



1985 gründete Klaus Mörchen die Apotheke am Brunnen

## AM BRUNNEN VOR DEM TORE

Seit 25 Jahren betreibt Apotheker Klaus Mörchen die Apotheke am Brunnen im nordrhein-westfälischen Meschede. Mit kleinem Budget und viel kaufmännischem Geschick ist es ihm gelungen, seine Apotheke am Standort zu etablieren. In beraten & verkaufen berichtet er, wie es ihm in den vergangenen 25 Jahren gelang, ein erfolgreicher Unternehmer zu werden und zu bleiben.

TEXT Christian Hutter

Wenn Klaus Mörchen aus der Eingangstür seiner Apotheke schaut, blickt er direkt auf den Kaiser-Otto-Platz, das Zentrum der Mescheder Innenstadt. Der Platz, auf dem zweimal pro Woche ein Wochenmarkt stattfindet sowie Konzerte oder im Winter der Weihnachtsmarkt. Vor 25 Jahren verlief hier noch die Hauptverkehrsstraße, bis man sie 1991 zur Fußgängerzone umgestaltet hat. „Dadurch ist es hier natürlich ruhiger geworden“, sagt der 54-jährige Vater dreier Söhne. „Meine Umsatzzahlen haben sich dadurch nicht geändert. Jetzt habe ich eben mehr Laufkundschaft, dafür aber ein Parkplatzproblem.“

### „MEINE STANDORTANALYSE HAT GESTIMMT“

Meschede ist eine beschauliche Kreisstadt im Sauerland. Hier leben etwa 30.000 Menschen, für die es zehn Apotheken gibt. „Das sind natürlich sehr viele. Es funktioniert aber, weil die Menschen aus einem sehr großen Einzugsgebiet nach Meschede kommen. Als ich 1985 eröffnete, habe ich keine andere Apotheke vom Markt verdrängt. Die Berechnungen in meiner Standortanalyse haben also gestimmt“, sagt Mörchen. >

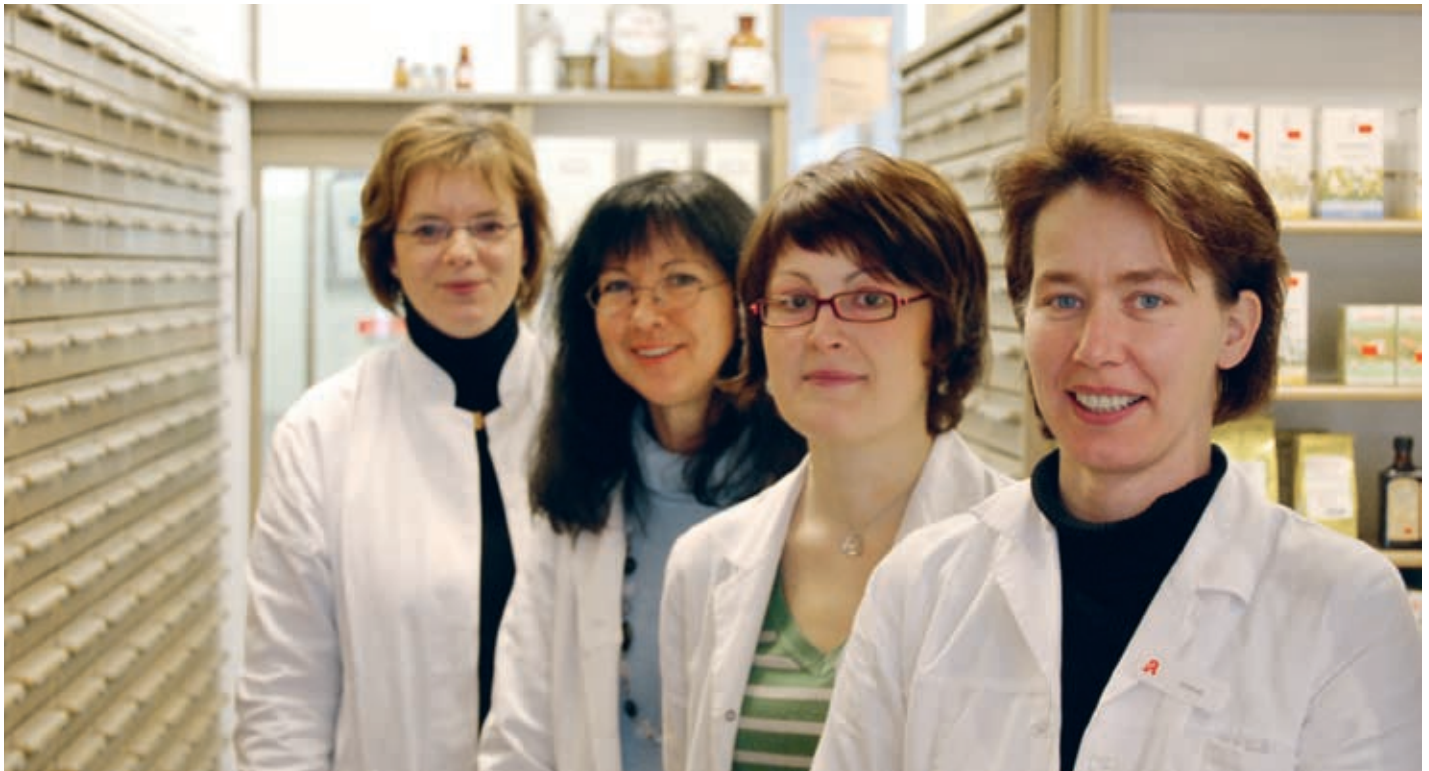


Bild oben: Apothekerin Dörte Batschulat sowie die PTA Marion Eickhoff, Olga Dentzel und Karin Schmidt (v.l.n.r.) bilden das Team von Klaus Mörchen.

Bild unten links: Noch 25 Jahre nach dem Einbau ist Apotheker Klaus Mörchen stolz auf „seine“ Schubkästen. Gemeinsam mit einer Ladenbaufirma hatte er diese im Gründungsjahr entworfen und viel Geld gespart.

Bild unten rechts: Apothekerin Batschulat und Chef Klaus Mörchen besprechen sich für den nächsten Tag.

Das Rechnen wurde ihm quasi in die Wiege gelegt. Schon sein Vater war Kaufmann. Mörchen ist im nahe gelegenen Arnshausen aufgewachsen, hat dort sein Abitur gemacht. Er hat in Düsseldorf Biologie sowie Pharmazie studiert und 1983 seine Approbation erhalten. Dann arbeitete er knapp zwei Jahre lang als angestellter Apotheker, bevor er sich nach einem geeigneten Standort für sein Arzneimittelhaus umsah. „Ich hatte schon immer den Wunsch, selbstständig Fuß zu fassen. Nach Möglichkeit hier im Sauerland. Die Menschen hier sind sehr treu. Auch als Kunden. Das schätze ich an meiner Heimat“, so der begeisterte Skifahrer, Hobbyradfahrer und Wanderer. Als er Ende 1984 nach einem geeigneten Standort suchte, war für ihn deshalb klar: „Es muss in der Nähe sein.“

## REVOLUTIONÄRE VERHÄLTNISSE

Dass seine Wahl auf Meschede fiel, lag vor allem an einem damals hier ansässigen großen Warenkaufhaus. „Es gab einen Karstadt, der sehr gut lief. Das war für mich ein Indiz dafür, dass Meschede ein größeres Potenzial hat, als die Anzahl der Einwohner vermuten lässt. Ich wusste: Die Leute kommen aus dem ganzen Hochsauerland“, erklärt Mörchen.

Er suchte nur ein paar Wochen. Dann fand er ein ehemaliges Schuhgeschäft am Kaiser-Otto-Platz mit 120 Quadratmetern Verkaufsfläche inklusive Nebenräume und zog ein. Seine Verkaufstheke platzierte er im hinteren Teil des Ladens. Dadurch erhielt er einen großen Freiwahl-Bereich. Dort platzierte er Pflagemittel- und Kosmetikprodukte aus natürlicher Herstellung, homöopathische Medikamente und eine Tee-Ecke. „Zu einer Zeit, als in der klassische Apotheke die Theke etwa zwei Meter hinter der Eingangstür stand, war das schon revolutionär“, freut sich Mörchen noch heute. „Aber ich hatte einfach genug Platz und wollte die Wege kurz machen.“

Revolutionär für die damalige Zeit war auch die große Sichtwahl hinter den HV-Tischen. In der damaligen Zeit befanden sich dort üblicherweise die Schubladenelemente und der Blick des Kunden war auf die zwar dekorativen, aber nicht gerade verkaufsfördernden Schubladenfronten gerichtet. Stattdessen wurden die Schubladenelemente als Tunnel-Lösung zwischen Theke und Wareneingang platziert.

Auch in Sachen Inneneinrichtung ging Mörchen seinen eigenen Weg. Nach nur knapp zweijähriger Beschäftigungszeit und seinem kurz davor abgeschlossenen Studium fehlte ihm das Kapital, um sich bei einem professionellen Apotheken-Einrichtungshaus auszustatten. Also ging er zu einer Ladenbaufirma. „Die haben sich die Apotheken-Schubkästen besorgt, zusammengesteckt und verkleidet. So habe ich meine Schränke für knapp die Hälfte des damals üblichen Marktpreises bekommen“, erzählt Mörchen nicht ohne Stolz. Sein Wagemut hat sich gelohnt: „Schon nach fünf Monaten wusste ich, dass ich mit meiner Einschätzung recht hatte. Die Zahlen stimmten. Und in den folgenden Jahren ging es weiter konstant bergauf.“

## „MARKETING IST KEINE FLOSKEL MEHR“

Bis heute. Denn in diesem Jahr feiert die Apotheke am Brunnen ihr 25-jähriges Bestehen. Inhaber Mörchen musste während dieser Zeit häufig seine Geschäftstätigkeit den aktuellen Begebenheiten anpassen. Viel hat sich seit der Gründung verändert: Die Werbung, die Rolle des Apothekers und natürlich auch die Kunden selbst. „Vielleicht ist das das Geheimnis meines Erfolges“, sagt Mörchen, „dass es mir gelingt, die Bedürfnisse meiner Kunden zu erspüren. Es war schon immer mein Vorsatz kundenorientiert zu arbeiten und sie gleichzeitig zu orientieren, sie also durch Fragen zu den optimalen Medikamenten zu führen. Marketing ist heute keine Floskel mehr. Und eine gute Beratung ist Teil des Marketings.“

Von großen Höhen und Tiefen blieb Apotheker Mörchen verschont. Nur die Politik bereitet ihm manchmal Sorgen. „Schwieriger ist es eigentlich erst seit zehn Jahren. Seit etwa dieser Zeit jagt eine Gesundheitsreform die nächste. Immer wieder muss man sich damit auseinandersetzen. Das hält mich von meiner eigentlichen Arbeit ab, ohne dass ich einen wirtschaftlichen Vorteil davon habe.“ Dass sich dies endlich ändert und die Kunden und nicht die Verträge mit den Krankenkassen den Mittelpunkt der Arbeit darstellen ist sein einziger Wunsch. Ansonsten ist Apotheker Mörchen zufrieden. Zukunftsängste kennt er nicht. Apotheker Mörchen weiß: „In jeder Veränderung liegt natürlich auch eine Chance und die Zukunft wird sicher nicht ohne Apotheke stattfinden.“ //

## WAS SICH FÜR KLAUS MÖRCHEN IN 25 JAHREN SELBSTSTÄNDIGKEIT GEÄNDERT HAT

„Man muss heute die kaufmännischen Grundbegriffe absolut beherrschen“, sagt Klaus Mörchen. Vor 25 Jahren sei das noch nicht ganz so gewesen. Da habe die fachliche Kompetenz oftmals ausgereicht. „Doch früher war die Einkommenssituation einfacher und besser. Dann wurden die Rabatte gestrichen. Durch die Einführung des Kombimodells ist heute die Anzahl der verkauften Packungen, nicht allein deren Preis entscheidend“, so Mörchen. Zudem seien die Kunden viel sensibler geworden. Man müsse daher in der Beratung stärker als vor 25 Jahren auf sie eingehen. Als dritten und letzten Punkt betont Mörchen die Werbung: „Kunden sind heute Werbung gewohnt. Auch für uns Apotheker ist sie daher im lokalen Bereich, aber auch nur dort, viel wichtiger geworden.“

## DAS BIETET DIE APOTHEKE AM BRUNNEN IHREN KUNDEN

- Beratung in allen Gesundheitsfragen, auch telefonisch
- Gesundheitscheck in der apothekeneigenen Beratungskabine
- kostenloser Zustellservice
- Ernährungsberatung
- Herstellung individueller Medikamente, auch Sterilrezepturen
- regelmäßige Aktionstage wie zum Beispiel Prüfung von Blutdruck- oder Blutzuckermessgeräten
- umfangreiche und aktuelle Informationen zu saisonalen Krankheiten oder dem Biowetter findet man im Internet unter: [www.apotheke-am-brunnen.de](http://www.apotheke-am-brunnen.de)