



Aktionen:

2. und 3.4.2007

Bioelectra-Ausschank

An beiden Tagen gelten Sonderpreise!

11.4.2007



Kurzbehandlung

Holen Sie sich Ihren persönlichen Termin
Behandlungsgebühr 10 €
(wird beim Kauf eines Produktes verrechnet)

17.4.2007

LIERAC -Tag

Frau von Doorn von der Firma LIERAC
nimmt sich gern eine halbe Stunde
Zeit für Sie und berät Sie intensiv.
Bitte melden Sie sich an.

26.4.2007



Körperpflege

Es berät Sie unsere VICHY-Fachfrau
von 10.00 bis 18.00 Uhr

28.4.2007

Gourmetabend Nordsee „Spanische Nacht“

Geschenk- Ideen:

LIERAC

Herren Probierset	4,98 €
Herren Pflegeset	34,98 €
Anticellulite Programm	52,80 €

VICHY
LABORATOIRES

Physio-Set

Duschgel + Körpermilch	10,98 €
------------------------	----------------

Avène

Mosaikpuder

mit Pinsel



16,50 €

LA ROCHE-POSAY
LABORATOIRE PHARMACEUTIQUE

Lipikar Fußpflege

Einführungspreis

9,98 €

medpharma
cosmetics

Reisetasche

mit Oliven Duschmilch,
Peelingsalz + Maske

8,98 €

GESUNDHEITSZEITUNG

aus Ihrer



Rathaus-Apotheke Internationale Apotheke Dr. Klaus Fehske



Dr. Klaus Fehske
Fachpharmakologe DGPT,
Fachapotheker für
Arzneimittelinformation,
Theoretische und
Praktische Ausbildung –
Gesundheitsberatung,
Ernährungsberatung,
Naturheilverfahren u.
Homöopathie

**April-Ausgabe
2007**

AUS DEM INHALT:

Erfolg im Einzelhandel –
Ausschnitte aus dem Vortrag
von Herrn Dr. Kreke
Seite 2

**Diskussion um Hagener
Theater u. Erfolg der
Sterntaler-Aktion**
Seite 51

**Aktionen u.
Geschenk-Ideen**
Rückseite

freecall

**Unsere kostenlose
Servicerufnummer
0800 5809500**



Foto: WP Hagen, Michael Kleinrensing

Liebe Leser der Gesundheitszeitung,

ein ganz besonderes Highlight durften die Mitglieder des Hagener Marketing Clubs am 6. März 2007 in den Räumen der SIHK erleben. Auf meine Einladung hin hielt Herr Dr. Jörn Kreke seinen letzten öffentlichen Vortrag über den Erfolg seines Douglas-Konzerns und über die Chancen eines aktiven Einzelhandels.

Annette Sieper und Dorothea Weber, die aus unserem Team bei diesem brillanten Vortrag dabei waren, entdeckten wie ich viele Parallelen zu unserem eigenen Betrieb – auf der Seite 2 ein Paar Stichworte der Rede.

Das Theater Hagen steht mal wieder im Rampenlicht der Sparbemühungen der Stadt Hagen.

Selbstverständlich kann sich niemand bei der prekären Haushaltslage der Spar-Notwendigkeit entziehen – fatal wäre es aber, die Bereiche abzubauen, die für die Zu-

kunft des Theaters und unserer Stadt wichtig sind – meinen mehrfach abgedruckten Leserbrief dazu finden Sie auf der Seite 51.

Von Anfang Dezember bis zum Anfang des Jahres haben wir für die Christoffel-Blinden-Mission Geld gesammelt. Zum Abschluss dieser Aktion der Hagener Wohlfühl-Apotheken, die vom OB Peter Demnitz und der Anzag Hagen unterstützt wurde, konnten wir einen Scheck von 5000,- € übergeben, von denen allein 1.000,- € aus Ihrer Rathaus-Apotheke stammen (Bild und nähere Info auf der Seite 51).

Auf der Rückseite die aktuellen Aktionen im April und ein paar Geschenkideen.

„Fröhliche Ostern“ wünschen Ihnen

Ihr *Klaus Fehske* und das

internationale Rathaus-Apotheken-Team

Wir bedanken uns bei der Westfalenpost und ihrem hervorragenden Fotografen Michael Kleinrensing für die Bilder dieser Ausgabe.

UNSERE ÖFFNUNGSZEITEN:

Von 7.30 bis 20.00 Uhr durchgehend geöffnet, Samstag 8.00 bis 18.00 Uhr
oder im Internet unter: www.apotheke-fehske.de

58095 Hagen • Badstr. 4 • Telefon 915980 • Fax 9159821



Foto: WP Hogen, Michael Kleinreising



Erfolg im Einzelhandel am Beispiel von Douglas

Der langjährige Vorstandsvorsitzende der Douglas Holding (und heutiger Vorsitzender des Aufsichtsrates) **Dr. Jörn Kreke** gehörte zu den Gründern des Hagener Marketing Clubs.

Auf meine Bitte hin hielt Dr. Kreke am 6. März 2007 seinen letzten großen öffentlichen Vortrag dann auch noch einmal vor diesem Club, der inzwischen in „Marketingclub Südwestfalen“ umbenannt wurde. Wegen des großen Interesses am Vortrag dieses erfolgreichsten Hagener Unternehmers fand der Vortrag in den Räumen der SIHK vor 340 Zuhörern statt, die von der Erfolgsgeschichte und dem außergewöhnlichen Charisma des Vortragenden fasziniert waren.

Ein paar Stichworte des Vortrages möchte ich an Sie weitergeben. Zu diesem Vortrag hatte ich auch meine beiden Stellvertreterinnen Annette Sieper und Dorothea Weber eingeladen – wir waren uns darüber einig, dass einige Grundprinzipien der Douglas Philosophie auch für Ihre Rathaus-Apotheke gelten (natürlich im viel kleineren Maßstab!)

1. Douglas Konzern

Dazu gehören zur Zeit:

Douglas, Thalia, Christ, René Kern, Appelrath-Cüpper, Pohland, Hüssel, buch.de

Vor ca. 40 Jahren übernahm Dr. Jörn Kreke ca. 10 Supermärkte „Eklöh“ vom Vater – heute 22.400 Mitarbeiter, 2,7 Milliarden Umsatz (davon 1,8 in Deutschland), 1549 Fachgeschäfte

2. Marktbewertung

- Klassischer Einzelhandel nimmt ab von 47% auf 25%
- Klassischer Versandhandel nimmt ab, Internet-Handel nimmt zu – keine treuen Stammkunden mehr
- Kommunikation, Reisen und Gesund-

heit sind wesentliche Wachstumsmärkte

- Schnäppchenjäger nehmen ab!!
- „Persil bleibt Persil“ weil es nicht Persil bleibt, sondern stets behutsame Anpassungen vornimmt.

3. Douglas Strategie

- **51% der Entscheidungen in den letzten 40 Jahren waren richtig!**
- Wesentlich für den Erfolg von Douglas: klare Zukunftsvision, stets(!) optimistisches Denken, gute Mitarbeiter, „Vertrauenskultur“
- „Douglas hat Kurs gehalten“ – sich nie auf den Preiskrieg eingelassen
- Konsequenter Aufbau einer Marke – „mit allen Sinnen genießen“
- „Nie mehr abhängig von Banken!“
- **„Kunden kaufen da ein, wo es Freude macht!“**

4. Mitarbeiter

- **„Mitarbeiter sind bei Douglas kein Kostenfaktor sondern ein Erfolgsfaktor!“**
- Zufriedene Mitarbeiter generieren zufriedene Kunden
- Rückwärtige Bereiche müssen rationalisiert werden (bei Douglas 5%) – im „Frontbereich“ darf nicht gespart werden!
- Gute Ausbildungsquote von 12% über den Bedarf hinaus
- **„Die richtige Stimmung in der Bude“** wichtigster Erfolgsfaktor

5. Führungsprinzipien

- **„Geist von Douglas“** muss durch den ganzen Konzern wehen!!
- Dezentralitäts-Prinzip: Wir wollen, dass unsere Mitarbeiter selbstständig entscheiden – auch falsch!!
- Faire Behandlung der Mitarbeiter und Kunden ist oberstes Prinzip
- Zentrale muss die Mitarbeiter wie Kunden behandeln
- „Wenn ihr etwas preiswerter verkaufen wollt – müsst ihr auch sagen, was teurer wird!“

6. Tipps für den Einzelhandel

- Tüchtige Einzelhändler brauchen keine Angst vor der Zukunft zu haben, sie müssen sich nur weiter um ihre Kunden bemühen
- Wichtig: **Klares Profil, glaubwürdig, Menschlichkeit, Präsentation** (Faszination vom Theater gelernt) Licht, Illusion, Warenpräsentation – Preis tritt dann in den Hintergrund
- Essenziell: Sortimentskompetenz und Warenkompetenz
- Ein paar Angebote ja, aber nicht den Kunden verunsichern ... für den Kunden glaubhaft, **berechenbar(!)** und zuverlässig bleiben!
- „Galeria-Horten“ war ein Super-Konzept – aber nach der Übernahme vom Kaufhof und der Personalreduktion nur noch eine Farce, von der Douglas gut profitiert hat!
- Fachgeschäft kann keine Discount-Politik betreiben!

7. Kommentare zur Einzelhandels-Situation in Hagen!

- **Profilverlust ist das größte Problem des EH** – dies macht unglaubwürdig!
- Große Chancen für Innenstadt-Einkaufszentren – aber diese müssen an die Hauptstraßen angebunden sein (wie die Volme Galerie als Super-Beispiel)!
- In B-Lagen Standortgemeinschaften organisieren
- „Brillen Bahn“ tut einfach so, als ob es Fielmann nicht gibt
- „Wolff 1782 Mode und Pelz“ und „Sören“ sind Geschäfte, die ein besonderes Profil erarbeitet haben und trotz aller Konzerne erfolgreich sind.
- Unter den Apotheken in Hagen ist der **„Platzhirsch“ – die Rathaus-Apotheke, Dr. Fehske – aufgrund der Kundenorientierung und des breiten Gesundheitsspektrums jeder Kette überlegen.**

Diskussion um das Theater Hagen

Liebe Leser der Gesundheitszeitung, das Theater Hagen ist in Nordrhein-westfalen ein relativ kleines Theater mit einem niedrigen Etat – dafür bietet es aber ganz besondere Leistungen! Diejenigen, die auch von außerhalb mal Aufführungen in Hagen besuchen, sind begeistert, das Hagener Publikum ist zu recht stolz auf die Leistungen „seines Theaters“ Insbesondere das Ballett unter Ricardo Fernando, das Jugendtheater unter Werner Hahn und die Leitung des Orchesters auch bei außergewöhnlichen Aktionen durch Antony Hermus sind besonders strahlende Sterne. Daher engagiere ich mich im Theaterförderverein und im Stifterverein für die Theaterstiftung auch persönlich stark für den Erhalt unseres Stadttheaters.

Auf meinen mehrfach abgedruckten beiliegenden Leserbrief habe ich viel positive Resonanz erhalten:

Leserbrief zum Thema „Kostendiskussion um das Theater Hagen“

Auch im Theater kann man nicht die Kühe schlachten, die man melken will! Das actori-Gutachten über die Situation den Hagener Theaters ist erfreulich sachlich und konstruktiv. Es zeigt u. a. Möglichkeiten zur Einnahmen-Steigerung auf. Wer aber zusätzliche Einnahmen machen möchte durch neue Sponsoren, Zuschauer aus dem Umland, jugendliche Teilnehmer usw., muss die besonderen Qualitäten pflegen. Davon hat das kleine Hagener Theater wahrlich genug: ein Ballett unter Ricardo Fernando von internationalem Rang, ein engagiertes Jugendtheater unter Werner Hahn, das auch Randgruppen ins Theater holt, ein Orchester unter Antony Hermus, der durch begeisterte neue Wege zusätzlich Zuhörer gewinnt sowie zahlreiche exzellente Sängerinnen und Sänger.

Dr. Jörn Kreke, der erfolgreichste und charismatischste Hagener Unternehmer, hat gerade vor 340 Zuhörern des Marketing Südwestfalen betont: „Mitarbeiter sind bei Douglas kein Kostenfaktor, sondern ein Erfolgsfaktor!“ und: „Mitarbeiter, die für das Unternehmen nach draußen erscheinen, dürfen nicht reduziert werden, der hintere Bereich muss optimal organisiert sein!“ Sollten solche Grundsätze nicht auch für einen Theaterbetrieb gültig sein?

Hagen braucht ein nach außen strahlendes Theater, auf das die Bürger stolz sind und das Menschen aus dem Umland anzieht – ebenso wie eine Halle für die erfolgreichen Phoenix Basketballer, eine aktive „neue Mitte“ und ein attraktives Emil-Schumacher Museum neben einem KEO unter Dr. Birgit Schulte!

Ein römisches Sprichwort besagt: „Das Volk trägt sein Geld in die Kabine des Siegers, den Verlierer lässt es links liegen!“ Wenn wir Hagener Bürger die Trophäen unserer Stadt nicht pflegen, wird die Attraktivität von Hagen und damit die Einwohnerzahl noch rascher sinken, als Statistiker berechnen. Bei allen notwendigen Sparbemühungen sollen sich daher alle engagierten Bürger dieser Stadt (dazu gehören auch Politiker) darum bemühen, die „Sterne von Hagen“ herauszuputzen und stolz auf ihre Stadt zu sein – besonders auf unser Theater!

Dr. Klaus Fehske, Rathaus-Apotheke, Badstr. 4, 58095 Hagen

Übrigens unterstützt Ihre Rathaus-Apotheke das Theater **zusätzlich** durch **regelmäßige Verlosung von Karten fürs Symphoniekonzert**, durch Sponsoring von Sonderkonzerten wie eben der **beeindruckende Abend mit „Daniela Ziegler“**, durch Unterstützung der **Theaterbusse** und natürlich auch durch das **Auslegen der Theaterprogramme**.

Wenn Sie Näheres über den Theaterförderverein wissen wollen, haben wir gerade mit Hilfe von Ralf Kockel eine neue Internetseite gestaltet unter **„theaterfoerdereverein-hagen.de“** – **Mitgliedsanträge** können Sie selbstverständlich auch bei uns erhalten.



Im Rahmen der „Sterntaler-Aktion“ spendet Ihre Rathaus-Apotheke 1000 Euro für die Christoffel-Blindenaktion.

Im Beisein von Oberbürgermeister Peter Demnitz überreichten Vertreter der 7 Hagener Wohlfühl-Apotheken sowie der Firma Andrea-Noris Zahn AG einen Scheck in Höhe von 5000 Euro an die Christoffel Blindenmission. Mit diesem Geld, das im Rahmen der Sterntaler-Aktion in den Apotheken gesammelt wurde, kann 5000 Kindern in Entwicklungsländern das Augenlicht gerettet werden! Danke auch für die Hilfe unserer Kunden dabei!