

Erfolgsfaktoren für die gewinnorientierte Versandapotheke

20.10.2010

KC-Development GmbH & Co KG
Dr. Kerckhoff und Christnach
Auf dem Kamm 25
51427 Bergisch Gladbach

KC-Development.de

KC-Development entwickelt individuelle Geschäftsmodelle und Vertriebslösungen von der Idee bis zum Break Even.

Leistungen:

Business Development, Produktentwicklung,
Absatzförderung, Cross-Marketing

Märkte: Deutscher Handel / Apotheken-Pharmamarkt

Was wir tun



Nestlé

ADLER

concept *m*

NOVARTIS



RAMSEIER
SUISSE AG

Werkmeister


gsk
GlaxoSmithKline



WeinAllianz
Vertriebs-Kooperation



assist

A man in a dark suit, white shirt, and patterned tie stands in a busy airport terminal. He has a thoughtful expression, with his hand on his chin. He is wearing a headset and holding a small sign that says "SUN MATARAZZI". The background shows other people, including a woman in a white jacket and a man in a blue jacket, and airport infrastructure like a sign with the number "11".

Wie wird das Geld verdient?

A close-up photograph of a computer keyboard. The keys are white with blue characters. A prominent red key in the foreground features a white shopping cart icon. The background is softly blurred, showing keys with characters like 'P', 'Ü', and 'Ö'.

Die besonderen
Rahmenbedingungen
der Versandapotheke

Spezielle Anforderungen an Versandapotheken:

Versandhandel

Hohe **Investitions- und Betriebskosten**, Logistik-Infrastruktur, EDV, Arbeitsteilung; Spezialisten, Beschaffung, Forderungsmanagement, Prozessoptimierung, Kostendruck, legaler Rahmen Versandhandel
 Permanente Kundengewinnung durch **Direktmarketing**

Apotheke

Abgabemonopol, **Fremdbesitzverbot**, **Arzneimittelpreisverordnung**, hohe Personalkosten, Heilmittelwerbegesetz, zugelassener Leistungserbringer, lange Produktzyklen, ABDA, AMNOG, EU Wettbewerb; harter Preis-Wettbewerb, **GKV- Abhängigkeit** ...

Versand- apotheken- -Kunden

preissensitiv, geringe Loyalität

Fremdbesitzverbot schützt

Preisbindung contra
Wettbewerb

**Versand-
Apotheke**

Was motiviert die
bisherigen Anbieter?



A dense, overlapping collection of various coins and medals. The coins include US cents, quarters, and international coins from countries like Mexico and the Philippines. A black rectangular text box is overlaid on the lower-left portion of the image.

Motivation: Rendite

Weitere Motivation der Akteure

Goldgräber

Schnelles Geld

Celesio

US Vorbild medco, Homecare
Vorwärtsintegration in der Wertschöpfungskette

dm

Positionierung als Anbieter in der Arzneimittelversorgung
Perspektive Drugstore (Drogerie + Apotheke), Vorbild Boots UK

Zur Rose CH

Endliches Wachstum im Heimatmarkt

Arvato

Entwicklung neuer Geschäftsfelder auf bestehender Infrastruktur
US. Vorbild / Speciality Pharmacy heute Ärztemuster

Sanicare

Entwicklung neuer Geschäftsfelder auf bestehender Infrastruktur

Klingel
Versandhandel

„Veredelung“ bestehende Kundenkontakte

HAD

„Kombination Apotheke plus Homecare“, integrierte Versorgungsformen

**Strategische
Ziele**

Wer sind die bisherigen Gewinner?

Der Kunde!

Goldgräber

mit Unterschrift !

Sanicare

Ausweitung des Geschäftsfelds

„Niederländer“

Cross-Border Wettbewerbsvorteil

„Spezialisten“

Impfstoffversorgende Apotheken,
indikationsspezifische Versandapotheken

Doc Morris

Kooperation mit Klingel

.....

EuGH Entscheidung!

Gewinner

Wer macht das Rennen?



Wer macht das Rennen?

Spezialisten im
Indikationsgebiet

- Speciality Pharmacy
(Logistik, Apotheke, CRM) in Kombination mit
der Pharmazeutischen Industrie

Mehrwertdienste

- Homecare - „Mehr als nur Arzneimittelabgabe“
- Pharmaceutical Benefit Management in
Kombination mit der GKV

Kooperation mit
Fachfremden

- „Veredlung“ bestehender Kundenkontakte

**Viel
Potential**

A collage of white paper scraps, some featuring large black question marks and others with black dots. The scraps are layered and slightly offset, creating a sense of depth. The overall composition is abstract and evokes a sense of inquiry or uncertainty.

Fragen?