

1.

**Was aporadix macht.**



**Wir digitalisieren Apotheken, Ärzte und Zahnärzte  
– ganzheitlich und zukunftsicher.**

**Mehrwert: Wir sorgen dafür, dass Digitalisierung  
sauber umgesetzt wird und messbare Ergebnisse  
liefert.**



2.

A female pharmacist with short brown hair, wearing a white lab coat, is looking down at a tablet computer she is holding with both hands. She is smiling slightly. The background is a blurred pharmacy setting with shelves of various medicine boxes.

## **Die Herausforderung für die Apotheke**

# Digitalisierung verändert den Apothekenmarkt und das schneller als erwartet.

## Aktuelle Realität:

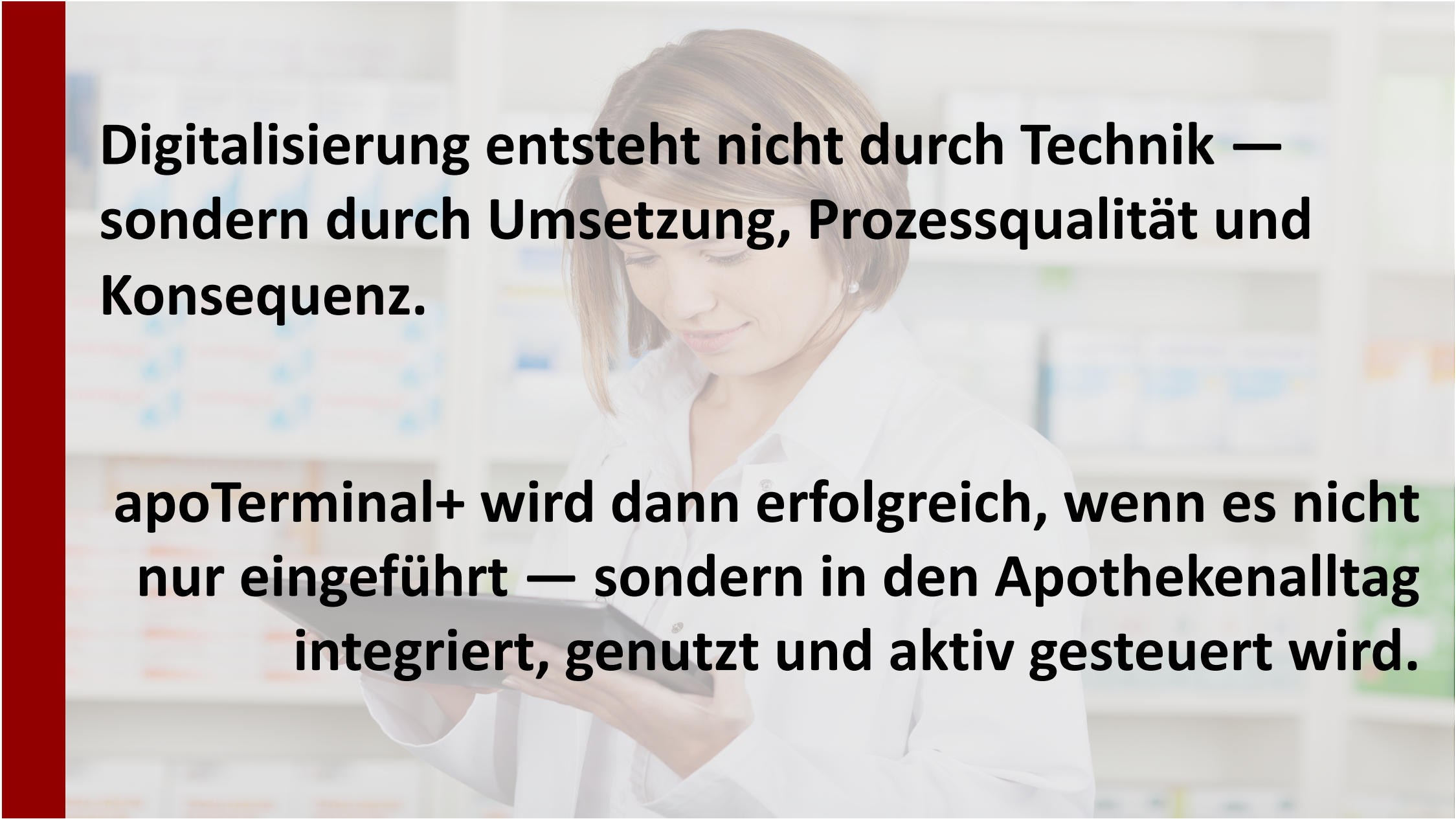
- Neue digitale Wettbewerber übernehmen Sichtbarkeit & Kundenzugänge
- E-Rezept standardisiert den Versorgungsweg — und macht Wege vergleichbar
- Patienten erwarten: **digital finden, digital bestellen, sofort verfügbar**
- Die Herausforderung ist nicht mehr *ob* digitalisiert wird — sondern *wie schnell*



**3.**

A woman with short brown hair, wearing a white lab coat, is looking down at a tablet computer she is holding with both hands. She is smiling slightly. The background is a blurred laboratory or office setting with shelves containing various items.

**Was braucht es, damit das  
„Geschäftsmodell Terminal“ zum Erfolg wird?**

A female pharmacist with short brown hair, wearing a white lab coat, is looking down at a tablet computer she is holding. She is in a pharmacy, with shelves of various medications visible in the background. The image is slightly faded to allow text to be overlaid.

**Digitalisierung entsteht nicht durch Technik —  
sondern durch Umsetzung, Prozessqualität und  
Konsequenz.**

**apoTerminal+ wird dann erfolgreich, wenn es nicht  
nur eingeführt — sondern in den Apothekenalltag  
integriert, genutzt und aktiv gesteuert wird.**



4.

**Das übernehmen wir für  
Ihren Terminal-Erfolg.**

# Wir begleiten Sie ganzheitlich — von der Idee bis zum wirtschaftlich erfolgreichen Betrieb.

- **Geschäftsmodell & Rentabilität:** Wir entwickeln ein tragfähiges Konzept inklusive Kalkulation und Rentabilitätsmodell, damit sich das apoTerminal+ wirtschaftlich lohnt.
- **Standortanalyse & Akquise:** Wir identifizieren geeignete Standorte, übernehmen Ansprache und Bewertung und sichern so die bestmögliche Platzierung mit Erfolgspotenzial.
- **Marketing & Vertrieb:** Wir unterstützen bei Kommunikation, Kundengewinnung und stellen wirkungsvolle Werbematerialien bereit, damit das Terminal genutzt und sichtbar wird.
- **Begleitung & Optimierung:** Wir begleiten den Betrieb kontinuierlich, analysieren Ergebnisse und optimieren das Modell nachhaltig für wirtschaftliches Wachstum.



**5.**

A woman with short brown hair, wearing a white lab coat, is looking down at a tablet computer she is holding with both hands. She is smiling slightly. The background is a blurred pharmacy or laboratory setting with shelves containing various boxes and containers.

**So rechnet sich  
das apoTerminal+:Business Cases.**

## Wirtschaftlichkeitsberechnung – apoTerminal+ in Thülen bei Brilon (Alte Volksbank, Einzugsgebiet, 2.000 Einwohner, keine Apotheke)

Ab einem Einzugsgebiet von mind. ~2.000 Einwohnern und einer aktiven Nutzung entwickelt sich das **apoTerminal+** zu einem soliden, skalierbaren und profitablen Geschäftsmodell.

Bereits ab ~130 Rezepten/Monat entsteht ein klarer wirtschaftlicher Vorteil gegenüber Nicht-Digitalisierung.

Kennzahl	Wert	Bewertung
Investition (finanziert)	11.239 €	● geringes Investitionsrisiko
Monatliche Gesamtkosten	805,91 €	● planbar & überschaubar
Break-even	~107 Rezepte/Monat	● realistisch erreichbar
Amortisation	~10–12 Monate	● wirtschaftlich attraktiv
ROI (60 Monate)	+150 % – 230 %	● sehr stark
Standortbewertung	attraktiv bei aktiver Nutzung	● abhängig von Nutzung & Lage



## Wirtschaftlichkeitsberechnung – apoTerminal+ in einem Center Verkaufsfläche: 23.000 m<sup>2</sup>, 50 Shops, > 1,2 Mio. Besucher / Monat, mit Apotheke

Durch die hohe Passantenfrequenz und den angeschlossenen Botendienst entsteht eine **kurze Amortisation**, gefolgt von **stabilen Überschüssen**.

Schon bei **~170 Rezepten monatlich** wird Kostendeckung erreicht — ab **~220 Rezepten** wird ein klarer wirtschaftlicher Gewinn erzielt.

Kennzahl	Wert	Bewertung
Investition (finanziert)	11.239 €	● geringes Investitionsrisiko
Monatliche Gesamtkosten	1.255,91 €	● höher, aber durch Lage gerechtfertigt
Break-even	~165 E-Rezepte/Monat	● abhängig von Frequenz & Standort
Amortisation	~8 Monate	● sehr attraktiv
ROI (60 Monate)	+180 % – 260 %	● exzellentes Renditepotenzial
Standortbewertung	Innenstadtlage, hohe Frequenz, Synergie Apotheke	● sehr wirtschaftlich

## Wirtschaftlichkeitsberechnung – apoTerminal+ in einem Rewe Center, 24.500 Einwohner, keine Apotheke

Bereits ab **~130 Rezepten pro Monat** wird die Kostendeckung erreicht — ab **~180 Rezepten** entsteht ein spürbarer monatlicher Überschuss. Die Kombination aus **wohnnaher Versorgung, guter Kaufkraft, digitaler Sichtbarkeit und bestehendem Botendienst** sorgt für eine **nachhaltige Rentabilität und starke regionale Marktposition**.

Kennzahl	Wert	Bewertung
Investition (finanziert)	11.239 €	● geringes Investitionsrisiko
Monatliche Gesamtkosten	1.155,91 €	● ausgewogenes Kosten-/Standortverhältnis
Break-even	~130 E-Rezepte/Monat	● abhängig von aktiver Vermarktung
Amortisation	~12 Monate	● attraktiv und planbar
ROI (60 Monate)	+150 % – 230 %	● hohes Renditepotenzial
Standortbewertung	wohnnah, hohe Kaufkraft, REWE-Frequenz	● sehr wirtschaftlich



6.

A woman with short brown hair, wearing a white lab coat, is looking down at a tablet computer she is holding with both hands. She is smiling slightly. The background is a blurred pharmacy setting with shelves of medicine boxes.

**Fördermittel für Ihr Terminal sichern.**

# Nutzen Sie digitale Förderprogramme — bevor Sie investieren.

In Deutschland gibt es **bundesweite und regionale Förderprogramme** für Digitalisierung, Prozessoptimierung und digitale Infrastruktur. **aporadix** ist als Dienstleister in **mehreren Programmen autorisiert** und somit Beratungsunternehmen.

Wir übernehmen **den kompletten Prozess**:

- ✓ Antragstellung
- ✓ Dokumentation
- ✓ Nachweisführung
- ✓ Abrechnung

Viele Apotheken verschenken **5.000 € – 25.000 € Fördermittel**, weil sie Programme nicht kennen — oder nicht nutzen.

**Lassen Sie hier kein Geld auf der Straße liegen — wir sichern Ihre Förderung mit minimalem Aufwand für Sie.**



**7.**



**aporadix GmbH  
Scharfenberger Hof 1  
59929 Brilon  
02961 914 8850  
info@aporadix.de**