

WOHIN DIE REISE FÜHREN KÖNNTE...

Die Zukunft war Programm am diesjährigen Swiss Pharma Forum. Mehr als 150 Teilnehmende folgten den Ausführungen der hochkarätigen Referenten zum Thema «Apotheken und Drogerien: Quo vadis?» Einmal mehr kristallisierte sich heraus: Mit Mut gestaltet sich die Zukunft besser.

Text: Carmen Hunkeler

Zum neunten Mal organisierte Sanatrend AG im November das gut besuchte Swiss Pharma Forum im Trafo Baden. Apotheken, Drogerien sowie Vertreter von Industrie und Handel freuten sich auf einen ereignisreichen Tag mit packenden Diskussionen. Und sie wurden nicht enttäuscht. Nach klaren Aussagen und Appellen von pharmaSuisse-Präsident Fabian Vaucher zeigte Stephan Sigrist auf, wie die Apotheke der Zukunft aussehen könnte. Dabei riet er, nicht nur aus der Sicht des Angebots, sondern auch an zukünftige Bedürfnisse zu denken: «Schliesslich wurde die Nespresso-Kapsel nicht entwickelt, weil man wusste, dass die Technologie das fertigbringt. Sondern deshalb, weil man sich sagte, man möchte es.»

Mit welchen Konzepten sie am Erfolg und der Zukunft arbeiten, stellten darauf Ruedi Andres von der Rotpunkt-Pharma AG, Stefan Wild, TopPharm AG sowie Christopher Thielen, Rowa Germany GmbH vor. All diese Themen boten Stoff für die nachfolgende Podiumsdiskussion, zu der sich auch der Präsident des Schweizerischen Drogistenverbands, Martin Bangerter, hinzugesellte.

Algorithmen zur Selbstdiagnose?

Die Idee von Touchscreens mit digitalen Algorithmen zur Selbstdiagnose für die Apothekenkunden heizte der Diskussion ein. Hersteller Thielen stellte die Bildschirme als weitere Point of Sales vor, die die Servicequalität verbessern könnten – gerade im Hinblick auf jüngere Kunden. Ruedi Andres verwies auf die Wichtigkeit der persönlichen Beratung. «Der Ansprechpartner muss der Mensch sein», erklärte auch Martin Bangerter. Etwas gelassener sah es Fabian Vaucher: «Dass Produkte und Leistungen in jeder Apotheke gleich sein müssen, können wir vergessen. Der Markt muss dynamisch sein.»

Erfolgreiche digitale Start-ups und integrierte Versorgung

Ob Gesundheit messbar ist, beantwortete Peter Ohnemus in seinem Referat. Ohnemus gründete die digitale Gesundheitsplattform dacadoo: «Der analoge Patient kommt dem digitalen immer näher.» Ein neues Modell zeigte danach Kathrin Lehner mit ihrem Start-up auf: Die «Digitalisierung von Mund-zu-Mund-Propaganda», die sie mit ihrem Unternehmen coachfrog umsetzt, verläuft sehr erfolgreich. Der CEO der Medbase Gruppe, Marcel Napierala, übernahm später, um über integrierte Versorgung zu referieren. Seit letztem Jahr gehört die Gruppe zur Migros. Ihm folgte Thomas Hochreutener ans Rednerpult: Der Direktor Handel der GfK Schweiz erläuterte die aktuellsten Entwicklungen im Schweizer Detailhandel.

Projektplan der HMG-Revision

Abschliessend diskutierten Urs Schneeberger vom Bundesamt für Gesundheit mit Geni Merz (Merz Marketing) u. a. über den Projektplan zur Einführung der Heilmittelgesetz-Revision. Primär steht für das Bundesamt die Verbesserung der Versorgungssituation und der Patientensicherheit auf dem Plan. Auch für Geni Merz als Vertreter aus der Industrie stehen diese Themen im Hauptfokus. Das BAG hat bereits mit den Anpassungen des HMG begonnen, ein Entwurf ist bereits vorhanden und wird geschätzt von Januar bis April 2017 in Vernehmlassung gehen. Zur Abgrenzung von Produkten der Liste D und E wird eine Fachkommission diese Fragen im Frühjahr/Sommer nächsten Jahres diskutieren. Klar ist nach wie vor: «Was eine pharmazeutische, medizinische oder eine sonstige Fachberatung braucht, darf nicht in die Liste E», so Urs Schneeberger. Auch eine Umteilung von Arzneimitteln in Kosmetika oder Lebensmittel ist nicht geplant. //

- 1 Vertiefte Diskussionen beim Morgenkaffee: Marianne Grätzer (Rotpunkt-Pharma AG) und David Teleki (L'Oréal).
- 2 Insync: Bruno Messerli (Messerli Display) und Beat Schori (Sanofi).
- 3 Veranstalter Dani Späni begrüsst die Gäste des Swiss Pharma Forums.
- 4 Innovativ: Kathrin Lehner, CEO von coachfrog.
- 5 pharmaSuisse-Chef Fabian Vaucher in seinem Element.
- 6 Birgit Wagner (Medinova) mit Andreas Baumgartner (Excom Media).
- 7 Voller Saal im Trafo in Baden: Alle wollen die erstklassigen Referentinnen und Referenten hören.
- 8 Auch Rowa lässt sich einen Besuch am Swiss Pharma Forum nicht nehmen (v. l.): Zdenek Schmitz, Christopher Thielen, Peter Heinzer (adroplan) und Nicole Schmitz.
- 9 Auf dem Podium bleiben die Diskussionen nicht aus. Bild (v. l.): Martin Bangerter (SDV), Christopher Thielen (Rowa), Dr. med. Markus Meier (Moderation), Dr. Ruedi Andres (Rotpunkt-Pharma AG), Fabian Vaucher (pharmaSuisse).
- 10 Zukunftsforscher Stephan Sigrist (W.I.R.E.) erläutert, wie die Apotheke von morgen aussehen könnte.
- 11 Peter Ohnemus erklärt den Gästen, wie seine Plattform dacadoo funktioniert.
- 12 Romano Häni (Axanova) mit Birgit Wagner (Medinova) und Romana Friedli-Moretti (fortis concept).
- 13 Barbara Eberhard und Jérôme Beck von Nestlé Health Science mit Sara Zehnder (faktor Zehnder).

Galerie >

Mehr Impressionen zu diesem und vielen weiteren Events finden Sie unter www.otxworld.ch/galerie



Fotos: Sanatrend AG



OTX|WORLD 9. Swiss Pharma Forum



«Apotheken und Drogerien: Quo vadis?»



STATEMENTS ZUM 9. SWISS PHARMA FORUM



Tanja Zimmermann
CEO Antistress AG
Burgerstein Vitamine

«In diesem Jahr hat mir besonders die Podiumsdiskussion gefallen, weil hierbei verschiedene Aspekte aufeinandertrafen und man sich dadurch ein gutes Gesamtbild machen konnte. Es ist schön zu sehen, dass Visionen für die Zukunft für diesen wichtigen Fachkanal vorhanden sind. Dienstleistung und Individualität sind sicher ein wichtiger Ansatz, denn reiner Verkauf kann wirklich mit der digitalen Welt kompensiert werden. Gesundheit braucht eben Beratung.»



Herbert Schwabl
CEO Padma AG

«Ich schätze am SFP, das man ein modernes Thema gewählt hat, welches auch modern umgesetzt wurde – von der Location bis hin zur Konferenz-App. Besonders gut fand ich den Vortrag von Stephan Sigrist vom Think Tank W.I.R.E. Fürs nächste Jahr wünsche ich mir, dass auch auf die neuen Herausforderungen wie das neue Heilmittelgesetz, die Verordnungen zu Nahrungsergänzungsmitteln oder das KVG stärker eingegangen wird.»



Gerd Sielker
Weleda AG

«Ich bin zum ersten Mal beim SFP. Und mir gefällt die ungezwungene Atmosphäre hier sehr. Das Thema «Apotheken und Drogerien: Quo vadis?» ist für uns aus der Industrie interessant, weil wir gute Partner der Drogerien und Apotheken sein und zukünftig bleiben wollen. Wie müssen wir uns künftig aufstellen, um ihre Bedürfnisse abzudecken?»



Hans Ruppanner
Inhaber
move and win

«Das SPF ist einer der wertvollsten Netzwerkanlässe, weil unsere wichtigen Partner aus Industrie und Handel da sind und der Anlass immer interessante Neuigkeiten verspricht. Vom Morgenprogramm gefiel mir speziell die Vorstellung der Apothekengruppierungen sowie die Podiumsdiskussion, die sehr gut moderiert wurde. Dort kristallisierte sich klar, dass künftig weniger die Produkte, sondern der Kunde und seine Wünsche ins Zentrum gesetzt werden müssen.»



Danny L. Chandler
Geschäftsführer
DL Consulting GmbH

«Ich würde gern mal etwas Neues lernen. Es ist ein Status quo in der Branche. So hören wir schon lange vom HMG, aber es kommt einfach nichts. Das ist natürlich auch für den Anlass nicht so gut. Da fehlt dann irgendwie die neue Information. Ansonsten bin ich aber immer wieder gern zum Netzwerken dabei.»



Thomas Roth
Leiter Verkauf Pharma
Alcina AG

«Das Highlight war, zu hören, was die Gruppierungen zu erzählen haben und News aus der Branche zu erfahren. Ich freue mich aufs Netzwerken... und auf ein Referat von Herrn Hochreutener. Beim nächsten SPF könnte thematisiert werden, wie sich Ketten und Gruppierungen zur Produktvielfalt in ihren Geschäften stellen. Da der Kostendruck immer grösser wird, könnte aufgezeigt werden, was für Chancen und Möglichkeiten den kleineren Partnern offenstehen.»



Henry Jager
conartix health ag

«Zwei Gründe bewogen mich, ans SPF zu kommen: Inhaltliches zum Zukunftsdenken und die Möglichkeit zum Netzwerken mit Gleichgesinnten. Die Diskussion fand ich sehr gehaltvoll. Dass sie auch ein wenig kontrovers war und die Diskussionspartner unterschiedliche Interessen vertraten, gefiel mir sehr gut. Zu hören, wie man die theoretischen Erkenntnisse in die Praxis umsetzen könnte, war für mich sehr wertvoll.»



Christian Henseler
Leiter Business Unit Primary
Care, Zur Rose Suisse AG

«Ich schätze zwei Sachen am SPF: Einerseits den Kontakt zu den Leuten aus der Branche. Andererseits ist es das Forum, auf dem man die Neuheiten aus dem Markt erfährt, wo man den Blick in die Zukunft wagt und wo man an einem Tag eine Gesamtschau über Trendentwicklungen und Möglichkeiten vermittelt erhält. Ebenso einmalig der Mix an Themen, die hochkarätigen Referenten sowie die Möglichkeit, gezielt Diskussionspunkte über Fragen einzubringen.»