

apotheken business forum

# Geschäftsmodell Apotheke

▶ 05. – 06. September 2024

Partner-Angebot  
Premium Founder  
Premium Partner  
Gold Partner



## INHALT

# apotheken business forum Geschäftsmodell Apotheke

- Ausgangslage und Zielsetzung
- Kongresspositionierung
- Roadmap
- Partnerpakete
- Über uns: IC.Events und Interconnection Consulting

*Geschäftsmodell Apotheke*



## Apotheker:innen Eine herausfordernde Zielgruppe

- Apotheker und Apothekerinnen sind Entscheider auf einem milliardenschweren Markt. Als Zielgruppe sind sie herausfordernd: Verstreut im ganzen Land, oft stark operativ im Einsatz, ablehnend gegenüber klassischem Verkauf und mit einem hohen Anspruch in vielen Belangen.
- Klassischer Verkauf funktioniert immer weniger: Schlechte Erreichbarkeit in Reaktanz.
- Nichts ist so viel Wert, wie die ungeteilte Aufmerksamkeit dieser sehr speziellen Zielgruppe.



## POSITIONIERUNG

# Bühne für die Industrie. Bildungsplattform für Apotheken.

- Eine Veranstaltung, die es Ihnen ermöglicht Ihre Lösung zu präsentieren.
- Integriert in einen Kongress mit gefragten Keynotes.
- Multiple Touchpoints zur Zielgruppe Apotheke.
- Garantiert 100 Apotheken.
- Verkaufen ohne zu verkaufen.

*Geschäftsmodell Apotheke*



# Rund um den Kongress All-in: Unser Programm



## POSITIONIERUNG

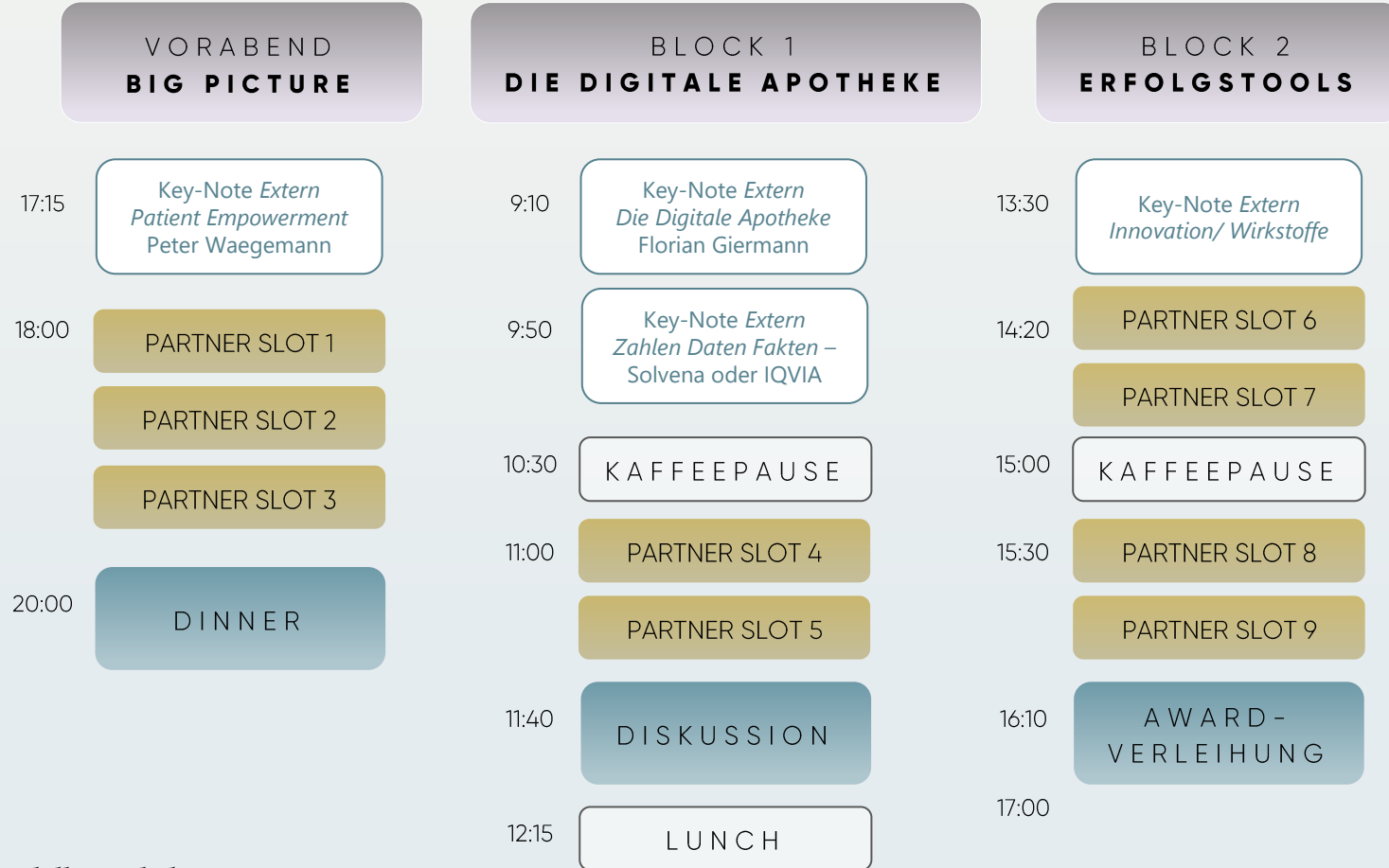
### Thematische Vielfalt Mix der Vortragenden und ihrer Themen

- Digitalisierung und Online Sales | Was Apotheken wissen sollten ... mit Florian Giermann.
- Patient Empowerment | Der Patient / Kunde von morgen ... Peter Waegemann.
- Zahlen, Daten und Fakten | Was uns die Zahlen lehren ... soon to be announced.
- Innovationen im Bereich Wirkstoffe | Wie Engpässe umgehen ... soon to be announced.

*Geschäftsmodell Apotheke*



# Zeitplan / Ablauf in 3 Blöcken



## ROADMAP

# Netzwerk, Innovation Kommunikation

- Garantiert 100 Apotheker u. Apothekerinnen als Teilnehmer.
- Kongressprogramm von 1,5 Tagen ..
- .. mit Integration Ihrer Keynote als Premium / Founding Partner.
- Anspruch einer Fortbildungsveranstaltung.
- Kongress-Setting inklusive Ausstellungsbegleitung.
- Roadmap D – A – ES.

*Geschäftsmodell Apotheke*

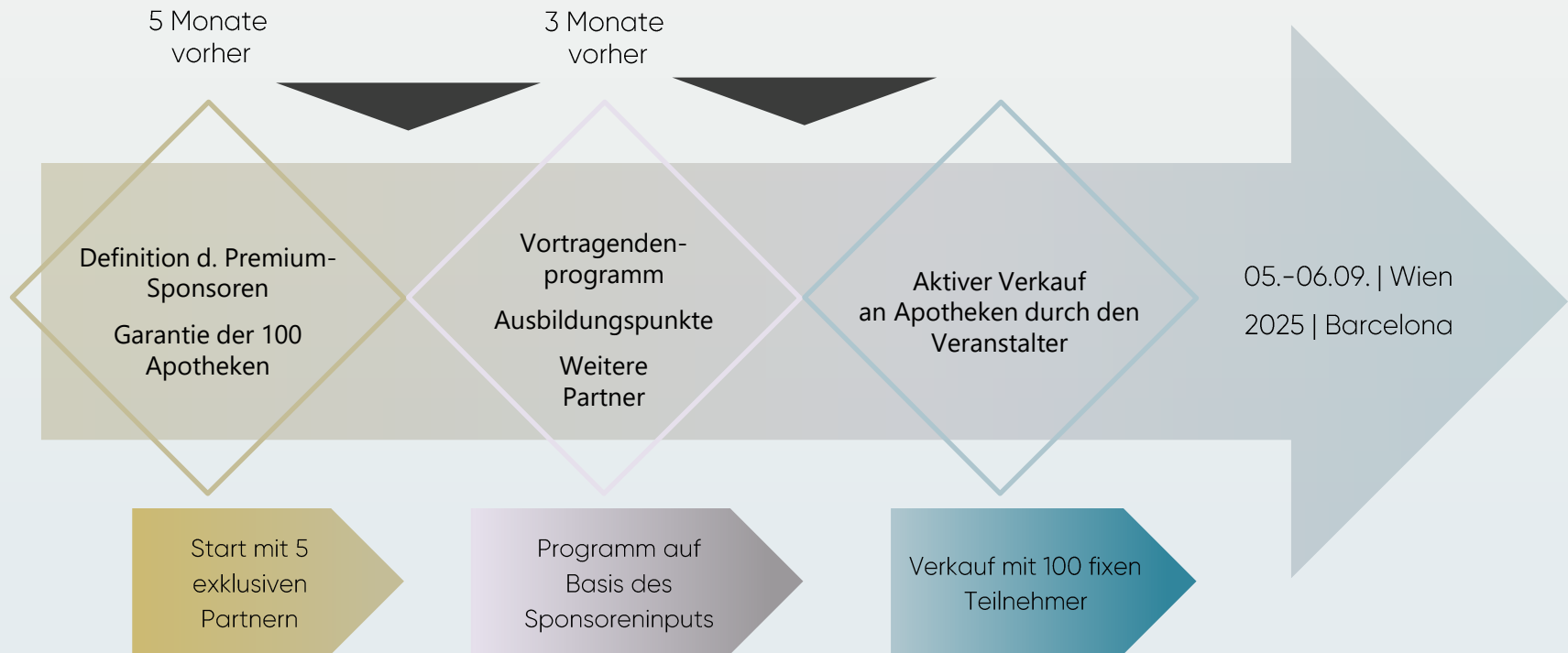




# Exklusiver Rahmen Internationaler Auftritt



# 100 Apotheken durch die Konzeptphase garantiert



PARTNERPAKETE

## Ihre Vorteile auf einen Blick Premium Founder | € 6.900,-

▶ April 2024

- 20 Tickets für Apotheken
- 2 Tickets für Sie als Aussteller
- 20-minütiger Vortrag
- Präsentationsstand, Logopräsenz
- Tisch im Abendrestaurant

**JETZT BESTELLEN**

*\* Die Preise gelten jeweils für einen Termin. Bei Interesse an mehreren Ländern, schnüren wir ihr individuelles Paket.*

*Geschäftsmodell Apotheke*

**IC**  
Events  
BUSINESS MEHR.  
EVENTS MIT WERT

apotheken  
business  
forum



PARTNERPAKETE

## Ihre Vorteile auf einen Blick Premium Partner | € 6.900,-

▶ Mai – Juni 2024

- 10 Tickets für Apotheken
- 1 Ticket für Sie als Aussteller
- 20-minütiger Vortrag
- Präsentationsstand, Logopräsenz
- Tisch im Abendrestaurant

**JETZT BESTELLEN**

*\* Die Preise gelten jeweils für einen Termin. Bei Interesse an mehreren Ländern, schnüren wir ihr individuelles Paket.*

*Geschäftsmodell Apotheke*

**IC**  
Events  
BUSINESS MEHR.  
EVENTS MIT WERT

apotheken  
business  
forum



PARTNERPAKETE

## Ihre Vorteile auf einen Blick Gold Paket | € 3.900,-

▶ Mai bis Juni 2024

- 1 Ticket für Sie als Aussteller
- Präsentationsstand, Logopräsenz
- Tisch im Abendrestaurant

**JETZT BESTELLEN**

*\* Die Preise gelten jeweils für einen Termin. Bei Interesse an mehreren Ländern, schnüren wir ihr individuelles Paket.*

*Geschäftsmodell Apotheke*

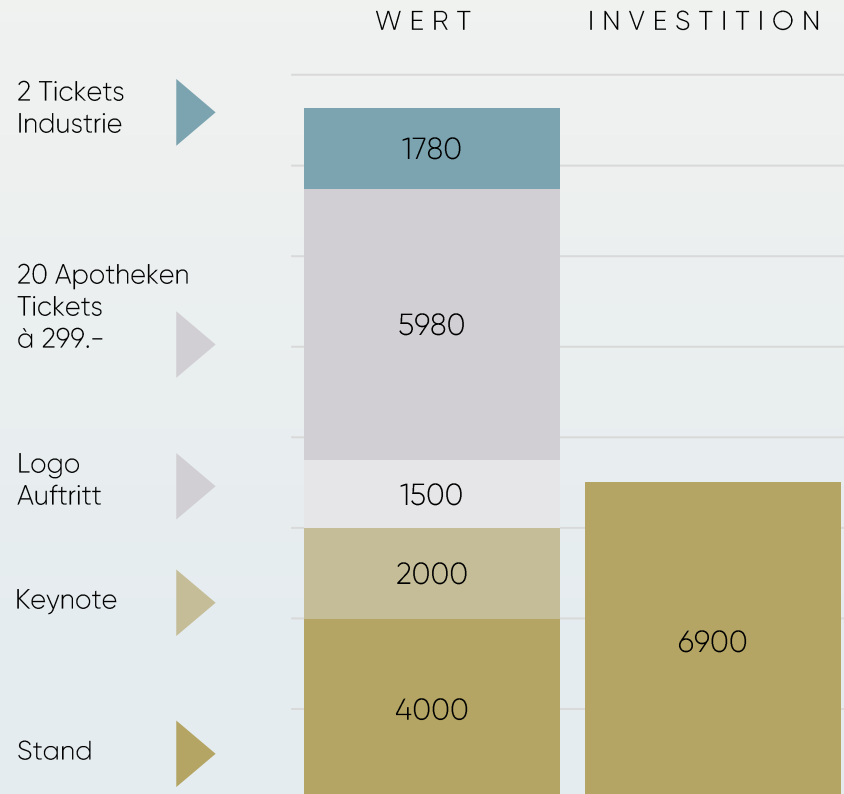
**IC**  
Events  
BUSINESS MEHR.  
EVENTS MIT WERT.

apotheken  
business  
forum



## Insgesamt 6 zu vergeben: Premium Founder

- Attraktive Paketpreise für Premium Founder / Premium Partner.
- Wir wollen das Format jetzt fixieren!
- Nach den ersten 6 gibt es zum selben Preis nur 10 Apotheken-Tickets.
- Es gibt auch ein Paket ohne Keynote | Gold Partner um € 3.900,-



# Kommen als Fremder, gehen als Freund: Ihre 3 Touchpoints

- Das Apotheken Business Forum bringt Zulieferer und Apotheker zusammen!
- Egal ob als Premium Founder, Premium Partner oder Gold Partner – wir bringen Sie mit den Apotheken zusammen.
- Apotheken erhalten einen Kongress, mit Themen rund um das „Geschäftsmodell Apotheke“, also 1,5 Tage Input wie sie ihr Geschäft optimieren können und dabei integrieren wir ..
- Sie als Zulieferer, wovon letztlich alle profitieren!

VORTRAG:  
IHRE BÜHNE



AUSSTELLEN:  
IHR STAND



NETWORKING:  
BEIM DINNER



ÜBER UNS

## IC.Events Business Events mit Mehr.Wert

- Interconnection Consulting ist ein in Wien ansässiges Market Intelligence Unternehmen mit einer eigenen Eventsparte.
- Als Marktforscher erstellen wir pro Jahr über 200 Market Trackings.
- Seit 2019 sind wir Premium-Veranstalter größerer Business Events und Kongresse mit Branchenfokus und zu Managementthemen.
- Unsere zweitägigen Events setzen klare Akzente auf die Bereiche Innovation, Marktentwicklung, Strategie, Digitalisierung und Kommunikation.
- Parallel zu den Vorträgen werden Diskussionen, eine Award-Verleihung und ein gemeinsamer Ausklang angeboten.

*Geschäftsmodell Apotheke*





# Was unsere Partner über IC.Events schreiben



bauelemente bau | 07/22



Blick ins Plenum des dritten Wiener Fensterkongresses. Foto: B3

bb-Nachlese: Dritter Wiener Fensterkongress (23. und 24. Juni 2022)

## Rundum-Paket beim 3. WFK

Bereits zum dritten Mal seit 2019 lag an zwei Tagen im frühlingshaften Juni der Fokus der europäischen Fenster- und Türbranche in Wien. Dorthin lud der Veranstalter, die Marktforschungsgesellschaft connection Consulting, ebenfalls heimisch in der österreichischen Hauptstadt, zum Wiener Fensterkongress. Nach einer gut besuchten ersten Veranstaltung im Jahr 2019 und der Fortsetzung, die Corona-bedingt erst zwei Jahre später mit merklich weniger Teilnehmenden stattfinden konnte, kam zur aktuellen Ausgabe wieder etwas mehr Publikum nach Wien.

Die Hauptthemen des diesjährigen Wiener Fensterkongresses lagen auf der Digitalisierung, der Nachhaltigkeit und auf der Einschätzung der europäischen Märkte. Die Themen wurden in jeweils aufeinander folgenden Blöcken erörtert. Ein Novum der Veranstaltung: Zum ersten Mal fand am Nachmittag des ersten Kongresstages in einer parallelen Vortragsreihe der Wiener Tür- und Fenstertage statt. Die erste Ausgabe wurde im Jahr 2019 noch separat vom Wiener Fensterkongress abgehalten.

Nach der Einführung durch die Moderatorin Birgit Lechner eröffnete Christian Peukert zum Zeitpunkt des Kongresses noch Vertriebsleiter DACH bei Decemnick, das Vortragsprogramm mit dem Block-Thema Nachhaltigkeit. Alle sollten konsequent den Weg des Recyclings gehen und zu 100 Prozent recycelte Materialien einsetzen. Das ist die Zukunft, ist sich Peukert sicher. Recyclingmaterial speziell für Kunststofffenster sei dafür genügend vorhanden. Die Dringlichkeit sieht Peukert auch in der derzeitigen Sanierungsquote, die bei 0,8 Prozent liegt. Zu wenig um die angestrebten Ziele zur CO2-Reduzierung für 2030 und 2050 zu erreichen. Helmut Meeth, Präsident des Verbandes Fenster + Fassade (VFF) sowie Inhaber seines gleichnamigen Fensterbauunternehmens,

ÖAZ | 10/2020

APOTHEKEN BUSINESS FORUM 2020

Am 17. und 18. September 2020 fand erstmals das apotheken business forum statt. Vorträge und Diskussionen lieferten Apothekern neue Impulse für bessere Geschäfte.

## Berufsbild im Wandel

Der Vortragskongress im Meliá Hotel in Wien – Österreichs höchster Wellnessort.



Viel Applaus und Anerkennung erntete die Premierin des apotheken business forum in Wien. Die neue Fachzeitschrift, die sich als freie jährliche Plattform für die Branche etablieren möchte, rückt gemeinsam mit führenden Vertretern der Branche den Wandel des Berufsbilds der Apotheker in den Fokus.

Prof. Dr. Mag. pharm. DDr. Philipp Salko eröffnete die Wertepapier mit einem der beiden Schlüsselthemen: einem Ausblick auf das sich ändernde Berufsbild und die Konsequenzen. Diese Konsequenzen brachte die Apotheker als lokale Gesundheitsdienstleister zwar verändert im öffentlichen Bewusstsein, die Folgen des Lockdowns waren aber für die Apotheken, speziell im innerstädtischen Bereich oder im Shopping Center, dramatisch. Von April bis inklusive Juli 2020 wurde ein durchschnittlicher Umsatzrückgang von 1,8% verzeichnet, wobei fast zwei Drittel der Apotheken tatsächlich mit einem Umsatzrückgang konfrontiert waren.

Die Presse | 11/2022

PEOPLE & BUSINESS

## Erfolgreicher erster Recruiting Excellence Kongress

Der erste Recruiting Excellence Kongress stand Mitte November am 1. in der Reihe der Mitarbeitergespräche. In sechs Expertenvorträgen wurden Lösungsansätze zum Markt primär und die Bedeutung der jungen Generation für Unternehmen diskutiert.

Die digitale Berufswelt von Moderatorin Martina Reuber und zwei Diskussions- zu Diskussionsgruppen im Anschluss an den Vortrag.

Effektives Employer Branding, Antworten auf den digitalen Fachkräftemangel und Ansätze, um den Wert von Talenten zu steigern, sind die Themen der ersten Recruiting Excellence Kongress, der Mitte November am 1. in der Reihe der Mitarbeitergespräche stattfand.

Die 1. Recruiting Excellence Kongress, der am 1. in der Reihe der Mitarbeitergespräche stattfand, wurde von der Initiative Recruiting Excellence organisiert. Die Initiative Recruiting Excellence ist ein Zusammenschluss von Unternehmen, die sich für die Verbesserung der Arbeitgebermarke einsetzen.



PEOPLE & BUSINESS  
18.11.2022 | 18.11.2022  
Kongressleiter Christian Salko  
E-Mail: christian.salko@peb.at  
Tel: +43 (0)1 47 11 333

Österreich | 05/22

## Das war Sales Excellence

Im schönen Ambiente des Meliá Waga und im 57. Stockwerk nach Pandemie-bedingter Pause der High-Level Kongress für Vertrieb und Führung über die Bühne.

Hochkarig besetzt mit Stars der Branche und Experten, wie Hannes Katzenbeisser, Andreas Bahr, Sabine Hübner oder Peter Berger. Thema war die Zukunft des Verkaufs, die Vortragenden gaben Antworten auf aktuelle Herausforderungen in der täglichen Vertriebspraxis und Learnings aus eigenen Best Practices zum Besten.

Von Anforderungen, die der Prozess der Digitalisierung dem Verkauf und dem Verkäufer abverlangt, über die Notwendigkeit eines ethischen Kunden

und einer Haltung auf Augenhöhe, bis zum Vertrieb für erklärungsbedürftige Produkte. Mehr Eindrücke zum Event sind unter [www.sales-excellence.at/de/press](https://www.sales-excellence.at/de/press) nachzulesen.

Save the date – Sales Excellence ist für dieses Herbst erneut in Planung! Bereits am 18.11.22 geht das High-Level-Event für Vertrieb und Führung in die nächste Runde.

Stay up to date – [www.facebook.com/sales-excellence-austria](https://www.facebook.com/sales-excellence-austria)

## Demnächst Networking & professioneller Input am SE-Kongress

SALES LEADERSHIP  
Vertriebsorganisationen erfolgreich führen  
12.-13.05.22 | Meliá Vienna  
Thomas Scherian (ELK), Christian Klement (Spawid), Britta Rauter-Schänsky (Hendel), Ronald Müller (A&K-Kingstuhl), www.  
[www.sales-leadership.at](https://www.sales-leadership.at)

SALES EXCELLENCE  
Kongress für Vertrieb und Führung  
18.11.2022 | Meliá Vienna  
[www.sales-excellence.at](https://www.sales-excellence.at)



© Peter Gschwehler / Unternehmensberatung



## Kontaktieren Sie das IC.Events Team

IC.Events by  
Interconnection Consulting  
Getreidemarkt 1  
1060 Wien | Österreich

Franca Kircher / Event Management  
Tel.: +43 1 585 4623-15  
[kircher@interconnectionconsulting.com](mailto:kircher@interconnectionconsulting.com)

Gerda Breiner / Event Management  
Tel.: +43 1 585 4623-33  
[breiner@interconnectionconsulting.com](mailto:breiner@interconnectionconsulting.com)

**JETZT BESTELLEN**

*Geschäftsmodell Apotheke*

