

5 JAHRE BUSINESS AS UNUSUAL: TRENDS UND TREIBER IM DYNAMISCHEN HEALTHCARE-MARKT

07.+08. NOVEMBER 2016

ZUKUNFT APOTHEKE

RADISSON BLU HOTEL FRANKFURT

BUSINESS PARTNER



Ashfield



Bertelsmann
Printing Group



censhare



SEMPORA
MANAGEMENT CONSULTANTS

DER BRANCHENTREFF FÜR DIE PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE, PHARMA-HÄNDLER & APOTHEKEN



inspirato
KONFERENZEN

ABSOLUT INSPIRIEREND: Die Referenten



Frank Baldauf,
CEO,
Merz Consumer Care



Christiane Boverter,
Marketing Director Germany,
Merck Selbstmedikation



Hartmut Deiwick,
Geschäftsführer,
PharmaHera Service
(APONEO)



Barry Draude,
Managing Director,
Thornton & Ross
(Stada)



Richard Hecker,
Leiter Kundenfortbildung,
Bionorica



Mark Ralea,
Managing Director,
Glossybox



Albert Scheibler,
Corporate Sales Manager
Germany,
Tesla Motors



Hendrik Schiphorst,
Executive Vice President
Football Germany,
Lagardère Sports



Sven Schirmer,
Director Brand Strategy,
Communications & Media
Services, Shop-Apotheke



Dr. Gabriele Schlosser,
Geschäftsleitung Marketing,
gesund leben-Apotheken/
GEHE



Arne Thiermann,
Rechtsanwalt / Counsel,
Hogan Lovells International



Tanja Wilcke-Pasternacki,
Geschäftsleitung
Kommunikation, gesund
leben-Apotheken/GEHE

INFORMATIONEN

VERANSTALTUNGSORT

Radisson Blu Hotel Frankfurt

Franklinstraße 65

60486 Frankfurt am Main

www.radissonblu.com/de/hotel-frankfurt

Telefon: +49 69 77 01 55 35 00

1. KONFERENZTAG

Montag, 07. November 2016:

Ab 09:30 Anreise und Icebreaker
Breakfast

10:30 – 17:30 Konferenz

17:30 Aperitif und Networking

Ab 19:00 Networking Dinner mit
Awardverleihung

2. KONFERENZTAG

Dienstag, 08. November 2016:

09:00 – 13:00 Konferenz

Gemeinsames Mittagessen
zum Abschluss

KONDITIONEN

(Alle Preise p.P. zzgl. Ust für Konferenz inkl. Networking Dinner und Awardverleihung)

Normalpreis € 1.695,-

Normalpreis für Offizin-Apotheken € 495,-

ANMELDEBEDINGUNGEN

Die Anmeldung kann per E-Mail, Fax, Online oder per Post erfolgen.

Die Teilnahmegebühr ist innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der Rechnung fällig. Die Bezahlung erfolgt auf Rechnung. Kreditkartenzahlungen können nur online bei Anmeldung über XING Events getätigt werden.

Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Tagungskosten, Teilnehmerunterlagen, Speisen und Getränke im Rahmen der Veranstaltung sowie Preisverleihung und After-Award Party. Die AGBs im Detail: www.inspirato.de/agb

KONTAKT

Inspirato GmbH / inspirato KONFERENZEN

Projektleitung: Stefanie Kurz

Siemensstraße 27, 61352 Bad Homburg

Telefon: +49 · (0)6172 · 981 96-81 • Fax: +49 · (0)6172 · 981 96-89

E-Mail: s.kurz@inspirato.de

Ausführliche Informationen
zum Programm:



MONTAG, 07. NOVEMBER 2016

AB 09:30 CHECK-IN & ICEBREAKER BREAKFAST

10:30 – 10:40 BEGRÜSSUNG UND EINFÜHRUNG DURCH DIE MODERATOREN

Tobias Brodtkorb, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH
Günther Illert, Inhaber, Strategy I Consulting | Coaching International

10:40 – 11:10 INTERNATIONAL BEST PRACTICE

UK Pharmacy Dynamics

Barry Draude, Vice President Marketing & Sales UK & Ireland – Stada Arzneimittel AG & Managing Director, Thornton & Ross Ltd

WACHSTUM IN VERMEINTLICH GESÄTTIGTEN MÄRKTEN – PRAXISBEISPIELE ERFOLGREICHER OTC-VERMARKTUNG

11:10 – 11:40 BEST PRACTICE MERCK

Arzt, Apotheker und Konsumentin: Wie spricht man sie alle gleichzeitig und dann noch emotional an? Ein Fallbeispiel mit Femibion.

Christiane Boverter, Marketing Director Germany, Merck Selbstmedikation GmbH

11:40 – 12:10 BEST PRACTICE MERZ

OTC – Erfolgsfaktoren im Mass Market

Frank Baldauf, CEO, Merz Consumer Care GmbH

12:10 – 12:40 OUT OF THE BOX

Game Changer Tesla – Eine Branche wird neu gedacht

Albert Scheibler, Corporate Sales Manager Germany, Tesla Motors GmbH

12:40 – 12:50 SOLUTION FORUM

12:50 – 14:00 KOMMUNIKATIVE MITTAGSPAUSE IN DER NETWORKING AREA

14:00 – 14:30 KICKSTART IN DEN NACHMITTAG

Über das Kämpfen – Vom inneren Schweinehund und anderen Gegnern

Oliver Dreber, Geschäftsführer/ Experte für Kampf & Kommunikation,
Hara Do – Institut für Kampf und Kommunikation UG

PROGRESSIVE MARKTBEARBEITUNG – DYNAMIK IN DER APOTHEKENLANDSCHAFT ALS WACHSTUMSTREIBER NUTZEN

14:30 – 14:50 IMPULS

Amazon – Freund oder Feind?

Hartmut Deiwick, Geschäftsführer, PharmaHera Service GmbH (Serviceagentur von APONEO)

14:50 – 15:10 BEST PRACTICE SHOP-APOTHEKE

Hohe Kundenzufriedenheit durch optimale Online-Beratung

Sven Schirmer, Director Brand Strategy, Communications & Media Services, Shop-Apotheke B.V.

15:10 – 15:40 TALKRUNDE MIT TED

Fit for Future? Welche Erwartungen haben Apotheker an die Zusammenarbeit mit der Pharmaindustrie?

Gemeinsam mit dem Moderatorenteam diskutieren Apotheker ihre Erwartungen an die Hersteller: Was gefällt? Wo müssen die Hersteller besser werden? Zusätzlich werden Publikums-Live-Votings Thesen untermauern und bewerten.

15:40 – 16:10 KOMMUNIKATIVE KAFFEPAUSE IN DER NETWORKING AREA

MONTAG, 07. NOVEMBER 2016

MARKTVORTEILE DURCH SPEZIALISIERUNG – WIE SICH APOTHEKEN RICHTIG POSITIONIEREN

16:10 – 16:30 BEST PRACTICE GESUND-LEBEN

Apotheken mit Mehrwert – Kompetente Anlaufstelle in einer komplexen Welt

Tanja Wilcke-Pasternacki, Geschäftsleitung gesund leben-Apotheken Kommunikation & Dr. Gabriele Schlosser, Geschäftsleitung Marketing Kooperation gesund leben-Apotheken, GEHE Pharma Handel GmbH

16:30 – 16:40 INSIGHTS

SEMPORA Verbraucherbefragung zu Rx-Rabatten

Thomas Golly, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH

16:40 - 17:00 HOT TOPIC

Die EU-Richter haben gesprochen: Freie Preise für Versand-Arzneimittel aus dem Ausland! – und nun?

Arne Thiermann, LL.M. (LSE), Rechtsanwalt / Counsel, Hogan Lovells International LLP

INSPIRATION VON AUSSEN – BEST PRACTICES BRANCHENFREMDER HANDELS- UND MARKENKONZEPTE

17:00 – 17:20 OUT OF THE BOX GLOSSYBOX

Warum Kosmetik & Beauty ein Erlebnis sein müssen

Mark Ralea, Managing Director, Glossybox DACH

17:20 – 17:40 SPECIAL

Sport sponsoring als Kommunikationsplattform

Hendrik Schiphorst, Executive Vice President Football Germany, Lagardère Sports

CA. 17:40 ENDE DES ERSTEN TAGES

19:15 NETWORKING DINNER 5.0

INSPIRATO INDUSTRY AWARD 2016

NEU!



inspirato kürt erstmals mit Unterstützung von Entscheidern der Pharma-Industrie die beste Apothekenkooperation und Versandapotheke des Jahres! Freuen Sie auf das Networking Dinner 5.0 als Highlight des ersten Konferenztages!



DINNER SPEECH

LEAD. SPEAK. INSPIRE.

Über die drei wesentlichen Elemente erfolgreicher Unternehmens- und Lebensführung

Bert Ohnemüller,
Inhaber und Geschäftsführer,
neuromerchandising group GmbH & Co. KG

DIENTAG, 08. NOVEMBER 2016

AB 08:30 EINSTIMMUNG AUF DEN ZWEITEN TAG MIT KAFFEE UND TEE

NEUE WEGE IM HEALTHCARE MARKT – DISRUPTIVE STRATEGIEN & DIGITALISIERUNG IM DIREKTVERTRIEB

09:00 – 09:30 BEST PRACTICE BIONORICA

Gesundheitsmarkt der Zukunft – Wie disruptive Ideen das Verbraucherverhalten verändern

Richard Hecker, Leiter Kundenfortbildung, Bionorica SE
Martin Dess, Inhaber, Die Jäger von Röckersbühl GmbH

09:30 – 09:50 BEST PRACTICE

Außendienst oder nichts? Alternativen und Optionen zu integrierten Betreuungsmodellen für die Offizin im Bereich OTC – mit Beispielen aus der Praxis (z.B. Wick Pharma).

René Godau, Director Medical Dialogue Centre D-A-CH, Ashfield Medical Dialogue Centre & Norbert Strümpel, National Sales Manager, Ashfield Healthcare GmbH

10:00 – 11:00 INTERAKTIVE WORKLABS: WÄHLEN SIE „1 AUS 4“

4 ausgewählte Branchenexperten stellen Ihnen in praxisnahen Impulsvorträgen neueste Tools und Topics vor. Bringen Sie sich aktiv in die Diskussion ein und gestalten Sie die Inhalte mit.

PRAXISLAB 1: RAUM BULL

Neue Perspektiven für das Apotheken-Direktgeschäft: Digitalisierung von Bestellprozessen am Beispiel des B2B-Bestellportals apolino®

Die Warenbeschaffung im Direktgeschäft (B2B) läuft in der Apotheke bis heute vorwiegend über Außendienstmitarbeiter, Telefon und Fax-Gerät. Die Digitalisierung der Bestellprozesse führt nicht nur zu einer wirkungsvollen Vereinfachung der Kommunikation zwischen Händlern und den Apotheken. Erfahren Sie mehr über die erhebliche Kosteneinsparung und diskutieren Sie die Attraktivität des Direktgeschäfts gegenüber dem Großhandelseinkauf mit Dr. Roland Schmidt, Gründer und Geschäftsführer, apolino® GmbH.

PRAXISLAB 2: KONFERENZRAUM

Regionale Marktpotenziale im OTC-Markt

Die GfK OTC-Kaufkraft zeigt Ihnen die Affinität der Einwohner einer Region für den Konsum von freiverkäuflichen Gesundheitsprodukten, die über die Apotheke vertrieben werden. Wir erläutern Ihnen, welchen Mehrwert dieses Wissen bietet und wie die Methodik hinter der Berechnung aussieht. Durch die Kenntnis der Potenziale vor Ort können Vertriebs- und Marketingmaßnahmen auf lohnende Regionen ausgerichtet werden. Wie wir die Kennziffern als Basis für Ihre Außendienstplanung einsetzen erfahren Sie im Worklab der GfK.

Walter Pechmann,
Division Manager, Consumer Health und Dental &
Doris Steffen, Commercial Head, Geomarketing, Health, Automotive & Consumer Goods, GfK SE

PRAXISLAB 3: RAUM BEAR

Digital Experience Platform für das Pharma Marketing – mit Live Demo

Mit der Digital Experience Platform vereinigen Sie alle Inhalte in einem informationszentrierten Netzwerk mit einheitlicher Benutzeroberfläche – jederzeit und überall, ohne Medien- oder Prozessbrüche, realisieren Sie relevante, begeisterte Kommunikation präzise über alle Kanäle und etablieren Sie ein strategisches Drehkreuz Ihrer künftigen Geschäftsmodelle mit der Freiheit, Ihre digitalen Transformationsprozesse schrittweise umzusetzen. Hier wird gezeigt, wie es geht!

Dimitri Giannikopoulos,
Business Development
Healthcare / KAM Crossmedia,
Bertelsmann Printing Group

PRAXISLAB 4 BRAINBOX

Der Bundeseinheitliche Medikationsplan (BMP) – Chancen und Problemstellen für Apotheken und pharmazeutische Unternehmen

Nach einem Impulsvortrag zum Thema steht der interaktive Austausch zur Frage „Welche Bedeutung hat der Medikationsplan“ im Mittelpunkt.

Die Problemstellen bei der Einführung des BMP werden vertieft und anschließend diskutiert, was Apotheker und pharmazeutische Unternehmen zum BMP anbieten sollten.

Till Moysies,
Geschäftsführender Partner,
Moysies & Partner IT- und
Managementberatung mbH

DIENTAG, 08. NOVEMBER 2016

11:00 – 11:30 KOMMUNIKATIVE KAFFEEPAUSE

11:30 – 11:45 INSIGHTS

**Mergers & Acquisitions in der Pharma-Branche –
Auswirkungen für die OTC-Branche**

Lennart Grimberg, Principal, SEMPORA Consulting GmbH

11:45 – 12:15 OUT OF THE BOX

Food is the new Pharma

Dario Galbiati Alborghetti, Managing Director, Atlantic Food Labs GmbH

**DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT –
WIE DIE DIGITALISIERUNG APOTHEKEN & PATIENTEN VERÄNDERT**

12:15 – 12:45 TRENDS TO WATCH

Upgraded Bodies - The Dawn of Superhumans

Dr. Patrick Kramer, Geschäftsführer, DIGIWELL - Upgrade your life

12:45 ZUSAMMENFASSUNG DER KONFERENZ DURCH DIE MODERATOREN

13:00 KOMMUNIKATIVE MITTAGSPAUSE ZUM ABSCHLUSS
DES 5. BRANCHENTREFFS ZUKUNFT APOTHEKE

MEDIENPARTNER



ANMELDUNG

Online: www.inspirato-zukunft-apotheke.de
oder mit diesem Faxformular: **+49 - 6172 - 981 96-89**

- ☐ JA, ich nehme an der Konferenz ZUKUNFT APOTHEKE am 07. und 08. November 2016 teil und melde mich an.
- ☐ JA, ich nehme am Networking Dinner inkl. Awardverleihung am 07. November 2016 teil und melde mich an (die Teilnahme ist im Konferenzticket enthalten).
- ☐ JA, ich bin an Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten interessiert. Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma/Institution

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefon/Telefax

Email*

Datum

Unterschrift

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma/Institution

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefon/Telefax

Email*

Datum

Unterschrift