

Digitalisierung - bis einer weint?

Markteilnehmer im deutschen Pharmamarkt schüren Ängste mit Buzz-Words wie „Digitale Transformation“ und lassen Apotheker mit Fragen zurück. Pharmaworx® will mit dem PX reach® Partnerprogramm eine nachhaltige Lösung bieten.

Im Hinblick auf die Entwicklung des Einzelhandels werden bei den Apothekern Ängste geschürt, dem digitalen Wandel nicht gewachsen zu sein. Die Diskussionen der Digitalisierung beziehen sich hierbei oftmals lediglich darauf, Verkaufsprozesse digital abzubilden.

„Wir sehen dies jedoch nicht als das hauptsächliche Ziel. Der Wunsch der Apotheker ist es doch, auch zukünftig die Kunden heilberuflich umfassend vor Ort zu beraten“, so Kai-Patrik Reimers von Pharmaworx®, „daher gilt es digitale Konzepte zu entwickeln, die den Verkauf nicht in den Online-Handel verlagern, sondern den Einzelhandel vor Ort nachhaltig stärken.“

Die Ausgangslage ist bereits sehr gut. „Same-Day-Delivery“ oder auch „Prime“ ist in den Apotheken seit den 1970er Jahren unter dem Begriff „Botendienst“ etabliert, ebenso ist die flächendeckende Verfügbarkeit nahezu aller relevanten Artikel innerhalb weniger Stunden durch die exzellenten Strukturen des pharmazeutischen Großhandels gewährleistet.

„Es fehlt die möglichst neutrale Schnittstelle, welche jeder Apotheke die Chance gibt, sich durch die Qualität als Heilberufler vor Ort und nicht allein über den Preis zu behaupten“, so Reimers.

Die Bayer Vital Consumer Health Division startet mit dem PX reach®-Partnerprogramm

Als Multichannel-Marketing-System ermöglicht PX reach® verbindliche Artikel-Reservierungen aus allen Marketing-Kanälen der Hersteller in alle Apotheken Deutschlands.

Die häufige Antwort darauf, der Digitalisierung im Apothekenmarkt zu begegnen, ist das Kopieren von Konzepten der großen Versender - Onlineshops für Apotheken. Hierbei übersteigt der Aufwand für eine Onlineshop-Infrastruktur und das notwendige Marketing oftmals die freien Ressourcen des Apotheken-Tagesgeschäfts. Auch dem herstellerseitigen Marketing (bspw. Werbe- und Digitalmarketing-Aktionen, Produktseiten der Hersteller, Print- und TV-Werbung) fehlt es zur Zeit an der verbindlichen Möglichkeit zum nachgelagerten Kauf vor Ort und das zu individuellen Preisen der einzelnen Apotheke.

Die Gründer von Pharmaworx®, Kai-Patrik Reimers und Lars Peter Wall, sind daher einen Schritt zurückgetreten, um eine neue Sicht auf den wirklichen Bedarf zu erhalten.

„Die Struktur des deutschen Apothekenmarkts mit inhabergeführten Apotheken ist für Patienten von besonderem Nutzen. Der Gesundheitsmarkt gegenüber anderen Ländern ist beispiellos gut und in seiner Struktur schützenswert. Der Erhalt dieser Struktur sollte nicht davon abhängig sein, dass Apotheken bspw. Gesundheitsheftchen abnehmen oder an Online-Portale Transaktionskosten abführen müssen.“ bemängelt Lars Peter Wall aktuelle Querfinanzierungsmodelle. Dem Apotheker fiel auf, dass viele der bisherigen Ansätze, der finanziellen Übermacht der EU-Versender zu begegnen, nicht nachhaltig und manchmal sogar parasitär und unfair zu sein scheinen.

Mit PX reach® wurde ein Partnerprogramm entwickelt, welches der Industrie ermöglicht, alle

Pressemitteilung - September 2019

Apotheken Deutschlands an ihre Marketingmaßnahmen verbindlich anzuschließen – ohne die Pflege eines Online Shops und ohne Kosten für die Apotheke.

Die Bayer Vital Consumer Health Division setzt zukünftig auf PX reach® um verbindliche Artikel-Reservierungen in die Apotheke vor Ort zu leiten.

„Wir als Bayer setzen uns aktiv für den Erhalt der stationären Apotheke ein. Aus diesem Grund ist es uns wichtig, der stationären Apotheke die gleichen digitalen Möglichkeiten auf unseren Webseiten – adäquat des Onlinehandels- zu bieten. Damit stellen wir sicher, dass der Kunde sich für seine Apotheke vor Ort entscheiden kann. Für die Apotheke ist das die Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen und durch die stationären Vorteile, wie professionelle Beratung vor Ort, an sich zu binden. Daher steht für uns bei dem PX-reach-Partnerprogramm der Kundenservice und der Erhalt der stationären Apotheke im Fokus.“, so Thorsten Kujath, Vertriebsleiter der Bayer Vital Consumer Health Division.

PX reach® will der Marketing-Game-Changer im OTC-Markt sein – die fehlende Schnittstelle, damit nicht wie bisher nur die wenigen großen Versender von den Marketingmaßnahmen der Hersteller profitieren. Die Bestellungen sollen dort ankommen, wo das Markenvertrauen der beworbenen Artikel durch hervorragende Beratung in besonderer Weise aufgebaut wird – in den Apotheken vor Ort – und zwar in allen, die an diesem für Apotheken kostenlosen Partnerprogramm teilnehmen möchten!

Über Pharmaworx®

Die Pharmaworx GmbH wurde im Dezember 2018 von Kai Patrik Reimers und Lars Peter Wall gegründet, um den Gesundheitsmarkt in Deutschland mit sinnvollen und nützlichen Innovationen in seiner Struktur zu erhalten, zu stärken und zu fördern.

Zu diesem Zweck hat die Pharmaworx GmbH als ersten Baustein das PX reach Partnerprogramm als Angebot der Pharmaindustrie für Apotheken entwickelt. Hierbei handelt es sich um ein Gesamtprogramm aus Partnerkonzept, Multichannel-Marketingmaßnahmen der Hersteller mit direkter digitaler Reservierungs-Möglichkeit in den Apotheken vor Ort.

Pharmaworx® entwickelt hierbei Marketing-Funnel, liefert umfassende Analysen der vollständigen Customer-Journey und hilft den Herstellern, deren Marketing-Maßnahmen zielgruppenspezifisch zu optimieren.

Ansprechpartner

Kai-Patrik Reimers, reimers@pharmaworx.de

Lars Peter Wall, wall@pharmaworx.de

T. +49 4321 - 20 6 95 -0