

Sehr geehrte Damen und Herren,

kurz vor dem Jahreswechsel steigt die Spannung am deutschen Apothekenmarkt. Die Aufmerksamkeit der gesamten Branche ist nach Luxemburg gerichtet, wo am 16. Dezember der Schlussantrag des Generalanwalts zum Fremdbesitzverbot vorgetragen werden soll. Welche Veränderungen erwartet die Apothekenlandschaft? Kommt jetzt die Kette?

Wie auch immer sich der EuGH entscheidet, der deutsche Apothekenmarkt steht auch ohne den Fall des Fremdbesitzverbotes im kommenden Jahr vor neuen Herausforderungen und Chancen. Denn: Der Marktwechsel ist bereits in vollem Gange. Neue Vertriebskonzepte, innovative alte und neue Marktakteure und sich ständig wandelnde gesetzliche Rahmenbedingungen haben schon heute einen Transformationsprozess angestoßen, der rapide an Eigendynamik gewinnt.

Eines steht fest, nur wer jetzt dem Marktgeschehen aktiv entgegentritt, den Wettbewerb annimmt und sich gezielt im Apothekenmarkt positioniert, hat eine Zukunftschance.

Unter dem Motto

**2009 – DAS JAHR DER ENTSCHEIDUNG
WIE FALLEN DIE WÜRFEL IM DEUTSCHEN APOTHEKENMARKT?**

veranstaltet Management Forum zum vierten Mal in Folge das ultimative Jahrestreffen für Apotheker, Vertreter der Pharmabranche sowie Drogerien und Handelsunternehmen, den „Deutschen Apothekenkongress 2009“. Hier erfahren Sie von renommierten Experten aus Politik und Wissenschaft, Top-Referenten aus Industrie und Handel, erfolgreichen Apothekerkollegen und namhaften Branchenkennern

- » was im Jahr 2009 auf den deutschen Apothekenmarkt zukommt
- » welche innovativen Konzepte und Strategien Erfolg versprechen und
- » was zukünftig in Deutschland, Europa und der Welt Trend ist.

Parallel zum Kongress findet die Fachausstellung „Zukunftsforum Apotheke 2009“ statt. Innovative Hersteller und Dienstleister werden neue Produkte und Technologien für Apotheken und alternative Versorgungsformen und -wege vorstellen.

Mit dieser Veranstaltung möchten wir Ihnen die Denkanstöße und Ideen vermitteln, die Sie benötigen, um auch zukünftig erfolgreich im Apothekenmarkt agieren zu können. Wir würden uns sehr freuen, Sie am 10. und 11. Februar zum „Deutschen Apothekenkongress 2009“ im Maritim proArte Hotel Berlin begrüßen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen



Jochen Luksch
Geschäftsführer
B+P Management Forum GmbH



Nesrin Semirames Tawfik
Projektleitung
„Deutscher Apothekenkongress 2009“

MEDIENPARTNER:



Das Nachrichtenportal für den Apotheken- und Pharmamarkt. Täglich. Aktuell. Umfassend. Nichts ist älter als die Nachricht von gestern. Für Apotheken ist diese Medien-Weisheit längst Gewissheit. Täglich prasseln Neuigkeiten auf Deutschlands Pharmazeuten ein. APOTHEKE ADHOC bietet tagesaktuell und kostenlos Nachrichten und Hintergründe, Unternehmens- und Produktinformationen, Terminhinweise und Stellenangebote. Mehr Informationen und Newsletter-Abo unter www.apothekeadhoc.de.



APOTHEKE + MARKETING aus dem Springer Gesundheits- und Pharmazieverlag geht auf das berufliche Informationsbedürfnis des Apothekers ein und hilft ihm, mit serviceorientierten Beiträgen zu Marketing, Management und Betriebswirtschaft, seine Apotheke zukunftsfähig zu machen. Darüber hinaus bietet APOTHEKE + MARKETING dem Apotheker die Möglichkeit, sich durch die Teilnahme an zertifizierter Fortbildung im Bereich Pharmazie fachlich weiter zu qualifizieren. www.springer-gup.de



„ApothekerPlus“, das interdisziplinäre Magazin für Ärzte und Apotheker. Seit Mai 2008, alle vierzehn Tage freitags, erhalten etwa 22.000 deutsche Apotheker und rund 63.000 niedergelassene Allgemeinärzte, Praktiker und Internisten ihre Kombination aus der Ärzte Zeitung und dem neuen Supplement „ApothekerPlus“. „ApothekerPlus“ berichtet darüber, wie beide Heilberufe, Apotheker und Arzt, heute schon erfolgreich zusammenarbeiten und zeigt Perspektiven auf, wie sie ihre Fähigkeiten und Kenntnisse in Zukunft noch stärker verbinden können. www.aerztezeitung.de



Die Arzneimittel Zeitung berichtet seit 1988 für deutschsprachige Entscheider in der pharmazeutischen Industrie und deren Dienstleister. In 19 Ausgaben pro Jahr wird das Branchengeschehen kompakt aufbereitet. Die Berichterstattung informiert über Entwicklungen des Marktes und einzelner Unternehmen, über Events und Aktionen von Firmen und Verbänden sowie über Branchenpartner, besonders PR-, Werbe- und Veranstaltungsagenturen. In Übersichtsartikeln wird zugleich das für die Industrie relevante gesundheits- und pharmapolitische Geschehen abgebildet. www.aerztezeitung.de



Das pharma marketing journal ist die neutrale Informationsplattform für alle Entscheider im Pharma-Markt. Das pmj informiert über gesetzliche und politische Rahmenbedingungen des Pharmamarktes und dessen Auswirkungen auf Marketing und Vertrieb. Gleichzeitig werden innovative und visionäre Marketing-, Kommunikations- und Vertriebsstrategien vorgestellt. Die Zeitschrift bereitet die neuesten Ergebnisse aus der Marketingforschung für die Pharmabranche auf und schafft Transparenz in der weit gefächerten Medienlandschaft der Gesundheitsbranche. www.pharma-marketing.de

FAX-ANMELDUNG: 069 / 24 24 - 47 99



hiermit melde ich mich/wir uns an zum
DEUTSCHEN APOTHEKENKONGRESS 2009
am 10. und 11. Februar 2009 · € 1.190,- zzgl. MwSt. p.P.

ACHTUNG: SONDERKONDITIONEN BIS ZUM 31.12.2008
Wenn Ihre Anmeldung bis zum 31.12.2008 bei uns
eingeht, erhalten Sie einen Rabatt i.H.v. € 200,- auf die
reguläre Kongressgebühr*.

- Bezieher der „Apotheke + Marketing“, der „ApothekerPlus“, der „Arzneimittel Zeitung“ und/oder des „Pharma Marketing Journals“ erhalten einmalig einen Rabatt i.H.v. € 100,- auf die reguläre Kongressgebühr.*
* Rabatte sind nicht kumulierbar.
- Ja, ich bin/wir sind an der Teilnahme als Aussteller an der begleitenden Fachausstellung interessiert.
Bitte senden Sie mir/uns unverbindlich nähere Informationen zu.

KONTAKT:
B+P Management Forum GmbH
Eschersheimer Landstraße 50
60322 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 / 24 24 - 47 70
Fax: +49 (0) 69 / 24 24 - 47 99
E-Mail: info@managementforum.com
Internet: www.managementforum.com

TERMIN:
Dienstag, 10. Februar 2009
Mittwoch, 11. Februar 2009

VERANSTALTUNGSORT:
Maritim proArte Hotel Berlin
Friedrichstraße 151
10117 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 / 20 33 - 5
Fax: +49 (0) 30 / 20 33 - 40 90

1. Name	Vorname	
Position	Firma	
Straße	PLZ/Ort	
Telefon/Fax	E-Mail*	
2. Name	Vorname	
Position	Firma	
Straße	PLZ/Ort	
Telefon/Fax	E-Mail*	
3. Name	Vorname	
Position	Firma	
Straße	PLZ/Ort	
Telefon/Fax	E-Mail*	
Datum	Firmenstempel	Unterschrift

- 15%

ZIELGRUPPE:

Der Deutsche Apothekenkongress 2009 richtet sich an Apotheker, Geschäftsführer, Vorstände und Führungskräfte aus der Pharmaindustrie, dem Pharma(groß)handel und dem Gesundheitsmarkt. Des Weiteren an Vertreter von Krankenkassen, Drogerien, Handelsunternehmen, Verbänden und Dienstleistern, die in diesem Bereich tätig sind, und die die neuesten Entwicklungen, Trends, Strukturen, Prozesse und Potenziale dieser sich wandelnden Branche kennen sollten.

ZIMMERRESERVIERUNG:

Das Maritim proArte Hotel Berlin hält ein Zimmerkontingent für die Kongressteilnehmer bereit, auf das Sie bei Bedarf zurückgreifen können. Wir empfehlen Ihnen, die Buchung rechtzeitig **direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Forum und die Veranstaltung „Deutscher Apothekenkongress 2009“ vorzunehmen. Der Einzelzimmerpreis beträgt € 143,- (exkl. Frühstück).

KONGRESSGEBÜHR/ANMELDEBEDINGUNGEN:

Bitte nehmen Sie die Anmeldung auf dem nebenstehenden Vordruck vor. Die Gebühr für diesen zweitägigen Kongress beträgt 1.190,- € zzgl. MwSt. p.P. Nehmen mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen am Kongress teil, gewähren wir ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass. Die Kongressgebühr enthält die Tagungsgetränke und das Mittagessen. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und Rechnung. Kongresseinlass kann nur gewährt werden, wenn der Rechnungsbetrag rechtzeitig vor Kongressbeginn beglichen wird. Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 50,- zzgl. MwSt p.P. erhoben, wenn die Absage spätestens bis 9. Januar 2009 schriftlich bei Management Forum eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer Abmeldung nach dem 9. Januar 2009 wird die gesamte Kongressgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Der Veranstalter behält sich Referenten- sowie Themenänderungen vor.

REGISTRIERUNG:

Der Kongresscounter ist jeweils eine Stunde vor Kongressbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Kongressteilnahme gelten Namensplaketten, die Ihnen am Veranstaltungstag gemeinsam mit den Tagungsunterlagen am Kongresscounter ausgehändigt werden.

* Hiermit erkläre ich mich einverstanden, weitere Informationen zu diesem und anderen Kongressen vom Veranstalter zu erhalten.

DER ULTIMATIVE JAHRESAUFTAKT FÜR APOTHEKER UND PHARMAUNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND

Deutscher Apothekenkongress

10./11. Februar 2009 · Maritim proArte Hotel · Berlin



2009 – Das Jahr der Entscheidung Wie fallen die Würfel im deutschen Apothekenmarkt?

Es referieren und diskutieren:



Olaf Heinrich
Vorstand,
DocMorris



Klaus Gritschneider
Gründer und Geschäftsführer,
Europa Apotheek Venlo



Walter Oberhänsli
CEO,
Zur Rose



Dr. Rolf Koschorrek,
MdB, CDU/CSU-Fraktion und Mitglied
im Ausschuss für Gesundheit



Thomas Bellartz
Leiter Kommunikation, ABDA –
Bundesvereinigung Deutscher
Apothekerverbände



Christian Buse
Vorstandsvorsitzender, BVDVA und
Apotheker und Geschäftsführer,
mycare



Dr. Peter Froese
Vorsitzender, Landesapothekerverband
Schleswig Holstein und Apotheker und
Inhaber, Nord Apotheke



Thomas Worch
Geschäftsführer,
pamapharm



Prof. Dr. Günter Neubauer
Direktor,
Institut für Gesundheitsökonomik (IfG)



Prof. Dr. Michael Habs
stell. Vorsitzender, BPI e.V. und
Geschäftsführer,
Dr. Willmar Schwabe



Dr. Thomas Trümper
Vorstandsvorsitzender,
ANZAG



Axel Liebetrau
Experte für Innovation
und Zukunftsforschung,
Zukunftsinstitut

DIE TOP-THEMEN IM ÜBERBLICK

- » **SPEZIAL:** Praxisberichte von Quelle und Coop –
Was macht den Apothekenmarkt so attraktiv für den Handel?
- » **Der Schlussantrag zum Fremdbesitzverbot** – Und wie geht es weiter?
- » **Globalisierung und Konsolidierung am deutschen Apothekenmarkt** –
Neue Anbieterstrukturen und Geschäftsmodelle in einem dynamischen Umfeld
- » **Länderspiegel** – Trends und Entwicklungen in der nationalen und internationalen
Apothekenlandschaft
- » **Marketing und Vertrieb** – Folgt der Apothekenmarkt bald den Gesetzen der
Konsumgüterbranche? Worauf müssen sich Apotheker, Pharmahersteller und
Pharmagroßhandel künftig einstellen?
- » **Die Apotheke im Versorgungsprozess heute und morgen** –
Neue Partnerschaften, neue Aufgaben
- » **Was will und braucht der Kunde?** – Verbraucherorientierte Betrachtung
der aktuellen Liberalisierungstendenzen
- » **Erfolgsfaktoren für die Offizin im Wettbewerb** – Innovative Apothekenmodelle
und Vernetzungsmöglichkeiten
- » **Quo Vadis Versandapotheke?** – Fluch oder Segen für das deutsche
Gesundheitssystem?
- » **Future Lab** – Cross Innovations für den Apotheken- und Gesundheitsmarkt

+ **Fachausstellung: „Zukunftsforum Apotheke 2009“**

MEDIENPARTNER:

apotheke **adhoc**
Die Branche im Blick

apotheke **marketing**
WACHSEN FÜR NEUERNE APOTHEKENSTRUKTUREN

apotheke **plus**
Das interdisziplinäre Medium für Apotheker und Ärzte

AmZ **Arzneimittel
Zeitung**

pharma **marketing
journal**

management **forum**
Verlagsgruppe Handelsblatt

WEITERE REFERENTEN UND DISKUTANTEN U. A.:

Dr. Jens Kirchner, Mitglied der Geschäftsleitung, Quelle | Helmut Träris-Stark, Mitglied der Direktion, Coop | N.N., Celesio |
Dr. Jorgo Chatzimarkakis, Mitglied des Europäischen Parlaments | Jochen Pfeifer, Apotheker und Inhaber, Adler Apotheke |
Monika Elsner, Apothekerin und Inhaberin, Vitalotheke | Dr. Klaus Fehske, Apotheker und Inhaber, Rathaus-Apotheke |
Dr. Mohammad Naraghi, Executive Vice President, Pharmacies International, OPG Groep | Dr. Cornelius Erbe, Leiter,
Geschäftsbereich Produktmanagement, DAK | Dieter Hebel, ehem. Vorstandsvorsitzender, Gmünder ErsatzKasse GEK |
Jörg Geller, Mitglied des Vorstandes, Kohl Medical | Ralf Schlautmann, Director Key Account Management, Sanofi -Aventis
Deutschland | Bodo Lauterbach, Leiter Verkauf Apotheke, Orthomol | Rainer Walter Schell, Geschäftsführer, AVIE | Dr. Martin
Schloh, Mitglied der Geschäftsleitung, A.T. Kearney | Andreas D. Huber, Engagement Manager, IMS Health | Christiane
Köber, Rechtsanwältin und Mitglied der Geschäftsführung, Wettbewerbszentrale | Dr. Stefan Etgeton, Leiter des Fachbereichs
Gesundheit, Ernährung, Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv)

EINE VERANSTALTUNG VON:

BESUCHEN SIE UNS AUCH IM INTERNET: WWW.MANAGEMENTFORUM.COM

FUTURE LAB – ZUKUNFTSVISIONEN FÜR DEN APOTHEKEN- UND GESUNDHEITSMARKT

9.00 – 9.10 Begrüßung durch den Vorsitzenden und Einführung in den Kongress

9.10 – 9.40 KEYNOTE-REFERAT

Cross Innovation im Gesundheits- und Apothekermarkt

- » Innovationen jenseits der eigenen Branche finden
- » Praktische Tipps – Wie Sie Trends sinnvoll und richtig nutzen
- » Frische Ideen für neue Produkte und künftige Märkte

Axel Liebetrau, Experte für Innovation und Zukunftsforschung, Zukunftsinstitut GmbH, Wiesloch

DER DEUTSCHE APOTHEKENMARKT 2009 AUS ANBIETER- UND VERBRAUCHERSICHT

9.40 – 10.10 Aktuelle Studienergebnisse: Erhebung im Januar 2009 Apothekenmarkt 2009 – Einschätzungen von Industrie, Apothekern und Verbrauchern zum zukünftigen Apothekenmarkt

- » Wie verändert sich die Apothekenlandschaft? – Wer sind die Gewinner?
- » Wie entwickelt sich der OTC-Markt? – Was sind die Konsequenzen?

Tobias Brodtkorb, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH, Bad Homburg

10.10 – 10.40 Apothekenkette, Versand- oder Individualapotheke – Was will und braucht der Kunde? Eine verbraucherorientierte Sicht auf die aktuellen Liberalisierungstendenzen

- » Das Arzneimittel als „Anti-Konsumgut“ – Was zeichnet das Arzneimittel als Ware besonderer Art aus?
- » Freiberuflichkeit des Apothekers oder Kapitalgesellschaften als Anbieter im Arzneimittelvertrieb?
- » Pluralität der Vertriebswege und fairer Wettbewerb
- » Eigenverantwortung und Verbraucherschutz

Dr. Stefan Etgeton, Leiter des Fachbereichs Gesundheit, Ernährung, Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv), Berlin

10.40 – 11.10 Kommunikations- und Kaffeepause

DIE ROLLE DER INHABERGEFÜHRTEN APOTHEKE IM SICH WANDELNDEN MARKT

11.10 – 11.40 Zukunftsmodell – Unabhängige Apotheke

- » Persönliche Verantwortung als Erfolgsindikator
- » Heilberufliche Kompetenz versus Vertriebsdiktat

Thomas Bellartz, Leiter Kommunikation, ABDA – Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände, Berlin

2009 – DAS JAHR DER RECHTLICHEN ENTSCHEIDUNGEN?

11.40 – 12.10 Liberalisierung oder Restriktion? – Aktuelle Rechtsentwicklungen im Überblick

- » Fahrplan zum EuGH-Verfahren – (Wann) fällt das Fremdbesitzverbot?
- » Quo vadis Apothekenbetriebsordnung und Apothekenpflicht? – Von der Apotheke zum Drug Store?
- » Verbot des Rx-Versandes – Rollback auf Kosten der Versandapotheken?
- » Apothekenliberalisierung im europäischen Umfeld

Thomas Bruggmann, LL.M., Rechtsanwalt, juravendis Rechtsanwälte, München

12.10 – 13.00 EXPERTENRUNDE

Der Schlussantrag zum Fremdbesitzverbot und seine Folgen

- » Welche Konsequenzen erwarten den Apothekenmarkt kurz-, mittel- und langfristig?
- » Was bringt eine Liberalisierung wirklich? – Wie groß ist ihr wirtschaftlicher Nutzen? – Welche Auswirkungen hat sie auf Qualität, Arzneimittelpreise und Konsumentenschutz?
- » Liberalisierung in der Praxis – Welche Perspektiven bieten sich für neue Player am Apothekenmarkt?
- » Prognose der Marktstrukturen für das Jahr 2015 – Wie wird sich der deutsche Apothekenmarkt aufteilen?

ES DISKUTIEREN U.A.:

Dr. Peter Froese, Vorsitzender, Landesapothekerverband Schleswig Holstein und Apotheker und Inhaber, Nord Apotheke, Rendsburg

Klaus Jäger, Rechtsanwalt und Partner, CMS Hasche Sigle, Köln

Dr. Rolf Koschorrek, MdB, CDU/CSU-Fraktion und Mitglied im Ausschuss für Gesundheit, Berlin

Prof. Dr. Günter Neubauer, Direktor, Institut für Gesundheitsökonomik (IfG), Universität der Bundeswehr, München

N.N., Celesio

MODERATION:

Tobias Brodtkorb, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH, Bad Homburg

Dr. Martin Schloh, Mitglied der Geschäftsleitung, A.T. Kearney GmbH, München

13.00 – 14.00 Kommunikations- und Lunchpause

NEUPOSITIONIERUNG VON APOTHEKERN, PHARMAHERSTELLERN UND GROSSHÄNDLERN IM SICH LIBERALISIERENDEN APOTHEKENMARKT

14.00 – 14.30 Profil und Aufgaben der Offizinapotheke aus Kassensicht – Status Quo und Ausblick

- » Ausgangslage – Zahlen, Daten, Fakten
- » Die Apotheke im Versorgungsprozess heute
- » Die Apotheke im Versorgungsprozess morgen
- » Fazit und Aussichten

Dr. Cornelius Erbe, Leiter, Geschäftsbereich Produktmanagement, DAK, Hamburg

14.30 – 15.00 Neustrukturierung der deutschen öffentlichen Apotheke – Bezahlung für pharmazeutische Dienstleistungen

- » Fragen Sie Ihren Arzt und Apotheker – Profilierung durch Beratungs- und Serviceangebote
- » Implementierung von Best Practice Elementen aus internationalen Gesundheitssystemen in den deutschen Apothekenmarkt

Jochen Pfeifer, PharmD, MRPharmS, Pharmaceutical Chemist (GB), Doctor of Pharmacy University of Florida und Apotheker und Inhaber, Adler Apotheke, Velbert

15.00 – 15.30 Welche Bedeutung hat der Vertriebskanal Apotheke künftig für die Pharmaunternehmen?

- » Welche Apotheken wird es zukünftig geben? – Wie kann eine Marktsegmentierung aussehen?
- » Segmentierung und Differenzierung in der Distribution von Apothekenprodukten – Verschreibungspflichtig, apothekenpflichtig, apothekenexklusiv, Vertriebskanäle übergreifend?
- » Die Apotheke und die Pharmaindustrie – Oder: Zu welchem Pharmahersteller passt welcher Apothekentyp und umgekehrt?

Prof. Dr. Michael Habs, stell. Vorsitzender, BPI e.V. und Geschäftsführer, Dr. Willmar Schwabe GmbH & Co. KG, Karlsruhe

15.30 – 16.00 1 + 1 = 3 – Wie der Pharmagroßhandel zukünftig die selbständigen Apotheken stärkt – Und beide davon profitieren!

- » Warum die selbständige Apotheke einen starken Pharmagroßhandel braucht
- » Warum der Pharmagroßhandel inhabergeführte, erfolgreiche und unabhängige Apotheken braucht
- » Und: Auf welchen Erfolgsbausteinen diese Kooperation gebaut ist – Am Beispiel ANZAG und vivesso

Dr. Thomas Trümper, Vorstandsvorsitzender, ANZAG AG, Frankfurt

16.00 – 16.30 Kommunikations- und Kaffeepause

NEUE ANBIETERSTRUKTUREN UND GESCHÄFTSMODELLE IN EINEM DYNAMISCHEN UMFELD – ERFOLGSSTRATEGIEN IM RAHMEN DER GELTENDEN RECHTLICHEN MÖGLICHKEITEN

16.30 – 17.00 Neue Herausforderungen für den Apothekenmarkt in 2009

- » Angebote für mündige Patienten
- » Was wir von anderen Ländern lernen können
- » Warum wir sektorübergreifend denken müssen
- » Einstieg von Medco in den deutschen Apothekenmarkt

Klaus Gritschneider, Gründer und Geschäftsleiter, Europa Apotheek Venlo B.V., Venlo/NL

17.00 – 17.30 PRAXISBERICHT AUS DEM HANDEL

Apotheke bei Quelle

- » Quelle – Vertriebsplattform mit hoher Reichweite
- » Ideale Voraussetzungen – Kundenstruktur und Markenwerte
- » Vom Hartwaren- zum Gesundheitsangebot
- » Apotheke bei Quelle – Erfolgreich mit einem starken Partner

Dr. Jens Kirchner, Mitglied der Geschäftsleitung, Quelle GmbH, Fürth

LÄNDERSPIEGEL: DER EUROPÄISCHE APOTHEKENMARKT – ZUKUNFTSMODELLE FÜR DEUTSCHLAND?

17.30 – 17.45 Apothekenmarkt: Ideen aus anderen Ländern – Norwegen, Rumänien, UK und USA

Dr. Martin Schloh, Mitglied der Geschäftsleitung, A.T. Kearney GmbH, München

17.45 – 18.15 Chancen und Herausforderungen im europäischen Pharmageschäft

Dr. Mohammad Naraghi, Executive Vice President Pharmacies International, OPG Groep N.V./NL

18.15 – 18.45 PRAXISBERICHT AUS DEM HANDEL

OTC-Produkte im Supermarkt

- » Markt- und Kundeneinschätzung
- » Das bisherige Coop-Engagement
- » Das Vitashop-Konzept von Coop

Helmut Träris-Stark, Mitglied der Direktion und Leiter Coop Category Management Near Food/Hartwaren, Coop, Wangen/CH

ca. 18.45 Get Together

Im Anschluss an einen informativen und erlebnisreichen ersten Kongresstag lädt Management Forum Sie herzlich zu einem Sekttempfang ein. Nutzen Sie die Gelegenheit, in geselliger Atmosphäre neue Kontakte zu Referenten und Teilnehmern zu knüpfen und bestehende Kontakte zu vertiefen.

9.00 – 10.30 **2 PARALLELE FACHKONFERENZEN**

FACHKONFERENZ 1

ERFOLGSFAKTOREN FÜR DIE OFFIZIN IM WETTBEWERB – INNOVATIVE GESCHÄFTSMODELLE UND VERNETZUNGSMÖGLICHKEITEN

- 9.00 – 9.30 **Klasse statt Masse – Eine alternative Chance im Apothekenmarkt der Zukunft**
 » Back to the roots – Apothekendienstleistungen neu interpretiert
 » Die Vitaltheke als Beispiel für die Präventionsapotheke
 » Vitaloplus – Die logische Konsequenz
Monika Elsner, Apothekerin und Inhaberin, Vitaltheke und Bär-Apotheke, Hamburg
- 9.30 – 10.00 **7 Erfolgsfaktoren einer aktiven Individualapotheke im Wettbewerb um ihre „Gäste“**
 » Neugierige, engagierte Teammitglieder
 » Individuelle Kundenansprache
 » Erlebnismarketing
 » Prävention
 » Naturheilkunde
 » Innovationsfreude
 » Glaubwürdige Lotsenfunktion im Gesundheitswesen
Dr. Klaus Fehske, Apotheker und Inhaber, Rathaus-Apotheke, Hagen
- 10.00 – 10.30 **Lokale Kooperation – Der lachende Dritte?**
 » Mehrbesitz, Apothekenkooperationen oder Individualapotheke – Wohin geht der Weg?
 » Entwicklung der Filialapotheken
 » Zusammenarbeit als Erfolgsfaktor
 » All business is lokal – Vernetzung mit anderen Leistungserbringern
Dr. Peter Froese, Vorsitzender, Landesapothekerverband Schleswig Holstein und Apotheker und Inhaber, Nord Apotheke, Rendsburg

10.30 – 11.00 Kommunikations- und Kaffeepause

FOLGT DER APOTHEKENMARKT BALD DEN GESETZEN DER KONSUMGÜTERBRANCHE? – NEUE SPIELREGELN FÜR MARKETING UND VERTRIEB

- 11.00 – 11.30 **Der Pharmahersteller im Spagat zwischen Apothekenkette und Individualapotheke – Multikanalmanagement als Herausforderung für die Zukunft**
 » Veränderte Beziehungen zwischen Industrie und Handel in einem sich wandelnden OTC-Markt
 » Was Pharmahersteller und Apotheker von der Konsumgüterbranche lernen können
 » Die Einkaufsmacht der Apothekenketten
 » Multikanalmanagement, Dach- und Handelsmarken – Neue Herausforderungen für Pharmaunternehmen
 » Wie verändern sich die OTC-Sortimente bei den Ketten?
Andreas D. Huber, Engagement Manager, IMS Health GmbH & Co. OHG, Frankfurt
- 11.30 – 12.00 **Das Eigenmarkenkonzept der Gesund-ist-bunt-Apotheken**
 » Von Inkontinenzprodukten zum Gesamtkonzept OTC-Eigenmarken
 » Notwendigkeit oder Spielerei – Eigenmarken im Apothekenmarkt
 » Gemeinsam oder Gegeneinander – Markenprodukt und Eigenmarke
 » Anspruch und Wirklichkeit – Preis und Qualität als Differenzierungsvorteil
Thomas Worch, Geschäftsführer, parmapharm Marktförderungs GmbH & Co. KG, Bielefeld
- 12.00 – 12.30 **AVIE Systemapotheke – Überlebensstrategien für selbstständige Apotheker im verschärften Wettbewerb**
 » Herausforderungen des neuen Apothekenmarktes
 » Messbare Erfolgskriterien einer Systemapotheke
Rainer Walter Schell, Geschäftsführer, AVIE GmbH, Perl
- 12.30 – 13.00 **KEYNOTE-REFERAT**
DocMorris – Apotheke macht Marke
 » Von der Versandapotheke zu Deutschlands bekanntester Apothekenmarke
 » Von der individuellen Beratung bis zum standardisierten Gesundheitsprogramm
 » Vom Vollsoriment bis zur Eigenmarke
Olaf Heinrich, Vorstand, DocMorris N.V., Heerlen/NL
- 13.00 – 14.00 Kommunikations- und Lunchpause

FACHKONFERENZ 2

APOTHEKER UND HERSTELLER – NEUE WEGE EINER ERFOLGREICHEN ZUSAMMENARBEIT

- 9.00 – 9.30 **Herausforderung – Preis- und Konditionensysteme im liberalisierten Apothekenmarkt**
 » Erwartungen der Kettenbetreiber
 » Was zukunftsorientierte Preissysteme leisten müssen
 » Wie Apothekenpreissysteme mit Anforderungen des Mass Market verknüpft werden können
Thomas J. Golly, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH, Bad Homburg
- 9.30 – 10.00 **Apothekenexklusivität – Zukünftig ein Begriff ohne Bedeutung?**
 » Das Ende oder erst der Anfang?
 » Voraussetzungen für die Zukunft
 » Erfolg durch Leistung
Bodo Lauterbach, Leiter Verkauf Apotheke, Orthomol pharmazeutische Vertriebs GmbH, Langenfeld
- 10.00 – 10.30 **Neuausrichtung der Arzneimitteldistribution zwischen Hersteller und Apotheker – Bedeutung des Direktgeschäfts**
 » Neuausrichtung der Arzneimitteldistribution zwischen Hersteller und Apotheker
 » Direktverträge zwischen Apothekern und Herstellern und ihre Bedeutung
 » Druck auf Preise und Margen – Wie reagieren Hersteller auf die künftige Einkaufsmacht der Handels- und Apothekenketten?
Ralf Schlaumann, Director Key Account Management, Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, Berlin

QUO VADIS VERSANDAPOTHEKE?

- 14.00 – 14.30 **KEYNOTE-REFERAT**
Das Modell der Versandapotheke
 » Ein Beitrag zur Einsparung von Kosten in der Arzneimitteldistribution
 » Innovationen in der Arzneimitteldistribution zum Vorteil des Verbrauchers
Walter Oberhänsli, CEO, Zur Rose AG, Frauenfeld/CH
- 14.30 – 15.30 **EXPERTENRUNDE**
Die Bedeutung von Arzneimittelfälschungen, Qualität und Sicherheit im Arzneimittelversand
 » Die Versandapotheke als Einfallstor für gefälschte Arzneimittel?
 » Re-Importe in der Diskussion – Wie real ist die Gefahr tatsächlich?
 » Welches Gütesiegel ist das Richtige?
 » Rx-Versand quo vadis?
ES DISKUTIEREN U.A.:
Christian Buse, Vorstandsvorsitzender, BVDVA und Apotheker und Geschäftsführer, mycare OHG, Lutherstadt Wittenberg
Dr. Jorgo Chatzimarkakis, Mitglied des Europäischen Parlaments, Brüssel/B
Jörg Geller, Mitglied des Vorstandes, Kohl Medical AG, Merzig
Prof. Dr. Michael Habs, stell. Vorsitzender, BPI e.V. und Geschäftsführer, Dr. Willmar Schwabe GmbH & Co. KG, Karlsruhe
Dieter Hebel, ehem. Vorstandsvorsitzender Gmünder ErsatzKasse GEK, seit 2008 selbst. Unternehmensberater, Aalen
Christiane Köber, Rechtsanwältin und Mitglied der Geschäftsführung, Wettbewerbszentrale, Bad Homburg
MODERATION:
Tobias Brodtkorb, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH, Bad Homburg
Dr. Martin Schloh, Mitglied der Geschäftsleitung, A.T. Kearney GmbH, München
- 15.30 – 15.45 **Zusammenfassung der Kongressergebnisse durch den Vorsitzenden**
- ca. 15.45 **Ende des „Deutschen Apothekenkongresses 2009“**

ZUKUNFTSFORUM APOTHEKE 2009

DER MARKTPLATZ FÜR INNOVATIVE LÖSUNGEN IN DER APOTHEKENBRANCHE

Treffen Sie auf der parallelen Fachausstellung zum Deutschen Apothekenkongress 2009 Ihre zukünftigen Kunden aus der Apothekenwelt. Nutzen Sie die Chance, dem hochkarätigen Fachpublikum, bestehend aus Apothekern, Vorständen, Geschäftsführern und Führungskräften der pharmazeutischen Industrie und dem pharmazeutischen (Groß)handel sowie dem Einzelhandel, Ihre Produkte und Dienstleistungen vorzustellen und realisieren Sie so wertvolle Geschäftskontakte für das Jahr 2009.

DIE AUSSTELLUNGSBEREICHE

- » Apothekenkooperationen
- » Ladengestaltung
- » Fulfillment/Logistik/Inkasso für (Versand-)Apotheken
- » Customer Value Management/Beschwerdemanagement
- » Beratung/Konzeption
- » Neue Produkte/Dienstleistungskonzepte
- » Marketing/Category Management
- » Qualitätsmanagement/Zertifizierung

SIE SIND INTERESSIERT, ALS AUSSTELLER DABEI ZU SEIN?

Dann fordern Sie bitte unverbindlich weitere Informationen zur Fachausstellung an:
 B+P Management Forum GmbH · Tel.: 0 69 / 24 24 - 47 70 · Fax: 0 69 / 24 24 - 47 99 · E-Mail: ausstellung@managementforum.com