

CASE

Da Mærsk Medical blev til Unomedical i 2003, skulle virksomheden profileres som selvstændigt brand.

Unomedical sparede penge på effektivt design af emballage og brugervejledninger



Unomedical

A ConvaTec Company



Tættere på patienten



Undervisningsmateriale



Emballage

Unomedical udvikler og sælger infusions sæt, der primært bruges i insulinpumpebehandling af type-1 diabetes. Kunderne er verdens største producenter af insulinpumper, og Unomedical har en førende global position.

Tidligere blev produkterne solgt i anonyme, hvide æsker under private label. Samtidig var der begrænset fokus på brugervejledningernes betydning.

Krogh&Co udviklede emballage og nye brugervejledninger, og designede messestande og undervisningsmaterialer til sygeplejersker på det amerikanske marked. Vi sikrede en samlet visuel identitet og Unomedical opnåede store produktionsbesparelser på emballagetryk.

Processen



FORUDSÆTNINGERNE

I forbindelse med navneskiftet var der et ønske om både at rationalisere og systematisere alle pakkematerialer samtidig med at Unomedical skulle profileres under eget brand.

Udfordringer

- Stort sortiment med forskellige æskestørrelser
- Brugervejledninger og illustrationer udarbejdet i forskellige stilarter
- Mangel på systematik

Beslutninger

- Implementering af Unomedicals visuelle identitet på pakkematerialer
- Omskrivning af alle brugervejledninger
- Kategorisering af produkter og emballage

LØSNINGEN

Vi ville skabe et samlet design, som kunne leve længe, og hvor der var plads til tilføjelser af nye produkter.

Analyse

- Grundig gennemgang af anvendelsen af brugervejledninger
- Reduktion af produktionsomkostninger
- Systematisering af emballage

Eksekvering

- Samlet grafisk identitet
- Fleksibelt illustrationssystem
- Nye brugervejledninger, med konstruktiv løsning af indhold, form og farve

RESULTATET

Unomedical fik reduceret produktionsomkostninger på brugervejledninger med mere end 60%.

Langsigtede redskaber

- Unomedical har fået et system af enkle illustrationer og brugervejledninger
- Ændringer kan foregå inhouse og spare dermed penge
- Det er nemt at tilføje nye elementer, f.eks. emballage

Brandingeffect

- Unomedical har gennem de seneste 3-4 år udvidet andelen af salg i eget brand væsentligt og har skabt en ny stærk profil.

Mads Haugaard
International Marketing Manager
Infusion Devices, Unomedical

“Krogh&Co har medvirket til at Unomedical i dag er globale markedsledere på infusionssæt. De løsninger der er leveret viser hvor kommercielt Krogh&Co tænker, da de hjælper os til både at spare og tjene penge. Krogh&Co har givet vores pakkematerialer, brochurer og stande en helt unik identitet, som klart understreger kvaliteten af vores produkter. For en virksomhed som Unomedical er det afgørende, at vores designpartner kan rykke, når det haster – uden at slække på kreativiteten og kvaliteten. Det beviser Krogh&Co at de er i stand til. Og så gør det heller ikke noget, at både designerne og projektlederne er et rigtig godt selskab.”