

Sie haben die richtige Entscheidung getroffen.

Viele Inhaber hatten vor der Zusammenarbeit dieselben Zweifel:

- „Zieht mein Team überhaupt mit?“
- „Wird das wieder nur Theorie ohne messbare Effekte?“
- „Schaffe ich das zeitlich überhaupt?“
- „Was, wenn das auch nichts bringt?“

Sie kennen diese Gedanken. Und Sie haben sich trotzdem entschieden.

Nicht für Beratung ohne Haftung.
Nicht für Tools, die keiner nutzt.
Nicht für Motivationstraining.

Sie haben sich für ein System entschieden, das läuft.

Der Unterschied:
System statt Aktionismus

Die meisten Apotheken scheitern nicht an der Digitalisierung. Sie scheitern daran, dass:

- ✗ Prozesse im Handverkauf fehlen
→ Maßnahmen versanden im Alltag
- ✗ Mitarbeiter nicht eingebunden sind
→ „Dienst nach Vorschrift“
- ✗ Controlling fehlt
→ Inhaber steuern nach Bauchgefühl

Unser PMC-Framework löst genau das:

- ✓ Prozesse – Klare Abläufe am HV-Tisch, keine zusätzliche Belastung
- ✓ Mitarbeiter – Sicherheit statt Motivationstraining
- ✓ Controlling – Zahlen statt Meinungen

Sie haben sich nicht für "noch ein Projekt" entschieden. Sie haben sich für Steuerbarkeit entschieden.

Was andere Inhaber bereut haben, die sich anders entschieden haben:

- „Wir hatten schon WhatsApp eingeführt – aber ohne System hat es keiner genutzt.“
- „Die Agentur hat uns eine schöne App gebaut. Nach 3 Monaten wusste niemand mehr, wer sich darum kümmert.“
- „Ich habe viel Geld für Beratung ausgegeben. Am Ende blieb alles an mir hängen.“

Sie haben sich gegen diese Fehler entschieden.

Die nächsten 14 Tage – das passiert jetzt

Der erste Monat folgt einem klaren 5-Schritte-Ablauf. Sie werden an die Hand genommen. Ihre einzige Aufgabe: Die Vorbereitung auf Schritt 1.

Schritt 1: Strategisches Onboarding

Was passiert:

- ✓ Gemeinsame Zieldefinition für Ihre Apotheke
- ✓ Ableitung konkreter Meilensteine
- ✓ Definition der Messgrößen (Was messen wir? Wann ist es erfolgreich?)

Was Sie NICHT tun müssen:

- ✗ Team informieren (kommt in Schritt 4)
- ✗ Technische Vorbereitungen treffen
- ✗ Systeme verstehen

⚠ Was Sie VOR dem Termin tun müssen:

1. **Fragebogen ausgefüllt**
(erhalten Sie separat – 10–15 Minuten Zeitaufwand)
2. **Folgende Materialien bereithalten:**
 - Logo Ihrer Apotheke(n) (als Datei: .png, .jpg oder .pdf)
 - 2–3 Bilder Ihrer Apotheke:
→ Ideal: Team-Foto oder Inhaberfoto
→ Alternativ: Innen- oder Außenansicht der Apotheke
 - Falls vorhanden: Apothekenindividueller CardLink-QR-Code/Link
 - Falls vorhanden: Aktueller Monatsflyer für Marketing
3. **Gedanken zu Ihren Zielen gemacht:**
 1. Was wollen Sie in 6 Monaten erreicht haben?
 2. Was ist Ihr größter Engpass aktuell (Team/Prozesse/Kundenbindung)?
 3. Welche Kennzahl ist Ihnen am wichtigsten?

Schritt 2: Technisches Onboarding

Hinter den Kulissen – Sie werden komplett an die Hand genommen

Was passiert:

- ✓ Wir koordinieren die technische Vorbereitung
- ✓ Wir richten alle Systeme ein
- ✓ Die Integration und Umsetzung läuft weitestgehend im Hintergrund

Was Sie tun müssen:

- Auf Rückfragen reagieren und zeitnah antworten
- Zugangsdaten bereitstellen (wenn z.B. SuperChat bereits genutzt wird)

Was Sie NICHT tun müssen:

- ✗ Selbst technisch aktiv werden
- ✗ Systeme einrichten oder verstehen
- ✗ Ihre Zeit investieren (außer für einen ersten Einrichtungs-Termin – c.a 60 Minuten)

Schritt 3: System-Freigabe

Hinter den Kulissen – Sie werden komplett an die Hand genommen

Was passiert:

- ✓ Wir präsentieren Ihnen die fertig eingerichteten Systeme
- ✓ Strategische Einordnung: Wie nutzen Sie das im Alltag?
- ✓ Gemeinsame Freigabe und letzte Anpassungen

Was Sie tun müssen:

- Feedback geben: Passt das? Was muss angepasst werden?
- Freigabe erteilen (oder Änderungswünsche äußern)
- Einen Termin vereinbaren, sobald wir Bescheid geben

Die nächsten 14 Tage – das passiert jetzt

Der erste Monat folgt einem klaren 5-Schritte-Ablauf. Sie werden an die Hand genommen. Ihre einzige Aufgabe: Die Vorbereitung auf Schritt 1.

Schritt 4: Kommunikationskonzept

Wie kommunizieren Sie das an Team & Kunden?

Was passiert:

Wir entwickeln mit Ihnen die Kommunikationsstrategie
Wie sprechen Sie Ihr Team an? (Wir liefern die Vorlage)
Wie sprechen Sie Ihre Kunden an? (Am HV-Tisch, auf Flyern, in der Apotheke)

Was Sie tun müssen:

- Team-Briefing vorbereiten (Termin für Schulung festlegen)
- Entscheiden: Welche Kommunikationsmittel nutzen wir?

Was Sie bekommen:

- 📄 Vorlage für Team-Briefing
- 📄 Vorlagen für Kunden-Kommunikation (Flyer, HV-Skripte, etc.)
- 📄 Klare Anleitung: Wer sagt wann was?

Schritt 5: Team-Schulung

Wir schulen Ihr Team per Video-Konferenz.

Was passiert:

- ✓ Klare Prozesse für den Handverkauf
- ✓ Wann sage ich was? (Trigger & Gesprächslogiken)
- ✓ Sicherheit im Gespräch – keine Motivation, sondern Klarheit
- ✓ Hands-on: Ihr Team probiert es direkt aus

Was Sie tun müssen:

- Termin für das gesamte Team blocken
- Team vorab informieren (mit der Vorlage aus Schritt 4)

Was das Team danach kann:

- 📄 Kunden aktiv auf die neuen Angebote ansprechen
- 📄 Digitale Kundenbindung im HV-Gespräch integrieren
- 📄 Sicher mit den Systemen umgehen

Nach 6 Wochen: Phase 1 abgeschlossen Go-Live!

Wir werden folgendes geschafft haben:

- ✓ Systeme sind live
- ✓ Ihr Team ist geschult
- ✓ Die ersten Kunden haben Ihre Lösung auf dem Handy
- ✓ Das Controlling läuft
- ✓ Sie steuern auf Basis von Zahlen

Wie geht es weiter?

Phase 2: Laufende Betreuung (6 Monate)

- Monatliche Check-ins
- Optimierung auf Basis der Zahlen
- Nachschärfen, bis das System perfekt läuft

Was andere Apotheken-Inhaber heute sagen



Pharmazie trifft IT

Sehr engagiertes Team mit angenehmer kurzer Reaktionszeit und tiefem Verständnis für die Bedürfnisse der Apotheke vor Ort. Gut, dass wir die beiden Gründer nicht in die Apotheke gesteckt haben - hier helfen sie uns bedeutend mehr. 🍌

Dank dem Dritten im Bunde trifft sich somit pharmazeutische und IT Kompetenz - genau das was wir brauchen.



Jörg Rott
Inhaber der Rathaus-Apotheke



Blue ist ein absoluter Gewinn

Blue ist ein absoluter Gewinn für jede Apotheke! Ein Partner, der strategisch denkt, zielorientiert arbeitet und dabei immer individuelle Lösungen schafft - ganz ohne Schablonen.

Der persönliche Kontakt ist nicht nur super sympathisch, sondern überzeugt auch durch eine Beratung, die weit über den Tellerrand hinausgeht.

Die digitalen Produkte von Blue sind innovativ, durchdacht und vereinen alle wichtigen digitalen Touchpoints für Kundinnen im Gesundheitswesen. Wir sind begeistert von der Zusammenarbeit und können Blue uneingeschränkt weiterempfehlen!



Marc Mehlicke
Kaufmännischer Leiter der Winckelmann-Gruppe



Herr Groh und das restliche Team von Blue liefern ein top Konzept zum digitalen Marketing und Kundenengagement.

Anfangs war mir nicht zu 100% ersichtlich wie durchdacht und komplex die Strategie ist. Dies wurde in den mehrmaligen online Meetings aber Schritt für Schritt behoben und im Detail ausgearbeitet.

Der Service vom Blue-Team ist klasse. Meine Ansprechpartner sind immer per Email oder WhatsApp erreichbar und gehen rasch und individuell auf mein Feedback und meine Wünsche ein.

Genau so stelle ich mir die Betreuung von einem Marketing- und Kommunikationsberater vor. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit mit Blue!



Stephan Seibert
Inhaber der Marien-Apotheke



Tolle Zusammenarbeit

Die Jungs von Blue sind engagierte Unterstützer in Sachen Gesundheitsmarketing.

Man kann sie immer erreichen, erhält immer eine Antwort und Lösung zu Problemen.



Patrick Reichelt
Inhaber der Hirsch- und Löwen-Apotheke



Exzellenter Service mit einem zukunftsweisenden Konzept

Ich bin begeistert von der Zusammenarbeit mit blue.health! Es ist wirklich beeindruckend, dass immer ein Mitarbeiter erreichbar ist. Das Team ist unglaublich nett und kompetent und nimmt sich stets ausreichend Zeit, um auf meine Anliegen einzugehen.

Auch einfache Fragen werden ausführlich und verständlich beantwortet, was gerade bei komplexeren Themen extrem hilfreich ist. Wenn es nötig ist, werden einzelne Sachverhalte sogar mehrmals angesprochen, bis alles vollständig geklärt und das gewünschte Ergebnis erreicht ist.

Das moderne und zukunftsweisende Geschäftskonzept von blue.health überzeugt mich auf ganzer Linie. Es ist absolut schlüssig und durchdacht, und man merkt sofort, dass die Bedürfnisse der Mandanten im Fokus stehen. Ich fühle mich bei blue.health ernst genommen und rundum gut betreut. Vielen Dank für den großartigen Service - klare Empfehlung!



Dr. Johannes Janosch
Inhaber der Tiergarten-Apotheke



Hilfestellung auf Augenhöhe

Hilfestellung vom Profi. Kommunikation auf Augenhöhe. Erreichbarkeit rund um die Uhr.



Thomas Grittmann
Inhaber der Park-Apotheke & Stadt Apotheke



Super Betreuung!

Selten bin ich nach der Unterschrift für ein Projekt nachhaltig so gut betreut worden.

Vielen Dank für die gute Arbeit!



Christoph Neugebauer
Inhaber der Vital-Apotheke



Sehr angenehm und kreativ

Eine sehr angenehme und kreative Zusammenarbeit. Engagierte und kompetente Mitarbeitende, die Wünsche und Ideen umsetzen.

Immer wieder gerne!



Lothar Erb
Inhaber der Zeppelin-Apotheke



Blue ist individuell!

Es wird eine Lösung für die Bedürfnisse gefunden und nicht einfach verkauft.

Sehr zu empfehlen!



Alexander Franze
Inhaber der Apotheke im Spital

So arbeiten wir – und so **NICHT**

Das bekommen Sie von uns

- ✓ **Verantwortung für das Ergebnis**
Wir sorgen dafür, dass das System im Alltag läuft. Nicht nur auf dem Papier.
- ✓ **Steuerung bis es wirkt**
Wir messen Nutzung, nicht Existenz. Wir optimieren, bis die Zahlen stimmen.
- ✓ **Prozesse, die entlasten**
Ihre Mitarbeiter bekommen Sicherheit im Gespräch – keine zusätzliche Belastung.
- ✓ **Controlling auf Basis von Zahlen**
Sie steuern auf Basis klarer Kennzahlen. Weg vom Bauchgefühl.

Das erwarten wir von Ihnen

- **Führung**
Sie treffen Entscheidungen. Wir liefern die Basis dafür.
- **Verbindlichkeit**
Sie blocken die Termine. Wir bereiten alles vor.
- **Offenheit**
Sie geben ehrliches Feedback. Wir passen an.
- **Geduld in den ersten 4 Wochen**
Systeme brauchen Zeit, um sich zu setzen. Wir begleiten Sie dabei.

Das machen wir NICHT

- ✗ **Keine Tools ohne System**
Wir verkaufen keine Software-Lizenzen, die dann im Regal verstauben.
- ✗ **Keine Beratung ohne Haftung**
Wir liefern nicht nur Folien. Wir implementieren und begleiten.
- ✗ **Kein Motivationstraining**
Ihre Mitarbeiter brauchen Klarheit und Sicherheit – keine Rah-Rah-Veranstaltungen.
- ✗ **Keine Fördermittel-Kosmetik**
Wir arbeiten ergebnisorientiert, nicht projektbasiert.

Das übernehmen wir

- ✓ Strategische Planung
- ✓ Technische Umsetzung
- ✓ Team-Schulung
- ✓ Laufendes Controlling
- ✓ Content-Erstellung (Newsletter, Aktionen)
- ✓ Monatliche Optimierung

Sie steuern. Wir liefern. Ihr Team zieht mit.

Ihre Ansprechpartner



Michael Groh

Geschäftsführer | Apotheker

Ihr strategischer Begleiter und Hauptansprechpartner
Wann Sie mit Michael sprechen:

- Strategische Fragen zur Kundenbindung
- Anpassungen an Ihrem System
- Team-Themen und Prozesse
- Monatliche Check-ins

Tel.: +49 (0) 151 41895544

E-Mail: michael.groh@blue.health



Alex Richter

Co-Founder | Leitung der Technik

Ihr Ansprechpartner für alles rund um Technik
Wann Sie mit Alex sprechen:

- Technische Fragen zu Systemen
- Integration und Setup
- Zugangs- oder Schnittstellenprobleme

Tel.: +49 (0) 151 41895544

E-Mail: alex.richter@blue.health

Weitere Ansprechpartner:

Pelagea Losin

Assistenz Projektmanagement

Tel.: +49 (0) 158 88640993

E-Mail: pelagea.losin@blue.health

Klaus Küspert

Assistenz Projektmanagement

Tel.: +49 (0) 158 88369795

E-Mail: klaus.kuespert@blue.health

Checkliste

Sind Sie bereit?

Das Wichtigste zuerst: Vorbereitung auf das strategische Onboarding
Damit Ihr erstes Gespräch mit uns maximal produktiv wird, bereiten Sie bitte Folgendes vor. Sie können diese Checkliste ausdrucken und direkt abhaken.

Checkliste

1. Materialien & Vorbereitung

☐ Fragebogen für das strategische Onboarding ausgefüllt?

- Link: 🖱️ [hier klicken](#) 🖱️
- Zeitaufwand: 10–15 Minuten

☐ Logo Ihrer Apotheke(n) bereitgestellt?

- Format: .png, .jpg oder .pdf
- Per E-Mail an: michael.groh@blue.health

☐ 2–3 Bilder Ihrer Apotheke bereitgestellt?

- Ideal: Team-Foto oder Foto vom Inhaber
- Alternativ: Innen- oder Außenansicht der Apotheke
- Per E-Mail an: michael.groh@blue.health

☐ Falls vorhanden: CardLink-QR-Code/Link
(apothekenindividueller Link für Ihre CardLink-Lösung)

☐ Falls vorhanden: Aktueller Monatsflyer (für Marketing-Zwecke)

2. Mentale Vorbereitung

1. Was wollen Sie in 6 Monaten erreicht haben?

(z. B. "Mehr Stammkunden digital binden", "Team entlasten", "Messbare Kundenbindung")

Ihre Antwort:

2. Was ist Ihr größter Engpass aktuell?

- ☐ Team (Unsicherheit, fehlende Prozesse)
- ☐ Prozesse (keine klaren Abläufe im Handverkauf)
- ☐ Kundenbindung (Kunden wandern ab, keine Bindung)
- ☐ Controlling (keine Zahlen, steuere nach Bauchgefühl)

3. Welche Kennzahl ist Ihnen am wichtigsten?

- ☐ Anzahl WhatsApp-Newsletter-Abonnenten
- ☐ Nutzungsrate der Digitale Visitenkarte
- ☐ Nutzungsrate CardLink