

Bamberg, den 20. Februar 2008

Rabattverträge: Ärzte und Apotheken jetzt informieren

5 Immer mehr Pharma- und Generika-Hersteller nutzen die vom
Gesetzgeber eingeräumte Möglichkeit, Rabattverträge mit den
Krankenkassen abzuschließen. Der Erfolg dieser Verträge hängt
wesentlich davon ab, dass die entsprechenden Produkte in den
Apotheken vorrätig sind und dass Ärzte wie Apotheker zeitnah über
10 die Verträge informiert werden. Eine spannende Aufgabe, da die
pharmazeutische Industrie ihren Außendienst reduziert hat, um
Kosten einzusparen. Die betterbyphone gmbh setzt mit ihren
spezialisierten Services genau hier an: Mit den integrierten
Dialogkampagnen speziell zu Rabattverträgen „werden jeweils genau
15 die passenden Zielgruppen informiert und beraten“, erläutert Stefan
Raupach, Leiter Business Development bei betterbyphone. „Wir
informieren in der Arztpraxis über die Rabattverträge und verkaufen
die Produkte direkt in die Apotheke hinein, um eine Substitution zu
vermeiden“, beschreibt der Marketing-Experte die erfolgreiche
20 Strategie. Bereits seit Abschluss der ersten Verträge im vergangenen
Jahr ist das Unternehmen auch in diesem Segment erfolgreich für
Hersteller aktiv. Durch die Kontinuität im Dialog zwischen Hersteller
und Apotheke wird die Kundenbindung gestärkt und so wirkt der
Erfolg für den Hersteller nachhaltig. Als einer der führenden
25 Direktmarketinganbieter im Gesundheitswesen bietet betterbyphone
neben Mitarbeitern aus dem Fach individuelle und nachhaltige
Betreuung als Services an. So setzt das mittelständische
Unternehmen für langfristige Projekte dieselben Mitarbeiter ein, die
als Ansprechpartner im Namen des Arzneimittelherstellers die
30 Apotheke oder den Arzt über die Laufzeit der Zusammenarbeit
begleiten. So ruft z. B. ‚Frau Schneider‘ gezielt immer die gleiche
Apotheke oder die gleiche Arztpraxis an, was die Kundenbindung
deutlich erhöhe, wie Stefan Raupach beschreibt. Dies kann auch bei
Rabattverträgen der Fall sein, wenn beispielsweise ein Hersteller auf
35 langfristige Information und Betreuung setzt. Dann käme zum
Beispiel auch die Einrichtung eines für Apotheken kostenlosen
Direktbestellsystems in Betracht. Dieses hat den Vorteil, dass direkt
über Großhandel oder Hersteller die Medikamente bezogen und so
jedes Rezept bedient werden kann. Je besser Ärzte, Apotheken und
40 Patienten über Rabattverträge informiert sind, desto größer der Erfolg
für alle Beteiligten und dies folgt den Zielsetzung der
Gesundheitspolitik.

45 betterbyphone ist eine hoch spezialisierte Pharmamarketing- und -
sales-Agentur. Seit 1999 realisiert das unabhängige Unternehmen
dialogorientierte Lösungen, um den Erfolg seiner Kunden und deren

50 Produkte im Markt zu steigern. Aufbauend auf In- und Outbound-Telefonservices, werden weitere integrierte Dienstleistungen, wie ein Apothekendirektbestellsystem, Waren- und Musterlogistik, E-Detailling und Lettershop angeboten. Zur Philosophie von betterbyphone gehört es, ausschließlich mit Fachpersonal aus dem medizinischen Bereich zu arbeiten: angefangen bei Arzhelferinnen und PTAs über Naturwissenschaftler bis hin zu Ärzten. Für die Aufträge der Kunden werden exklusive Teams gebildet, die in eigens für das Projekt zugeteilten Räumen arbeiten. So gewährleisten die

55 Spezialisten eine hohe Identifikation der Mitarbeiter für die Aufgaben ihrer Kunden, was die Projekte überdurchschnittlich erfolgreich werden lässt.

Abdruck honorarfrei. Wir freuen uns über ein Belegexemplar!