



# Neue Kooperationsformen auf dem Apothekenmarkt

**Apothekenmarkt**  
**Sulzbach, 10.-11. Juli 2007**

## Zauberwort „Kooperation“

### VERTRIEBSPARTNER (allgemeine Beispiele)

- Apotheke + Marketingpartner (vgl. Parmapharm, Linda etc.)
- Apotheke + Kapitalgesellschaft
- Apotheke + Apotheke
- Apotheke + branchenfremde Anbieter

# Praxisbeispiele

## SANICARE-Beispiele

- Kassenkooperationen (Zuzahlungsgutscheine)
- Kooperationen mit Patientenvereinigungen
- Netzwerkaufbau mit anderen Apotheken
- Kooperationen mit Branchenfremden

# Kassen-Kooperationen



- **Arzneimittellieferverträge: Alle Krankenkassen**
- **Zusatzverträge Ende 2006 gekündigt (betraf 50 % der deutschen Kassen)**
- **Vereinbarungen über ZZ-Gutscheine (z.B. IKK Niedersachsen, BEK, einzelne AOKn, einzelne TKn)**



## Kooperationsmodell: Netzwerk „Kooperation statt Kette“

- Kooperation auf dem Gebiet der Krankenhaus- u. Altenheimversorgung
- Konzentration auf die pharmazeutischen Kernkompetenzen
- Keine Marketing-Kooperation, wie Vivesco, Parmapharm, etc.
- Aufbau eines bundesweiten Netzwerkes
- Zusammenschluss mit ca. 150 – 300 selbstständigen Apotheken, um bundesweit flächendeckend KH / AH-Versorgung anbieten zu können
- Kombination zentrale Logistik mit regionalen Dienstleistungen
- Zurückgestellt bis „Kreisgrenzenregelung“ juristisch geklärt ist

# Kooperationsbeispiel TCHIBO

- Marketingkooperation März 2007:  
„Das Angebotoot“
- 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)

# Kooperationsbeispiel

## Ihr Platz

- Marketingkooperation ab 2. Juli 2007:  
Gemeinsamer Werbeflyer
- Eine Flyerseite exklusiv für SANICARE
- 6,9 Mio Exemplare beigelegt in  
Tageszeitungen
- Auslage von 200.000 Prospekten in Ihr-Platz-  
Filialen
- Auslage von 150.000 Exemplare der  
einzelnen SANICARE-Seite
- 5 €-Gutschein bei einem Bestellwert über  
50 €: Einlösbar in allen Ihr Platz- und Drospa-  
Filialen

# Kooperationsbeispiel Ihr Platz

- Synergieeffekte
- Ihr Platz: Interessantes Kundenumfeld
- Bekanntheit + Kundenzuwachs:  
Win-Win-Situation für beide Partner
- Nebenaspekt: Räumliche Nähe (circa 30 Km) der Kooperationspartner =  
Stärkung der eigenen Region

# Kooperationsziele

## Ziel der Vermarktung über TCHIBO + Ihr Platz:

- Neukundengewinnung
- Umsatzzuwachs
- Bekanntheitsgewinn
- Imagegewinn

## Interessantes Ergebnis:

- Sprungbrett für weitere Kooperationen =  
Kontaktbörse

# Kooperationsbeispiel Aliva

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

## Anschub Aliva-Apotheke

- **Massive Marketingmaßnahmen:**
  - 9. Juli: 6-seitiger RTV-Einhefter (Auflage 6,3 Mio)
  - 10. Juli: Versand eines exklusiven 24-seitigen Aliva-Apotheken-Katalogs an Aliva-Kundenstamm (Huckepack mit Aliva-Hauptkatalog) – Auflage 200.000
  - 1. September: Herbst-Katalog der Aliva-Apotheke (Auflage 220.000)
  - Bundesweite TV-Werbung vgl. SANICARE

## Aliva-Apotheke: Ziele

- Erweiterung des Kundenstamms
- Neue Zielgruppe
- Testfeld, um neue Konzepte und Marketingmaßnahmen auszuloten
- Marktaufstellung auf mehreren tragfähigen Standbeinen (Aliva parallel zu SANICARE)

## Kooperation: Allgemeine Anforderungen und Voraussetzungen

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

## Perspektiven für weitere neue Kooperationsformen

- Gesetzeslage Fremdbesitz?
- Verbot RX-Versand?
- EU-Recht (vgl. Niederlande / Deutschland)?
- Entwicklung Gesetzeslage „Werbung für Versandapotheken“ (vgl. AOK-Hessen)?
- Entwicklung weiterer Vorschriften o.ä. (vgl. Rabattverträge)?

## Haben Sie Fragen?

- Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!