

PHARMA PRIVAT informiert aktuell zu E-plus

Das Jahr 2006 für E-plus ein voller Erfolg

Mit der Expopharm startete im September 2005 der bundesweite Vertrieb des Einkaufs- und Marketingbausteins E-plus von PHARMA PRIVAT. Nach 16 Monaten zählt die Kooperation 1.820 Apotheken zu ihren Mitgliedern. Allein in 2006 stieg die Anzahl der Mitglieder um über 20%.

Auf der Expopharm 2006 jährte sich der neue plus-Baustein von PHARMA PRIVAT für Einkaufsoptimierung und Marketing. Nicht nur die Besucherquote, sondern auch die Anzahl der Gespräche, die mit einer Vereinbarung abgeschlossen wurden, hatte sich auf dem Messestand im Vergleich zu 2005 mehr als verdoppelt.

Die Botschaft der Privaten war aktuell, überzeugend und vor allem zielführend. Viele Apotheken fanden sich darin mit Ihren Vorstellungen und Plänen wieder. So haben sich seit der Messe über 200 Apotheken dazu entschieden, der E-plus Kooperation beizutreten.

Aus den nahezu 400 Teilnehmern am Messe-Preiswettbewerb

wurden die Gewinner ermittelt und auf der PHARMA PRIVAT-Homepage www.pharma-privat.de im Rahmen der aktuellen Berichterstattung nach der Messe bekannt gegeben.

Die Gewinner sind

- **1. Preis:** Reisegutschein über 500 €: Ludwig-Apotheke in Bad Kissingen
- **2. Preis:** Reisegutschein über 300 €: Karls-Apotheke in Aachen
- **3. Preis:** Reisegutschein über 200 €: Apotheke am Billstedter Platz in Hamburg

Die Preise konnten zwischenzeitlich von den privaten Großhandlungen in den jeweiligen Regionen überreicht werden – siehe

die Abbildungen 1–3. Den glücklichen Gewinnern gratulieren wir sehr herzlich und wünschen Ihnen viel Spaß und Erholung bei der damit finanzierten Reise. Wir wünschen den Gewinnern damit viel Glück und Erholung für die nächste Reise. Ihr Engagement

und ihre Einsatzbereitschaft für besseren Ertrag in der Apotheke hat sich damit doppelt gelohnt.

In 2007 wollen wir uns vor allem dem Anspruch nach mehr Qualität und Durchsetzungskraft stellen. Wer davon profitiert sind in erster Linie die E-plus Apotheken durch überdurchschnittlichen Umsatz und besseren Ertrag.

Karl-Eberhard Wolff
PHARMA PRIVAT
Leiter Marketing und Kommunikation



Abbildung 2: Der 2. Preis wird an Apothekerin Gabriele Neumann, Inhaberin der Karls-Apotheke Aachen, von Frau Birgit Sprenger, Außendienstmitarbeiterin Otto Geilenkirchen, überreicht (von rechts nach links).



Abbildung 3: Der 3. Preis wird an Apothekerin Kathrin Seifert, Inhaberin der Apotheke am Billstedter Platz in Hamburg, von Herrn Jörg Bronnert, Außendienstmitarbeiter Max Jenne, überreicht (von links nach rechts).



Abbildung 1: Der 1. Preis wird an das Apothekerehepaar Merkl, Inhaber der Ludwig-Apotheke Bad Kissingen (Bildmitte), von Herrn Jürgen Hartmann, Außendienstmitarbeiter Ebert+Jacobi (links), und Herrn Michael Hombach, Assistent der Geschäftsleitung für Vertrieb Ebert+Jacobi (rechts), überreicht.

Inhalt

Seite 1
Das Jahr 2006 für E-plus ein voller Erfolg

Seite 2
E-plus Augenpromotion Januar/Februar 2007

Seite 3
Einfühlsam beraten – TENA gibt Tipps zur Kundenansprache. E-plus Hersteller-Kooperationspartner

Seite 4
Sonderangebot: Sidroga und Valverde

Category Management

E-plus Augenpromotion Januar/Februar 2007

Die Umsätze in den TOP 20 OTC-Indikationen stagnieren oder sind sogar rückläufig. Nur die OTC-Indikation Ophthalmika weist eine Wachstumsrate von bis zu 15 % auf. Schon seit einigen Monaten widmet sich die E-plus Kooperation der Entwicklung dieser Kategorie in den Apotheken. Aktuell wird eine Promotion-Aktion mit Dr. Mann Pharma Bausch & Lomb vorbereitet.

In 2006 partizipierten die Augenpräparate an dem satten Zuwachs von bis zu 25 % im Indikationsbereich der Allergika. Je nach Wettersituation kann dies im nächsten Jahr anders sein. Dieser Umstand ändert nichts an der Wachstumstendenz bei Augenpräparaten. Denn hierbei handelt es sich um Befindlichkeitsstörungen, die auch unabhängig von allergischen Reaktionen auftreten.

Mit dem **trockenen Auge** reagieren immer mehr Menschen auf trockene Heizungsluft und Klimaanlagen. Bildschirmarbeit, langes Autofahren und Fernsehen tragen ihren Anteil dazu bei. Umweltfaktoren und Infektionen führen verstärkt zu **entzündeten Augen**.

Beides Indikationsbereiche die aufgrund des rigiden Erstattungsverhalten der Krankenkassen zu ertragsreichen Beratungsthemen in der Selbstmedikation geworden sind.

Schon im letzten E-plus Infoletter wurde **die Augen-Akademie** vorgestellt. Es ist eine internetgestützte Schulungsplattform, über die man alles Wissenswerte über das Auge und die Behandlungsthemen in der Selbstmedikation erfährt und spielerisch lernen kann. Nutzen Sie dieses kostenfreie Angebot zum Einstieg in das spannende Thema Auge – siehe Information unten.

Im Januar und Anfang Februar laden die privaten Pharmagroßhandlungen bundesweit in Zusam-

menarbeit mit Dr. Mann Pharma zu speziell **für die E-plus Kooperation zusammengestellte Kompaktschulungen** ein. Diese Schulungen sind für Einsteiger ebenso geeignet wie für Fortgeschrittene. Nutzen Sie dieses einmalige Angebot – siehe Terminplan und Ansprechpartner Seite 3. Denn im Februar können sich die E-plus Apotheken **mit einer eigens dafür zusammengestellten Promotion-Aktion** – siehe Promotionmaterial unten – für dieses Thema profilieren.

- Kunden werden aufmerksam
- Befindlichkeitsstörungen werden aufgedeckt
- im Beratungsgespräch wird betreut

- durch das richtige Präparat wird Abhilfe geschaffen
- die E-plus Apotheke wird die bevorzugte Apotheke bei trockenen und entzündeten Augen
- die E-plus Apotheke partizipiert an diesem umsatz- und ertragsrelevanten Wachstumsmarkt

Die Seminareinladungen sind von den privaten Großhandlungen versandt. Nachträgliche Anmeldungen sind noch möglich. Das Angebot für die Promotion-Aktion haben Sie erhalten oder trifft in Kürze bei Ihnen ein.

Karl-Eberhard Wolff
PHARMA PRIVAT
Leiter Marketing und Kommunikation

www.augen-akademie.de

Unter dem Stichwort „Pharma Privat Apotheke“ erhalten Sie:

- Benutzername
 - Passwort
- per E-Mail unter info@augen-akademie.de

Aktionspaket Auge:

- Aktionstage „Auge“ – Das Aktionspaket



Broschüren Trockenes Auge (40 Stück)



Broschüren Gereiztes Auge (40 Stück)



Abgrenzungsfolder (2 Stück)



2 x Deckenhänger



Ankündigungsposter DIN A1 und DIN A2



Beratungskartenset Auge (1 Stück)

Schaufensterdekoration Auge



Bestandteile: Schaufenster-Dekopräsenten gereiztes und trockenes Auge, Folienbahnen „Wassermotiv“ liegend, Folienbahn „Wassermotiv“ hängend mit Augendekoration (5 Augen senkrecht angeordnet) und mit Holzstäben stabilisiert, Efeu und Zackenstäbe im Standfuß zur Symbolisierung von Reizung/Entzündung.

Seminartermine

Termin	Uhrzeit	Ort	Großhandlung	Ansprechpartner	Telefon
Dienstag, 16. Januar 2007	19.30–22.30 Uhr	Charlottenstr. 10–12 52070 Aachen	Otto Geilenkirchen OHG	Herr Lothar Kämmerling	02 41/51 92-2 40
Donnerstag, 18. Januar 2007	13.30–16.30 Uhr	Am Kalvarienberg 15 92536 Pfreimd	Eduard Finze GmbH & Co. KG	Frau Simone Meier	0 96 06/9 20 30
Dienstag, 23. Januar 2007	19–22 Uhr	Sudentenstr. 8 38114 Braunschweig	Richard Kehr GmbH & Co. KG	Frau Ina Bischoff	05 31/59 02-1 20
Mittwoch, 24. Januar 2007	15–18 Uhr	Kieler Str. 421 24536 Neumünster	Max Jenne GmbH	Herr Hans-Dieter Hein	0 43 21/3 07-1 01
Dienstag, 30. Januar 2007	9–12 Uhr	Große Diesdorfer Str. 227 39108 Magdeburg	Richard Kehr GmbH & Co. KG c/o Adler-Apotheke Stadfeld	Frau Ina Bischoff Frau Kathleen Belz	05 31/59 02-1 20 03 40/6 40 20 45
Mittwoch, 31. Januar 2007	19–22 Uhr	St.-Elisabeth-Str. 3, 56073 Koblenz	C. Krieger & Co. Nachfolger GmbH & Co. KG	Frau Jennifer Lay	02 61/40 48-2 28
Donnerstag, 1. Februar 2007	14.30–17.30 Uhr	Messering 1 76287 Rheinstetten	Leopold Fiebig GmbH & Co. KG	Frau Christine Knopf	07 21/88 04-1 41
Freitag, 2. Februar 2007	15–18 Uhr	Im Kreuz 4 97076 Würzburg	Ebert+Jacobi Pharmazeutische Großhandlung GmbH & Co. KG	Frau Manuela Probst	09 31/27 92-1 43
Donnerstag, 8. Februar 2007	15–18 Uhr	Palais Biron Lichtentaler Str. 92 76530 Baden-Baden	Ebert+Jacobi Holdermann GmbH & Co. KG Pharmazeutische Großhandlung	Herr Christopher Heimann	0 72 21/50 01-1 36



EDO Mobilpacks
(40 Stück)



Selbst-Check-Flyer
DIN A5 (200 Stück)



Text-Vorlagen:
Pressemitteilung,
Kundeneinladung,
Flyer zur Auslage

Viskositätsvergleiche
(2 Stück)

Einfühlsam beraten – TENA gibt Tipps zur Kundenansprache.

Inkontinenz ist immer noch ein sensibles Thema. Umso dankbarer werden Ihre Kunden reagieren, wenn sie von Ihnen Hilfestellung und kompetente Beratung erhalten. Machen Sie den ersten Schritt und suchen Sie das Gespräch – so können Sie wichtige Tipps geben und Produkte empfehlen, die bei Inkontinenz eine Erleichterung darstellen. Eine Hilfe bei der Beratung ist auch der beiliegende Produktwegweiser.

Medikamente, die auf Inkontinenz hinweisen können:

Belastungsinkontinenz:
■ z. B. Yentreve, Estraderm, Kliogest, Monorest, Trisequest

Dranginkontinenz:

■ z. B. Spasuret, Tofranil, Dridase, Mictonorm, Spasmex, Spasmolyt

Diverse Inkontinenzformen:

■ Diabetes- oder Herzmedikamente (z. B. Diuretika, ACE-Hemmer, Ca-Antagonisten, Antidepressiva, Sedativa, Anticholinergika)

Hilfsmittel, die auf Inkontinenz hinweisen können:

- Antidekubitusfell, Fersenschoner
- Krankenunterlagen, Matrazenschoner
- Handschuhe, Fingerlinge
- Waschhandschuhe

Beispiele für aktive Kundenansprache:

- ... Diese Medikamente führen möglicherweise zu Inkontinenz, haben Sie Probleme damit?
- ... Meine Bekannte hatte danach Blasenprobleme – geht es Ihnen genauso?
- ... Darf ich Ihnen Wäscheschutz anbieten?

TENA bietet Ihnen speziell zum Thema Kommunikation und Beratung in der Apotheke **kostenfreie Schulungen** an, in denen Sie lernen, wie Sie offen und einfühlsam beraten, welches Produkt Sie wem empfehlen können, welche Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung möglich sind und vieles mehr... Termine und Veranstaltungsorte erfahren Sie über unseren TENA Kundenservice unter 0 18 02-1 21 22 21 (0,06 Euro/Min).

SCA Hygiene Products GmbH
68264 Mannheim

E-plus Hersteller-Kooperationspartner



Arzneimittel
Ihres Vertrauens



The Partner für die Gesundheit

ratiopharm



EMRA-MED



Naturstoff-Forschung für die Therapie



Sonderangebot in Zusammenarbeit mit **SIDROGA** und Valverde

Ebert + Jacobi
Würzburg, Heidenheim

Ebert+Jacobi Holdermann
Baden-Baden + Ludwigshafen

FIEBIG
Rheinstetten

FINZE
PHARMA GROSSHANDLUNG
Pfreimd

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

spangropharm
Spangenberg

Nur mit schriftlicher Bestellung bis **31. Januar 2007** bei Ihrem PHARMA PRIVAT-Großhandelspartner!

Ihre Bestellung

Lieferung durch die PHARMA PRIVAT-Großhandlung nach Eingang der Bestellung:

SIDROGA®
Husten- und Bronchialtee N

10 Packungen Husten- und Bronchialtee N
PZN 1864777



VALVERDE®
Eukalyptus bei Erkältung

Mindestens 3 Packungen VALVERDE Eukalyptus bei Erkältung
PZN 2767007



Lieferung durch Sidroga bis spätestens **9. Februar 2007**:

Werbemittel gratis: Wert 13,- €:

Art.-Nr. 020053

- 1 HV-Steller mit Leerpäckungen
- 1 Plüsch-Koala
- 20 Ratgeber VALVERDE® Eukalyptus bei Erkältung

Warenwert brutto: 29,06 € zu AEP

Warenwert netto-netto zu E-plus Konditionen: 22,38 €

Bevorratungs-Angebot: 23 % Rabatt

Ihre Bestellung

..... St.

.....
Kundennummer

.....
Ort/Datum

.....
Apothekenstempel/Unterschrift

Bestell- und Lieferbedingungen

Preisänderungen, Sortimentsänderungen und Irrtum vorbehalten. Rücknahme von Waren aus dem Aktionsangebot ist ausgeschlossen. Lieferung nur solange der Vorrat reicht. Alle Preise verstehen sich netto-netto zuzüglich der gesetzlichen MwSt.

PHARMA PRIVAT-Partner

Ebert+Jacobi

Heidenheim
Würzburg

Faxnummer
0 73 21/96 96 96
09 31/27 92-1 91

Ebert+Jacobi Holdermann

Baden-Baden
Ludwigshafen

0 72 21/50 01-1 17
06 21/57 00-4 27

L. Fiebig

Rheinstetten

07 21/88 04-1 00

E. Finze

Pfreimd

0 96 06/12 98

O. Geilenkirchen

Aachen

02 41/51 92-2 79
0 21 61/3 05 41 71

PHARMA PRIVAT-Partner

Max Jenne

Lübeck
Lüneburg

Faxnummer
04 51/53 07 24 20
0 41 31/87 00 24 30
0 43 21/3 07 24 10

R. Kehr

Braunschweig

Kehr Holdermann

Dessau

C. Krieger

Koblenz

spangropharm

Spangenberg

IMPRESSUM

Herausgeber:
PML - Pharma - Marketing
und Logistik G.m.b.H.
Postfach 33 40
38023 Braunschweig
Gestaltung und Redaktion:
Karl-Eberhard Wolff
Tel. (05 31) 5 90 21 90
Druck:
Systemedia GmbH
Pforzheim