

# 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. ALLEMDIA gefunden.

## Der Gumo im Wandel der Zeit

Der alte Katalog hatte mit einer drastischen Reduzierung des Umfangs, einem obsoleten Design, einer wenig ansprechenden Struktur und einem überholten Produktionssystem zu kämpfen.

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 modifizierten fast im Jahresrhythmus

Entwicklung konnte GEHE als profilierter Dienstleister im Apothekenmarketing und -management auf Dauer nicht gutheißen.

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 Struk-

ALLMEDIA, eine vollautomatische Lösung auf Basis der Standardapplikation mediaSolution2 zu schaffen, stellte sich schnell als passend heraus. Die konventionelle Präsentation der Produkte wurde durch einen modularen Aufbau ersetzt. 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-Liefe-

Eike-Matthias Ott

Geschäftsführer  
Kraft all media  
GmbH & Co. KG



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.

Da im Pharmamarkt die Pflichttexte zu den Präparaten selbstverständlich von höchster Relevanz sind, werden auch diese vollauto-

## Der Gumo heute: zukunftsicher

GEHE hat jetzt ein Katalogsystem im Einsatz, das es den beteiligten Mitarbeitern einfach macht, Produktdaten über eine intuitiv bedienbare Benutzeroberfläche einzupflegen und die verschiedenen Darstellungsformen festzulegen. Darüber hinaus kann an unterschiedlichen Katalogausgaben gleichzeitig gearbeitet werden. Aufwändige Layoutprogramm-Schulungen oder die Beteiligung von DTP-Kräften bzw. Agenturen sind nicht notwendig.

Designanpassungen, wie die Verwendung des 175-Jahr-Logos 2010, sind im Print-Generator problemlos adaptierbar. Einmal geändert, werden alle elf Ausgaben automatisch in diesem Design generiert. Mit der Lösung von KRAFT.ALLEMDIA ist eine maximale Automatisierung er-

## ÜBERBLICK

Heutige Systemlösungen für Kataloge müssen hohen Ansprüchen genügen. Ziel ist es, den Kunden aktuelle Produktinformationen bereitzustellen und gleichzeitig die internen und externen Aufbereitungskosten zu reduzieren. Aktualität, Flexibilität und Wirtschaftlichkeit sind die zentralen Stichworte. Dabei ist es bei weitem nicht ausreichend, Printprodukte ab einer medieneutralen Datenbasis zu generieren. Auch Webshops, CD-ROMs und E-Procurement-Schnittstellen müssen zielsicher angebunden werden.

## KUNDENINFO

### GEHE

GEHE Pharma Handel GmbH ist ein Tochterunternehmen der Celesio AG, einem der führenden internationalen Dienstleistungsunternehmen in den Pharma- und Gesundheitsmärkten. GEHE beliefert aus 20 Niederlassungen bundesweit täglich Apotheken mit Arzneimitteln und trägt damit zur sicheren Arzneimittelversorgung in Deutschland bei. Darüber hinaus unterstützt der Stuttgarter Pharmahändler seine Kunden mit Dienstleistungen im Apothekenmarketing und Apothekenmanagement.

GEHE Pharma Handel GmbH  
Neckartalstraße 131  
70376 Stuttgart  
www.gehe.de

## ANBIETERINFO



Die Kraft all media GmbH & Co. KG realisiert als Partner des schweizerischen Marktführers Stämpfli all media AG Publikationslösungen, 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 all media im Bereich der vollautomatischen Lösungen erarbeitet. So sind ihre Kunden in der Lage, auf Knopfdruck mehrere hundert Seiten starke Kataloge in Form druckfähiger PDFs zu generieren.

KRAFT.ALLEMDIA®  
Ein Unternehmen der KRAFT.GRUPPE  
Industriestraße 5 - 9  
76275 Ettlingen

Tel.: +49 (0) 7243 - 591400  
Fax: +49 (0) 7243 - 591900  
e.ott@kraft-allmedia.de  
www.kraft-allmedia.de



Modul ganzseitige Anzeige



Modul Top Angebot

Titelseite GUMO  
April 2010



die Rahmenbedingungen der Branche. 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. Erstens wurden nur noch etablierte und markenstarke Pharma-Anbieter in den Katalog aufgenommen. Der zweite Schritt war gewissermaßen eine Konsequenz daraus: 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

tur und das inzwischen überholte, auf Framemaker basierende Produktionssystem.

## Der Gumo auf der Höhe der Zeit

GEHE wollte seinen Katalog 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 Ansatz des Systementwicklers KRAFT.

ranten können sich nun die ansprechendste Darstellungsform für ihr Produkt aussuchen. So wählt beispielsweise der Hersteller eines Vitamin-C-Präparates 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.

## Vollautomatisierte Variationen

Dieser fast beliebig veränderbare hersteller- und kundenfreundliche

matisch zu den in den Modulen vorkommenden Artikeln generiert und in den hinteren Teil der Publikation gesetzt. Last but not least werden die wenigen Freiräume, die z. B. entstehen, wenn ein Modul mit einer linken Seite oben starten soll, mit Anzeigen gefüllt, die per Zufallsgenerator aus der Datenbank bezogen werden.

Bevor schließlich vollautomatisch druckfähige PDFs generiert werden, checkt das System noch einmal, welche Komponenten auf welcher Seite stehen und erstellt ein Inhaltsverzeichnis, das auf Seite 3 platziert wird.

reicht 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 Redaktionszeiten können neue Produkte noch bis einen Tag vor Druck im passenden Modul des Katalogs platziert werden – einem Katalog, dessen Umfang nun wieder stetig zunimmt.

Eike-Matthias Ott  
Geschäftsführer  
Kraft all media GmbH & Co. KG

Noch bis zwei Tage vor Druck können GEHE-Lieferanten sich die ansprechendste Darstellungsform für ihr Produkt aussuchen.