ADVERTORIAL

Die Eigenmarke macht den Unterschied

Mehr Sichtbarkeit? Ein schärferes Profil? Abgrenzung zu anderen Apotheken? Dafür gibt es eine Lösung: Die Eigenmarke einer Apotheke.



Seit über 15 Jahren berät Olaf Wiedey bundesweit Apotheken bei der Wahl ihrer Eigenmarken-Produkte, die er auch produziert. Für ihn steht fest: „Um sich auf dem Apotheken-Markt tatsächlich und nachhaltig zu unterscheiden und damit auch eindeutig zu positionieren, braucht es die Eigenmarke einer Apotheke."

ENTSCHEIDEND IST DIE WAHL DER EIGENMARKE

Als Eigenmarke eignen sich Produkte wie OTC-Arzneimittel, Nahrungsergänzungsmittel, Hygieneartikel, Kosmetik oder Repellentien wie Mücken-Spray. „Mal wählen die Apotheken gängige Produkte, mal kommen sie mit eigenen, speziellen Wünschen", erzählt der Geschäftsführer der GIB Pharma GmbH. Der Apotheken-Experte lässt sich gerne auf die Wünsche seiner Kunden ein, um diese gemeinsam zu entwickeln. Gleichzeitig wägt er ab, ob es einen Markt dafür gibt und ob sich die Investition für beide Seiten rentiert.

STÄRKUNG DER APOTHEKE

Die Vorteile einer Apotheken-Eigenmarke liegen auf der Hand. Sie stärkt die eigene Apotheke, sie macht das Sortiment der Apotheke unverwechselbar. Wichtiger ist für Wiedey jedoch der Aspekt der Kundenbindung und der Kundengewinnung. „Hinter einer Apotheken-Eigenmarke steht so viel mehr als nur das Produkt," erläutert er.
Die Eigenmarke steht für die Apotheke insgesamt. Sie dokumentiert ihre Kompetenz: ihre pharmazeutische und Beratungskompetenz, die Produktvielfalt und den Servicegedanken. „Wenn ich einer Apotheke vertraue, dann vertraue ich auch ihrer Eigenmarke und kaufe diese Produkte. Ich bin als Kunde davon überzeugt, dass sie der von mir gewohnten Qualität entsprechen." Schließlich gibt es diese besonderen Produkte nur in einer bestimmten Apotheke und damit setzt sie sich von dem regionalen Wettbewerb positiv ab. Nicht zuletzt bietet die Eigenmarke eine Alternative zum Original in bester Qualität.



KOMPLETT-SERVICE FÜR APOTHEKEN

Ist die Entscheidung für ein Produkt gefallen, dann geht die eigentliche Arbeit für Olaf Wiedey und sein „umsetzungsstarkes Team" los. „Wir bieten unseren Kunden einen Komplett-Service", beschreibt er die nächsten Schritte in der Entwicklung der Eigenmarke. Das Team übernimmt die Zulassung, das Design, die juristische Prüfung und die Anlieferung. Ein weiterer Vorteil: Die GIB Pharma GmbH arbeitet mit Herstellern in Deutschland und Europa zusammen. Damit sind die Lieferketten kurz und verlässlich.
Nun liegt es an der Apotheke, durch ihre individuelle Eigenmarke das eigene Profil zu schärfen und sich von anderen Apotheken abzusetzen.
Die Eigenmarke ist nach Ansicht von Olaf Wiedey der elementare Schritt, um sich langfristig auf dem Markt zu behaupten. Denn: „Apotheken sind in ihrem Sortiment und in ihrer Dienstleistung austauschbar." Diese Austauschbarkeit zu vermeiden, ist das Ziel seiner Beratung und Unterstützung.



Olaf Wiedey ist seit über 25 Jahren im Gesundheitsbereich tätig. 2011 übernahm er als Geschäftsführer die Leitung der GIB Pharma GmbH. Die 100-prozentige Tochtergesellschaft der parmapharm Marktförderungs GmbH & Co wurde 2008 zur Herstellung von OTC- und Freiwahl-Produkten für Eigenmarken gegründet.