



Teambildung, Führung und Motivation sind die wesentlichen Aufgaben für eine Führungskraft. Wie Apotheker ihre Teams zu Höchstleistungen anspornen können, verriet Handballbundestrainer Heiner Brand beim ANZAG Unternehmerabend in Leipzig.

MANAGEMENT

APOTHEKER LERNEN VOM SPORT: „ES LÄUFT VIEL BESSER“

Für Spitzenleistungen braucht es Begeisterung und Leidenschaft. Diese Kernaussage stammt von Handballnationaltrainer Heiner Brand. Der Erfolgstrainer zeigte bei Apotheken-Unternehmerabenden, wie sich Prinzipien für Führung, Teambildung und Motivation aus dem Sport auf Apotheken übertragen lassen. Mit Erfolg!

„Das war wirklich mal eine gelungene Veranstaltung.“, schwärmte Apotheker Dr. Chalid Ashry aus Reinhardshagen nach dem Besuch eines Apotheker-Unternehmerabends in Hannover im Herbst vergangenen Jahres. Doch war der Leiter/Inhaber der Storchen-Apotheke nicht sicher, wie er die Tipps und Anregungen von Heiner Brand auch umsetzen kann. Das änderte sich allerdings. „Nachdem wir gemeinsam ein Ziel aufgestellt und sich alle darauf verpflichtet haben, ist das Team viel motivierter. Entscheidungen mache ich ganz transparent und kommuniziere viel mit meinen Mitarbeitern auch schon im Vorfeld darüber. Das Verständnis hat dadurch ganz deutlich zugenommen.“

Auch Uwe Mett von der Salinen-Apotheke in Leipzig sieht eine deutliche Verbesserung. „Früher versuchte ich, bei schwierigen Situationen alleine eine Lösung zu

finden. Jetzt besprechen wir dies gemeinsam und finden im Team einen Ausweg. Das motiviert zusätzlich.“ Voraussetzung dafür sei, dass die Organisation transparent und das Team zur Konfliktlösung bereit ist.

PRAXISTAUGLICH UND WIRKSAM

Tipps aus der Praxis tragen also dazu bei, Apotheken zu Spitzenleistungen zu führen. Es braucht Angebote, konkretes und einsetzbares Wissen zu vermitteln und damit den Apotheker als Unternehmer zielgerichtet zu unterstützen. Der Sport als Vehikel bietet sich schon deshalb an, da dort Engagement und Einsatzwille gefragt sind, um Spitzenleistungen zu erzielen. Über den Vergleich zum Spitzensport erhalten Apotheker wertvolle Impulse für das eigene Tagesgeschäft. So gilt eine

Maxime Heiner Brands im Sport wie auch im unternehmerischen Alltag: „Generell kommt es darauf an, alle Grundsätze zur richtigen Zeit einzusetzen. Ein Trainer sollte wissen, wann er durchgreifen muss.“

Um Erfolg am Markt zu haben, braucht es in heutigen Zeiten unternehmerisches Handeln sowie ein gut funktionierendes Team. Aber wie ein gutes Team entsteht, wie Führung funktioniert oder wie ein Team dauerhaft motiviert werden kann, lernen Apotheker nur in der Praxis. Der Bedarf an Hilfestellungen für das unternehmerische Handeln bei Apotheken bleibt daher hoch. Denn sie müssen sich zukunftsorientiert ausrichten und unter betriebswirtschaftlichen Aspekten effektiv geführt werden. Die Weiterentwicklung der Unternehmerpersönlichkeit gehört ebenfalls zu den wichtigsten Zukunftsaufgaben eines Apothekenleiters.