer Apotheke wissen. Seien Sie offen für neues Wissen, das Ihnen den Weg in Ihre Wunsch-Zukunft möglich macht!



8. Investieren vs. ausgeben

Erfolgreiche **Apotheken-Unternehmer:innen** investieren ihr **Geld** und ihre **Zeit**.

Sie **investieren in die Zukunft**: In die Entwicklung einer **Unternehmens-Vision**, **professionelle Strategieplanung**, **nachhaltig wirkungsvollem Marketing** – und sie holen sich **Profis für die Umsetzung**, buchen **Weiterbildungsmaßnahmen**. Sie **investieren in ihr Team**, bilden dieses zu **Experten aus!**

Durchschnitts-Apotheker:innen investieren **weder in ihre Unternehmer-Zukunft noch in ihr Team oder in neue Maßnahmen**. Sie meinen, alles selbst machen zu können.

Mein TIPP:

*Investieren Sie in die erfolgreiche Umsetzung Ihrer Ziele – denn dann kommt der Geldfluss wieder zurück!
Garantiert.*



9. An sich selbst vs. an das Schicksal glauben

Erfolgreiche Apotheker:innen machen Dinge möglich.

Den Durchschnitts-Apotheker:innen hingegen **passieren Dinge**. Sie **hoffen auf ein Wunder** und **warten ab**.

Erfolgreiche Apotheken-Unternehmer:innen hingegen kreieren sich ein tolles Leben.

Meinen Sie das **Schicksal** bestimmt **Ihr Glück**?
Wenn ja, schießen Sie sich damit ins eigene Bein.
Damit **geben** Sie Ihre **Verantwortung** und Ihre **Handlungsfähigkeit** ab.

Bei der ersten winzigen Niederlage denken Sie:
„Ich kann nichts dafür. Das Schicksal meint es nicht gut mit mir.“

Was denken Sie, wenn Sie **Kollegen** sehen, bei denen es **trotz der verschärften Lage gut läuft**?
Wenn Sie **Kollegen** sehen, die **immer noch Spaß an ihrer Apotheke** haben?

Denken Sie: „Der hat ja ein Glück!“?

Selbstverständlich gehört auch immer Glück dazu, um im richtigen Moment an der richtigen Stelle zu sein.

Wenn Sie aber **auch unternehmerisch immer am Ball** bleiben, spielt **Glück überhaupt keine Rolle für Ihren Apotheken-Erfolg**.

Warum **gewinnen** erfolgreiche Apotheker **auch in schwierigen Zeiten**?

Weil sie keine Rückschläge und Niederlagen haben?

Nein!

Sie **gewinnen**, weil sie sich **nicht auf das Glück verlassen**.

Wenn ein **Vorhaben** beim ersten Anlauf **nicht funktioniert**, versuchen sie es ein **zweites Mal**.

Wenn sie **beim zweiten Anlauf kein Glück** haben, versuchen sie es ein **drittes Mal**.

Durchschnitts-Apotheker:innen sagen dann über diese Kollegen:

„Wenn ich doch auch nur so ein Glück hätte. Ich habe dies **auch schon einmal versucht** und es hat einfach nicht geklappt. Das **kann ich halt nicht, das ist Schicksal**.“

Mein TIPP:

„Schicksal“ ist – so hart es klingt – eine Ausrede. Nehmen Sie Ihr (unternehmerisches) Schicksal zügig selbst in die Hand und bestimmen Sie selbst Ihren Weg in die Zukunft und nicht andere Menschen, Umstände oder Zufälle.



10. Perspektiven schaffen und in die Zukunft schauen – vs. im Hamsterrad rotieren und der Vergangenheit nachhängen

Erfolgreiche Apotheker:innen krepeln die Ärmel auf, **schauen nach vorne**, schaffen sich **eine klare Perspektive**, freuen sich auf das **Erreichen ihrer Unternehmens-Vision** und ihrer **Ziele**.

Durchschnitts-Apotheker:innen hingegen **rotieren weiterhin im Hamsterrad**, hängen der **Vergangenheit nach** und reden von der guten alten Zeit. Sie reden immer nur darüber, was **früher alles (besser)** war und was sie früher erlebt haben.

Klar, auch ich treffe mich mit Menschen, die ich schon lange nicht mehr gesehen habe. Dann reden wir auch über alten Zeiten.

Wir reden aber auch **über das Jetzt** und **wohin es geht** und **welche aufregenden Dinge uns noch erwarten**.

Durchschnittliche Apotheker:innen nehmen **neue Chancen nicht wahr**, sind **an unternehmerischen Belangen nicht genügend interessiert** und erfinden **Ausreden**, warum andere Schuld an ihrer Lage sind.

Natürlich, sie haben auch **kein Bild** von **ihrer Zukunft** oder **ihren Zielen** und **deshalb Angst vor der Zukunft**. Kein Wunder, dass sie deshalb nur über die Vergangenheit reden wollen.

Mein TIPP:

Richten Sie Ihren Fokus hauptsächlich auf die Zukunft, auf Ihre Möglichkeiten und denken Sie nicht immer nur an die Vergangenheit. Sie können ohnehin nur die Zukunft verändern.

Laufen Sie der
Zukunft
nicht hinterher.

Gehen Sie ihr
entgegen.



Fazit:

Glauben Sie jetzt immer noch, dass der Erfolg von den äußeren Rahmenbedingungen, Zufällen und Glück abhängt?

Sie haben gesehen, wie unterschiedlich erfolglose und erfolgreiche Apotheker:innen denken.

Bei beiden führen die Gedanken zu unterschiedlichen Handlungen.

Während die einen Misserfolg und Unglück produzieren, gewinnen die anderen und gehen in eine sichere unternehmerische Zukunft.

Sie wissen nun, worauf es heute in Ihrem Apotheken-Unternehmer-Leben ankommt. Es ist Ihnen klar, dass das **Drehbuch für den Erfolg Ihrer Apotheke heute nicht mehr in der Offizin geschrieben** wird.

Wählen Sie ein Leben, in dem Sie schon montags dem Wochenende entgegenfiebert?

Oder **übernehmen Sie unternehmerische Verantwortung für Ihre Apotheke** und erschaffen

sich das **Leben als Apotheken-Unternehmer:in, dass Sie sich erträumt haben?**

Es liegt nur noch an Ihnen, die Entscheidung zu treffen.



Möchten auch Sie mit ersten handfesten, erfolgserprobten Tipps starten?

Dann **holen** Sie sich jetzt **mein kostenloses Video-Training für Apotheker:innen**

<https://training.apotheken-zukunft.at/>

Und wenn Sie **Lust auf einen Gedankenaustausch** mit mir haben, dann buchen Sie sich **Ihr kostenloses Kennenlerngespräch.**

Einfach QR-Code scannen und Wunschtermin buchen

Ich nehme mir **50 Minuten für Sie Zeit**, um die entscheidenden Knackpunkte für Ihren Weg in eine unternehmerisch sichere Zukunft zu besprechen.





Viktoria Hausegger führt Apotheken aktiv in die erfolgreiche Zukunft

Seit 20 Jahren unterstützt die Branchen-Expertin, Ratgeberin und Motivatorin Apotheken – in Deutschland und Österreich- Schritt für Schritt, sich dem unausweichlichen Wandel aktiv zu stellen.

Sie weiß: „Es reicht nicht mehr aus, ein fachlich guter Pharmazeut/Apotheker zu sein. Um weiterhin erfolgreich zu sein, müssen sich Apotheken-Inhaber zu zukunftsorientierten Unternehmern weiterentwickeln – mit modernem Unternehmerwissen speziell für Apotheken.“

Ihre Beratung wird stets von einer tiefgehenden Motivation und Leidenschaft für zukunftsorientierte, gut durchdachte und nachhaltig erfolgreiche Konzepte getragen.

Großes Feingefühl und sensible Sensoren für Veränderungsschritte
Veränderungen treten zunächst langsam, aber unaufhaltsam auf. Es bedarf rechtzeitig neuer Ansätze, Wege und Lösungen, um diesem Wandel erfolgreich zu begegnen.

Punktgenau analysiert sie die aktuelle Situation und die notwendigen Schritte für jedes einzelne Apothekenunternehmen – und findet rasch die effektivsten Maßnahmen und Lösungen, um die Veränderungen nachhaltig und gewinnbringend zu meistern.

Gerade für die sensible Apothekenbranche ist es mit standardisiertem Managementwissen nicht getan. Hier ist branchenspezialisiertes Unternehmerwissen erforderlich.

Umsichtig hilft sie alte Glaubenssätze zu hinterfragen und leitet Apotheker damit an, ein neues zukunftsorientiertes unternehmerisches Gedankengut zu entwickeln.

Und sie weiß auch – nicht immer ist es einfach – im Arbeits- und Familienalltag die Zeit für wichtige unternehmerische Belange wie Planung, Führung und die Umsetzung wichtiger Schritte im Auge zu behalten.





Lebensnah und empathisch bleibt sie **beständig an der Seite ihrer Kunden** und **fängt mit wertvollem Rat auch Unsicherheiten und Motivationstiefs gut ab.**

Viktoria Hausegger **berücksichtigt stets das komplette Umfeld, die jeweiligen Kernkompetenzen, Stärken und Qualitäten jeder einzelnen Apotheke.**

Weitblick, Struktur und Effektivität prägen ihre **absolut einzigartigen Konzepte und Lösungen**, die Apotheken-Inhabern **einen zielorientierten, fokussierten und effektiven Weg.**

Zur Erfolgsstrategie gehört auch ein praktikabler Umsetzungs-Fahrplan:

Die enge und **eingespielte Zusammenarbeit** mit dem langjährigen Team – ihrem **auf Apotheken spezialisierten Healthcare-Beratungsunternehmen** mehr.wert. – stellt sicher, dass **Qualitäten und Stärken – die unverkennbare DNA – jeder Apotheke individuell und wirkungsvoll in Szene gesetzt werden.**

Seit über **30 Jahren** bewegt sich die Expertin im Spannungsfeld von **Unternehmertum, Marketing, Management, Markenentwicklung und -pflege.** Seit nahezu **2 Jahrzehnten** liegt ihr **Schwerpunkt** auf dem überaus sensiblen Gesundheitsmarkt und hier **speziell bei Apotheken.**



Viktoria Hausegger

- publizierte 10 Jahre lang in Branchenmagazinen zu den Themen Unternehmerwissen, Marketing, Management, Mitarbeiter- und Betriebsführung
- **begeistert auch als Speakerin bei einschlägigen Branchenevents und seit vielen Jahren als Trainerin bei Workshops und Seminaren.**
- **gründete 2018 die AKADEMIE FÜR DEN APOTHEKENUNTERNEHMER**
- **launchte - als erste Anbieterin in deutschsprachigen Raum das High-Level-Online-Programm**

**LEVEL UP! – vom Pharmazeuten zum erfolgreichen Apotheken-Unternehmer
In 5 Monaten zu unternehmerischer Sicherheit und einer starken Marktposition.**

