

Start-up der Woche

Beipackzettel auf den Punkt gebracht



■ Kerstin Hinck will Patienten helfen, ihre Medikamente richtig einzunehmen – und Apotheken mehr Umsatz bescheren.

In wenigen Monaten hat Kerstin Hinck bereits 200 Apotheken als Kunden gewonnen, Tendenz steigend. Die bunten Aufkleber von Hincks Start-up Apothekengeflüster haben zum Beispiel Stefanie Koch, Apothekerin aus Düsseldorf, überzeugt: „Das ist besser, als den Kunden Taschentücher mitzugeben.“ Auf den Etiketten stehen zu den Medikamenten passende Warnhinweise wie: „Bitte trinken Sie keinen Alkohol“. Die Etiketten, die Hinck produziert, kleben

die Apotheker auf die Pillenpackungen. So bleiben wichtige Hinweise länger haften und erreichen auch Patienten, die keine Beipackzettel lesen. Der Vorteil für die Apotheker: „Wer sie nutzt, bietet seinen Kunden mehr als andere.“ Inspiriert hat Hinck eine Apotheke in Kanada, die mit solchen Etiketten arbeitete. Bevor sie Apothekengeflüster gründete, arbeitete die 32-Jährige in einer Hamburger Apotheke und bei einem Pharmaunternehmen.

Steckbrief

Apothekengeflüster

Start: 2014

Gründerin: Kerstin Hinck

Ihr Ziel: „Am besten alle 20 000 Apotheken in Deutschland als Kunden gewinnen.“

Nutzer: aktuell 200 Apotheken

Kosten: 50 Klebeetiketten für 1,90 Euro

Gewinn: Break-even ab 2015 geplant

juergen.salz@wiwo.de

gruender.wiwo.de

verlassen. Wo stehen Sie als AEA-Präsident in der Frage?

Ob der Entzug von Flugrechten der richtige Weg ist, muss die EU entscheiden. Aber ich bedauere das Zerwürfnis. Europas Fluglinien sind stark, weil sie bisher alles getan haben, um zu wachsen. Dazu gehörte auch der Kampf gegen Subventionen und andere Handelshemmnisse. Nach Asien kommt nun mit Afrika erneut ein Wachstumsmarkt mit 1,2 Milliarden Menschen. Da kann es nur unser gemeinsames Ziel sein, dass die alle mit unseren europäischen Fluglinien reisen.

Könnte eine Fusion der AEA mit dem Billigflieger-Verband die Einigkeit fördern?

Warum nicht? Was die US-Fluglinien politisch stark macht, ist ihre Einigkeit. Ob etablierte Linie oder Low Cost: Alle sind im Verband „Airlines For America“. Sie kämpfen gemeinsam – und das erfolgreicher als wir in Europa – gegen schädliche Regulierungen.

Bislang sind Sie sich nicht mal mit Ihrem Star-Alliance-Partner Lufthansa einig. Sie wirft Turkish Airlines in einen Topf mit Golf-Linien, weil Sie ihr Passagiere wegnehmen.

Wir haben keine Probleme mit der Lufthansa. Wir lieben sie. Aber wir bekommen und wollen keine Staatshilfe.

Trotzdem hat Lufthansa die Gemeinschaftsflüge mit Ihnen gekündigt und schreibt auf Strecken mit Turkish weniger Meilen im Bonusprogramm Miles & More gut, obwohl das gegen den Geist der Star Alliance verstößt.

Stimmt. Aber am Ende kennt Lufthansa den Markt. Anders als der Verkehr nach Nordamerika wächst der nach Asien und Afrika. Wir Europäer profitieren am meisten, wenn wir kooperieren und jeder seine Stärken einbringt. Das zeigt nicht zuletzt der Erfolg unserer gemeinsamen Tochter Sun Express...

...deren Chef allerdings eine schwarze Kasse unterhalten haben soll.

Wir waren etwas überrascht, wie groß die Aufmerksamkeit dafür war. Wir dachten, wir hätten im vergangenen Herbst durch die Selbstanzeige und Steuernachzahlung alles geklärt. Aber es wäre unhöflich, ohne Abstimmung mit der Lufthansa mehr zu sagen.

Kann Sun Express Sie und Lufthansa näher zusammenbringen? Sun fliegt für Sie und übernimmt bald für die Lufthansa die Langstrecken-Billigflüge der Marke Eurowings.

Sobald es ein Signal von der Lufthansa gibt, vertiefen wir sofort die Zusammenarbeit. ■

ruediger.kiani-kress@wiwo.de