

Die Fachkonferenz für Apotheker, (Internet-)Handel, Pharmaindustrie und -großhandel

Fachkonferenz

Versandapotheke

+ Fachausstellung „Zukunftsforum Versandapotheke 2005“

Jetzt anmelden -
100,- € sparen!

Vertriebsweg Versandapotheke - Strategien für eine Branche im Umbruch!

Hot Topics: Professionalisierung, neue Geschäftsideen,
Synergiepotenziale - Strategien für Ihren Erfolg!

Die zentralen Themenfelder:

Bestandsaufnahme: Wie hat sich der Apothekenmarkt in Deutschland entwickelt?

Blick in die Zukunft: Auf welche Veränderungen müssen sich deutsche Apotheker einstellen? Wie sieht der Markt von morgen aus? Was bringt 2007?

Zukunftsszenario Neue Dienstleistungsrichtlinie: Wo geht der Weg hin? Strategien und Handlungsoptionen

Blick über den Tellerrand: Ausländische Versandapotheker auf dem deutschen Markt - und was deutsche Versandapotheker von ihnen lernen können!

Kooperationsverträge zwischen Krankenkassen und Versandapotheken - Vom Einzelfall zum Regelfall?!

Versandapotheke goes eBay - Erfahrungsberichte von aktiven (Versand-)Apothekern

Zusammen sind wir stark: was gibt es Neues bei den Apothekenkooperationen?

Erfolgreiches Marketing - Preisvergleichportale und wie (Versand-)Apotheken davon profitieren können

Neue Player auf dem Spielfeld - Der Hilfsmittelversand: Zusatznutzen für den Kunden, Wettbewerber für (Versand-)Apotheker?

Neue Studie: Was will der Kunde von der (Versand-)Apotheke? Und wie zufrieden ist er?

Praxisforen - neue Ideen, echte Chancen: IT und Qualitätsmanagement für (Versand-)Apotheker

Es referieren und diskutieren u.a.:

Frank Altmeyer, Geschäftsführer, kon.m GmbH

Oliver Bittner, Geschäftsführer, medizinfuchs.de

Thomas Brauner, Geschäftsführer, Bundesverband der pharmazeutischen Industrie (BPI)

Markus Brutzki, Geschäftsführer, Online-Sonnen-Apotheke

Ralf Däinghaus, Vorstandsvorsitzender, 0800DocMorris N.V./NL

Martin Didunyk, Leiter Versandapotheke, Markt-Apotheke und pharma24.de

RA Dr. Dr. Christian Dierks, Rae Dierks & Bohle

Elmar Esser, Leiter Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit, ABDA Bundesvereinigung deutscher Apothekerverbände

Dr. Jürg Th. Gasser, Direktor, MediService AG, Zuchwil/ CH

Klaus Gritschneider, Geschäftsführer, Europa Apotheek Venlo

Prof. Dr. Bertram Häussler, Geschäftsführer, Institut für Gesundheits- und Sozialforschung GmbH (IGES)

Dr. Henrik Meyer-Hoeven, Consultant und Vorstand Pawlik Sales Consultants AG

Karl-Heinz Schönbach, Hauptabteilungsleiter Vertragspolitik, BKK Bundesverband der Betriebskrankenkassen

Dr. Gert Schorn, Referatsleiter, Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung

Hubert Sichler, Partner und Geschäftsführer, Serviceplan Vital

Franz-Xaver Thalmeir, Sales Director, Acxiom Deutschland GmbH

Besuchen Sie uns auch im Internet:
www.managementforum.com

Eine Veranstaltung von
managementforum
Excellence in Business Information

Sponsor der Fachkonferenz

ACXIOM

7./8. Juni 2005

Steigenberger Hotel - Bad Homburg

Vorsitz:

Dr. Henrik Meyer-Hoeven, Consultant und Vorstand Pawlik Sales Consultants AG

1. Tag/7. Juni 2005

9.00 - 9.10 Begrüßung durch den Vorsitzenden und Einführung in die Fachkonferenz **Versandapotheke 2005** - Perspektiven in einem Markt mit Zukunft

Versandapotheken: Bestandsaufnahme und Perspektiven

9.10 - 9.50 **Arzneimittelversorgung als Dauerthema der Gesundheitspolitik**

- Bisherige Entwicklungen
- Strukturveränderungen des Apothekenmarktes
- Ökonomische Rahmenbedingungen
- Wahrscheinliche Entwicklungen

Prof. Dr. Bertram Häussler, Geschäftsführer, Institut für Gesundheits- und Sozialforschung GmbH (IGES), Berlin

9.50 - 10.30 **Versandapotheken - Erfolgsvertriebsweg oder Eintagsfliege?**

- Rückblick: was hat sich seit dem Aufheben des Versandhandelsverbotes für die deutsche Apotheke getan?
- Welchen veränderten Bedingungen müssen sich Versender stellen?
- Quo vadis deutsche Apotheke? Was bringt die europäische Gesetzgebung?

Dr. Gert Schorn, Referatsleiter, Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Bonn

10.30 - 11.00 Kommunikations- und Kaffeepause

11.00 - 11.40 **Rechtliche Rahmenbedingungen für (Versand-)Apotheker in Deutschland**

- Aktuelle Rechtsänderungen
- Neue Rechtsprechung
- Ausblick EU: die neue Dienstleistungsrichtlinie
- Wo sind die Konfliktfelder der Zukunft?

RA Dr. Dr. Christian Dierks, Rae Dierks & Bohle, Berlin

Versandapotheke 2005 - Der Kunde im Mittelpunkt!

11.40 - 12.20 **Neue Studie - Der Apothekenkunde: Mit wem haben wir es eigentlich zu tun?!**

- POS wird zum POI
- Nachfrage versus Empfehlung
- Informationsverhalten von Apothekenkunden

Hubert Sichler, Partner und Geschäftsführer, Serviceplan Vital, München

12.20 - 13.20 Kommunikations- und Mittagspause

Best Practice: Erfolgsmodell Kooperationen - Auf der Suche nach starken Partnern!

Beispiel Krankenkassen

13.20 - 14.00 **Operatives Netzwerkmanagement der Krankenkassen**

- Die Entwicklung der wettbewerblichen Vertragslandschaft
- Vertragsinitiativen mit Krankenhäusern, Ärzten und (Versand-)Apotheken
- Kooperationen mit (Versand-)Apotheken

Karl-Heinz Schönbach, Leiter Hauptabteilung Vertragspolitik, BKK Bundesverband der Betriebskrankenkassen, Essen

Beispiel Internet-Plattform für Apotheken

14.00 - 14.40 **Aponet.de - Die Kooperationsalternative für Apotheker**

- Bestandsaufnahme - Was hat sich getan?
- Neue Projekte und aktuelle Entwicklungen

Elmar Esser, Leiter Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit, ABDA Bundesvereinigung deutscher Apothekerverbände, Berlin

Beispiel eBay

14.40 - 15.20 **Handel bei eBay - Erster Erfahrungsbericht eines aktiven und erfolgreichen Versandapothekers Vorstellung der Sonnen-Apotheke und des Internet-Konzeptes bei eBay**

- Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit eBay? Was muss seitens eines Apothekers beachtet werden? Welche Gestaltungsmöglichkeiten hat der Internet-Apotheker?
- Erste Einschätzungen: lohnt sich die Präsenz bei eBay?
- Was sind die zukünftigen Perspektiven?

Markus Brutzki, Geschäftsführer, Online-Sonnen-Apotheke, Bergkamen

15.20 - 16.10 Kommunikations- und Kaffeepause

Internationale Erfahrungen und Perspektiven - Was Apotheker und Ihre Partner hiervon lernen können!

Krankenkassenkooperationen aus Sicht einer Versandapotheke

16.10 - 16.50 **Vom Einzelfall zum Regelfall - Die Europa Apotheek Venlo wird zum Top-Partner für Krankenkassen**

- Erfahrungsbericht über die vielfältigen Kooperationen und Projekte mit Krankenkassen
- Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit? Welchen Mehrwert bringt die Kooperation konkret?
- Welche Qualitätsanforderungen haben die Krankenkassen? Warum haben sie sich für die Europa Apotheek Venlo entschieden?

Klaus Gritschneder, Geschäftsführer, Europa Apotheek, Venlo

Professionelles Kundenmanagement aus der Schweiz

16.50 - 17.30 **Die MediService AG - Umfassendes Kundenmanagement als Erfolgsfaktor**

Dr. Jürg Th. Gasser, Direktor, MediService AG, Zuchwil/CH

ca. 17.30 **Sektempfang**

Im Anschluss an einen informativen und erlebnisreichen Konferenztag lädt Management Forum Bad Homburg Sie herzlich zu einem Sektempfang ein. Nutzen Sie die Gelegenheit, in geselliger Atmosphäre Ihre Kontakte zu Referenten, Ausstellern und Teilnehmern zu knüpfen bzw. bestehende Kontakte zu vertiefen.

Praxisforen „Versandapothekengründung und Kundenmanagement“ für Apotheker: Auf dem Weg zur erfolgreichen Versandapotheke!

9.00 - 9.40 Zwei parallele Praxisforen

Praxisforum 1: Von der Idee zur Umsetzung - Aufbau, Betrieb und Gebühren für einen Apotheken-Onlineshop

- Risiken und Chancen des Vertriebswegs Internet
- Bezahlprozesse im Apotheken-Online-Shop oder wie kommt der Apotheker an sein Geld?
- Thema Kundenmarketing: Warum sollte der Kunde bei meiner Versandapotheke einkaufen?

Sven Ehrmann, Geschäftsführer, Xsite GmbH, Düsseldorf

Praxisforum 2: Qualitäts- und Servicesicherung im Call Center

- Kundenservice - Gibt es ein Optimum?
- Der Einfluß der Mitarbeiterqualifikation auf die Kundenzufriedenheit
- Patientenmarketing - Voraussetzungen und Möglichkeiten

Robert Krause, buw Holding GmbH, Osnabrück

9.40 - 9.45 Kurze Kommunikationspause

Qualitätsmanagement vor Ort: eine Versandapotheke berichtet

9.45 - 10.20 Kundenzufriedenheit erreichen und halten - Qualitätsmanagement im Alltag am Beispiel von Pharma24.de

- Neues Geschäftsfeld Versandapotheke: Keine Angst vor Fehlern!
- Aus Fehlern werden Erfahrungen, aus Erfahrungen wird Erfolg!
- Wie Fehler das Qualitätsmanagement kontinuierlich fordern und fördern

Martin Didunyk, Leiter Versandapotheke, Markt-Apotheke und pharma24.de, Neunkirchen am Brand

Ausblick Arzneimittelmarkt - Wie sich die Strukturen verändern werden aus Herstellersicht

10.20 - 11.00 Der Arzneimittelmarkt in sich verändernden Abnehmersystemen - Ein Szenario

Thomas Brauner, Geschäftsführer, Bundesverband der pharmazeutischen Industrie (BPI), Berlin

11.00 - 11.30 Kommunikations- und Kaffeepause

Qualität und Service im Dienstleistungsbereich für (Versand-)Apotheken

11.30 - 12.10 Kundenbindung und Neukundenakquise für Versandapotheken

- Gesundheitstypologie Deutschland
- Identifizierung relevanter Kundenpotenziale für OTC-Produkte und den ethischen Markt
- Praxisbeispiele erfolgreichen Dialogmarketings

Franz-Xaver Thalmeir, Sales Director, Acxiom Deutschland GmbH, Planegg

Praxisforen „Servicequalität für den Kunden und Qualitätsmanagement“ für Apotheker: Auf dem Weg zu mehr Professionalisierung

12.10 - 12.50 Zwei parallele Praxisforen

Praxisforum 3: Mehr Service und Sicherheit für den Kunden - Der MedikamentenSHOP in der careon-Gesundheitsakte

- Die neue Telematikinfrastruktur und die eGesundheitsakte
- Der Mehrwert des MedikamentenSHOPs für Kunden, (Versand-)Apotheker und Krankenkassen
- Die Entwicklungsperspektive: Das eRezept im MedikamentenSHOP

Dr. Harald Sondhof, Geschäftsführer, careon.de GmbH, Tübingen

Praxisforum 4: Qualitätsmanagement, und dann? Integrierte Managementsysteme in der Versandapotheke

- Welche Qualitätsmanagementsysteme gibt es überhaupt für (Versand-)Apotheken?
- Gesetzliche Anforderungen
- Integrierte Managementsysteme als Weiterentwicklung
- Kontinuierliche Verbesserungsprozesse, PDCA-Zyklus, EDV-Strukturen

Stefan Groth und Holger Pampus, Geschäftsführer, A-IMS GbR, Bochum

12.50 - 14.00 Kommunikations- und Mittagspause

14.00 - 14.40 Preisvergleich im Internet: Ein Erfahrungsbericht von medizinfuchs.de

- Das Konzept hinter medizinfuchs.de
- Gestaltung einer Partnerschaft - Die Zusammenarbeit mit den Apotheken
- Blick in die Zukunft - medizinfuchs.de schafft Mehrwert durch zusätzliche Angebote

Oliver Bittner, Geschäftsführer, medizinfuchs.de, Berlin

Neue Ideen, neue Möglichkeiten - Der Hilfsmittelmarkt

14.40 - 15.20 Partner oder Wettbewerber? Versender von Reha-Hilfsmitteln auf dem Vormarsch!

- Wie sieht der Markt für Hilfsmittel aus? Wie gestalten sich die zukünftigen Perspektiven?
- Einschätzung der Kostenträger zum Hilfsmittelversand
- Die Zukunft ist schon Gegenwart - neue Marktstrukturen durch den Internethandel
- Welche Möglichkeiten der Kooperation oder neuen Geschäftsfelder eröffnen sich dadurch für (Versand-)Apotheker?

Frank Altmeyer, Geschäftsführer, kon.m GmbH, Lünen

Logistik von Arzneimitteln - Logistik wie jede andere auch?!

15.20 - 16.00 Erfolgreiche Distribution von Arzneimitteln und ihre Besonderheiten - Ein Erfahrungsbericht von Doc Morris

- Vorstellung des Logistikkonzepts unter besonderer Berücksichtigung der „Ware“ Arzneimittel
- Verpackung und Versand von Arzneimitteln (von Wechselwirkungen bis zu Warnhinweisen)
- Ausblick in die Zukunft: Kooperationen mit Logistikpartnern und Pharmafirmen (Chancen und Risiken)

Ralf Däinghaus, Chief Executive Officer, 0800DocMorris N.V./ NL

ca. 16.00 Ende der Fachkonferenz „Versandapotheke 2005“

Die Referenten

Frank Ahmeyer

Jahrgang 1966, Diplom-Ingenieur der Elektrotechnik; verschiedene leitende Positionen und Geschäftsführerfunktionen im IT-Bereich sowie in den Bereichen Finanzen und Versicherungen, u.a. Bereichsleiter „Financial Services“ der Kienbaum Management Consultants GmbH und Geschäftsführer der DKZ Dienstleistungszentrum für Krankenkassen GmbH; heute als Geschäftsführer der kon.m GmbH tätig. Schwerpunkte in den Bereichen Strategieberatung, Sanierung und Turn-Around-Management sowie E-Commerce, vorwiegend im Gesundheitswesen und im Finanzdienstleistungssektor.

Oliver Bittner

Jahrgang 1971, Diplom-Agraringenieur; 1995 Studium der internationalen Agrarwissenschaften in Berlin; ab 2000 zunächst bei Prowa Engineering Ltd. als Projektassistent und Projektleiter tätig. Ab 2001 Consultant für Internationale Entwicklungszusammenarbeit und Kommunikationsberater für mittelständische Medizindienstleister. 2004 erfolgt der Einstieg bei medizinfuchs.de, zunächst als Projektleiter für Marketing, Sales und Kooperationen, seit diesem Jahr in verantwortlicher Position als Geschäftsführer.

Thomas Brauner

Übernahm zum 1. November 2000 die Geschäftsführung des Bereichs „Wirtschafts-, Gesundheits- und Sozialpolitik“ beim Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V. (BPI). Der gebürtige Berliner leitete jahrelang den Stabsbereich Politik der Senatsverwaltung für Gesundheit und Soziales in Berlin und vertrat die Interessen des Landes in den entsprechenden Ausschüssen des Bundesrates. Zuletzt leitete er den Bereich Politik/ Gesetzgebung beim Verband der Angestelltenkrankenkassen (VdAK) in deren Berliner Büro.

Markus Brutzki

Jahrgang 1969; Studium der Kommunikation und Controlling; 4 Jahre leitende Funktion in einem Telekommunikationsunternehmen, danach 3 Jahre Geschäftsführer und Koordinator der 13 Tochterunternehmen in den Bereichen Marketing und Vertrieb eines Telekommunikationsunternehmens; seit 5 Jahren Geschäftsführer der Auktionsschmiede GmbH und der Online-Sonnen-Apotheke, Bergkamen.

Ralf Däinghaus

Zwischen 1993 und 1995 war er wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fraunhofer Institut für Produktionstechnik und Automatisierung, bevor er Leiter des CyberLab bei der Burda New Media GmbH wurde. Vor seiner Tätigkeit bei 0800DocMorris baute er eine Multimedia-Agentur auf, die als Yellow Planet GmbH firmierte und erfolgreich veräußert wurde. Aus dieser Zeit stammen seine unternehmerischen Erfahrungen. Der studierte Informatiker ist Gründer, Geschäftsführer und Gesellschafter von 0800DocMorris.

Martin Didunyk

Geboren 1972 in Pilsen, Tschechoslowakei. Studierte Rechtswissenschaften und Pharmazie in Frankfurt/Main und Erlangen. Sammelte Erfahrung als Berater im nationalen und internationalen Umfeld, unter anderem für GTZ, Morgan Stanley, Lehman Brothers, Goldman Sachs, EFIS, Bank of Uganda. Projektleitung in Vietnam, Russland, Uganda. Seit Anfang 2004 Etablierung der Versandaktivitäten unter der Marke pharma24, kaufmännische und fachliche Leitung der Versandapotheke.

Dr. Dr. Christian Dierks

Studium der Medizin in Regensburg, Hamburg und Kapstadt, Facharzt für Allgemeinmedizin. Studium der Rechtswissenschaften in Regensburg und München, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Sozialrecht in der Anwaltssozietät Dierks & Bohle, Berlin. 1999 Habilitation an der Charité Berlin. Privatdozent für Gesundheitssystemforschung am Zentrum für Human- und Gesundheitswissenschaften der Humboldt-Universität und der Freien Universität Berlin. Schwerpunkte seiner anwaltlichen Beratungstätigkeit sind das Recht der gesetzlichen Krankenversicherung, das Arzneimittelrecht und das Recht der Telemedizin. Er ist Präsident der Deutschen Gesellschaft für Medizinrecht und Mitglied verschiedener nationaler und internationaler Gremien und Expertenkommissionen des Gesundheitswesens.

Sven Ehrmann

studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Siegen und Rechtswissenschaften an der Gesamthochschule Hagen. Seit 1996 ist er geschäftsführender Gesellschafter der Xsite GmbH und zuständig für den kaufmännischen Bereich. Er blickt auf über acht Jahre Erfahrung im Vertrieb und Online-Marketing, speziell im e-Business Bereich, zurück. Seine Kernkompetenzen liegen vor allem in der umfassenden Beratung für professionelle Online-Shops unter anderem im Pharmazieumfeld. Als bekannteste Referenz ist die Fortuna Apotheke unter www.shop-apotheke.com zu nennen.

Dr. Jürg Th. Gasser

Dr. Gasser studierte ab 1978 an der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH). Nach rund 4-jähriger Forschungstätigkeit am Institut für Biochemie der ETH schloss er seine Hochschulstätigkeit mit dem Doktorat ab und wechselte in die pharmazeutische Industrie. Bei der schweizerischen Immuno AG in Zürich führte Dr. Gasser erfolgreich verschiedene Abteilungen und übernahm 1994 die Verantwortung für die Firma als geschäftsführender Direktor. 1997, nach der weltweiten Akquisition der Immuno Gruppe durch Baxter, war Dr. Gasser ab 1998 General Manager der Baxter AG. Bis Anfang November 2004 war Dr. Gasser, neben seiner Hauptaufgabe als General Manager der Baxter AG, für weitere Baxter Gesellschaften als Verwaltungsrat tätig, auch im internationalen Bereich.

Klaus Gritschneider

ist bereits seit 10 Jahren im Gesundheitswesen tätig. Er ist einer der drei Gründer der Europa Apotheek in Venlo/NL und hier zuständig für Marketing, Öffentlichkeitsarbeit, die EDV und die Verträge mit Kostenträgern sowie Political Relations. Klaus Gritschneider studierte Kommunikationswissenschaften, Betriebswirtschaftslehre und Markt- und Werbepsychologie in München.

Stefan Groth

Dipl. Ing. (FH) Maschinenbau, QM-Auditor (TÜV), Sicherheitsingenieur, Sachverständiger für Datenschutz; Nach seinem Studium des Maschinenbaus und des Wirtschaftsingenieurwesens gründete er 1995 mit Partnern die Partnerschaftsgesellschaft S+P, Systemanalyse und Prozessoptimierung Helkenberg und Partner, die bis 2000 bestand und dann als Ingenieurbüro Groth weitergeführt wurde. Herr Groth blickt auf eine 10-jährige internationale Erfahrung als Berater und Trainer für Integrierte Management Systeme (Qualitäts-, Umwelt-, Arbeitssicherheits- und sonstige Managementsysteme) zurück. Er ist seit 2003 in der Beratung von Apotheken tätig und maßgeblich an der Entwicklung des EDV gestützten Qualitätsmanagementsystems für Apotheken, ApoQMS®, beteiligt.

Prof. Dr. Bertram Häussler

Prof. Dr. Häussler studierte Medizin und Soziologie an der Universität Tübingen und an der Freien Universität Berlin. Seit 1990 ist er als geschäftsführender Gesellschafter am IGES Institut für Gesundheits- und Sozialforschung tätig. Seit 1998 leitet er als geschäftsführender Gesellschafter auch die CSG Clinische Studien Gesellschaft. Seine Arbeitsschwerpunkte sind neben der Versorgungsforschung, Health Technology Assessment, Pharmakoökonomie, klinische Arzneimittelforschung, der Aufbau und die Evaluation neuer Versorgungsmodelle sowie IT-Systeme im Gesundheitswesen. Prof. Dr. Häussler lehrt bereits seit Jahren am Institut für Gesundheitswissenschaften der TU Berlin das Fach Gesundheitssystemforschung und hat an der TU Berlin zudem eine Honorarprofessur für „Evaluation der Gesundheitsversorgung“. Er ist zudem Vorstand am Berliner Zentrum Public Health.

Robert Krause

Studium Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Kaiserslautern und Wechsel an die Universität Mannheim in den Fachbereich Rechtswissenschaften. Erste Erfahrungen im Telefonmarketing 1994: studienbegleitend im Customer Care Bereich als Telefonagent bei der adm GmbH in Mannheim, 1995 als Projektleiter verantwortlich für diverse TM-Projekte. 1996 erfolgt der Wechsel in den Vertrieb & Übernahme der Vertriebs- und Marketingleitung. Dozent an der Berufsakademie Mannheim, 2002 Wechsel als Vertriebsleiter zur buw Holding GmbH; leitende Tätigkeit für die buw Unternehmensgruppe und deren sechs Geschäftsbereiche.

Dr. Henrik Meyer-Hoeven

Studium der Wirtschaft in Hamburg, St. Gallen und Wien; Leiter Kommunikation der Franz Haniel & Cie GmbH, Duisburg; Niederlassungs-/ Regionalleiter in Nürnberg und Hamburg sowie Geschäftsführer für Einkauf, Marketing und Vertrieb der GEHE Pharma Handel GmbH, Stuttgart; Berater der NDC Health GmbH&Co. KG, Waldems; Vorstand der Pawlik Sales Consultants AG, Hamburg.

Holger Pampus

Apotheker, ISO 9001:2000 Auditor; Herr Pampus ist Jahrgang 1967 und seit ihrer Gründung im Jahr 2003 Teilhaber der A-IMS GbR mit Sitz in Bochum. Er studierte Pharmazie an der Freien Universität Berlin und übernahm 1997 die elterliche Apotheke am Denkmal in Bochum und ist Gesellschafter der Parmapharm. Seit 2001 ist er am Aufbau von ApoQMS® beteiligt und war dort maßgeblich für den pharmazeutischen und organisatorischen Bereich verantwortlich. Durch die Umsetzung in der eigenen Apotheke wird ApoQMS® ständig weiterentwickelt und den neuen Erfordernissen angepasst. Im Jahr 2004 absolvierte Herr Pampus beim TÜVmed eine Ausbildung zum ISO 9001:2000 Auditor.

Karl-Heinz Schönbach

Dipl.-Volkswirt, Jahrgang 1954; nach dem Studium der Volks- und Betriebswirtschaftslehre Mitarbeiter am Seminar für Sozialpolitik der Universität Köln; von 1986 bis 1988 Leiter der Geschäftsstelle des Sachverständigenrates für die Konzertierte Aktion im Gesundheitswesen; seit 1987 Herausgeber der Zeitschrift „Gesundheits- und Sozialpolitik“, vormals „Arbeit und Sozialpolitik“; seit 1988 Leiter des Geschäftsbereichs Vertragspolitik beim BKK Bundesverband in Essen; seit 2002 Vorsitzender des Aufsichtsrates des MedicalContact AG.

Dr. Gert Schorn

Studium der Pharmazie und Promotion, Universität Freiburg; Apotheker. Mehrere Jahre in Forschung und Lehre sowie bei der pharmazeutischen Industrie tätig. Seit 1982 im Dienste des Bundesministeriums mit Fragen des Apotheken- und Arzneimittelwesens und Medizinprodukten befasst. Mitglied in mehreren Expertenausschüssen der EU sowie als Mitglied der Delegation der EU-Kommission in der Medical Devices Global Harmonisation Task Force. Seit August 2000 zuständig u.a. für Versandhandel einschließlich elektronischer Handel mit Arzneimitteln, für das Apothekenwesen und die Pharmaberufe beim Bundesministerium für Gesundheit und soziale Sicherung.

Hubert Sichler

Startete seine Karriere 1981 bei der Werbeagentur Serviceplan in München und betreute u.a. bekannte OTC-Marken wie Heumann Bronchialtee, Nervogastrol, Bepanthen und Gastrozepin. 1990 wechselte der Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH) in die Geschäftsleitung von Jufa Marketing & Werbung. 1991 spezialisierte er sich auf den Pharmabereich und baute eine entsprechende Unit bei Heye & Partner auf. 1997 gründete Hubert Sichler gemeinsam mit der Serviceplan-Gruppe die Healthcare-Spezialagentur Serviceplan Vital, die neben Pharma auch Kunden aus dem Gesundheitsmarkt berät. Zu den namenhaften Kunden zählen Schering, Novartis Pharma, Spitzner, OTC Pharma (Holland), die VSA-Gruppe, der Wort & Bild Verlag und die Klinikgruppe Medical Park AG.

Franz-Xaver Thalmeier

Thalmeier war über 10 Jahre bei Hoechst für den Bereich Informationstechnik tätig, zuletzt als Vertriebsleiter Deutschland. Bei Thomson CSF baute er den Fachhandels-Vertrieb auf. Nach über 12 Jahren Selbstständigkeit im Bereich Kommunikationstechnik übernahm er 1996 die Leitung des Bereiches Pharmamarketing bei der pan-adress Direktmarketing. Seit 2001 ist er Head of Sales & Client Management bei Axiom Deutschland GmbH, ehemals Consodata Germany, Teil der weltweit agierenden Axiom Corporation. Er zeichnet unter anderem für den Aufbau der Datenbank Infobase, Health Care verantwortlich, die erstmals Ärzte-, Apotheken- und Consumerinformationen geocodiert verknüpft.

Der Sponsor der Fachkonferenz



Acxiom Deutschland GmbH bietet Services rund um die Adresse (Business, Consumer, Lifestyle), die Aktualisierung und Analyse von Datenbeständen, Realisierung von Direktansprache auf verschiedensten Wegen, komplexes Database-Management im Outsourcing sowie Instrumentarien und Expertisen für analytisches CRM. Die führende Datenbank Infobase® Health Care beinhaltet über 400.000 Adressen rund um Ärzte, Apotheken, Kliniken, Heilpraktiker etc. Außerdem bietet Acxiom eine feinräumige Verbraucher-Segmentierung mit sechs Selbstmedikationstypen und als erster Anbieter eine geokodierte Verknüpfung von Arzt - Apotheke - Endverbraucher.

Fax-Anmeldung: (0 61 72) 96 66 45

Ja, hiermit melde ich mich/melden wir uns an zur Fachkonferenz **Versandapotheke 2005** am 7./8. Juni 2005 € 990,- zzgl. MwSt. p.P.

Sonderkonditionen: Bei Anmeldung bis zum **30. April 2005** erhalten Sie einen **Frühbucherbonus in Höhe von € 100,-** auf die Konferenzteilnahme.

Ja, ich bin/ wir sind an der Teilnahme als Aussteller an der begleitenden Fachausstellung **Zukunftsforum Versandapotheke 2005** interessiert. Bitte senden Sie mir/ uns unverbindlich nähere Informationen zu.

Ja, ich bin/ wir sind an **Sponsormöglichkeiten** bei der **Fachkonferenz Versandapotheke 2005** interessiert. Bitte senden Sie mir/ uns unverbindlich Informationen zu.

So melden Sie sich an:

per Post: B+P Management Forum GmbH,
Schwedenpfad 24, 61348 Bad Homburg
per Telefax: 0 61 72 / 96 66 - 45
per Telefon: 0 61 72 / 96 66 - 0
per E-Mail: info@managementforum.com
per Internet: www.managementforum.com

Termin und Ort:

7./8. Juni 2005 · Steigenberger Hotel
Kaiser-Friedrich-Promenade 69-75, 61348 Bad Homburg
Telefon: 06172/181-0 · Fax: 06172/181-625
EZ: € 132,- (inkl. Frühstück)

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

Ja, ich/wir möchte(n) künftig den E-mail-Newsletter erhalten.

Zielgruppe:

Die Fachkonferenz **Versandapotheke 2005** richtet sich an (Versand-)Apotheker sowie an Geschäftsführer, Vorstände und Führungskräfte aus der Pharmabranche und dem Pharmahandel. Des Weiteren an Vertreter von Drogerien, LEH, Discounter, Versandunternehmen und Dienstleister.

Zimmerreservierung:

Das Steigenberger Hotel Bad Homburg hält ein Zimmerkontingent für die Konferenzteilnehmer bereit, auf das Sie im Bedarfsfall zurückgreifen können. Das Kontingent steht Ihnen bis ca. vier Wochen vor der Veranstaltung zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel unter Berufung auf die Fachkonferenz Versandapotheke 2005 vor. Das Hotel erreichen Sie unter: Tel.: 06172/ 181-0, Fax: 06172/ 181-625

Konferenzgebühr/Anmeldebedingungen:

Bitte nehmen Sie die Anmeldung auf dem nebenstehenden Vordruck vor. Die Gebühr für diese zweitägige Fachkonferenz beträgt € 990,- + zzgl. 16% MwSt p.P. Nehmen mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an der Fachkonferenz teil, gewähren wir ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass. Die Konferenzgebühr enthält die Tagungsgetränke und Mittagessen.

Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung und Rechnung. Konferenzeinlass kann nur gewährt werden, wenn der Rechnungsbetrag rechtzeitig vor Konferenzbeginn beglichen wird. Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 50,- zzgl. 16% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage spätestens bis 2. Mai 2005 schriftlich bei B+P Management Forum Bad Homburg eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer Abmeldung nach dem 2. Mai 2005 wird die gesamte Konferenzgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Die Veranstalter behalten sich Referenten- sowie Themenänderungen vor.

Registrierung:

Der Konferenzcounter ist jeweils eine Stunde vor Konferenzbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Konferenzteilnahme gelten Namensplaketten, die Ihnen bei der Registrierung ausgehändigt werden.

Fachkonferenz Versandapotheke

+ Fachausstellung „Zukunftsforum Versandapotheke 2005“

Vertriebsweg Versandapotheke - Strategien für eine Branche im Umbruch!

Sehr geehrte Damen und Herren,

Versandapotheken etablieren sich - daran besteht kein Zweifel. Konnte man die Anbieter vor einem Jahr noch an zwei Händen abzählen, nimmt das Angebot und nicht zuletzt die Nachfrage durch Patienten und Kunden spürbar zu. Fast 25 Prozent der Internetnutzer in Deutschland decken bereits ihren planbaren Bedarf an Medikamenten und OTC-Produkten über Internetkäufe. Anderthalb Jahre nach der Aufhebung des Versandhandelsverbots befinden sich die meisten Apotheken allerdings immer noch in einer Art Konsolidierungsphase: neue Geschäftsmodelle werden getestet, Kooperationspartner gesucht, Sortimente erweitert oder spezialisiert. Apotheken schließen sich zu schlagkräftigeren Verbänden zusammen, ganz nach dem Motto: gemeinsam sind wir stark. Im Ergebnis geht es um eine Anpassung an liberalisierte bzw. sich immer weiter liberalisierende Marktstrukturen - und die ist noch lange nicht abgeschlossen.

Das Jahr 2005 hat mit neuen Herausforderungen begonnen. Die Ergebnisse der Stiftung Warentest lassen eines deutlich werden: Versandapotheken müssen noch stärker als bisher an den Erfolgsgrößen Qualität und Service arbeiten und diese kommunizieren. Es gilt, Vertrauen beim Kunden aufzubauen bzw. zu pflegen. Dazu tragen nicht mehr nur allein die (Versand-)Apotheker bei, sondern mittlerweile auch eine Reihe von branchenverwandten Dienstleistern aus dem Logistik- oder IT-Bereich. Wichtiger denn je ist es, aus den Erfahrungen der jüngsten Vergangenheit zu lernen. Erfolgsfaktoren, die sich herauskristallisiert haben, müssen konsequent angewendet und weiterentwickelt werden.

Nach der überaus positiven Resonanz auf unsere vergangenen Kongresse und Konferenzen und dem anhaltend hohen Interesse an einer neutralen Branchen-Plattform wird B+P Management Forum am **7. und 8. Juni 2005** die Fachkonferenz **Versandapotheke 2005** unter dem Motto „Vertriebsweg Versandapotheke - Strategien für eine Branche im Umbruch!“ veranstalten. Neue Trends und Entwicklungen, Wissenswertes zu den Themen Kooperationen, rechtliche Neuregelungen und aktuelle Studien sowie spannende Themenschwerpunkte wie Qualitätsmanagement und IT für Apotheker stehen auf dem hochkarätigen Programm.

Dies wird durch namhafte Experten sichergestellt, die das ganze Spektrum des Apothekenmarktes bzw. Versandhandels abdecken: Apotheker, Gesundheitsexperten aus Forschung, Wissenschaft und Politik sowie erfolgreiche Dienstleistungsunternehmen sorgen mit ihrer Expertise und Fachkenntnis dafür, dass Sie viele Anregungen für Ihren Geschäftserfolg erhalten.

Parallel zur Konferenz findet die begleitende Fachausstellung „Zukunftsforum Versandapotheke 2005“ statt. Innovative Hersteller und Service-Dienstleister werden neue Produkte und Technologien für den Versandhandel mit Arzneimitteln und alternative Versorgungsformen und -wege von morgen vorstellen.

Wir hoffen, dass Ihnen unsere Fachkonferenz neue Ideen für Ihr Geschäft aufzeigt, mit denen Sie auch zukünftig erfolgreich sein werden.

Wir freuen uns schon darauf, Sie am 7. und 8. Juni 2005 in Bad Homburg begrüßen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen
B+P Management Forum GmbH



Dr. Erhard Bost
Geschäftsführer



Juliane Jauert
Projektleitung „Versandapotheke 2005“

Fachausstellung Zukunftsforum Versandapotheke 2005

Der Marktplatz für innovative Lösungen in der Apothekenwelt!

Parallel zur Fachkonferenz **Versandapotheke 2005** findet die Fachausstellung **Zukunftsforum Versandapotheke 2005** statt.

Nutzen Sie die Chance, dem hochkarätigen Fachpublikum, bestehend aus Apothekern und Vorständen, Geschäftsführern und Führungskräften aus (Versand-)Handel, pharmazeutischer Industrie, pharmazeutischem Großhandel sowie aus Dienstleistungsunternehmen Ihre Produkte und Dienstleistungen vorzustellen. Durch direkte Präsenz bei optimaler Platzierung erreichen Sie mit einem geringen Aufwand eine hohe Wirkung!

Die Ausstellungsbereiche

- Beratung/Konzeption
- Fulfillment/Logistik
- Inkasso
- Kundenmanagement/
Beschwerdemanagement
- Marketing/Kommunikation
- Web-Site-Gestaltung/-Design
- E-Commerce/E-Business
- Qualitätsmanagement/
Zertifizierung
- Informationstechnologie

Die Ausstellungspakete

„Kleines“ Paket:

Auf Ihrem Infostand (3 x 2 m) können Sie aktiv den Dialog mit den Teilnehmern aufnehmen. Lukrative Teilnahmebedingungen für Ihre Mitarbeiter und Kunden, u.a. 2 Konferenzteilnahmen

„Großes“ Paket:

Ihr Ausstellungsstand (4 x 2 m) bietet Ihnen optimale Präsentationsmöglichkeiten. Lukrative Teilnahmebedingungen für Ihre Mitarbeiter und Kunden, u.a. 3 Konferenzteilnahmen

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 61 72 / 96 66-18, Fax: 0 61 72 / 96 66-45, E-Mail: ausstellung@managementforum.com.