

Wellness-Drogerie Masiello weiter auf Erfolgskurs

Vier Jahre gibt es mittlerweile die Wellness-Drogerie Masiello in Weggis. Wir nutzen die Gelegenheit für ein Gespräch mit dem Inhaber der Drogerie, Marco Masiello, über Weggis, Zukunftschancen und Erfolgsrezepte einer Drogerie. Er gewährte uns dabei einige persönliche Einblicke.



Marco Masiello, Inhaber der Wellness-Drogerie Masiello, gibt Auskunft.

Frage: *Wie geht es Ihnen nach vierjähriger Tätigkeit als Inhaber der Wellness-Drogerie Masiello?*

Marco Masiello: Danke für die Nachfrage. Mir geht es gut, und ich fühle mich sehr wohl mit meinem Geschäft in Weggis. Die Drogerie entwickelt sich nach meinen Vorstellungen und der Kontakt mit der freundlichen Kundschaft aus Weggis und den Nachbargemeinden ist sehr bereichernd.

Können Sie die Synergien zu Ihrem Hauptgeschäft in Nussbaumen bei Baden nutzen?

Ich habe das ehemalige Hauptgeschäft vor über zwei Jahren verkauft. Einer der Gründe lag darin, dass ich mich auf einen Standort konzentrieren wollte. Das habe ich zugunsten von Weggis getan. Aus meiner damaligen Drogerie habe ich viel Know-how, finanzielle Sicherheiten und die Marke «droma» mitgebracht. Synergien kann ich jetzt verstärkt dank der Zugehörigkeit zu einer Drogeriegruppierung nutzen. Der nahe Kontakt zu Berufskolleginnen und -kollegen und unserem Verband geben meiner Tätigkeit Rückhalt und motivieren mich sehr.

Warum haben Sie sich für Weggis entschieden? Was ist die Stärke dieses Standortes?

Der Standort zeichnet sich durch die Einzigartigkeit der Bevölkerung und die wunderschöne Lage am Vierwaldstättersee aus. Ich werde nie die ganz speziellen Tage vergessen, als die brasilianische Nationalmannschaft in Weggis trainiert hat. Die Menschen aus der Region standen sich in dieser Zeit besonders nahe. Jeder hat jeden unterstützt und man durfte mit Stolz dabei sein. In Zukunft möchte ich das Vertrauen zu unserer Kundschaft weiter vertiefen. Wir wollen die erste Anlaufstelle für Gesundheits- und Schönheitsfragen sein. Wir möchten die Zusammenarbeit mit dem Gewerbe und den Gastrobetrieben fördern. Gerne unterstützen und begleiten wir die Mitarbeitenden der ortsansässigen Firmen bei der Erhaltung ihrer Gesundheit.

Wo sehen Sie heutzutage weiteres Potenzial für Ihre Drogerie?

Wir bauen unsere Dienstleistungen ständig aus, vor allem im Bereich der Gesundheits-Checks. Zum Beispiel unsere Haar-Mineral-Analyse: Dabei werden Haarproben wissenschaftlich präzise auf Nährstoffmängel, Überschüsse sowie Schwermetalle hin untersucht. Innerhalb von 2 bis 3 Wochen liegen die detaillierten Mineral-Werte vor. Man erkennt so frühzeitig negative Veränderungen und kann gezielt und individuell darauf reagieren.

Das grösste Potenzial liegt aber im Bereich natürlicher Heilmittel und gesunder Ernährung. So haben wir die Auswahl an spagyrischen Essenzen ausgebaut, führen neu bioenergetische Essenzen aus Mineralien und Edelmetallen und ergänzen fortlaufend unsere Hausmarke «droma». Damit wir den täglichen Bedarf an vollwertiger Kost decken können, gibt es bei uns ebenfalls neu eine Kühlvitrine mit diversen Soja-, Schafmilch- und weiteren kühl gelagerten Produkten für eine genussvolle und gesunde Küche. Auch die Auswahl schmackhafter glutenfreier Produkte und Diabetiker-Artikel wächst immer mehr.

Jede Kundin und jeder Kunde sind eingeladen, Tipps und Wünsche bezüglich unseres Sortiments für gesunde Ernährung zu platzieren.

Sie fordern Ihre Kundschaft auf, das Sortiment mitzugestalten?

Ja, das ist uns sogar sehr wichtig. Die Wellness-Drogerie in Weggis gehört ihrer Kundschaft. Die Sortimentsgestaltung ergibt sich klar aus den Bedürfnissen der Kunden. Mit dem einzigartigen Konzept einer Wellness-Drogerie ist die Basis geschaffen – sie wächst mit den Menschen, die unserem Geschäft eine Chance geben. Der Erfolg zeigt, dass das Konzept aufgeht: Der Kunde findet das, was er braucht.

Ihre Drogerie wurde mehrfach ausgezeichnet. Wie haben Sie das geschafft?

Wir haben uns alle sehr gefreut über die Zertifikate und das positive Echo. Bei den Bewertungen wurden der Gesamteindruck, die Ladeneinrichtung, die Präsentation der Produkte und das Sortiment beurteilt. Auf der anderen Seite zog man aber auch das Einkaufserlebnis, das Drogerie-Team und das Verkaufsgespräch hinzu.

Die Auszeichnungen haben mein Team und mich zu weiteren Entwicklungen und Qualitätssteigerungen angespornt. Wer sich auf seinen Lorbeeren ausruht, trägt sie am falschen Ort. Wir geben täglich unser Bestes, und das soll jedem bei uns bewusst sein. Wir haben unsere Kundinnen und Kunden gerne und sind ihnen dankbar. Starke Leistungen können meiner Meinung nach nur dort erbracht werden, wo das Umfeld stimmt.

Wie viel Wert legen Sie auf die Aus- und Weiterbildung Ihrer Mitarbeitenden?

Für mich ist das ein sehr wichtiger Faktor, um die Fach- und Sachkompetenz immer zu gewährleisten. Im Frühjahr sicherte sich Ramon Zürcher mit erfolgreich bestandener Aufnahmeprüfung ein Studienplatz an der Höheren Fachschule für DrogistInnen in Neuenburg. Im Sommer durfte ich nach knapp zweijähriger berufsbegleitender Weiterbildung den eidg. Fachausweis als Ausbilder entgegen nehmen. Ramona Felder setzte ihre erfolgreiche Ausbildung zur Drogistin mit Bestnoten an der Gewerbeschule fort und Karin Camenzind begann ihren Englischkurs, um auch unsere internationale Kundschaft ausführlich beraten zu können. Mitte August durften wir zudem Carlina Item aus Greppen und Irene Fuchs aus Ingenbohl bei uns in der Wellness-Drogerie als Drogistenlehrtöchter begrüßen.

Herr Masiello, wir danken Ihnen für Ihre Antworten und wünschen Ihnen und Ihrem Team weiterhin viel Spass und Erfolg.