

Medikamentenfachmanns Wunschreklame

BRUCHSAL: Apothekenwerbemittel von Hans-H. Hasbargen

Dass der verwegene Gedanke, eigens für Apotheken Werbemittel zu entwickeln und zu produzieren, ein solches Erfolgsmodell werden würde, hatten Eva und Hans-Heinrich Hasbargen 1964 wohl nicht einkalkuliert.

Heute ist selbst das Domizil in der John-Deere-Straße 9, wo die GmbH & Co. KG seit Anfang der 80er Jahre ihren Firmensitz hat, nicht mehr groß genug. Die anstehenden, äußerst arbeitsintensiven Monate vor Weihnachten werden für die 20-köpfige Stammbesetzung die letzten im alten Domizil. Mitte Oktober ist Spatenstich für den unumgänglichen Neubau in den Dittmannswiesen.

Warum ausgerechnet die Apotheker einen eigenen Werbemittelmarkt bieten – darauf weiß Geschäftsführer Volker Hasbargen, der die Firma 1998 von seinem Vater übernommen hat, auch keine eindeutige Antwort. „Apotheker sind ein besonderes Klientel, das Wert auf besondere Werbeprodukte legt“, sagt der diplomierte Kaufmann. Tassen, Schreibwaren, Spielzeug, Oster- oder Weihnachtsdeko könnten die Apotheken zwar auch von den großen Werbeartikelversendern beziehen; die ganz auf sie abgestimmten Werbeträger sind aber nur bei einem Spezialisten wie Hasbargen zu bekommen – seien es Gummibärchen in Apotheken-A-Form, Zahnseide, Taschentücher, Rezept- und Pflasterhüllen oder Tablettendosen. Den Medikamentendosierer Medi-7 hat das Bruchsaler Unternehmen sogar selbst entworfen; die Jahresverzeichnisse vom Terminplaner



Via Tampondruck lassen sich Botschaften auf nahezu allen Werbeträgern verewigen. FOTO: WURSTER

bis zum Aquarellkalender sind eigenverlegt.

Um immer wieder neue Artikel im Katalog zu haben, reist Hasbargen vielfach nach Asien und hat über die Jahre „ein gutes Gefühl dafür entwickelt, welche Produkte angenommen werden und welche Stückzahlen davon abzusetzen sind“. Dafür sorgen dann seine acht Außendienstmitarbeiter, die deutschlandweit den Medikamentenfachleuten persönlich das Sortiment präsentieren. „Das Haptische ist in diesem Geschäft ganz entscheidend“, weiß Hasbargen.

„Und im Segment der preiswerten Streuwerbeartikel haben wir zunehmend Kunden aus der Industrie und dem Einzelhandel.“ Auch das Ausland ordert; und so kommt's, dass selbst in Togo und Kamerun auf Artikeln aus Bruchsal geworben wird. „Mit unserer eigenen Reproabteilung und Druckerei können wir fast jeden Werbewunsch erfüllen“, sagt Hasbargen. Die von der hauseigenen Mediengestalterin entworfenen Vorlagen werden dazu via Heißsprügedruck, bei ungleichmäßigen Flächen via Tampondruck, auf allen mögli-

chen Werbeträgern verewigt. Genau zu wissen, welches Material wie zu handhaben ist – das lehrt einzig die Erfahrung, weshalb der Chef große Stücke auf seine langjährigen Mitarbeiter hält. Denn gute Arbeit ist immer noch die beste Werbung in eigener Sache. Mehr Infos online unter www.hasbargen.de. (rick)

AUSBLICK

Nächstes Mal stellen wir im zwölften Teil der „Wochenblatt“-Serie „Innovative Firmen in der Region“ den Bruchsaler Segelflugzeugbauer DG vor.