

Inhalt

- Seite 1
E-plus VerkaufsberaterInnen –
Qualifizierung für die E-plus Apotheken
- Seite 2
Neue Kooperationspartner
E-plus Kooperationspartner
- Seite 3
HEXAL erneut Apothekenpartner Nummer 1
Aktuelle Info zu Bionorica
- Seite 4
Deister-Apotheke Eimbeckhausen –
Umzug in neue Geschäftsräume
- Beilagen
Neue E-plus Leistung – Monatsangebot
WALA Heilmittel GmbH
kohlpharma – Ein Unternehmen der kohl-Gruppe

1//2011

Neues E-plus Leistungs- angebot:

Von September 2011 bis Februar 2012 bieten wir Ihnen den neuen Endverbraucher-Handzettel „Monatsangebot“. Bitte informieren Sie sich in der Beilage oder in der Promotionmappe.



E-plus VerkaufsberaterInnen

Qualifizierung für die E-plus Apotheken

Die über 20 VerkaufsberaterInnen betreuen täglich mehr als 2.700 E-plus Apotheken. Mit ihrer Betreuung des Category Managements – Sortimentsberatung, Regalplatzierung, Verkaufsaktionen, Schaufensterdekoration, Kundenflussoptimierung und Erfolgskontrolle – sorgen sie für die Ertragsverbesserung der Apotheken. „Kundenflussoptimierung in der Apotheke“ und „Anthroposophische Arzneimitteltherapie“ standen im Februar auf dem Schulungsplan.

Am 9. Februar 2011 war es wieder soweit und das Thema „Kundenflussoptimierung in der Apotheke“ wurde von Guido Sauer, Vertriebsleiter des Apothekeneinrichters Wissmann Gruppe, trainiert – siehe Abbildung 1. Das letzte Mal hatte er im Juni 2007 die Verkaufsbera-

terInnen auf den neuesten Stand gebracht. Zwischenzeitlich sind neue E-plus KollegenInnen dazu gekommen, und der Wissensstand zur optimalen Raumorganisation der Apotheken hat sich ebenfalls erweitert.



// Abbildung 2: Die E-plus VerkaufsberaterInnen eingerahmt von links nach rechts von Volker Plumbaum, Key Account Manager WALA Heilmittel GmbH, Marina Lemburg, Leiterin des med.-pharm. Außendienstes der WALA Heilmittel GmbH, Karl-Eberhard Wolff, Leiter PHARMA PRIVAT Marketing, und ganz rechts Guido Sauer, Vertriebsleiter Wissmann Gruppe

In einem kurzweiligen Training vermittelte Guido Sauer neueste Erfahrungen und Erkenntnisse über:

- das äußere Erscheinungsbild der Apotheke
- Schaufensterdekoration
- Kundenfrequenzerhöhung durch die richtige Eingangsgestaltung
- das 1x1 der Kundenflussoptimierung und Kundenorientierung im Einzelhandel
- Regeln der Warenpräsentation
- Service und Dienstleistung im Einzelhandel

Wie wird die Apotheke der Zukunft aussehen? Was sind die Trends der Zukunft? Was führt zu mehr Erfolg?

Fragen, denen sich Guido Sauer stellte und auf die er überzeugende Antworten gab. Das Training fand im „Maja Mewes Konferenz- und Schulungssaal“ der WALA Heilmittel GmbH in Bad Boll statt. Seine schöne Gestaltung trug zur entspannten Schulungsatmosphäre an diesem Tag bei – siehe Abbildung 2. Die E-plus VerkaufsberaterInnen werden jetzt nach aktuellsten Kenntnissen den Kundenfluss in den E-plus Apotheken zugunsten von Umsatzsteigerungen verbessern. Dabei lautet die Devise: „Mit einfa-



// Abbildung 1: Guido Sauer mit seinem Arbeitsmotto „Anders Als Andere“

chen Änderungen und Mitteln optimale Ergebnisse erzielen“.

Der nächste Tag stand ganz im Zeichen der Anthroposophie. Die WALA Heilmittel GmbH ist seit Februar 2011 neuer Kooperationspartner von E-plus. Damit die E-plus VerkaufsberaterInnen die anthroposophische Arzneitherapie im Detail kennen und die E-plus Apotheken im Platzierungs- und Verkaufssortiment optimal beraten können, stellte Volker Plum-



// Abbildung 3: Elisabeth Pahnke, medizinisch-pharmazeutische Außendienstmitarbeiterin der WALA Heilmittel GmbH

HEXAL erneut Apothekenpartner Nummer 1 – Seit 2002 ununterbrochen Spitzenreiter bei Generika

Holzkirchen, 22.02.2011

Das nennt man Kontinuität: HEXAL ist zum achten Mal seit 2002 für Deutschlands Apotheken der Wunschartikel Nummer 1 unter den Generika-Anbietern! Das geht aus dem jüngsten Leistungsspiegel hervor, den der Branchendienst „markt intern“ jetzt veröffentlicht hat. „Wir sind stolz und glücklich, dass unsere Anstrengungen und unser Engagement einmal mehr so gewürdigt werden“, kommentierte HEXAL Marketing- und Vertriebsvorstand Wolfgang Späth das Ergebnis.

HEXAL will, so fasste Späth zusammen, Apothekerinnen und Apotheker sowohl als Heilberufler als auch als mittelständische Unternehmer unterstützen. Beide Aspekte werden laut Leistungsspiegel mit Bestnoten bewertet: „HEXAL schafft es einerseits, erstklassig ausgebildeten Pharmazeuten hochwertige Fachinformationen zur Verfügung zu stellen, andererseits gelingt es uns, die Apotheken im harten täglichen Kampf um die Gunst der Kunden erfolgreich zu unterstützen.“ Als Beispiele nannte Späth das apothekenorientierte Vertriebsverhalten, die Außendienstbetreuung und die HEXAL-Trainingsakademie ebenso wie die Top-Lieferfähigkeit der HEXAL-Produkte.

HEXAL, Deutschlands führendes Generikaunternehmen, legt nach den Worten seines Marketing- und Vertriebsvorstands größten Wert auf eine langfristige und stabile Partnerschaft mit den Apotheken: „Die Auszeichnung ist uns Verpflichtung und Auftrag, weiterhin mitzuhelfen, die wirtschaftliche Existenz der inhabergeführten Apotheke in Deutschland dauerhaft zu sichern.“

Diese und weitere Medieninformationen finden Sie unter www.hexal.de

**Pressekontakt
HEXAL AG**
Michaela Schwaiger
Industriestraße 25
83607 Holzkirchen
Telefon (0) 80 24/908-11 73
Telefax (0) 80 24/908-25 11
E-Mail presse@hexal.com



// Abbildung 6: von r. n. l. Dr. Michael Klein, Leiter Apothekenservice, Wolfgang Späth, Vorstand Marketing und Vertrieb, Philipp Humpf, Sales Manager Bereich Apotheke, Jan Tangermann, Leiter Vertrieb

Aktuelle Info zu Bionorica



Jetzt verspricht die Packung, was das Produkt schon lange hält

Mit unserem neuen Packungsdesign machen wir die pflanzliche Herkunft und hohe Qualität unserer erforschten Arzneimittel sichtbar. Die Einbettung des Pflanzensymbols in den blauen Farbkreis ist Symbol für die wissenschaftlich nachgewiesene Wirksamkeit und Sicherheit unserer pflanzlichen Präparate wie Sinupret®.

Die Marke Bionorica steht für diese Qualitätsphilosophie.

Um unsere hochwertigen Produkte vor Nachahmung zu schützen, haben wir ein fälschungssicheres 3D-Siegel eingeführt, das Patienten die größtmögliche Sicherheit bietet.



Bionorica SE
Kerschensteinerstraße 11-15
92318 Neumarkt | www.bionorica.de

Umzug in neue Geschäftsräume



// Abbildung 7: Jetzt kann es losgehen. Die Sichtwahl und der HV sind eingeräumt und bestückt.

Auf der „grünen Wiese“, so der allgemeine Sprachgebrauch, ist in Eimbeckhausen die Deister-Apotheke neu entstanden. Die Ärzte im Ort hatten beschlossen, sich mit einem Neubau in einer Gemeinschaftspraxis neu zu positionieren. Sehr schnell konkretisierten sich die Pläne und der Entschluss, die Deister-Apotheke anzuschließen, war ebenso schnell gefasst. Ein Bauunternehmen wurde sodann beauftragt, in unmittelbarer Nähe zum bestehenden Einkaufszentrum ein Ärztehaus und ein „Apothekenhaus“ neu zu bauen.

Frühzeitig wurde der bevorzugte Großhändler Kehr in die Planungen der Ausgestaltung



// Abbildung 9: Apothekenleiterin Dörte Tille mit Ihrem Apotheker Hermann Gerland

von Frei- und Sichtwahl einbezogen. In enger Abstimmung mit den Mitarbeitern der Apotheke wurden, unter Berücksichtigung des Optimums an Gängigkeit und Ertrag, Vorschläge erarbeitet, modifiziert, optimiert, mit den vorhandenen Beständen der vorherigen Ausstattung abgeglichen und am Ende als



// Abbildung 8: Die neue Freiwahl lädt ein zum Informieren und Shoppen

kleiner, feiner „Einrichtungsauftrag“ zusammengestellt.

Am 26. Februar 2011 war es dann soweit: Die Deister-Apotheke konnte in die neuen Räumlichkeiten einziehen. Gegen Mittag dieses Tages wurden die letzten Handwerker „vertrieben“, so dass E-plus Verkaufsberaterin Nina Nichita und der zuständige Berater im Außendienst, Andreas Boguth, gemeinsam mit dem Team der Deister-Apotheke die Frei- und Sichtwahl der Apotheke einräumen konnten.

Die Arbeit ging dank der guten Vorbereitung durch das Apothekenteam und der sehr netten Zusammenarbeit schnell voran. Anhand der abgestimmten Pläne konnten aus den entsprechend beschrifteten Großhandelslieferkisten die Waren schnell in den Regalen platziert werden ...

Die Revision der Apotheke am 28. Februar (7 Uhr morgens!) fand keine Beanstandungen. Jedenfalls fand sich kein Beruhigungstees in der Freiwahl ...

Am 14. Mai werden Arztpraxis und Apotheke die beiden Neueröffnungen mit einem Frühlingstfest auf dem Parkplatz gemeinsam feiern. Über dieses Fest werden wir an anderer Stelle sicher noch einmal zu berichten wissen.

Die Kehr Pharmagroßhandlung wünscht Frau Dörte Tille und dem Team der Deister-Apotheke viel Glück, weiterhin Spaß und Erfolg in den neuen Geschäftsräumen!

Andreas Boguth,
Kaufmännischer Außendienst Kehr
Nina Nichita,
E-plus Verkaufsberaterin Kehr

  **Ebert+Jacobi**
Näher dran. Weiter vorn.

  **Ebert+Jacobi Finze**
Näher dran. Weiter vorn.

  **Ebert+Jacobi Holdermann**
Näher dran. Weiter vorn.

  **Fiebig**
Näher dran. Weiter vorn.

  **Otto Geilenkirchen**
Näher dran. Weiter vorn.

  **Max Jenne**
Näher dran. Weiter vorn.

  **Kehr**
Näher dran. Weiter vorn.

  **Kehr Holdermann**
Näher dran. Weiter vorn.

  **Krieger**
Näher dran. Weiter vorn.

  **spangropharm**
Näher dran. Weiter vorn.

IMPRESSUM

Herausgeber:
PHARMA PRIVAT GmbH
Postfach 33 40
38023 Braunschweig

Gestaltung und Redaktion:
Karl-Eberhard Wolff
Tel. 0531 5902-190

Druck:
Systemedia GmbH
Wurmberg