

Doetsch Grether AG

# Herba digestive, torment, gyn und mens

Über 50 % der Innovationen im Schweizer OTC-Markt im ersten Halbjahr 2005 gehen auf das Konto der Doetsch Grether AG. Zu den an der vitawell präsentierten Neuheiten gehörte auch Herba – die pflanzliche Arzneimittel-Linie.



**HERBA digestive®** löst krampfartige Beschwerden im Magen-Darm-Bereich und lindert Blähungen und Völlegefühl. Der Wirkstoff Carum carvi (Kümmel) lindert Blähungen und Völlegefühl, wirkt magenstärkend sowie krampf lösend und regt die Verdauungsdrüsen an.

**HERBA torment®** beruhigt die Darmschleimhaut und lindert Durchfall. Der Wirkstoff Tormentilla (Blutwurz) beruhigt die Darmschleimhaut, wirkt antiphlogistisch, adstringierend und antiarrhöisch.

**HERBA gyn®** mildert vegetative und psychische Störungen in den Wechseljahren wie Hitzewallungen, Schweißausbrüche und Stimmungslabilität. Der Wirkstoff Cimicifuga (Traubensilberkerze) verfügt über eine östrogenartige, antiphlogistische und beruhigende Wirkung.

**HERBA mens®** verringert die Beschwerden vor der Menstruation, wie Kopfschmerzen und leichte Spannungs- und Schwellungsgefühle in den Brüsten. Der Wirkstoff Agnus castus (Mönchspfeffer) hat eine hormonähnliche Wirkung und ist gestagenkompensierend.



Die Marktbearbeitung durch den eigenen Aussendienst (AD) sei, betont Jürg Frommlet, Verkaufsleiter von Doetsch Grether AG (DG), für das Unternehmen enorm wichtig. Die vitawell biete ein ideales Umfeld für die persönliche Betreuung und die Pflege von Kontakten zu den Marktpartnern. Einige hundert Kontakte – das wichtigste Instrument gegen aussen – mit Entscheidungsträgern kämen während der drei Messtage zustande. Als wichtige Zielgruppe nennt Frommlet auch das Verkaufspersonal, denn es hat den direkten Kontakt zum Kunden. Und wer weiss, ob sich unter ihnen nicht zukünftige Unternehmerinnen und Unternehmer befinden?! Ob der zentralen Bedeutung der Kontakte seien die Bestellungen nur eine komplementäre Zielsetzung. Und noch einen Punkt erwähnt Frommlet: Es mache ihm Spass, während den Messtagen konzentriert mit dem Verkaufsteam zusammenarbeiten zu können; diese Gelegenheit ergäbe sich sonst selten.

## Innovatives Unternehmen

An der vitawell vertreten zu sein, sei für DG wichtig: Hier könnten sie jedes Jahr ihre zahlreichen Neuigkeiten und Konzepte präsentieren. Ein etwas trägen OTC-Markt sei es zentral, so Frommlet, dem Fachhandelspartner Impulse und neue Absatzchancen in die Hand zu geben, damit sie sich im schwierigen Marktumfeld erfolgreich behaupten und profilieren können.

## Zufriedenes Fazit

Mit der diesjährigen vitawell ist Jürg Frommlet zufrieden: Die Stimmung unter den Besuchern war durchwegs positiv, auch sei eine ähnlich gute Frequenz der Besuche wie in den letzten Jahren verzeichnet worden. Man zeigte sich bei DG etwas besorgt, weil diverse grössere Firmen nicht mehr an die vitawell gekommen sind und damit die Attraktivität der Messe mindern. Mit Stolz wird die neue Herba-Linie vorgestellt, die vorerst aus 4 Swiss-med-registrierten pflanzlichen Arzneimitteln besteht. Folgende 4 Präparate wurden eingeführt:



Florence Metthez,  
Jürg Frommlet,  
Céline Maennel (v.l.)



Freude herrscht! Hans-Rudolf Durtschi erhält den Hauptgewinn – 1 Wochenende im Lenkerhof Alpine Resort in Lenk für 2 Personen – überreicht von Florence Metthez, DG.

## Doetsch Grether-Wettbewerb

Doetsch Grether gratuliert den glücklichen Gewinnern des Wettbewerbes:

1. Preis Herr Hans-Rudolf Durtschi
2. Preis Frau Marlen Niederberger
3. Preis Herr Dominique Bennato