

# Online-Vertrieb von OTC-Arzneimitteln

## DIE THEMEN

- OTC-Vertrieb über Online-Apotheken
- Rechtliche Vorgaben an den Verkauf von Arzneimitteln im Internet, Haftung für Qualität und Sicherheit der Arzneimittel
- Überblick über die Entwicklung des deutschen OTC-Markts
- Systematische Kundensegmentierung im OTC-Bereich
- Entscheidungswege beim Kauf von OTC-Produkten
- Amazon als Plattform für OTC-Arzneimittel

---

## IHRE REFERENTEN



**Alexander Maur**  
Kanzlei am Ärztehaus Frehse  
Mack Vogelsang, Köln



**Moritz Bayer**  
Johnson & Johnson GmbH,  
Neuss



**Dipl.-Kfm. Ronald Heckl**  
HCH Heckl Consulting,  
Hamburg



**Gregor Leopold**  
GlobalAMZ,  
München

# Online-Vertrieb von OTC-Arzneimitteln

---

## Ziel des Seminars

Die Zunahme der Selbstmedikation und damit seit Jahren steigende Umsätze von OTC-Produkten machen das Segment für den Pharmabereich attraktiv.

Besonders durch die Corona-Pandemie sind neben den Apotheken digitale Vertriebskanäle wie Amazon in den Fokus gerückt. Die gezielte Ansprache von Zielgruppen ist vor dem Hintergrund des zunehmenden Online-Handels bedeutsamer denn je. Doch wie lassen sich Kunden im OTC-Bereich systematisch segmentieren? Auf was müssen Sie als Hersteller/Markeninhaber bei Amazon achten? Wie funktioniert der Vertrieb von Arzneimitteln über Online-Apotheken? Welche Bedeutung haben Marken im OTC-Geschäft? Und wer haftet für Sicherheit, Qualität und Bewerbung der versandten Arzneimittel?

Diese und weitere Fragen werden im Rahmen des Online-Seminars von unseren Experten aus Pharmamarketing und -vertrieb sowie aus dem Rechtsbereich beantwortet.

---

## Teilnehmerkreis

Dieses Online-Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, insbesondere an Mitarbeiter aus den Abteilungen

- Marketing/Sales
- Produktmanagement
- Business Development

## IHRE REFERENTEN



### Alexander Maur

Kanzlei am Ärztehaus Frehse  
Mack Vogelsang, Köln

Rechtsanwalt und Partner



### Dipl.-Kfm. Ronald Heckl

HCH Heckl Consulting,  
Hamburg

Unternehmensberater und Geschäftsführer



### Moritz Bayer

Johnson & Johnson GmbH,  
Neuss

Head of Sales (Fieldforce Self Care & KAM  
Wholesale) Germany & Austria



### Gregor Leopold

GlobalAMZ,  
München

Gründer und Geschäftsführer

---

## Unser Qualitätsversprechen

Wir arbeiten nach den IMI-Qualitätskriterien.

Eine Gesamtbewertung durch 2.859 Teilnehmer in 366 Seminaren ergab die Schulnote 1,6 für unsere Gesamtleistung (Erhebungszeitraum 01/2019 - 12/2019).

## Ihr Programm von 09:00 - 17:15 Uhr

### Der deutsche OTC-Markt im Wandel

Moritz Bayer

- Stellenwert von OTC-Arzneimitteln im Arzneimittelmarkt in Deutschland
- Corona-Pandemie - Einfluss auf den Absatz von OTC-Arzneimitteln
- Entwicklung und Trends im Online Handel vs. Offline Handel

### Rechtsfragen im Online-Handel mit Arzneimitteln

Alexander Maur

- Überblick: Rechtliche Vorgaben an den Verkauf von Arzneimitteln im Internet
- Pflichtangaben nach dem HWG
- Häufige Streitfragen / aktuelle Rechtsprechung
- Wer haftet für Sicherheit, Qualität und Bewerbung der versandten Arzneimittel?

### Systematische Kundensegmentierung im OTC-Bereich

Ronald Heckl

- Kundensegmentierung: Klassische Ansätze des Marketing
- Besondere Kundengruppen im OTC-Bereich
- Customer-Journey: Entscheidungswege von Patienten beim Kauf von OTC-Produkten
- Die Kundensegmentierung im Produkt- und Kunden-Lebenszyklus
- Wie die Kundensegmentierung den Vertrieb sinnvoll unterstützt: Best Practices

### Amazon und OTC/ Nahrungsergänzungsmittel - Ein großer und systematisch unterschätzter Kanal!

Gregor Leopold

- Amazon: Größe und Relevanz im deutschen OTC-Markt/Nahrungsergänzungsmittel E-Commerce
- Wie funktioniert Amazon Basics?
- Rechtssicherer Verkauf von OTC-Produkten bei Amazon
- Was Sie als Hersteller/Markeninhaber bei Amazon beachten müssen

### OTC Vertrieb über Online-Apotheken

Ronald Heckl

- Warum Konsumenten online kaufen
- Online-Apotheken mit OTC-Produkten mit stark steigenden Umsätzen
- Die digitale Präsenzapothek
- Neue Kommunikationskanäle für Online-Apotheken
- Online- vs. Präsenzapothek: Die zunehmende Vermischung
- Was die Online-Apothek mehr kann: Zusätzliche Services für Versand-Apotheken
- Die Bedeutung von Marken im OTC-Geschäft

# Online-Vertrieb von OTC-Arzneimitteln

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 2012285

Tel. +49 6221 500-500  
Fax +49 6221 500-555



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

9. Dezember 2020 online

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen  
 per E-Mail  per Telefon übermitteln darf.  
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

### Termin/Veranstaltungsort

Mittwoch, 9. Dezember 2020 online

09:00 - 17:15 Uhr Online-Seminar

### Gebühr

€ 1.090,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download und Zertifikat.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

### Ablauf eines Online-Seminars

- Unsere Online-Seminare finden im Internet, live und interaktiv via Zoom statt.
- Sie erhalten vorab eine kurze Anleitung zur Nutzung von Zoom Online-Seminaren.
- Wir senden Ihnen die Zugangsdaten einige Tage vor Seminarbeginn via E-Mail zu.
- Nutzen Sie zur Übertragung des Tons ein Headset, Lautsprecher oder das Telefon.
- Sehen Sie die Präsentation der Referenten.
- Stellen Sie über die Audio- oder Chat-Funktion Ihre Fragen und diskutieren Sie mit den Referenten sowie den anderen Teilnehmern.
- Eine Teilnahme ist auch über andere Plattformen, zum Beispiel Vimeo, möglich.

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHR ANSPRECHPARTNER



**Leila Grupp**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
[l.grupp@forum-institut.de](mailto:l.grupp@forum-institut.de)

