

· FAKTEN-EXPRESS · · · FAKTEN-EXPRESS · · · FAKTEN

Presseinformation

Chancen für den Markt der Apotheker Patienten suchen individuelle Therapien

Karlsruhe, 12.11.2013 – Patienten suchen vornehmlich keine allgemeinen Standards, sondern individuelle Therapien. Diese sollen sich neben der Krankheitssituation und den körperlichen Zustand auch auf die eigene subjektiven Gefühle und die sozialen Situationen des Patienten beziehen, so Professor Peter Wippermann vom Trendbüro Hamburg in einer aktuellen Betrachtung über die Gesundheitswelt der Zukunft für den Phytopharmakahersteller Dr. Willmar Schwabe. Damit eröffnen sich auch für Apotheker neue Chancen, wenn sie sich den veränderten Bedingungen stellen.

In einer Betrachtung über die Zukunft des Gesundheitsverhaltens der Bevölkerung stellt der Trendforscher Professor Peter Wippermann fest, dass Patienten Gesundheit in einen neuen Zusammenhang stellen. So ist der höchste Wert nicht die Befreiung von der Krankheit, sondern Wohlbefinden und Selbständigkeit. Dabei geht es dem „Patientenkunden“ nicht um eine bestimmte Therapie, sondern um ein individuell für ihn zusammengestelltes Therapiebündel. Der Blumenstrauß an Maßnahmen wird weit gefasst. Neben rezeptpflichtigen Arzneimitteln sollen auch Selbstmedikation, Ernährung, Entspannung, Bewegung, Mentaltraining zur Selbststeuerung genutzt werden. Professor Wippermann nennt diese stark steigende Patientengruppe „Selbstoptimierer“.

Konsequenzen für den Apothekenmarkt

Die Apothekerschaft sucht seit Jahren ein Businessmodell als Heilkundler, das in den sich stark verändernden gesellschaftlichen Strukturen Erfolg verspricht. So urteilt der Vorsitzende des Apothekerverbandes Westfalen-Lippe Klaus Michels: „Die Bevölkerung erwartet von uns mehr als reine Pharmazie.“ Wer die Perspektive des mündigen Kunden nicht aufnimmt, „ist zum Scheitern verurteilt“.

• FAKTEN-EXPRESS • • FAKTEN-EXPRESS • • FAKTEN

Dass sich etwas ändert, merken die Apotheker deutlich: 1996 hatten die Apotheken noch 60 Prozent Stammkunden, 2010 waren es nur noch 50 Prozent (- 17 Prozent). Mit Wissen über die Selbstoptimierer und ihren Anspruch auf das individuelle Zusammenstellen der Behandlung aus verschiedenen Therapiemodulen, kann der Apotheker ein besonders interessanter Beratungspartner des Patienten werden. Er muss mindestens das Wissen über alle Module liefern – besser die Module selbst soweit rechtlich möglich auch anbieten. Das kann aus Sicht des Patienten alleine oder in Kooperationspartnerschaften geschehen.

Konsequenzen für die Selbstmedikation

Auch die Hersteller von Selbstmedikationspräparaten werden in dieser Veränderungen hineingezogen „Wir werden uns von einem produktzentrierten zu einem kundenzentrierten Unternehmen entwickeln, erklärt Dr. Dirk Reischig, Vorsitzender der Geschäftsführung des Phytopharmakaherstellers Dr. Willmar Schwabe. „Dabei wollen wir mit Apothekern eng zusammenarbeiten.“ Ein Hersteller von pflanzlichen Arzneimitteln kann etliche neue Therapiemodule zu den Beratungsanlässen aufbauen. „Das ist unser strategischer Wille“. Der Apotheker wiederum kann dann dem Patientenkunden die verschiedenen Therapiemöglichkeiten darlegen und erklären und so seine Position als kompetenter Berater festigen. Wesentlich für die Akzeptanz des Verfahrens ist, dass der Patient sich nach seinen Präferenzen die therapeutischen Maßnahmen selbst zusammenstellt. Hersteller und Apotheker sollten diese Selbstbestimmung und Selbststeuerung gleichermaßen verstehen und akzeptieren. Dr. Dirk Reischig: „Nur über diesen modernen Kunden kann und wird der Apothekenmarkt wachsen.“



• FAKTEN-EXPRESS • • FAKTEN-EXPRESS • • FAKTEN

Dr. Willmar Schwabe GmbH & Co. KG ist ein weltweit führendes Familienunternehmen in der Entwicklung und Herstellung pflanzlicher Arzneimittel (Phytopharmaka). Die Unternehmensgruppe beschäftigt rund 3.500 Mitarbeiter und ist auf allen fünf Kontinenten aktiv. Schwabe wurde 1866 gegründet. Dr. Willmar Schwabe legte den Grundstein für die wissenschaftliche Erforschung und kontinuierliche Verbesserung pflanzlicher Arzneimittel-Zubereitungen. In 2013 hat das Unternehmen seine Strategie und seine Struktur weiter geschärft: Von Product Centricity zu Customer Centricity. Es kommt damit seinem Credo „Mit der Natur. Für die Menschen“ noch näher. Der Sitz der Zentrale ist Karlsruhe.

Dr. Uta Hülsermann
Dr. Willmar Schwabe GmbH & Co. KG
Willmar-Schwabe-Str. 4
76227 Karlsruhe
Telefon: (0721) 4005-215
Telefax: (0721) 4005-8215
E-Mail: uta.huelsermann@schwabe.de
www.schwabe.de