

PHARMA PRIVAT informiert aktuell zu E-plus

## E-plus VerkaufsberaterInnen

# Regional und bundesweit im Dienst der E-plus Apotheken

**Aktuell betreuen 21 VerkaufsberaterInnen die E-plus Apotheken. Damit gewährleistet PHARMA PRIVAT eine hohe Leistungsqualität in der Apotheke vor Ort.**

Kundennah werden die E-plus VerkaufsberaterInnen von den einzelnen privaten Pharmagroßhandlungen in den PHARMA PRIVAT-Regionen eingesetzt. Sie sorgen dafür, dass die E-plus Leistungen vor Ort in der Apotheke optimal erbracht werden. Einheitlich festgelegte und permanent verbesserte Qualitätsstandards gewährleisten ein hohes Maß an Verlässlichkeit und Erfolg. Das klar abgegrenzte Aufgabenfeld der E-plus VerkaufsberaterInnen trägt wesentlich zu dem hohen Qualitätsniveau bei – siehe Leistungsaufstellung auf Seite 2.

Noch befindet sich die Mannschaft der E-plus VerkaufsberaterInnen im Aufbau. In den letzten Monaten sind sechs neue Kräfte dazu gekommen. Damit nicht genug. Ziel ist es, die Mannschaft auf 24 Personen zu erweitern. Dann wird die gewünschte Leistungs- und Qualitätsstärke erreicht sein. Den aktuellen Stand der VerkaufsberaterInnen und wer für Sie zuständig ist, finden Sie in Tabelle 1.

Mit dem Aufbau dieses Beratungsteams investieren die privaten Großhandlungen in die Apotheken. Nutzen Sie dieses Engagement Ihres



**Abbildung 1:** Die E-plus VerkaufsberaterInnen zusammen mit PHARMA PRIVAT Marketingleiter Karl-Eberhard Wolff (ganz links) bei einer Schulung zur umsatzsteigernden Warenpräsentation in der Offizin und im Schaufenster der Apotheke.

privaten Großhandels für Ihre Apotheke und arbeiten Sie direkt mit Ihrer/m E-plus Verkaufsberater/in zusammen.

PHARMA PRIVAT Marketing  
Karl-Eberhard Wolff  
Leiter Marketing und  
Kommunikation

PHARMA PRIVAT-Großhandlung	Standort	E-plus VerkaufsberaterIn	Telefonnummer
Ebert+Jacobi Holdermann	Baden-Baden + Ludwigshafen	Frau Caroline Rach	06 21/57 00-416
Ebert+Jacobi	Heidenheim	Herr Fabian Andraschko	0 73 21/96 96-19
Ebert+Jacobi	Heidenheim	Frau Hildegard Schneider	0 73 21/96 96-19
Leopold Fiebig	Rheinstetten	Frau Nurhan Küçük	07 21/8 80 41 30
Ebert+Jacobi	Würzburg	Frau Elena Heilmann	09 31/27 92-158
Ebert+Jacobi	Würzburg	Frau Jutta Beierstorf-Kreiß	09 31/27 92-156
Ebert+Jacobi	Würzburg	Frau Kathy Kalina	09 31/27 92-156
Ebert+Jacobi	Würzburg	Frau Manuela Probst	09 31/27 92-143
Ebert+Jacobi I finze	Pfreimd	Frau Katharina Bierler	0 96 06/92 03-61
C. Krieger	Koblenz	Frau Jennifer Lay	02 61/40 48-228
C. Krieger	Koblenz	Frau Potsch ab 1. Juli 2009	
spangropharm	Spangenberg	Frau Johanna Wiederhold	0 56 63/5 02-15
spangropharm	Spangenberg	Frau Daniela Kerst	0 56 63/5 02-23
spangropharm	Spangenberg	Frau Nicole Pfetzing	0 56 63/5 02-33
Otto Geilenkirchen	Aachen + Mönchengladbach	Frau Brigitte Hoppe	0 21 61/30 54-132
Otto Geilenkirchen	Aachen + Mönchengladbach	Frau Celina Schödel	0 21 61/30 54-132
Kehr Holdermann	Dessau	Frau Birgit Mußmann	03 40/6 40 20-72
Kehr	Braunschweig	Frau Anika Blum	05 31/59 02-193
Kehr	Braunschweig	Frau Sabrina Klar	05 31/59 02-196
Kehr	Braunschweig	Frau Tina Neumann	05 31/59 02-195
Max Jenne	Lüneburg + Lübeck + Neumünster	Frau Ann-Christin Kruse	0 43 21/3 07 13 13
Max Jenne	Lüneburg + Lübeck + Neumünster	Herr Tobias Harder	0 43 21/3 07 13 13

**Tabelle 1:** Die E-plus VerkaufsberaterInnen von PHARMA PRIVAT

## Inhalt

Seite 1  
**Regional und bundesweit  
im Dienst der E-Plus Apotheken**

Seite 2  
**Gutscheinheft  
Frühjahr/Sommer 2009**

**Leistungen der E-Plus  
VerkaufsberaterInnen**

Seite 3  
**Produktneueinführung – die neue  
Bewegungsfreude mit Advel® von Hexal**

**E-plus Hersteller-Kooperationspartner**

Seite 4  
**E-plus Abenteuer im Snow Dome  
zu Bispingen**

Beilage  
**Das besondere Angebot  
E-plus Kooperationspartner  
Omron**

**Das besondere Angebot  
E-plus Kooperationspartner  
Stiefel**

**Hexal  
Apothekensoftware**

Checkout-Coupons

# Gutscheinheft Frühjahr/Sommer 2009 sorgt für Kundenfrequenz in den E-plus Apotheken

Über 50.000 Gutscheinhefte wurden im Februar 2009 verteilt. Schon nach dem ersten Monat liegen beste Rücklaufergebnisse vor.

Nach den ersten Tests mit Coupons in 2008 wurde für die „Frühjahr- und Sommer-Promotion 2009“ ein Gutscheinheft aufgelegt. Es stellt einen weiteren Meilenstein in der Einführung des Checkout-Coupons in den E-plus Apotheken dar.

Durch den Strichcode auf dem Gutschein ist jeder Vorteil eindeutig zu erfassen und zuzuweisen. Beim Einlösen in der Apotheke wird der Gutschein gescannt und die Abgabe des Vorteils erfasst. Komfortabel können neben der Anzahlerfassung der eingelösten Gutscheine die **Auswirkungen auf den Abverkauf der beworbenen Produkte** ausgewertet werden.

So ist beispielsweise die verkaufsfördernde Wirkung der Beratung bei schweren Beinen auf den Abverkauf von Venostasin einfach nachzuvollziehen. Der Gutschein übernimmt dabei eine Brückenfunktion zum Beratungsgespräch. Es bietet sich geradezu an, den Patienten beim Einlösen des Gutscheins oder Empfang des Vorteils nach seinen Befindlichkeiten zu befragen. Die Werbung für Venostasin retard auf der Rückseite des Gutscheins ist dabei eine hilfreiche Vorlage zum Angebot einer Problemlösung – *siehe Abbildung 6*.

Der Vergleich der beiden Rücklaufquoten im Monat Februar 2009 bestätigt eine Erfahrung aus der

Vergangenheit. **Einkaufsvorteile werden in der Apotheke im Rahmen von Produktwerbung weniger nachgefragt.** Der Rücklauf von 0,81 % ist dennoch ein sehr gutes Ergebnis. Bei vergleichbaren Aktionen wird in anderen Einzelhandelsbranchen mit einem durchschnittlichen Rücklauf von 0,5 % gerechnet.

Mit 2,95 % ist die Rücklaufquote bei den Gratisproben äußerst positiv. Die verteilenden Apotheken haben im Einzelnen sogar bis zu zweistellige Rücklaufquoten erreicht. Spitzenreiter ist eine E-plus Apotheke in Berlin mit **einem Rücklauf von 22,40 %**. Dieses Ergebnis dokumentiert die Qualität dieses Verkaufsför-

derungsinstruments und die erfolgreiche Erhöhung der Kundenfrequenz.

Wir bereiten jetzt das Gutscheinheft für die Promotion-Aktionen Herbst/Winter 2009 vor. Sprechen Sie bei Interesse Ihre/n VerkaufsberaterIn darauf an.

PHARMA PRIVAT Marketing  
Karl-Eberhard Wolff  
Leiter Marketing und Kommunikation

### Beschreibung des Gutscheinheftes

Das Gutscheinheft enthält insgesamt 12 Vorteilsgutscheine, die jeweils einen Monat gültig sind. Das Gutscheinheft selbst ist von Februar bis August 2009 gültig – siehe *Abbildung 2*. Pro Monat kann mindestens ein Gutschein eingelöst werden.

Dabei unterscheiden wir drei Arten von Vorteilen:

- Die Gratisprobe – *Abbildung 3* Beispiel FaktuClean
- Den Einkaufsvorteil – *Abbildung 4* Beispiel Tena
- Den Informations- und Beratungsvorteil – *Abbildung 5* Beispiel DVD-Venen-Aktiv-Trainingsprogramm



Abbildung 2



Abbildung 3



Abbildung 5



Abbildung 4

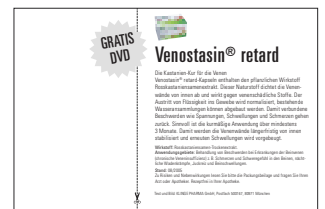


Abbildung 6

### Ergebnisse zum Rücklauf der Gutscheine im Februar 2009

Insgesamt haben 68 Apotheken 52.000 Gutscheinhefte verteilt. Im Februar wurden zwei Gutscheine angeboten. Der durchschnittliche Rücklauf in den Apotheken stellt sich wie folgt dar:

Artikel	Vorteilsart	Rücklauf
FaktuClean	Gratisprobe	2,95 %
Powerplay	Einkaufsvorteil	0,81 %

Tabelle 2: Rücklaufquoten der eingelösten Gutscheine im Februar 2009

## Die Leistungen der E-plus VerkaufsberaterInnen für die E-plus Apotheke

- Vorteile der E-plus Kooperation**
- Erläuterung der Ertragsverbesserung durch Einkaufsoptimierung und Apothekenmarketing
  - Informationen über aktuelle Entwicklungen und neue Vorteile
- Sortimentsmanagement**
- Verkaufssortiment basierend auf Marktforschungsdaten und Standortanalyse
  - Sortimentskonzentration auf die Umsatz- und Ertragsträger

- Umsatz-Potenziale aufdecken und nutzen
- Sicht- und Freihandplatzierung**
- Optimierung der Sicht- und Freihandregale der Apotheke
  - Standardregale mit optimaler Ertragsbelegung
  - Individualisierung der Standardregale unter Berücksichtigung der apothekenindividuellen Rahmenbedingungen
  - Professionelle Anleitung zum Einräumen der Regale gemäß der

- erarbeiteten Optimierung (Regalbestückungslisten, Prinzipien der Regalbestückung)
  - Ertragsverbesserung durch die optimale Nutzung der vereinbarten Herstellerkooperationen
- Verkaufsförderung am POS**
- Regelmäßige Betreuung und Beratung der E-plus Apotheke vor Ort
  - Besuch mindestens alle 6 Monate mit Terminvereinbarung

- Saisonale Aktualisierung der Sicht- und Freihandplatzierung auf Ertrags- und Umsatzträger
- Analyse und Optimierung des Kundenfluss in der Offizin zur Umsatzerhöhung
- Vorstellung der monatlichen, themenbezogenen Promotionaktionen
- Informationen über aktuelle Verkaufsaktionen
- Vorstellung der aktuellen Schulungsangebote für aktives Verkaufen in der Apotheke

E-plus Kooperationspartner HEXAL AG informiert

# Produkt-Neueinführung – die neue Bewegungsfreude mit Advel® von HEXAL

Mit Advel® erweitern wir unser topisches OTC-Schmerzportfolio. Abhängig vom Beschwerdebild bietet Ihnen HEXAL jetzt ein kühlendes Schmerzgel und einen wärmenden Thermobalsam im hochwertigen OTC-Sichtwahl-Design an.

## Advel® Schmerzgel 2,5% Gel mit Ketoprofen:

Wird angewendet bei schmerzhaften Schwellungen und Entzündungen der gelenknahen Weichteile sowie bei Sport- und Unfallverletzungen.

Der Wirkstoff Ketoprofen ist ideal für die topische Anwendung geeignet!

Bei einem Vergleich<sup>1)</sup> mit Diclofenac und anderen nicht steroidal Antirheumata (NSAR) diffundiert Ketoprofen signifikant schneller und in einem größeren Umfang durch die menschliche Haut.

1) Vincent et al., Arzneimittelforschung/Drug Res. 49 (I), Nr. 6 (1999)



## Advel® Schmerzgel

- Stillt den Schmerz
- Hemmt die Entzündung
- Wirkt abschwellend

## Advel® Thermobalsam mit dem pflanzlichen Wirkstoff Capsaicin

Zur Linderung von Muskelschmerzen im Bereich der Schulter, Hals- und Lendenwirbelsäule.

Das Analgetikum mit dem pflanzlichen Wirkstoff Capsaicin wirkt 2-fach!

- Die Schmerzrezeptoren werden stimuliert und Substanz P wird freigesetzt. Nach einem leichten Prickeln, entwickelt sich ein angenehmes Wärmegefühl und die Durchblutung wird angeregt.
- Nach mehrmaligem Auftragen sind die Vorräte an Substanz P erschöpft und es entwickelt sich zunehmend eine langanhaltende reversible Schmerzdesensibilisierung. Die analgetische Wirkung tritt ein und die Bewegungsfreude kommt wieder auf.



## Advel® Thermobalsam

- Wärmt und löst Verspannungen
  - Wirkt schmerzlindernd
  - Fördert die Durchblutung
- HEXAL AG – Ihr Apothekenpartner Nummer 1\* unterstützt Sie und Ihren Abverkauf mit TOP-Einführungskonditionen, Schaufensterdekorationen inkl. Blinklichtern, HV-Einschub bzw. Sichtwahl-Display und Produktflatern für Endverbraucher.

\*Leistungsspiegel markt intern 28.01.2009

Text und Bild: HEXAL AG, Industriestrasse 25, D-83607 Holzkirchen

## Artikeldaten

	Packungsgröße	PZN	AEP	AVP
Advel Schmerzgel 2,5%	50 g	0051026	2,80 €	5,40 €
Advel Schmerzgel 2,5%	100 g	0051032	5,30 €	9,90 €
Advel Thermobalsam	100 g	0909348	5,30 €	9,90 €

Tabelle 3: Artikeldaten zu Advel Schmerzgel und Thermobalsam

## E-plus Hersteller-Kooperationspartner



Krewel  
Meuselbach

DR.THEISS



FEVERT  
FROM NATURE AND WISDOM



ENGELHARD  
ARZNEIMITTEL  
Ihr Partner für die Gesundheit



ratiopharm



EMRA-MED



kohlpharma



Schaper & Brümmer  
Naturstoff-Forschung für die Therapie



## Neuer-Kooperationspartner

Partner seit 1. April 2009

Die Firma **TePe** Mundhygieneprodukte Vertriebs-GmbH



hat ihren Schwerpunkt in der Vermarktung von Interdental-Zahnbürsten. Ursprünglich aus Schweden kommend vermarktet sie ihr Sortiment in Deutschland ausschließlich über Apotheken

und hat in den letzten Jahren mit hohen Zuwachsraten einen beachtlichen Erfolg erzielt. Diesen Erfolg wollen wir im Rahmen der E-plus Kooperation begleiten und **TePe Interdentalbürsten** aktiv über eine Platzierung in der Freiwahl vermarkten.



SIDROGA



# E-plus Abenteuer im Snow Dome zu Bispingen

**Am 21. Februar lud die Pharma-großhandlung Kehr zur E-plus Informations- und Erlebnisveranstaltung nach Bispingen in den Snow Dome ein (Abb. 7). Apotheker/innen und Apothekenangestellte wagten sich in das Abenteuer und informierten sich über die E-plus Kooperation und das Angebot der Kooperationspartner Bombastus, Hevert und Wick Pharma. Ausgelassenes Skifahren und Rodeln folgte. Mit der „Zipfelbob-Rallye“ hatte das Schneereignis seinen gebührenden Höhepunkt: vier Rodelteams kämpften um den Sieg am Schneehang.**

E-plus Erlebnisveranstaltungen gehören zwischenzeitlich zum Repertoire der E-plus Kooperation. Dieses Jahr war der Snow Dome in Bispingen das Ziel des Abenteuerausflugs. 34 Teilnehmer trafen am Samstag den 21. Februar am Spätnachmittag ein. Im Seminarraum mit Panoramablick (Abb. 8) auf die Ski-, Rodel- und Snowboardpiste informierte Karl-Eberhard Wolff, Marketingleiter PHARMA PRIVAT, über den aktuellen Stand der E-plus Kooperation. Die Abverkaufssteigerungen durch eine optimierte Sicht- und Freiwahlplatzierung und das neue Gutscheineheft stießen auf starkes Interesse. Herr Mario Liebherr, Verkaufsleiter von Hevert Arzneimittel, stellte das inhabergeführte Unternehmen mit Natur- und Homöopathie-Arzneimitteln vor. Die Kooperation mit E-plus stellt für Hevert und die Apotheke eine Win-win-Situation dar. Herr Mario

Eisenschmidt, Außendienst-Mitarbeiter der Firma Bombastus, präsentierte die neuen Verpackungen und bot den Salbei-Stärkungstrunk zur Verkostung an (Abb. 9). Gestärkt zogen die Teilnehmer in den Ski-Keller.

Dort wurden sie mit schnee- und kältetauglicher Kleidung sowie Skiern und Rodelzeug ausgestattet. Dann ging es ab auf die Piste. Krurr, war das kalt – wie in den Bergen. Der Schnee weich und flockig, die Piste bergig oder eben abschüssig. Mit dem Schlepp- oder Sessellift hinauf und per Ski oder Rodelbob hinab. Für Snowboarder ein wahres Paradies: Schanzen, Rutschen, runde Hügel und Schräglflächen.

Die Zeit bis zur angekündigten Rallye verging wie im Flug.

Um 20.30 Uhr war es soweit. Der Snow Dome Skilehrer Fränky teilte die Teilnehmer in 4 Gruppen auf. Dann ging es um die beste Zeit im Einzel- und im Gruppen-„Zipfelbob“-Fahren (Abb. 10). Die Gruppe „Orange“ gewann knapp vor der Gruppe „Rot“ (Abb. 11). Bei der Siegerehrung freuten sich alle, dabei gewesen zu sein, Spaß und Abenteuer im Schnee gehabt zu haben – und das Ganze in Stundenweite von zu Hause weg (Abb. 12). Zum Abschluss trafen sich die erschöpften aber freudigen Schnee-Abenteurer an der Zentral-Bar zu dem einen oder anderen Drink. Und schon ging es wieder nach Hause – Ankunft zwischen 24 und 1 Uhr.

Karl-Eberhard Wolff  
Leiter Marketing und Kommunikation  
PHARMA PRIVAT



**Abbildung 7:** Abenteuer im Snow Dome zu Bispingen



**Abbildung 8:** Der Seminarraum mit einzigartigem Panoramablick



**Abbildung 9:** Hmmm war das gut – die Stärkung vor dem Wettkampf



**Abbildung 10:** Voll in Aktion



**Abbildung 11:** Glückliche Sieger



**Abbildung 12:** Die stolzen Teilnehmer der „Zipfelbob“-Rallye

Ebert + Jacobi | finze  
Pfeimöd

**Ebert + Jacobi  
Holdermann**  
Baden-Baden + Ludwigshafen

**FIEBIG**  
Rheinhausen

**Otto Geilenkirchen  
Pharma - Großhandel**  
Aachen + Mönchengladbach

**max Jenne**  
Arzneimittel Grosshandlung  
Kiel Lübeck  
Neumünster Lüneburg

**KEHR**  
PHARMA-GROSSHANDLUNG  
Braunschweig

**KEHR  
Holdermann**  
Dessau

**Krieger** seit 1802  
Koblenz

**spangro pharm**  
Spangenberg

## IMPRESSUM

Herausgeber:  
Pharma Privat GmbH  
Postfach 33 40  
38023 Braunschweig

Gestaltung und Redaktion:  
Karl-Eberhard Wolff  
Tel. (05 31) 5 90 21 90

Druck:  
Systemedia GmbH  
Pforzheim