

## 1.5 OTC

Die Allgegenwärtigkeit von Erkältungen, Kopfschmerzen und Allergien haben zu einem starken Wachstum der OTC-Branche geführt. Pharmaunternehmen haben besonders in die Entwicklung rezeptfreier Medikamente für häufige Gesundheitsprobleme investiert. Die Covid-19-Pandemie hat diese Strategie noch verstärkt, da sich Verbraucher bei leichten bzw. moderaten Erkrankungen immer öfter direkt an Apotheken wenden, ohne einen Arzt im Vorfeld aufzusuchen und sich ein Rezept ausstellen zu lassen.

Die Menschen sind nach der Erfahrung der letzten zwei Jahren gesundheitsbewusster geworden und Experten erwarten in den kommenden Jahren enorme Umsatzsteigerungen für Pharmaunternehmen, die Medikamente für Alltagskrankheiten herstellen. Auch die Apotheken werden weiterhin vom OTC-Trend profitieren, insbesondere Unternehmen mit bereits etablierten Online-Kanälen, da sich die Erschwinglichkeit und Zugänglichkeit von OTC-Medikamenten verbessert.

Seit Anfang 2020 haben Apotheken versucht den Verlust aus dem stationären Geschäft durch neue Onlinemarktplätze zu kompensieren. Angebots- und Nachfrageschocks in der Branche waren in Europa stark zu spüren, wobei viele Apotheken in wichtigen Gebieten erst Ende 2021 wieder profitables Wachstum erzielten.

Kandidaten mit digitaler Expertise und eCom Leidenschaft sind auch im OTC Bereich sehr gefragt, gerade weil Unternehmen ihre Strategie dahin stärker ausrichten und dafür Know-how für die digitale Vermarktung zur Umsetzung benötigen. Zur Förderung des digitalen Wandels sind genau diese Profile notwendig und dementsprechend ist ein „war for talents“ in diesem Sektor zu beobachten.

Die Digitalisierung des OTC Sektors wird in den nächsten Jahren weiter zunehmen und folglich auch die Nachfrage nach Kandidaten, die diese Kompetenzen im digitalen Umfeld bzw. in der digitalen Vermarktung mitbringen. Somit gilt es für die Unternehmen sich frühzeitig die Talente zu sichern.



**Henning Dellschau**

Senior Consultant

[henning.dellschau@nigelwright.com](mailto:henning.dellschau@nigelwright.com)

**M:** +49 (0) 151 544 343 96

**Tel.:** +49 (0) 211 540 108 90