



Foto: Dermasence

Bestell-Konzepte

Online ordern – lokal kaufen

Die medizinische Hautpflege-Marke Dermasence hat seit dem Herbst 2019 KlickA auf seiner Webseite integriert. Über das Tool können Kunden Produkte direkt von der Hersteller-Website in eine lokale Apotheke bestellen und am selben Tag erhalten.

Autor: Thomas Engels, KlickA



Foto: KlickA

Die Hautpflege-Produkte von Dermasence können online via KlickA in eine lokale Apotheke bestellt werden

Rezepturen zu entwickeln, die man besten Gewissens empfehlen kann – mit diesem Ziel gründete 1991 eine Gruppe von Dermatologen und eine Apothekerin in Münster das Unternehmen P&M Cosmetics. Seitdem zeigt die Erfolgskurve konstant in eine Richtung: nach oben. Schnell etablierte sich Dermasence als Marke für Hautpflegeprodukte mit dermatologischer Kompetenz und konsequenter Fokussierung auf Wirksamkeit und Verträglichkeit. In einer Zeit, in der die Zahl der Menschen mit Hautproblemen permanent steigt, Umwelteinflüsse, Stress oder falsches Pflgeverhalten immer häufiger Allergien, Irritationen oder Juckreiz auslösen, trifft der Haut-Experte die Customer-Needs. Die jeweils auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden abgestimmte Systempflege von Dermasence

hilft bei unterschiedlichen Problemen der Haut und sorgt gleichzeitig dafür, dass gesunde Haut dies auch bleibt. Heute ist Dermasence eine feste Größe in der Apothekenkosmetik mit inzwischen mehr als 50 Produkten – entwickelt in der Unternehmenszentrale in der Fahrradmetropole Münster und ausnahmslos in Deutschland hergestellt – und rund 170 Mitarbeitern. Vertrieben werden die Produkte in deutschen, österreichischen und niederländischen Apotheken. Nach mehreren Preisen für überzeugende Markenstrategien und Auszeichnungen in den vergangenen Jahren wurde Dermasence von Experten aus Wirtschaft, Medien und Kreativbranche wiederholt im Rahmen des Projekts „Deutsche Standards – Marken des Jahrhunderts“ als eine der etwa 200 führenden Marken ausgezeichnet.

Von der Produktseite in die Apotheke vor Ort

„Die Beratung in der Apotheke spielt für die medizinische Hautpflege von Dermasence eine große Rolle. Dabei unterstützen wir die Apotheker mit einem umfassenden Qualifizierungsprogramm“, sagt Detlef Isermann geschäftsführender Gesellschafter von Dermasence. „Die Apotheke vor Ort ist also ein ganz wichtiger Partner für uns. Dank KlickA können wir die lokalen Apotheken nun zusätzlich stärken, indem wir ihnen Online-Umsätze schicken.“

KlickA nutzt die Ressource Vor-Ort-Apotheke und ist eine digitale Verbindung zwischen den Endkunden, den Produkten und den circa 19.100 Apotheken. Anders als bei der Bestellung bei einer Versandapotheke kann der Kunde online bestellen und seinen Artikel von einer lokalen Apotheke in ihrer Nähe am selben Tag erhalten. Während des Bestellvorgangs entscheiden die Kunden, ob sie den Artikel selbst abholen oder sich liefern lassen möchten. Die Hersteller benötigen keine Anbindung an die Warenwirtschaft der einzelnen Apotheken, denn diese werden mehrmals täglich vom Großhandel beliefert – die Produkte sind immer verfügbar.

Lücke zwischen online und offline schließen

Dermasence hat seit Herbst 2019 das Bestell-Tool KlickA auf seiner Webseite integriert. 2020 wurden bisher circa 5.000 Bestellungen über KlickA von der Dermasence-Webseite an deutsche Vor-Ort-Apotheken geleitet. „Als Hersteller steigern wir die Conversion erheblich – interessierte Website-Besucher werden zu Käufern. Gleichzeitig stärken wir die Berater-Apotheke vor Ort, indem wir die Online-Umsätze an sie leiten. Und unseren Kunden bieten wir einen zeitgemäßen Service“, erläutert Isermann. KlickA wird als Button auf den Produktseiten der Hersteller integriert. Entstanden ist das Tool aus der Idee heraus, gleichzeitig dem gewandelten Verbraucherverhalten – sich online zu informieren und dann auch online zu kaufen – und dem Gedanken „buy local“ gerecht zu werden, um dem Apothekenschwund



Foto: KlickA

Über das Bestell-Tool können Kunden Produkte direkt von der Hersteller-Website in eine lokale Apotheke ordern und am selben Tag erhalten

entgegenzuwirken. Außerdem sollte Pharmaherstellern die Möglichkeit geboten werden, ihre digitalen Marketingmaßnahmen direkt in messbare Zusatzumsätze zu transformieren. „KlickA bietet uns eine wunderbare Möglichkeit, die Beratungsapotheke vor Ort zu stärken und Kunden auch über die Dermasence-Digitalkampagnen in die Standorte zu leiten“, sagt Gudrun Hams-Weinecke, Marketingleitung P&M Cosmetics.

Ausbau des Angebots

Von KlickA profitieren die Hersteller ebenso wie lokale Apotheken und die Kunden. Pharma-Hersteller können ihren Kunden Sameday-Delivery bieten, nutzen Impulsmomente und holen interessierte Besucher ihrer Webseite direkt ab. Und: Die Transaktionen sind mit KlickA messbar. 70 Pharma-Hersteller und Marken haben das Tool mittlerweile eingebunden, zum Beispiel Ratiopharm, Allergosan, Dr. Kade, Galderma, Doppelherz, Engelhard Arzneimittel, Bausch & Lomb, Omron. Ebenso überzeugt zeigen sich Apotheker, die das große Potenzial für sich erkannt haben. Immer mehr

registrieren sich als Apotheke mit besonderem Lieferservice. Neben Herstellern setzen auch Online-Agenturen KlickA ein, weil dadurch erstmals Abverkäufe in Apotheken von der Webseite aus messbar werden.

Verfügbar ist das Tool bis dato in Deutschland und Österreich. Die Schweiz, die Niederlande und Italien gesellen sich in Kürze dazu. 2020 wurde KlickA um weitere Features ergänzt: Apotheker erhalten ein eigenes Dashboard, in dem sie ihre Daten – wie Lieferservice, Rabatte oder PayPal – einpflegen, direkt mit dem Besteller kommunizieren und Hersteller-Nachrichten erhalten können. Außerdem werden bis Ende des Jahres neben Apotheken auch der Sanitätshandel und Hersteller-Gutscheine beziehungsweise Rabattaktionen für den Endverbraucher integriert.

KlickA

Betreiber der 2014 gegründeten Bestell-Plattform KlickA ist die ApoNow GmbH mit Sitz in Wetter (Ruhr). Thomas Engels ist seit gut 20 Jahren im Apothekengeschäft unterwegs und zeichnet seit 2017 als CEO von ApoNow verantwortlich. www.klicka.de

