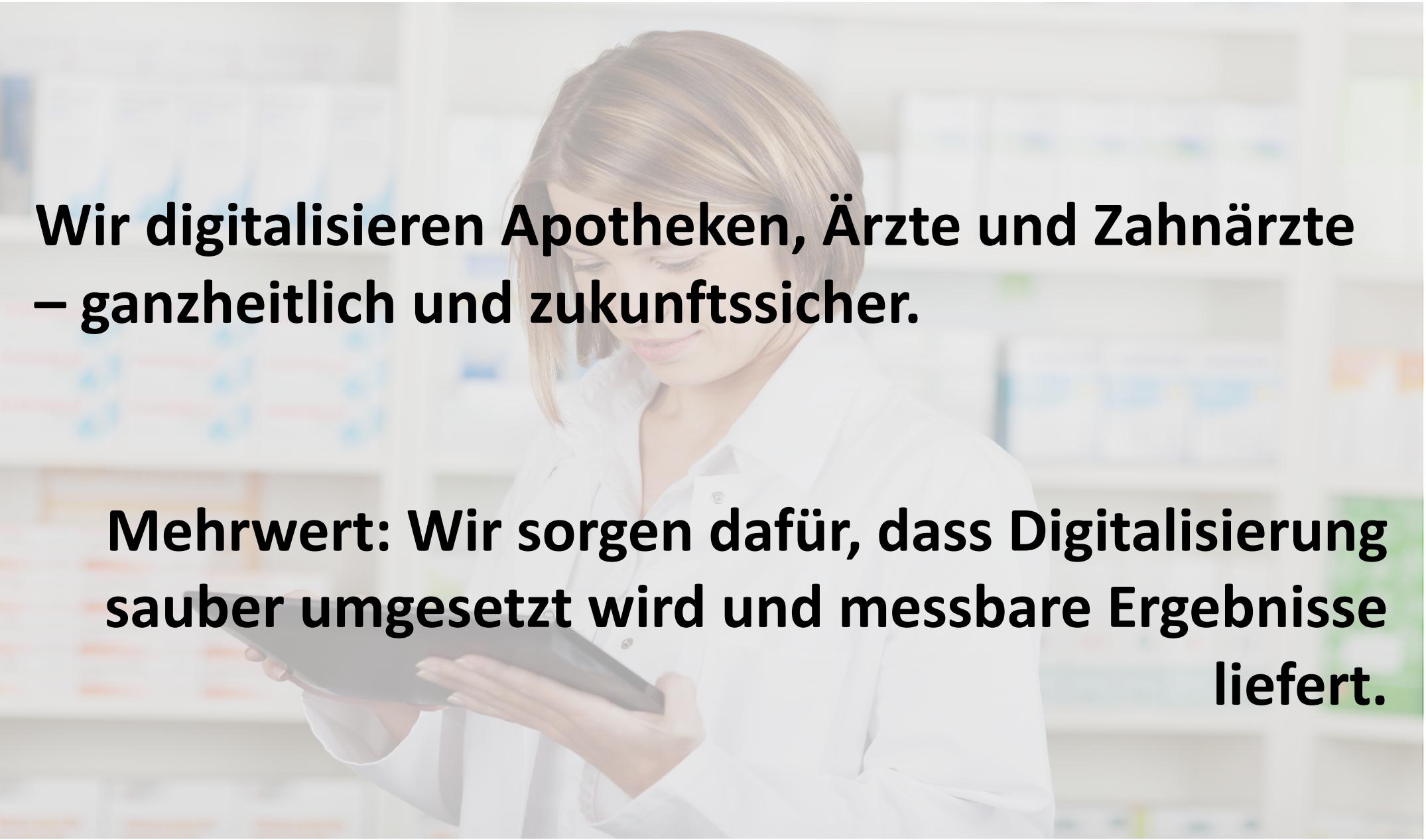


1.



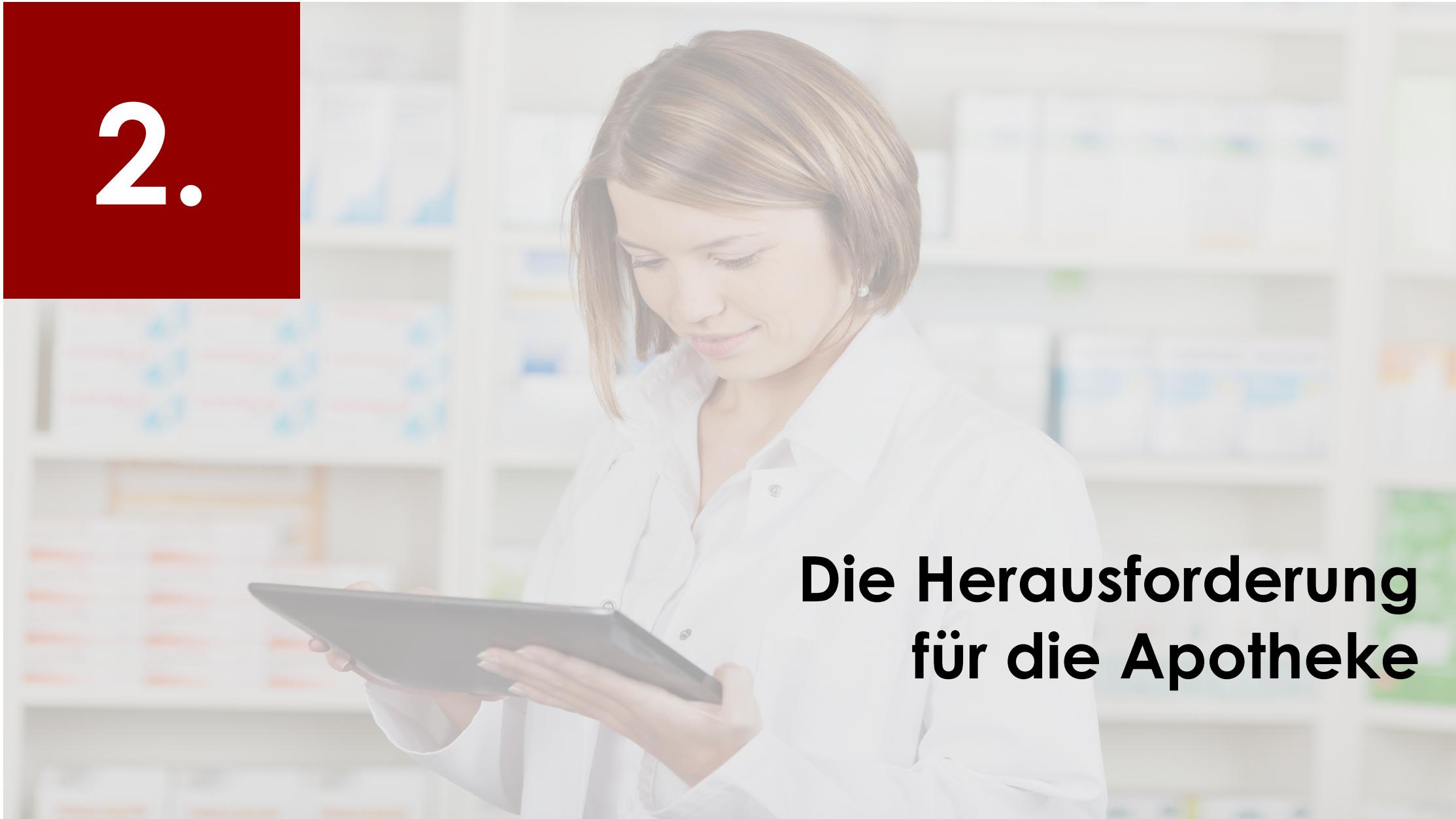
Was aporadix macht.

A woman with long brown hair, wearing a white medical or laboratory coat, is looking down at a black tablet device she is holding in her hands. She appears to be in a professional setting, possibly a laboratory or office, with shelves of equipment or supplies visible in the background.

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

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

2.

A professional female pharmacist with short brown hair, wearing a white lab coat, is looking down at a silver tablet computer she is holding with both hands. She is standing in a well-lit pharmacy aisle, with shelves of colorful medicine bottles visible in the background.

**Die Herausforderung
für die Apotheke**

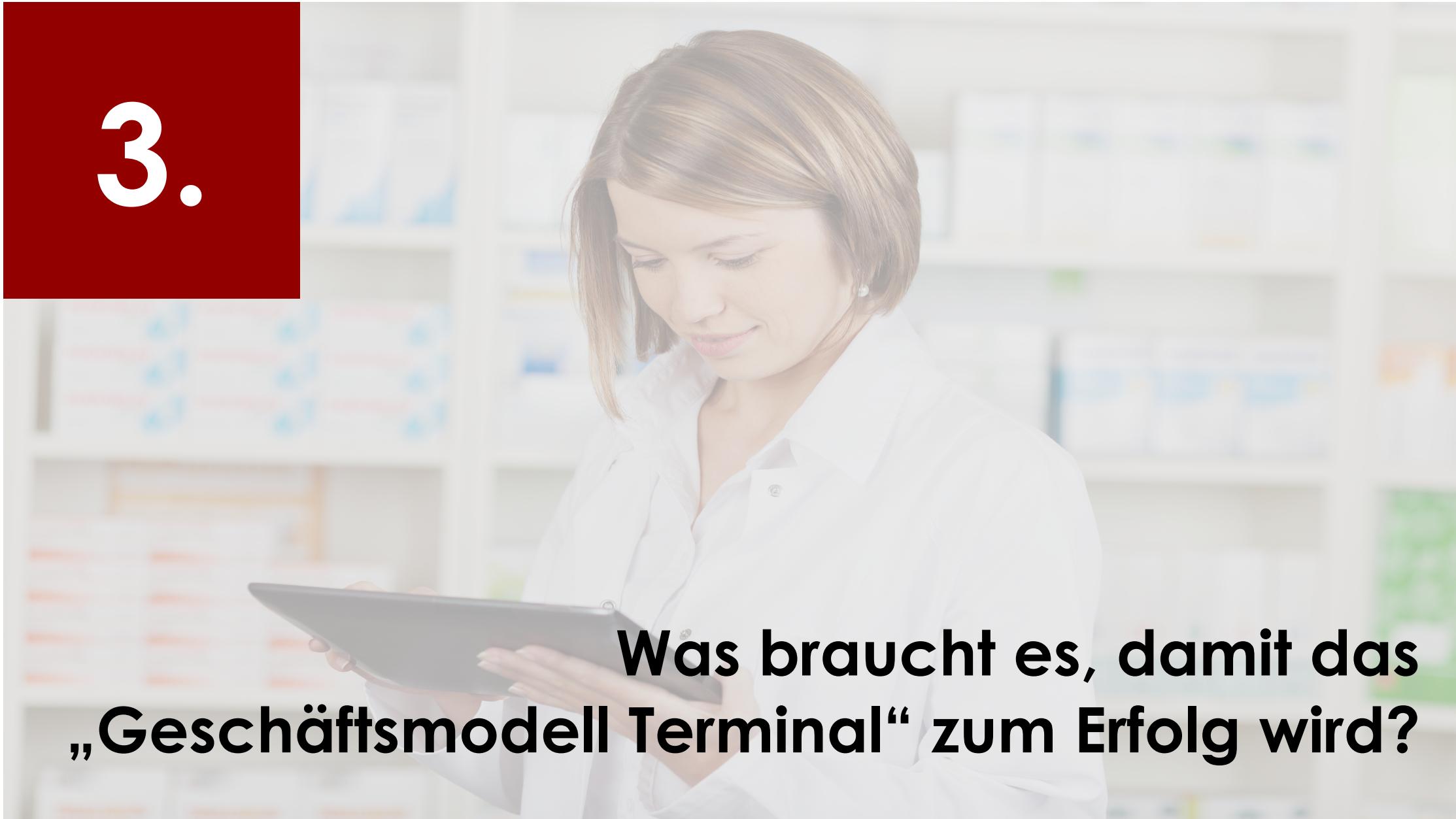
Digitalisierung verändert den Apothekenmarkt und das schneller als erwartet.

Aktuelle Realität:

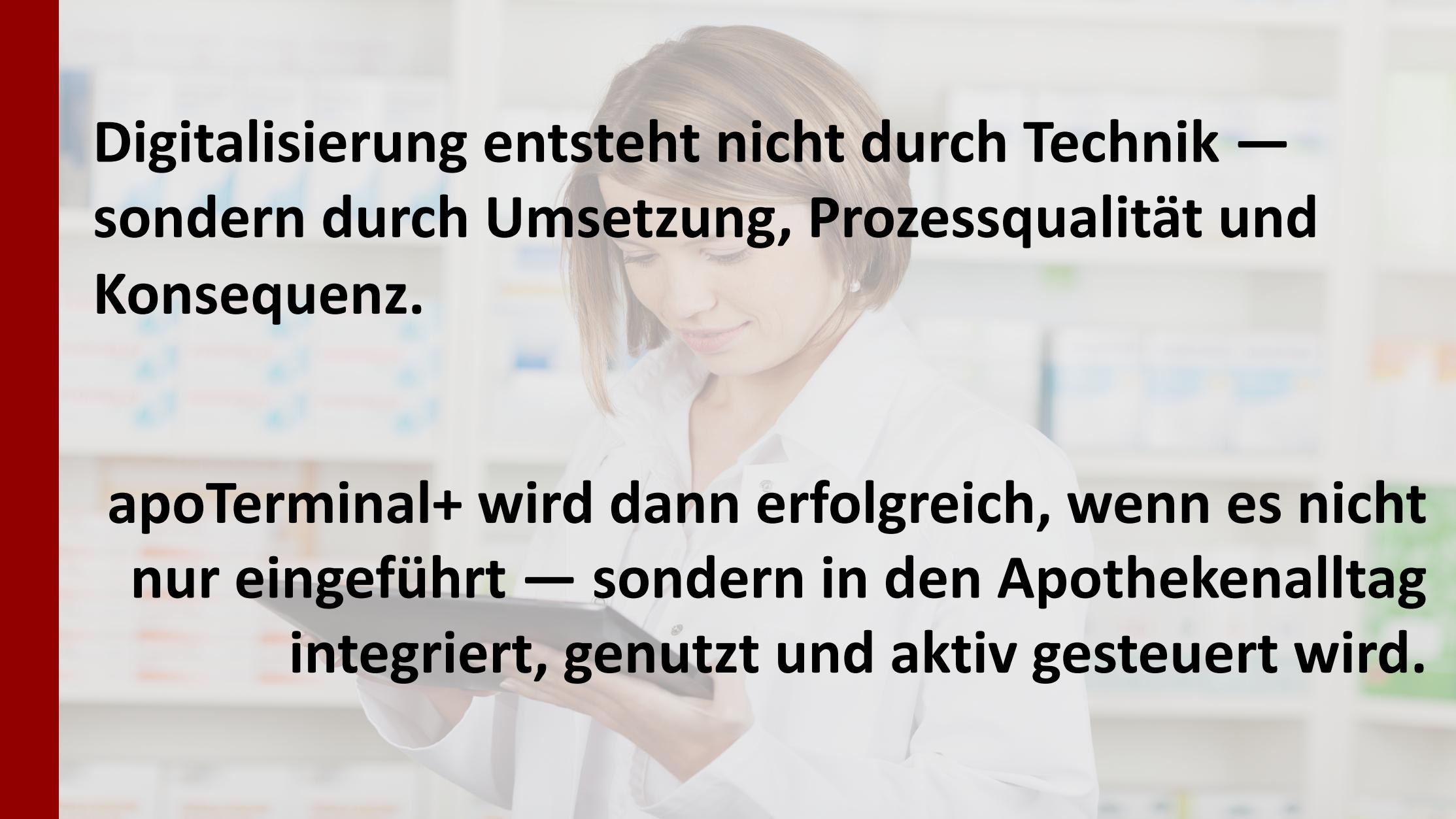
- Neue digitale Wettbewerber übernehmen Sichtbarkeit & Kundenzugänge
- E-Rezept standardisiert den Versorgungsweg — und macht Wege vergleichbar
- Patienten erwarten: **digital finden, digital bestellen, sofort verfügbar**
- Die Herausforderung ist nicht mehr *ob* digitalisiert wird — sondern *wie schnell*



3.

A professional woman with short brown hair, wearing a white button-down shirt, is looking down at a grey tablet device she is holding in her hands. She is positioned in front of a wall covered with various colorful sticky notes and charts, suggesting a workspace or office environment.

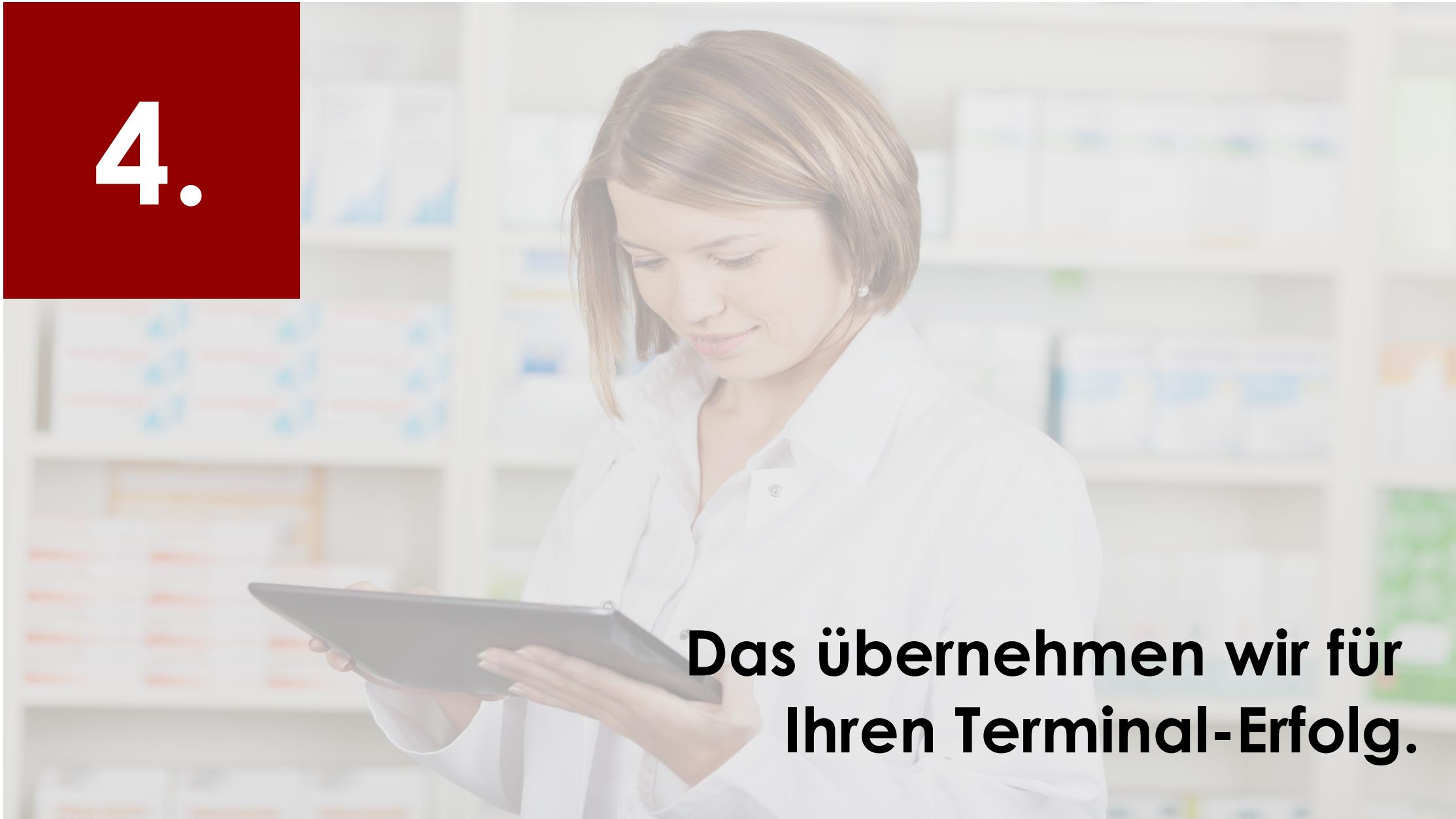
**Was braucht es, damit das
„Geschäftsmodell Terminal“ zum Erfolg wird?**



**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.



**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 m², 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 **wohnortnaher Versorgung, guter Kaufkraft, digitaler Sichtbarkeit und bestehendem Botendienst** sorgt für eine **nachhaltige Rentabilität und starke regionale Marktposition**.

Kennzahl	Wert
Investition (finanziert)	11.239 €
Monatliche Gesamtkosten	1.155,91 €
Break-even	~130 E-Rezepte/Monat
Amortisation	~12 Monate
ROI (60 Monate)	+150 % – 230 %
Standortbewertung	wohnortnah, hohe Kaufkraft, REWE-Frequenz

Bewertung

- geringes Investitionsrisiko
- ausgewogenes Kosten-/Standortverhältnis
- abhängig von aktiver Vermarktung
- attraktiv und planbar
- hohes Renditepotenzial
- sehr wirtschaftlich

6.



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