

## vitawell: OTC-Firmen präsentieren gemeinsam Treffpunkt PharmArena

Namhafte OTC-Firmen werden an der 15. vitawell 2005 vom 11. bis 13. September 2005 wiederum gemeinsam die PharmArena präsentieren. Die attraktive «Ausstellung in der Ausstellung» ist ein idealer Ort, Ideen zu sammeln, sich kulinarisch verwöhnen zu lassen und in angenehmer Atmosphäre die richtigen Leute zu treffen.

«Was haben Sie von der letzten PharmArena mitgenommen?», «Welche Ideen haben Sie umgesetzt?» und «Was erwarten Sie von der PharmArena 2005?»: Diese drei Fragen stellte «OTX World» prominenten Besuchern der letztjährigen PharmArena. Die gemeinsam von namhaften OTC-Firmen konzipierte «Ausstellung in der Ausstellung» ist einer der Publikumsmagnete der vitawell. Die Antworten auf unsere Fragen, aus verschiedenen Blickwinkeln gegeben, zeichnen ein lebendiges Bild der PharmArena.



«Letztes Jahr besuchte ich während eines Tages die PharmArena. Ich habe die Chance genutzt, dort die richtigen Leute anzutreffen: Mit Marketing- und Verkaufsleitern habe ich Events abmachen und die Zusammenarbeit verbessern können.

Dieses Jahr werde ich wieder gehen und mich erneut mit diesen Leuten treffen, aber auch mit neuen – solchen, mit denen ich während des Jahres positive Erfahrungen machen durfte. Ich werde fürs nächste Jahr Events abmachen –

nicht unbedingt Konditionen; es geht mir vielmehr um das «Rundherum». Ich möchte die Atmosphäre der PharmArena nutzen und erwarte, die gewünschten Gesprächspartner dort anzutreffen. Die Vorteile der PharmArena sind: Sie ist übersichtlich; ich treffe dort jene Firmen, mit denen ich zusammenarbeite; und ich kann rasch von Stand zu Stand gehen, mich informieren und mich auch einmal für ein ruhiges Gespräch an einen Tisch zurückziehen. Bei dieser Gelegenheit möchte ich mich bei allen den Firmen bedanken, die die PharmArena ermöglichen.»

**Peter Moll, Drogist, Steinhausen**



«In Erinnerung geblieben von der letzten PharmArena ist mir vor allem der Stand von Rausch mit seiner Aktion, Geschenkvorschlüge für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an Firmen zu mailen. Erwähnenswert finde ich auch den Stand von Eduard Vogt, wo immer gute Geschenksideen im Wellnessbereich zu finden sind, die man umsetzen kann.

Ich gehe dieses Jahr bestimmt wieder an die PharmArena, denn sie ist nicht nur ein interessanter Treffpunkt, wo man auch gut essen kann. Ich weiss, dort finde ich innovative Firmen mit sympathischem Auftritt, die drogistenfreundlich sind. Auf mich wirken die Stände in der PharmArena ideenreicher und origineller als der Durchschnitt. Mir fällt auf: Die PharmArena ist vor allem zu einem Treffpunkt der Drogistinnen und Drogisten geworden.»

**Thomas Roth, Drogist, Meilen**



«Die PharmArena ist eine lebendige Möglichkeit, sich zu präsentieren; sie ist ein Ort, wo man sich sehr wohl fühlt. Die PharmArena eignet sich vorzüglich, um Kontakte zu knüpfen. Zudem sind zahlreiche Firmen dort anwesend, die uns im OTC-Bereich sehr unterstützen.

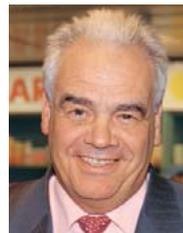
Ich gehe dieses Jahr auf jeden Fall wieder. Man trifft dort Firmenvertreter, und es ergeben sich immer gute Kontakte und Gesprächsmöglichkeiten. Mein Vorschlag: Nicht nur der Schweizerische Drogisten-Verband sollte mitmachen, sondern auch der Schweizerische Apothekerverband; denn die PharmArena ist eine gute Möglichkeit, mit Verbands-Mitgliedern in Kontakt zu kommen.»

**Dr. Pierre-André Jud, Apotheker**



«An der vitawell besuchen wir hauptsächlich die Lieferanten der Einkäufe wegen. Die PharmArena steht für uns nicht im Mittelpunkt. Ich bin der Meinung, dass es schwierig ist, den Informations-Transfer auszubauen. Denn die Informationen, die die Lieferanten rund um die PharmArena bieten, sind relativ gross. Ihr Zentrum jedoch sollte vor allem als gemütlicher Treffpunkt genutzt werden können.

**Franklin Schatzmann, Apotheken Drogerien Dr. Bähler AG**



«Das Konzept der PharmArena finde ich sehr gelungen. Sie ist ein vorzüglicher Ort der Begegnung – man kann wichtige Gesprächspartner treffen und das Neueste erfahren. Was mich stört, ist der hohe Lärmpegel in der PharmArena. Generell bemängle ich an der PharmArena, dass die Vorträge und Diskussionsrunden nur auf Deutsch abgehalten werden.»

**Marcel Séverin, SunStore**

*Jürg Lendenmann*

► Fortsetzung auf Seite 11

► Fortsetzung von Seite 9



### Interview

Peter Vogt, Präsident PharmArena.

#### Warum kommen Besucherinnen und Besucher an die PharmArena?

«Ein wichtiger Punkt ist: Sie möchten Neues kennen lernen – ein neues Produkt, eine neues Konzept oder eine neue Dienstleistung. All dies finden sie an der PharmArena.

Ein weiterer Beweggrund kann sein: Die PharmArena hat sich zu einem Treffpunkt entwickelt, man kann sich bequem hinsetzen und verpflegen. Man begegnet dort Leuten aus der gleichen Branche oder trifft Bekannte aus der gemeinsamen Ausbildungszeit, die man lange nicht mehr gesehen hat. Dies ist ein wichtiger sozialer Aspekt.

Ein dritter Punkt wäre: Man möchte etwas mit einem Verkaufs- oder Marketingleiter besprechen von einer der Firmen, die an der PharmArena vertreten sind – mit ihm etwas bereden, das unter dem Jahr nicht möglich ist, so ganz nebenbei. Die PharmArena bietet die Möglichkeit, dass man ungezwungen in ein Gespräch kommt, auch mit jemand anderem als mit einem Aussendienstmitarbeiter.»

#### Mit Ihrer Antwort haben Sie schon viel vorweggenommen von unserer zweiten Frage: Was bietet die PharmArena?

«Genau, diese beiden Punkte gehen ineinander über. Ja, wir wollen etwas bieten, damit die Leute kommen. Erstens bereitet jede Firma auf diesen Termin etwas Spezielles vor – ein Produkt, ein Konzept oder eine Dienstleistung. Zweitens sind Geschäftsleiter, Marketing- und Verkaufsleiter an den Ständen präsent für den Direktkontakt mit ihren direkten und potenziellen Kunden. Diese beiden Punkte müssen ineinander übergehen, weil wir marktorientiert und für die Kunden da sind.»

#### Hat die PharmArena in ihrem Umfeld eine Berechtigung?

«Ja. Denn wir versuchen, einen gehobenen Standard zu bieten, damit Kundinnen und Kunden sich bei uns besonders wohl fühlen. Wir wollen eine besonders gute Atmosphäre schaffen ... und mehr bieten. Beispielsweise das Gratis-Catering: Die Gestaltung ist grosszügig und ruhig, man fühlt sich dort wohl.

Das Motto der PharmArena lautet: «Zäme gahts besser.» Wir sind 13 Firmen, die eine Ausstellung machen; gemeinsam können wir einen grosszügigeren, schöneren Stand präsentieren, als wenn jede Firma für sich selber schauen müsste. Die Atmosphäre ist dadurch qualitativ hervorragend und somit auch die Möglichkeit, gute Kontakte zu schaffen.

Alle Firmen an der PharmArena strengen sich besonders an, etwas Spezielles zu bieten, damit die Kunden viel Positives – einen Nutzen – mit nach Hause nehmen können. Aus all diesen Gründen hat die PharmArena ihre Berechtigung.»

