



WORKBOOK: FÜHREN STATT VERWALTEN

So priorisieren erfolgreiche Apothekenleiter
richtig

**EIN EINBLICK IN DIE FÜHRUNGSSTRATEGIE VON
ALBRECHT KIESOW – APOTHEKER & UNTERNEHMER**

Warum viele Apothekenleiter hart arbeiten – aber nicht unternehmerisch führen

Als Inhaber von vier Apotheken kennt Albrecht Kiesow die täglichen Herausforderungen: Kunden, Bürokratie, Mitarbeiterfragen, Warenlager – alles scheint dringend. Doch was ist eigentlich wirklich wichtig?

Viele Führungskräfte in Apotheken kommen abends erschöpft nach Hause – mit dem Gefühl, alles gegeben und trotzdem nichts bewegt zu haben.

Der Grund ist einfach: Sie arbeiten **im** Betrieb, aber nicht **am** Betrieb. Doch wer unternehmerisch führen will, muss bewusst Prioritäten setzen.



„Der Schlüssel liegt nicht in mehr Arbeit, sondern in besserer
Prioritätensetzung.“

– ALBRECHT KIESOW, APOTHEKER & AUTOR
VON WENIGER ARBEITEN, MEHR VERDIENEN

Das Eisenhower-Prinzip für Apothekenleiter

Was ist dringend – und was ist wirklich wichtig?

Führung bedeutet, Entscheidungen zu treffen. Aber welche Aufgaben verdienen Ihre Zeit – und welche sollten Sie delegieren oder streichen?

Hier hilft das Eisenhower-Prinzip. Es teilt Aufgaben in vier Kategorien ein:



Kategorie	Beschreibung	Beispiel aus der Apotheke
Wichtig & Dringend	Sofort erledigen	Notfall-Rezeptur, Krankmeldung, technische Störung, Online-Bestellungen erfassen, Retax-Androhung wegen Formfehlern, Kundenbeschwerde mit Eskalationspotenzial
Wichtig & Nicht dringend	Führungsaufgabe! → aktiv Zeit einplanen	Mitarbeiterentwicklung, Jahresplanung für Marketing, Prozessoptimierung, Auswahl und Einführung eines neuen Warenwirtschaftssystems
Dringend & Nicht wichtig	Delegieren	Rückruf-Handling, Preisetiketten drucken, Retouren an Großhandel, Plakate/ Aktionsschilder tauschen, Lager auffüllen, Regale umsortieren
Nicht wichtig & Nicht dringend	Streichen - Zeitfresser	Überflüssige Meetings, Kontrollbesuche ohne Ziel, Teilnahme an Hersteller-Schulungen ohne Nutzen

Nur eine Führungskraft, die Zeit für wichtige, nicht dringende Aufgaben schafft, entwickelt ihre Apotheke unternehmerisch weiter.

Mini-Reflexion: Arbeiten Sie noch operativ – oder schon unternehmerisch?

Nehmen Sie sich 3 Minuten Zeit für diesen Selbstcheck:

1. Welche Aufgaben machen nur Sie – obwohl andere sie genauso gut könnten?

2. Was wäre in Ihrer Apotheke in 3 Monaten besser, wenn Sie heute damit anfangen würden?

3. Welche Entscheidung schieben Sie gerade auf – weil der Alltag Sie blockiert?

4. Wie viele Stunden pro Woche investieren Sie in Führung, statt in Reaktion?

5. Was müsste passieren, damit Sie wieder Zeit für Strategie und Innovation haben?

Ihre Antworten zeigen, ob Sie schon unternehmerisch führen – oder noch vom Alltag geführt werden.

Priorisierung mit dem Stempel

In der unternehmerischen Praxis von Albrecht Kiesow werden Aufgaben nicht einfach nach Gefühl oder Dringlichkeit erledigt – sondern zielorientiert. Der erste Schritt: Formulieren Sie das gewünschte Ergebnis einer Aufgabe.

Statt also zu fragen: „Was muss ich tun?“, lautet die zentrale Frage: „Welches Ergebnis will ich erreichen?“

Praxisbeispiel:

- Aufgabe: "Stromanbieter wechseln"
- Ergebnisformulierung: "Durch einen Anbieterwechsel senken wir die jährlichen Stromkosten um 1.200 € – ohne Qualitätsverlust."

Der Ablauf zur Priorisierung:

1. Ergebnis/Ziel formulieren: Was ist das konkrete, messbare Ziel der Aufgabe?
2. Ersparnis oder Verdienst pro Jahr ermitteln: Welchen wirtschaftlichen Nutzen bringt das Ergebnis?
3. Wichtigkeit festlegen: Je nach Höhe des geschätzten Jahresbetrags (z. B. 100 €, 1.000 €, 10.000 €) wird die Aufgabe entsprechend priorisiert – z. B. mithilfe von Markierungen oder Stempeln (Anzahl Dezimalstellen=Priorität auf Stempel).
4. Dringlichkeit einschätzen: Wann muss das Ergebnis vorliegen?
5. Sortieren nach Wichtigkeit und Dringlichkeit: Beide Werte addieren – bei Gleichstand zählt die höhere Wichtigkeit.

Unternehmer denken in Ergebnissen, nicht in To-dos. Diese Methode bringt Fokus auf den Nutzen und verhindert operative Überlastung.

Gewünschtes Ergebnis.....	
Betrag Euro x pro Jahr = Euro	
Priorität	7 – 6 – 5 – 4 – 3 – 2 – 1
Dringlichkeit	7 – 6 – 5 – 4 – 3 – 2 – 1

Sie möchten unsere Stempelvorlage für die Ergebnisbewertung in Ihrer Apotheke? Einfach anfordern unter kontakt@mak.de oder auf www.mak.de

Inspiration & Einladung

„Erfolg hat, wer gibt, was andere wollen.“

– ALBRECHT KIESOW

Dieses Workbook basiert auf dem Buch *Weniger arbeiten, mehr verdienen – Erfolgsstrategien für Selbstständige und leitende Angestellte*, die ihren Betrieb führen wollen wie ein Unternehmen.



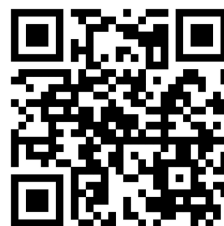
Sie wollen mehr Zeit für das, was wirklich zählt?

MAK: Marketing aus Apotheken für Apotheken

MAK ist keine Theorieagentur, sondern aus echten Apotheken entstanden. Unsere Ideen entstehen im Alltag, werden dort getestet und funktionieren deshalb auch bei Ihnen!

Wir denken vom Endkunden aus. Deshalb wirken unsere Produkte. Und deshalb vertrauen uns besonders die Apotheken, die unternehmerisch wachsen wollen.

Lassen Sie uns sprechen:



www.mak.de/kontakt.html

MAK

Marketing für aktive Kollegen

*Wir bringen
Ihnen Kunden!*

**Kostenloses Beratungsgespräch für
Apothekeninhaber und -
inhaberinnen.**