



SANICARE: Intelligent kooperieren



Arzneimittelversandhandel:

**„Zwischen Wachstum und
Reglementierung“**

**14.05. bis 15.05.2009
Berlin**

STARKER PARTNER

- **Offizin-Apotheke, Reformhaus und Sanitätshaus im Gesundheitszentrum**
- **Filialen in Osnabrück, Versmold und Cloppenburg**
- **3 Versandapotheken (SANICARE, Aliva und Apotheke.biz)**
- **Ärztebedarf**
- **Diabetes-Fachversand**
- **Versorgung von Pflegeeinrichtungen, Verblisterung von Arzneimitteln**
- **Reha-Technik, Medizintechnik**
- **Patientenüberleitung, Home Care**



Eckdaten

- **Versandapothekenaufträge: mehr als 10.000 pro Tag**
- **Versandapothekenumsatz Kalenderjahr 2008: 187 Mio. €**
- **Kunden Versandapotheke:
1.028.000**
- **Anrufe im Callcenter:
circa 57.000 pro Monat**
- **Personal SANICARE-Gruppe:
gut 785 MitarbeiterInnen
(Stand 12/2008)**



Kooperationsansätze

- Krankenkassenkooperationen
(Zuzahlungsgutscheine)
- Marketingkooperationen
- Vertriebskooperationen
- Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern
- Networking / Verbandsarbeit

Praxisbeispiel: Krankenkassen

Zuzahlungsgutscheine

- Ausgabe erfolgte durch die Partnerkassen
- Einlösung untersagt durch Aufsichtsbehörde (Apothekerkammer)
- Entscheidung im Hauptsacheverfahren steht aus

- Persönliche elektronische Gesundheitsakte
- Kostenlos für Mitglieder der Partnerkassen
- Integriertes Arzneimittelprogramm mit Bestellfunktion



Praxisbeispiel: TCHIBO

- Marketingkooperation März 2007:
„Das Angeboot“
- Wert-Couponverkauf (Reise- und Hausapotheke) in den TCHIBO-Filialen
- Flyerauslage (21 Topprodukte) in TCHIBO-Filialen: Auflage 240.000
- Präsenz eines SANICARE-Shops (ausgewählte Produkte) direkt auf den TCHIBO-Seiten (Laufzeit bis Mai 2007)

Praxisbeispiel: Aliva

- Ende Juni 2007: Eröffnung der Aliva-Versandapotheke
- Kooperation mit dem seit 2004 bundesweit tätigen Gesundheitsversand Aliva
- Versandaffiner, gesundheitsinteressierter Kundenstamm
- Gesundheitsversand mit „eigener“ Apotheke (= Sicht des Kunden)



Praxisbeispiel: apotheke.biz

- Ende Januar 2009: Eröffnung der apotheke.biz Kooperationspartner von Quelle
- „meine Quelle“ mit „eigener“ Apotheke (= Sicht des Kunden)
- Nutzung der Marketingkompetenz eines der größten Versandhändler



Praxisbeispiel: Apothekenkooperation

SANICARE + Partnerapotheke

- Gemeinsamer Auftritt Werbeflyer
- Vergütung der Neukunden-Versandhandelsumsätze im Einzugsgebiet



Praxisbeispiel: Vertriebskooperation

- Präsentation der Produkte direkt beim interessierten Verbraucher
- Probenbemusterung möglich
- Reporting über Aktionserfolg

Frühjahrsaktion
Top-Angebote – nur für kurze Zeit!

TESTSIEGER
 TASTE MAGGI
 SANICARE
 APOTHEKE
 Die Versandapotheke

Körperfreundliches EXPRESS Magnesium

Einnahme ohne Flüssigkeit

Diasporal direkt
 300

Schnell und direkt
 Ideal für Aktive und beim Sport. Direktgranulat mit Magnesiumcitrat, wie es als Baustein im Körper vorkommt.

Die Basica® Energie-Kur
 Aktiver Säureabbau – fühlbar mehr Energie

Wenn der Körper durch einen Überschuss an Säure belastet wird, schließt Basica® das Ausgleich. Die Kombination aus basischen Mineralstoffen und wertvollen Spurenelementen

- revertalisiert belastete Säure
- sorgt für Energie und neuen Schwung

Basica Vitrit
 Bietet Energie nach jeder Mühe
 Fördert die tägliche Einnahme...

Basica
 GRATIS mit Klick-Befehlsband
 ...während und nach dem Sport

www.basica.de **Basica®**

Jährliches Highlight: Gesundheitstage

- Dreitägige Verbrauchermesse rund um das Thema Gesundheit
- Vortragsrahmenprogramm mit hochkarätiger Besetzung
- Mehr als 200 Aussteller
- Rund 26.000 Besucher



Praxisbeispiel: Rheuma-Liga

- Kooperation mit Deutschlands größter Selbsthilfeorganisation
- Sonderkonditionen für Mitglieder
- Langfristige Arzneimitteltherapie ideal für den Bezug im Versandhandel
- Indikationsgerechte Beratung



Fazit

Anforderungen und Voraussetzungen

- Seriosität des Partners
- Vertrauen und Diskretion aller Beteiligten
- Win–Win für beide Parteien
- Gut kalkulierte Vorlaufzeit

Ausblick

Offene Fragen

- Fremd- und Mehrbesitzverbot?
- Pick-Up Regelungen?
- Rabattverträge?
- Rx-Höchstpreise?
- Gouda-Connection?



Kontakt

SANICARE – Die Versandapotheke

Leiter Versandapotheke Heinrich Meyer

Grüner Weg 1

49196 Bad Laer

Tel.: 05424 / 801-476

Fax: 05424 / 801-5476

heinrich.meyer@sanicare.de