



## GEHE EINEN SCHRITT VORAUS: BESSERER SERVICE DANK AUTOMATISIERTER KATALOGPRODUKTION

*Das Pharma-Handelsunternehmen GEHE beliefert ausschließlich Apotheken. Der von GEHE erstellte Katalog Gumo enthält einen monatlichen Wegweiser durch das Arzneimittel- und Wellnessartikelangebot. Doch steigende Produktionskosten ließen den Seitenumfang sukzessive schrumpfen – zum Nachteil der GEHE-Lieferanten und der Apotheken. GEHE suchte für alle Seiten nach einer Lösung – und hat sie bei KRAFT.ALLMEDIA gefunden.*

### Der Gumo im Wandel der Zeit

Im Jahr 1835 formulierte der Kaufmann Franz Ludwig Gehe den Gründungsspruch seiner Firma: „... den Erfordernissen der Pharmazie in allen Beziehungen höchst Genüge zu leisten ...“ Diese Erfordernisse haben sich seither – und in den letzten Jahren besonders stark – verändert. Die zahlreichen Gesundheitsreformen und Spargesetze haben fast im Jahresrhythmus die Rahmenbedingungen der Branche modifiziert. Apotheken, ihre Zulieferer und die Patienten – alle müssen ihre Ausgaben im Auge behalten.

GEHE reagierte bei der Produktion seines B-to-B-Werbemittels Gumo („Der gute Monat“) mit zwei Maßnahmen: Nur noch etablierte und markenstarke Pharma-Anbieter wurden in den Katalog aufgenommen. Der zweite Schritt war gewissermaßen eine Konsequenz aus dem ersten: Der Katalogumfang wurde deutlich reduziert. Von ursprünglich mehr als 300 Seiten waren bald

nur noch 68 übrig. Der Gumo glich nun eher einem Prospekt. Diese Entwicklung konnte GEHE als profiliertem Dienstleister im Apothekenmarketing und -management auf Dauer natürlich nicht gefallen.

Die drastische Reduzierung des Umfangs war indes nur ein Problem von vielen, mit denen der Gumo in einem modernisierten Marktumfeld zu kämpfen hatte. Hinzu kamen sein obsoletes Design, eine wenig ansprechende, von der Sortimentshierarchie geprägte Struktur und das inzwischen überholte, auf Framemaker basierende Produktionssystem.

### Der Gumo auf der Höhe der Zeit

GEHE wollte seinen Katalog also rundum erneuern, interessante Angebote in zeitgemäßer Form präsentieren und für die Apotheken damit neue Kaufanreize schaffen. Die Produktion des gedruckten Marketinginstrumentes sollte zudem schneller, zielgenauer und effizienter, also kostengünstiger ablaufen. Der An-

satz des Systementwicklers KRAFT.ALLMEDIA, eine vollautomatische Lösung auf Basis der Standardapplikation mediaSolution2 zu schaffen, stellte sich schnell als der passende heraus.

Die konventionelle Präsentation der Produkte ist durch einen modularen Aufbau ersetzt worden. Elemente wie Titelabbildung, Produktprofil, Top-Angebote, Themenbuchung, aber auch eine klassische Anzeige machen den neuen Gumo nicht nur für die interessierten Apotheker attraktiver: Die GEHE-Lieferanten können sich nun die ansprechendste Darstellungsform für ihr Produkt aussuchen. So wählt der Hersteller eines Vitamin-C-Präparates beispielsweise im absatzstarken Herbst eher die Themenbuchung, in absatzschwachen Monaten wahrscheinlich die deutlich offensivere Top-Angebotsseite. Diese Entscheidungen können seitens des Lieferanten noch bis zwei Tage vor Druck getroffen werden. U

**PROSPAN<sup>®</sup> Hustenliquid**  
Die moderne und innovative Darreichungsform für jeden!

**Löst den Husten – löst den Schleim – lindert den Hustenreiz**

Husten gehört zu den häufigsten Begleiterscheinungen einer Erkältungskrankheit. Einzelportionsbeutel, eine echte Alternative. Aber nicht nur für berufstätige Menschen ist Prospan<sup>®</sup> eine gute Wahl, sondern auch für ältere und eventuell schbehinderte Patienten ist Prospan<sup>®</sup> Hustenliquid empfehlenswert. Denn hier liegt der Wirkstoff in flüssiger Form in fertigen Einzelportionen vor und lässt sich somit einfach und unkompliziert einnehmen. Das lästige Tropfenzählen oder Abmessen eines Saftes im Dosierbecher entfällt. Der frische Geschmack sorgt darüber hinaus dafür, dass die Verbraucher das Hustenliquid gerne einnehmen.

ENGELHARD ARZNEIMITTEL  
Der Partner für die Gesundheit

Monat	Oktober	November	Dezember	Januar	Februar	März
TV ARD, ZDF, RTL, SAT1						
Anzeigen: Apotheken Umschau A+B						
Anzeigen: Hausarzt						

PZN Code	PZN	Artikel	Einheit	ATC	GEHE	Sie sparen
3320867	3320867	PROSPAN Hustenliquid	2183 MG	3,37	ab 2 Stk. 2,83 €	0,54 €
1007670	3083 MG	PROSPAN Hustenliquid	3083 MG	5,08	ab 2 Stk. 4,29 €	0,79 €
8381997	100 MG	PROSPAN Hustensaft	100 MG	3,19	ab 3 Stk. 2,90 €	0,29 €
8381003	200 MG	PROSPAN Hustensaft	200 MG	6,00	ab 3 Stk. 4,98 €	1,02 €
4261009	10 ST	PROSPAN Husten-Broschürenblätter	10 ST	2,89	ab 2 Stk. 2,01 €	0,88 €
4261078	20 ST	PROSPAN Husten-Broschürenblätter	20 ST	4,90	ab 3 Stk. 4,14 €	0,76 €

Eine typische Seite des Gumo Katalogs.

**Vollautomatisierte Variationen**

Dieser fast beliebig veränderbare hersteller- und kundenfreundliche Zusatzservice fußt voll und ganz auf Automatisierung. Aus den Produktinformationen und einem freigestellten Packshot kann nun jedes der angesprochenen Module generiert werden, optisch ansprechend und ohne den Einsatz eines DTP-Experten. Aus dieser Modulkomposition werden schließlich vollautomatisch druckfähige PDFs generiert.

**Der Gumo heute: zukunftssicher**

GEHE hat jetzt ein Katalogsystem im Einsatz, das es den beteiligten Mitarbeitern einfach macht, die Produktdaten über eine intuitiv bedienbare Benutzeroberfläche einzupflegen und die Darstellungsformen festzulegen. Darüber hinaus kann an unterschiedlichen Katalogausgaben gleichzeitig gearbeitet werden. Mit der Lösung von KRAFT.ALLMEDIA ist eine maximale Automatisierung etabliert worden – und das im Einvernehmen mit den

hohen ästhetischen Anforderungen, die eine Hamburger Agentur für das neue Layout des Gumo definierte. Der Vorteil für die GEHE-Lieferanten und -Kunden: Aufgrund der extrem kurzen Redaktions- und Reaktionszeiten können neue Produkte noch bis einen Tag vor Druck im Katalog platziert werden – im passenden Modul und in einem Katalog, dessen Umfang nun wieder stetig zunimmt.

Die KRAFT.ALLMEDIA GmbH & Co. KG realisiert als Partner des schweizerischen Marktführers Stämpfli all media AG Publikationslösungen. Die Projekte basieren auf Lösungen, die sich aus der 20-jährigen Erfahrung mit datenbankbasierten Publikationssystemen entwickelt haben. Sie erlauben es den Anwendern, auf Basis des Single Source Publishings und nur einer Datenbasis in die relevanten Medien (Print, e-shop, CD-ROM oder e-procurement-Systeme) zu publizieren. Besondere Kompetenz hat sich die KRAFT.ALLMEDIA im Bereich der vollautomatischen Lösungen erarbeitet. So sind deren Kunden in der Lage, auf Knopfdruck mehrere hundert Seiten starke Kataloge in Form druckfähiger PDFs zu generieren.

Oliver Treubel



**Eike-Matthias Ott**  
Kraft All Media  
www.kraft-allmedia.de  
e.ott@kraft-allmedia.de