

Liebe Leserinnen, liebe Leser,
liebe Interessenten,

endlich ist es so weit. Aus unserer vor vielen Monaten geborenen Idee ist nun ein marktreifes Unternehmen geworden: AEP direkt, Deutschlands neuer Pharmahändler! Und das Interesse ist groß. Schon vor dem offiziellen Start sorgt AEP direkt für reichlich Furore in den Medien. Das zeigt uns, dass wir mit unserem neuen Konzept die Bedürfnisse ansprechen, die Ihnen wichtig sind.

Geradezu begeistert sind wir vom außerordentlichen Interesse vieler Apotheken, die sehr gespannt sind auf das, was AEP direkt ihnen bringen wird. Das spiegelt auch ganz klar die Vielzahl an Anmeldungen für unseren E-Mail-Newsletter wider. Danke, dass Sie dabei sind! Jede Anmeldung mehr motiviert uns zusätzlich, die Herausforderung als neue Kraft im Markt anzunehmen.

Was zeichnet den neuen Pharma-Großhändler AEP direkt aus?

Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche und lassen alles Überflüssige weg. Da-



durch schaffen wir das, was wir uns vorgenommen haben: so überzeugend günstig zu sein und Apotheken Top-Konditionen zu bieten. Und das dauerhaft – damit Sie mehr verdienen!

Aus unserer Erfahrung als Unternehmer wissen wir, was – neben den zu erbringenden Leistungen – eine gute Geschäftsbeziehung auszeichnet. Dazu gehören für uns vor allem Transparenz und Fairness, Verlässlichkeit, gegenseitige Wertschätzung und der ehrliche Umgang miteinander. Für Sie als unser Kunde bedeutet das ganz konkret: klare Angebote, eindeutige Rabatte ohne Ausschlüsse, keine versteckten Gebühren und transparente und einfache Abrechnungen. Denn wir wollen, dass Sie gern mit uns zusammenarbeiten.



Unser Versprechen: Dauerhaft günstige Preise und total transparente Abrechnungen für alle Apotheken in Deutschland – unabhängig von Umsatz, Größe und Lage.

Wir freuen uns, dass die Presse AEP direkt so positiv wahrnimmt. Die Ankündigung, dass mit uns ein neuer Pharma-Großhändler an den Start geht, hat in den letzten Tagen für eine umfangreiche Berichterstattung in der Fach- und Wirtschaftspresse sowie in regionalen und überregionalen Tageszeitungen gesorgt. Wir haben das natürlich sehr gespannt verfolgt.

Um Ihnen einen Eindruck davon zu vermitteln, haben wir für Sie einige Pressestimmen zusammengestellt – siehe unten. Beispiel gefällig? „Der Vorstoß eines Neulings mischt die Branche auf“, so Siegfried Hofmann, Autor des Handelsblatts, in der Ausgabe vom letzten Montag.

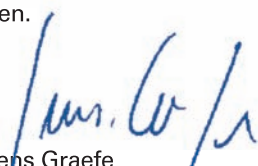


Wie geht es nun weiter? Was sind die nächsten Schritte? – Wir werden in diesen Tagen immer wieder gefragt: **Wann genau startet AEP direkt?** Und: **Wie sehen die konkreten Konditionen aus?** Stand heute ist, dass AEP direkt im Oktober 2013 für Deutschlands Apotheken einsatzbereit sein wird. Zu den Konditionen können wir Ih-

nen dann in unserem nächsten Newsletter Genauerer sagen. Und sobald Ihnen unser Analyse-Instrument zur Verfügung steht, werden Sie eine E-Mail von uns erhalten. Gern senden wir Ihnen immer wieder neueste Informationen aus erster Hand. Bleiben Sie dran – demnächst verraten wir Ihnen mehr!

Wenn Sie von Beginn an bei AEP direkt dabei sein wollen und sich gern über Details persönlich informieren möchten, rufen Sie einfach unser Kunden-Service-Center an und vereinbaren Sie einen Besuchstermin. Frau Thorwest und ihr Team sind ab sofort unter der Telefonnummer **0 61 88 – 99 37 37 0** für Sie da!

Wir freuen uns schon jetzt auf eine faire und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen.


Jens Graefe
Geschäftsführer AEP direkt


Markus Eckermann
Geschäftsführer AEP direkt

PS: Informieren Sie bitte auch Ihre Kolleginnen und Kollegen, dass sie sich auf www.aep-direkt.de für unseren E-Mail-Newsletter anmelden können, um über AEP direkt stets auf dem Laufenden zu sein.

Hier einige Pressestimmen:

Die **Pharmazeutische Zeitung** schreibt am 14.08.2013:

„Der umkämpfte deutsche Pharma-Großhandel bekommt Zuwachs. (...) Bei AEP direkt wolle man sich (...) auf ‚das Wesentliche‘ konzentrieren: ‚Die Lieferung der Ware zu einem guten Preis‘. Mit diesem Modell soll es möglich werden, allen Apothekern attraktive und vor allem transparente Konditionen anzubieten. ‚Die Rechnungen werden einfach und nachvollziehbar sein‘, kündigte der AEP-Chef an.“

Pharmazeutische Zeitung (PZ), 14.08.2013

Neuer Großhändler AEP *direkt*

„AEP kalkuliert mit Rabatten, bei denen die Etablierten nicht mehr mithalten könnten, ohne noch größere Verluste zu schreiben“ – „Preisnachlässe will AEP allen Apotheken gewähren und nicht wie die etablierten Konkurrenten nur abhängig vom Umsatz.“ (Handelsblatt vom 13.08.2013).

Handelsblatt Online, 13.08.2013

Österreichische Post steigt in Pharmagroßhandel ein

Die **Frankfurter Allgemeine Zeitung** berichtet: *„AEP liefert nicht selbst aus. Dafür hat man sich mit trans-o-flex einen Logistikspezialisten an die Seite geholt. trans-o-flex ist eine wichtige Tochtergesellschaft der Österreichischen Post AG. (...) Praktischerweise hat die gleich eine Finanzeinlage für das neue Unternehmen mitgebracht und hält 40 Prozent der AEP-Gesellschafteranteile.“*

FAZ.NET, 15.08.2013 und Frankfurter Allgemeine Zeitung, 16.08.2013

Österreicher mischen Pharmahandel auf
