

## Pharmavertrieb - Ideen abseits der Rabatte

14.04.2008, 16:52 | Gesundheit & Medizin

Pressemitteilung von: *EUROFORUM Deutschland*

---

10. EUROFORUM-Jahrestagung: "Arzneimittelvertrieb"  
01. und 02. Juli 2008, Köln, Dorint Hotel an der Messe

Frankfurt am Main/Köln, 14. April 2008. Die Gesundheitsreform hat die Spannung im Arzneimittelmarkt verschärft: Erhöhter Kostendruck, der Trend zu Einzelverträgen und die Aussicht auf Kosten-Nutzen-Bewertungen zwingen Pharmahersteller zum Umdenken. Statt Massenmarketing sind neue Vertragsformen gefragt, statt eines großflächigen Pharmaaußendienstes spezialisierte Key-Account-Modelle.

Welche Vertriebsstrukturen sich für die künftigen Versorgungsformen eignen, diskutieren auf der 10. EUROFORUM-Jahrestagung "Arzneimittelvertrieb" (1. und 2. Juli 2008, Köln) Experten aus Politik, Pharmaindustrie, Apotheken und Wissenschaft.

Partnerschaften gab es in der Pharmabranche schon immer, neu sind die für die Branche außergewöhnlichen Vertragsformen: So hat die DAK einen Risk-Share-Vertrag entwickelt, der Pharmafirmen eine Geld-zurück-Garantie einräumt. Zu Erfolgsfaktoren und Erfahrungen mit einem solchen Modell nimmt DAK-Expertin Kristina Braasch, Leiterin Arzneimittel, Stellung. Auch die Deutsche BKK formuliert ihre Erwartungen an Risk-Sharing-Modelle, Verträge über patentgeschützte Arzneimittel und Mehrwertverträge. Aus Herstellersicht schildert Henning Anders von AstraZeneca Trends in neuen Versorgungsformen und erläutert, wie sich die Industrie daran beteiligt.

"Auch wenn sich die Rahmenbedingungen für die pharmazeutische Industrie nicht gerade verbessern, stehen wir weiter fest an der Seite der Ärzte und Patienten in Deutschland", so Kimberly Lei, Geschäftsführerin von Lilly Deutschland. (Lilly Deutschland, 1. Februar 2008) Wie das Unternehmen mitteilte, würde es sich weiter dafür stark machen, dass Patienten in Deutschland Zugang zu ihren medizinischen Innovationen hätten und verwies auf kürzlich abgeschlossene Rabattverträge über das Schizophrenie-Medikament Olanzapin. Hilmar Bohn, Direktor Finanzen der Lilly Deutschland GmbH, berichtet auf der EUROFORUM-Tagung, warum sein Unternehmen Rabattverträge abschließt und wie Versorgungsverträge zur Sicherung von Marktanteilen beitragen.

Vertreter der Pharmaverbände rechnen damit, dass der Anteil der Direktverträge zwischen Apotheken und Herstellerfirmen deutlich steigen wird. Nach Angaben des Handelsblatts machten im Jahr 2007 Direktbelieferungen an die öffentlichen Apotheken 16 Prozent des Marktes aus, während 84 Prozent des Apothekeneinkaufs über den Großhandel abgewickelt wurden. (Handelsblatt, 28. Februar 2008) Die Entwicklungen in der Apothekenlandschaft mit neuen Vertriebskanälen wie Drogerien und Supermärkten sowie die Zukunft der Apotheke erörtern Vertreter der ABDA, der Sanicare Apotheke, des Bundesverbands der Arzneimittel-Importeure (BAI) und des IMG Instituts für innovatives Marketing im Gesundheitswesen.

Über Herausforderungen im Klinikvertrieb und über rechtliche Spannungsfelder im Bereich der Klinikpharmazie sprechen Franz Merl, Leiter Marketing & Vertrieb Klinik bei Boehringer Ingelheim, und Holger Hennig, erster Vizepräsident des Bundesverbands Deutscher Krankenhausapotheker e.V. (ADKA).

Einen Überblick über die grundsätzlichen neuen Rahmenbedingungen gibt Eike Hovermann, Mitglied im Ausschuss für Gesundheit des Deutschen Bundestags.

Das vollständige Programm ist im Internet abrufbar unter:  
<http://www.euroforum.com/dn-Arzneivertrieb08>

## Portrait

### EUROFORUM Deutschland GmbH

EUROFORUM Deutschland GmbH, gegründet 1990, ist eines der führenden Unternehmen für Konferenzen, Seminare, Jahrestagungen und schriftliche Management-Lehrgänge. Seit 1993 ist EUROFORUM Deutschland GmbH Exklusiv-Partner für Handelsblatt-Veranstaltungen, seit 2003 ebenfalls Kooperationspartner für Konferenzen der WirtschaftsWoche. 2006 haben über 1000 Veranstaltungen in über 30 Themengebieten stattgefunden. Rund 45 000 Teilnehmer besuchten im vergangenen Jahr unsere Veranstaltungen. Der Umsatz lag 2006 bei circa 61 Millionen Euro.

Pressemitteilung übermittelt von Hugin.

Für den Inhalt dieser Pressemitteilung ist allein der Herausgeber verantwortlich.

---

News-ID: 203533 • Views: 169 (Stand: 19.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/203533/Pharmavertrieb-Ideen-abseits-der-Rabatte.html>