



26 Titel: Versicherte Verordnung

Bei den Diabetes-Medikamenten Lantus und Levemir hat der G-BA den Rotstift angesetzt. Die Kostenbremse ist nötig, weil die sowieso schon hohe Zahl an Patienten um 5 Prozent p.a. wächst.

Mit so genannten Direktverträgen sichern jetzt die Hersteller die Verordnungsfähigkeit ihrer Blockbuster – ein wegweisendes Modell, wie Experten konstatieren.

NEWS

- 6 Schlechte Noten für Kassen-Portale
- 7 Deutscher Ärzte Verlag beteiligt sich an Patiomed AG
- 8 Publikumswerbung für Launch von ‚Ciogen‘-Nahrungsergänzung
- 9 Medica will Spitzenposition festigen
- 10 Verlage schließen Pharma-Bündnis
- 11 Ogilvy Healthworld: Georg Ralle fängt in Düsseldorf an

MÄRKTE+UNTERNEHMEN

- 14 Das zarte Pflänzlein Kommunikation
Krankenhäuser in der Zwickmühle: Die Kassen sind leer, doch der Wettbewerbsdruck verlangt höhere Marketing-Etats

- 18 Östliche Heilkraft
Wie Arzneimittelmarken aus den neuen Bundesländern um Marktanteile kämpfen
- 22 Besser gut verpackt
Das Unternehmen Coltène/Whaledent kommt mit neuartiger Verpackung für den zahnmedizinischen Füllwerkstoff Synergy D6
- 24 Wege in neue Work-Life-Balance
Micro-Trends: Digitale Produkte und Services zur Stress-Bekämpfung haben Konjunktur

KOMMUNIKATION+AGENTUREN

- 26 Titel: Versicherte Verordnung
Diabetes-Hersteller schließen mit den Kassen Direktverträge ab, um die vom G-BA eingeschränkte Verordnungsfähigkeit ihrer Produkte zu sichern
- 31 Gespräche auf Augenhöhe
Die Ausgaben für den Pharma-Außendienst steigen, was an dem veränderten Berufsbild und neuen Kommunikationsmitteln liegt



18 Östliche Heilkraft

Nach der Wende ging es für viele Pharmaunternehmen aus der ehemaligen DDR ums Überleben. Gegen den starken Wettbewerb aus dem Westen haben es zum Beispiel die OTC-Produkte Panthenol und Kamillan geschafft, ihre Marken am Leben zu erhalten.



40 Gespräche auf Augenhöhe

Während Generika-Hersteller beim Pharmaaußendienst die Reißleine ziehen mussten, setzen andere Unternehmen verstärkt auf ihre Verkaufsteams. Doch die Aufgaben der Pharmareferenten wandeln sich vom Produkt- zum Konzeptberater.

36 Frühwarnsystem für den Pharmaaußendienst

Dr. Vanessa Conin-Ohnsorge erläutert im Interview das IDV-Alert-System zur Steuerung von Pharmareferenten

38 Mehr an Behavioural Marketing orientieren!

Dr. Sigrid Schmid, Leiterin des Bereichs Health bei GIM, plädiert für eine Modernisierung des Berufsbildes des Pharmaberaters

40 Ein Eisbrecher in München

Die Agentur Patzer PR half, gegen viele Widerstände die Hausarztverträge in Baden-Württemberg durchzusetzen

MEDIEN+INTERNET

42 Viel Nachholbedarf beim Internet

Govi-Geschäftsführer Peter Steinke sagt im Interview, wie er die Marktstellung des Verlages stärken will

45 Der Apple unter den Praxis-Programmen

Die Compugroup Medical AG kommt bei ihrem Global-Branding-Prozess weiter voran und expandiert z.B. mit ‚PraxisWelt‘

PORTRÄT

48 Vom Private Label zum Markenprodukt

Dr. Wolfgang Mühlbauer über seine Produktinnovation ‚Icon Karies‘, ein Produkt, das Kariesbehandlung ohne Bohren ermöglicht

RUBRIKEN

03 Editorial

50 Termine

51 Vorschau/Impressum