



Case Study zum Adipositasmarkt

Entwicklung & Chancen der Indikation
auf dem deutschen eRx-Pharmamarkt

Agenda

01 Marktübersicht: Telehealth-Anbieter und Onlineapotheken

02 Wettbewerbslandschaft & Marktteilnehmer im Detail

03 Strategische Insights & Zukunftsausblick

04 Methodik & Kontakt

Adipositas (Fettleibigkeit)

hat sich weltweit zu einem **bedeutenden Gesundheitsproblem** entwickelt, was einen wachsenden Markt für Gewichtsmanagement-Lösungen geschaffen hat. Weltweit sind bereits über **eine Milliarde** Menschen adipös (Body-Mass-Index ≥ 30) – diese Schwelle wurde laut einer Lancet-Studie sogar schneller erreicht als prognostiziert.

Durch die hohe Prävalenz von Adipositas und den damit verbundenen Folgeerkrankungen (z.B. **Diabetes, Herz-Kreislauf-Leiden**) steigt die Nachfrage nach effektiven Behandlungs- und Präventionsangeboten stetig. Entsprechend wächst der globale Markt für Adipositas- und Gewichtsmanagement dynamisch: 2022 wurde ein Marktvolumen von etwa **142,6 Mrd. USD** erreicht .

Dieses Wachstum wird angetrieben von steigenden Adipositasraten, zunehmendem Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung sowie Innovationen in der Therapie.

Zava, TeleClinic und Shop Apotheke sind die top Kooperationspartner.

Solean und DocMorris sind auf Basis von Patiententtraffic und Einflussmöglichkeiten auch relevant.

Top Anbieter für Partnerschaften

- 1. Zava:** Marktführer im Bereich Telemedizin mit direkter Verknüpfung zur Shop Apotheke. Starker Patienten-Traffic (über 203k Besuche 2024).
- 2. TeleClinic:** Hervorragende Integration mit DocMorris, bietet vollständige Patient Journeys von Beratung bis Rezeptausstellung.
- 3. Shop Apotheke:** Apotheken-Marktführer mit hoher Wachstumsdynamik

Patiententtraffic und Bedeutung

- **Zava** dominiert mit dem höchsten Patiententtraffic (über 100k Adipositas-bezogene Besuche in 2024).
- **DocMorris und Shop Apotheke:** Die wichtigsten Vertriebspartner für Rezepte mit über 75% Marktanteil im eRx-Bereich.
- **Solean** ist ein interessantes GLP-1-fokussiertes Startup mit 25k Interessierten (= pot. Patienten) in Q4-24




Empfehlungen für die Patient Journey

- **Partnerschaften mit Zava und TeleClinic** maximieren Reichweite durch direkte Verknüpfungen mit führenden Apotheken.
- **Nutzung von eRx-Plattformen** zur Förderung eines reibungslosen digitalen Rezept- und Medikationsprozesses.
- **Gezielte Patientenansprache** durch Kooperationen mit Plattformen mit spezifischen Zielgruppen (z. B. chronische Erkrankungen oder Lifestyle-Medikamente).

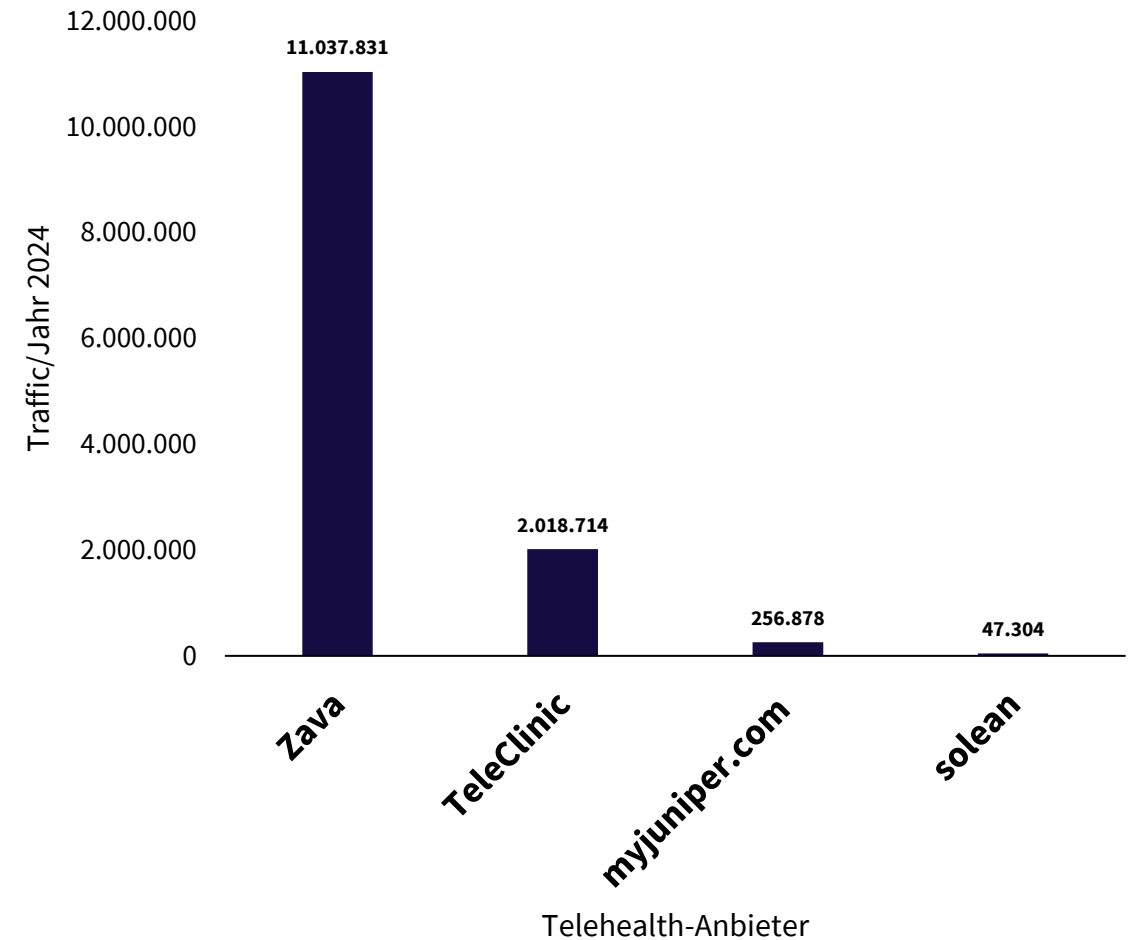


Die wichtigsten Onlineapotheken & Telehealth-Anbieter im Überblick.

Der Markt zentriert sich jetzt schon auf 3-4 relevante Player je Kategorie.

Online-Apotheke	Telehealth-Anbieter	Rx Umsatz 2024 in Mio. €	Adipositas- Umsatz in Mio. €
 Shop Apotheke	Zava		
 DocMorris	TeleClinic		
 apotal.de <small>IHRE VERSANDAPOTHEKE</small>	x		
 medpex	TeleClinic		
 medikamente-per-klick.de <small>Ihre persönliche Versandapotheke</small>	x		
 apn discounters <small>Apotheke für alle.</small>	x		
 APONEO	x		
 apo	medikamendo		
 Sanicare <small>Apotheke</small>	x		
 mycare.de <small>ONLINE-APOTHEKE</small>	x		

Du möchtest mehr Einsicht in die Daten der Case Study haben?
Melde Dich einfach [hier](#) bei uns.



Agenda

01 Marktübersicht: Telehealth-Anbieter und Onlineapotheken

02 Wettbewerbslandschaft & Marktteilnehmer im Detail

03 Strategische Insights & Zukunftsausblick

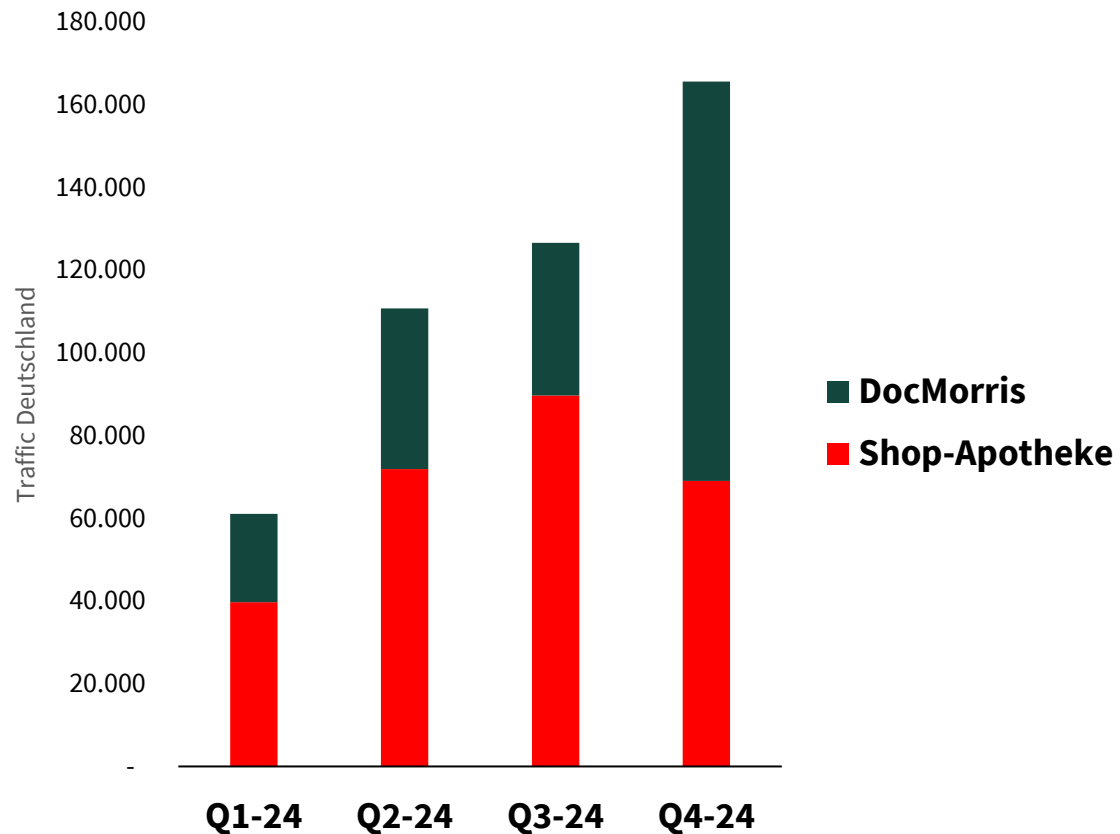
04 Methodik & Kontakt

Wachsende Performance in führenden E-Pharmacies.

Dynamik bei verschiedenen Marken auf dem Adipositasmarkt.

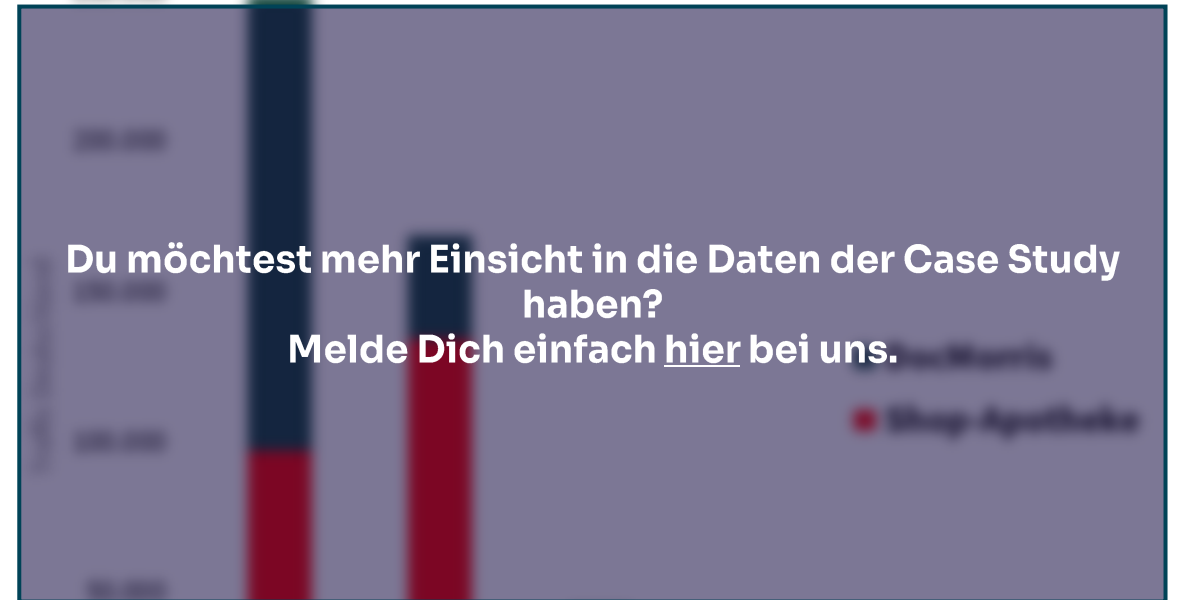
Traffic: Performance von Wegovy, Mounjaro, Saxenda und Orlistat

Zeitraum: 2024, Deutschland



Traffic: Performance-Anteile je Marke

Zeitraum: 2024, Deutschland

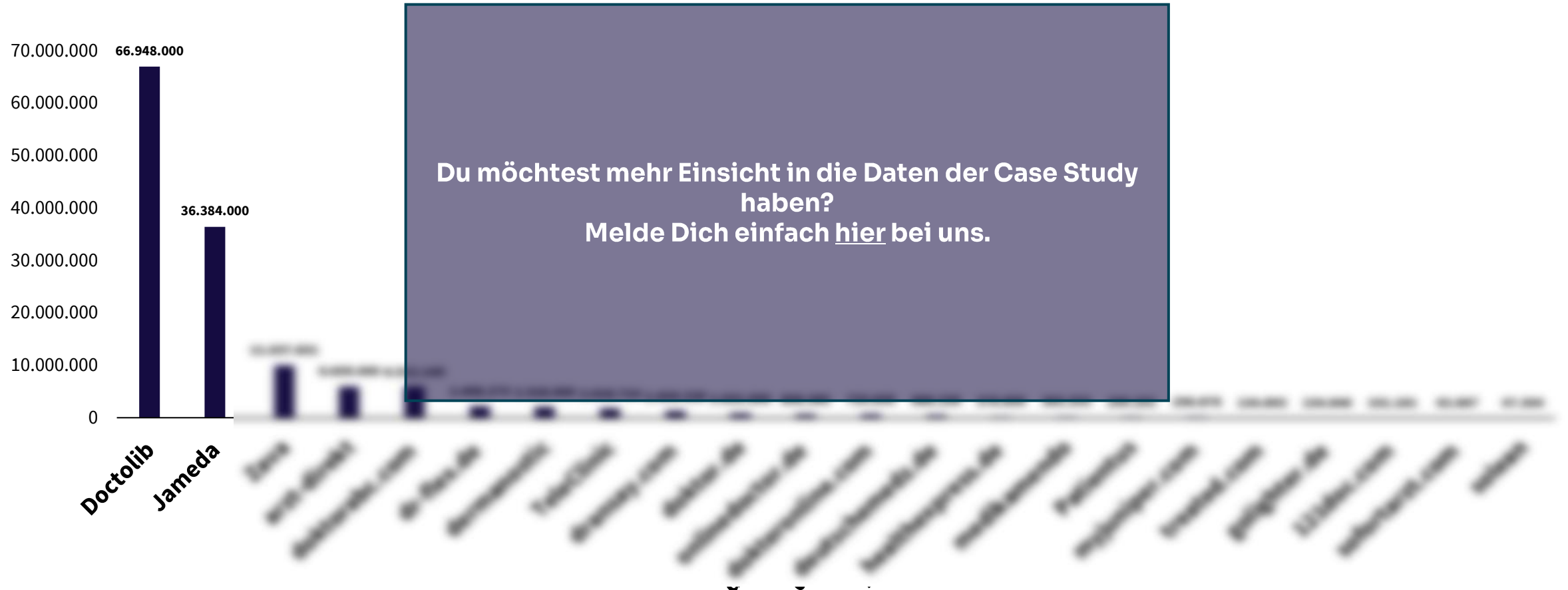


Marktführer im Telehealth-Bereich im Vergleich.

Wer dominiert den digitalen Gesundheitsmarkt?

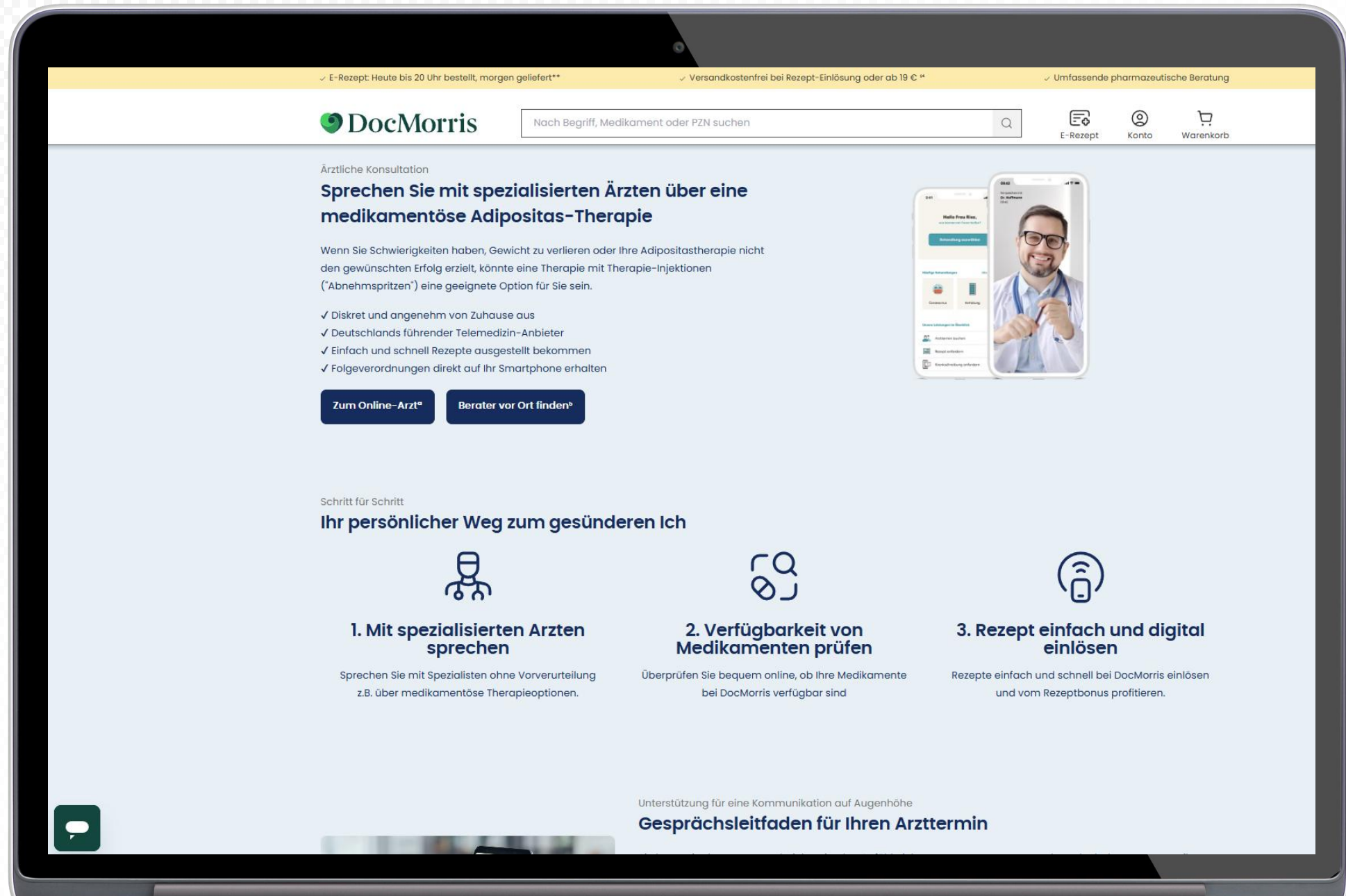
Top Telehealth-Anbieter in DE: Traffic-Vergleich

Zeitraum: 2024



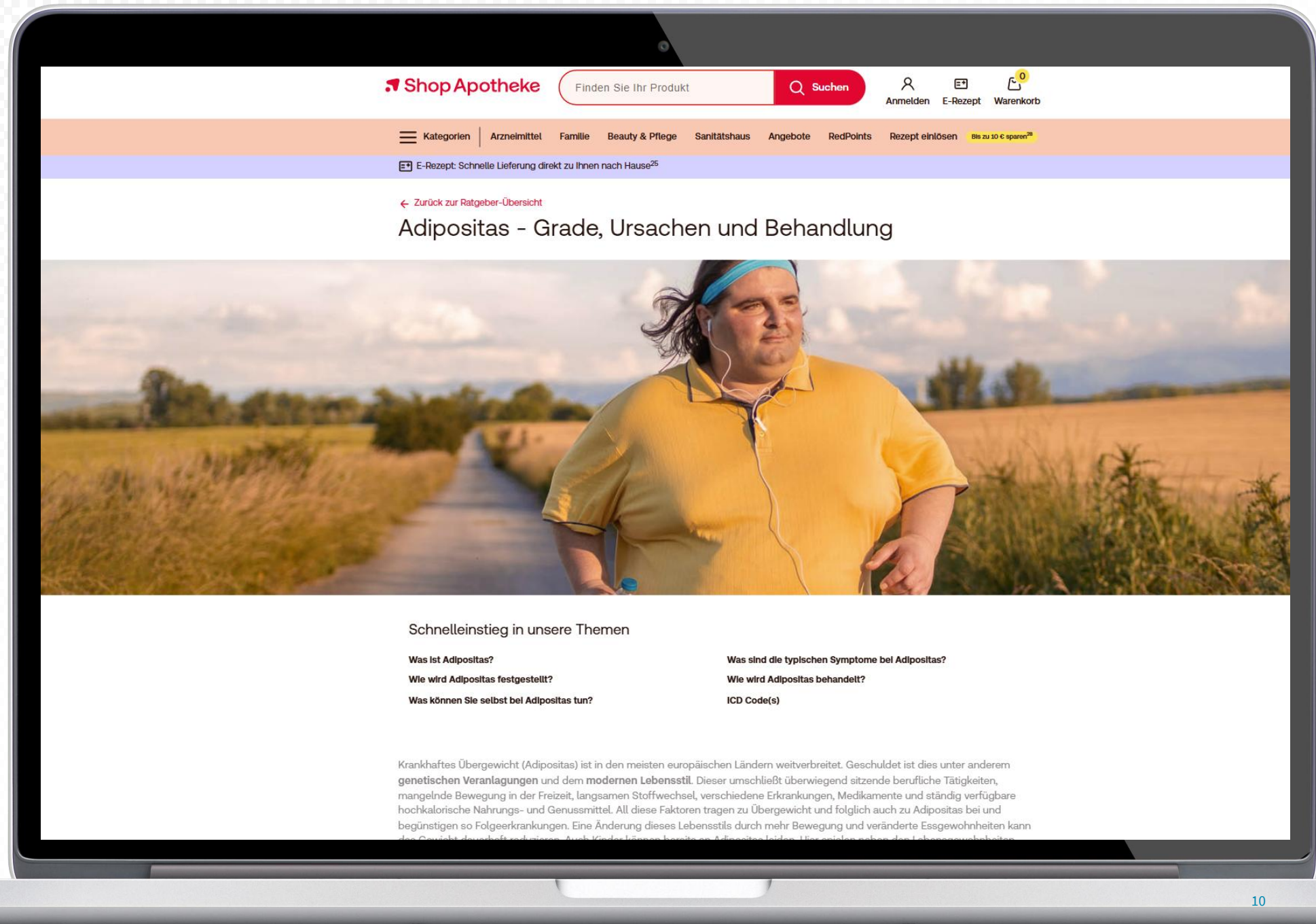
Der Traffic lag 2024 nur über DocMorris bereits bei 165k.

Den Adipositas Ratgeber besuchten allein 24k im letzten Jahr.



Der Traffic lag 2024 nur über Shop Apotheke bereits bei 203k.

Zavamed (Telearzt der Shop Apotheke) verzeichnete zusätzlich in 2024 rund 30k visits.



Die Bestellung erfolgt in wenigen Schritten.

Zava ist aktuell der größte Telehealth-Anbieter in Deutschland.

The screenshot shows the ZAVA website interface. At the top left is the ZAVA logo, and at the top right is a 'Hilfe?' (Help?) link. A light blue notification box at the top contains the text: 'Letzte Rezeptanfrage weniger als 12 Monate her? Jetzt anmelden, um den vorausgefüllten Folgerezeptfragebogen von Ihrer letzten Anfrage zu nutzen.' Below this is a blue link labeled 'Anmelden'. Underneath the notification is a horizontal bar with the text 'Rezept anfragen für Mounjaro, Wegovy, Saxenda, Xenical oder Orlistat'. Below this bar is a progress indicator with five steps: 'Sprechstunde Schritt 1 von 1' (highlighted in blue), 'Auswahl', 'Lieferung', 'Anmelden', and 'Ihre Bestellung', followed by 'Bezahlung erfolgreich'. The main content area contains three questions:

Verwenden Sie aktuell Medikamente zur Behandlung von Übergewicht?
Wählen Sie 'Ja', wenn Sie ein Folgerezept benötigen, auf ein anderes Medikament wechseln möchten oder bereits ein Rezept vorliegen, aber die Behandlung noch nicht begonnen haben.

Ja Nein

Bitte geben Sie Ihre Körpergröße an.
Wir benötigen die Angabe um Ihren BMI zu beurteilen. Wenn Sie sich nicht sicher bzgl. der Körpergröße sind, messen Sie diese bitte bevor Sie fortfahren.

z.B. 170 cm

Wie ist Ihr aktuelles Gewicht?
Wir benötigen die Angabe um Ihren BMI zu beurteilen. Wenn Sie sich nicht sicher sind, sollten Sie sich noch einmal wiegen, bevor Sie fortfahren.

Rezept? Jetzt bis zu 30 € Bonus⁷ sichern.



▼ Weitere Informationen

Jetzt Rezept einlösen

Wie berechnet sich Ihr Rezept-Bonus⁷?

Pro Medikamentenpackung erhalten Sie mind. 2,50 € Bonus, maximal 10 € pro Packung bei Privatrezepten. So können Sie sich bis zu 30 € Gesamtbonus sichern.

i Dieser Bonus wird gegen nicht verschreibungspflichtige Produkte verrechnet oder Ihrem Kundenkonto gutgeschrieben.

So könnte Ihr Rezept-Bonus⁷ aussehen

Medikamente auf Ihrem Rezept	Rezept-Bonus ⁷ pro rezeptpflichtiger Packung	Gesamter anwendbarer Rezept-Bonus ⁷
3 x Medikament A	2,50 €	7,50 €
1 x Medikament B	5,00 €	5,00 €
1 x Medikament C	2,50 €	2,50 €

Ersparnis durch den Rezept-Bonus⁷ für dieses Rezept: **15,00 €**

Rezept-Bonus

Bis zu 30 € Bonus pro Privatrezept

Lösen Sie Ihr Privatrezept bei DocMorris ein & sichern Sie sich pro Privatrezept einen Bonus von bis zu 30 €.¹

Jetzt Rezept einlösen



Startseite > Rezepte > Rezept-bonus

So berechnet sich Ihr Bonus

Für jede Packung eines verschreibungspflichtigen Medikaments erhalten Sie einen Bonus. Je nachdem, welches Medikament Sie bestellen, sind das mindestens 2,50 € und bis zu 5 €. Bei einem Privatrezept mit sechs Medikamentenpackungen mit Maximalbonus macht das 30 € pro Rezept.¹

Der Bonus wird in regelmäßigen Abständen Ihrem Vorteilskonto gutgeschrieben und mit Bestellungen rezeptfreier Produkte verrechnet. Eine direkte Bonusauszahlung an Sie erfolgt ab 20 € Bonusguthaben oder spätestens zum Quartalsende, soweit das Guthaben 1 € beträgt und uns Ihre Bankverbindung vorliegt.²

Jetzt Rezept einlösen

Die Medikamente auf Ihrem Rezept	Ersparnis pro rezeptpflichtiger Medikamentenpackung	Die gesamte Ersparnis für dieses Medikament
3 x Medikament A	2,50 €	7,50 €
1 x Medikament B	5,00 €	5,00 €
1 x Medikament C	2,50 €	2,50 €

Ihr Sparvorteil für dieses Rezept: **15 €**

E-Rezept bei apodiscounter einlösen: Vorteile



Hohe Sicherheitsstandards

Ihre Daten sind sicher verschlüsselt und können nur mit Ihrer Zustimmung von Gesundheitsdienstleistern eingesehen werden.



Kostenloser Versand**

Diskret und von zu Hause aus. Wir beraten Sie gerne!



Bis zu 30€ Bonus¹⁰ pro Rezept

Pro Selbstzahler-Rezept erhalten Sie einen Bonus¹⁰, den Sie bei Ihrer nächsten Bestellung einlösen können.

→ Mehr erfahren



Schnelle Lieferung

Wir liefern oft schon innerhalb von 24 Stunden.

Stärken und Schwächen der wichtigsten Telehealth-Anbieter.

Die Relevanz der Telehealth-Anbieter wächst stetig. Auch Kooperationen mit den Shops bringen viel Traffic.

teleclinic

Stärken:

- 1. Umfassendes Leistungsspektrum:** Bietet Beratungen für akute Beschwerden, chronische Erkrankungen, und Vorsorge.
- 2. Video-Sprechstunden:** Direkte Arztgespräche per Video sorgen für eine persönlichere Betreuung.
- 3. Integration lokaler Apotheken:** Zusammenarbeit mit über 15.000 Apotheken für schnelle Rezeptlösungen vor Ort.
- 4. E-Rezept-Kompatibilität:** Besonders einfaches Handling von E-Rezepten.
- 5. Flexibilität:** Verfügbarkeit rund um die Uhr, auch an Wochenenden und Feiertagen.
- 6. Breite Kooperationen:** Kooperationen mit Krankenkassen und verschiedenen Gesundheitsdienstleistern.

Schwächen:

- 1. Kostenstruktur:** Die Preise für Beratungen können höher ausfallen als bei ZAVAmед.
- 2. Fokus auf Deutschland:** Weniger international ausgerichtet als ZAVAmед.
- 3. Abhängigkeit von lokaler Verfügbarkeit:** Patienten, die Versand bevorzugen, könnten Einschränkungen erleben.

ZAVA

Stärken:

- 1. Diskretion und Anonymität:** Starke Ausrichtung auf sensible Themen wie sexuelle Gesundheit und Reisemedizin. Neutrale Lieferung von Medikamenten.
- 2. Einfache Bedienung:** Intuitive Plattform mit klaren Informationen. Schnelle Registrierung und übersichtlicher Prozess.
- 3. Internationale Verfügbarkeit:** In mehreren Ländern aktiv, was es auch für Expats oder Reisende attraktiv macht.
- 4. Transparente Preise:** Klare Kommunikation über Kosten vor der Behandlung.
- 5. Fokus auf Versandapotheken:** Zusammenarbeit mit Partnerapotheken für schnelle Medikamentenlieferung.
- 6. Spezialisierung auf bestimmte Themen:** Breites Angebot an Dienstleistungen für chronische und spezifische Gesundheitsprobleme.

Schwächen:

- 1. Eingeschränkte Behandlungsmöglichkeiten:** Weniger Fokus auf akute Beschwerden oder umfangreiche Diagnosen.
- 2. Keine Video-Sprechstunden:** Beratung erfolgt hauptsächlich schriftlich (weniger persönliche Arzt-Kontakte).
- 3. Kein direkter Kontakt mit lokalen Apotheken:** Primärer Fokus auf Versand, weniger Integration lokaler Optionen.

Agenda

01 Marktübersicht: Telehealth-Anbieter und Onlineapotheken

02 Wettbewerbslandschaft & Marktteilnehmer im Detail

03 Strategische Insights & Zukunftsausblick

04 Methodik & Kontakt

Hohes Potential mit Shop Apotheke als wichtiger strategischer Partner.

Seit Einführung des E-Rezeptes hat sich der Rx-Umsatz in Q4 2024 um 140% gesteigert.

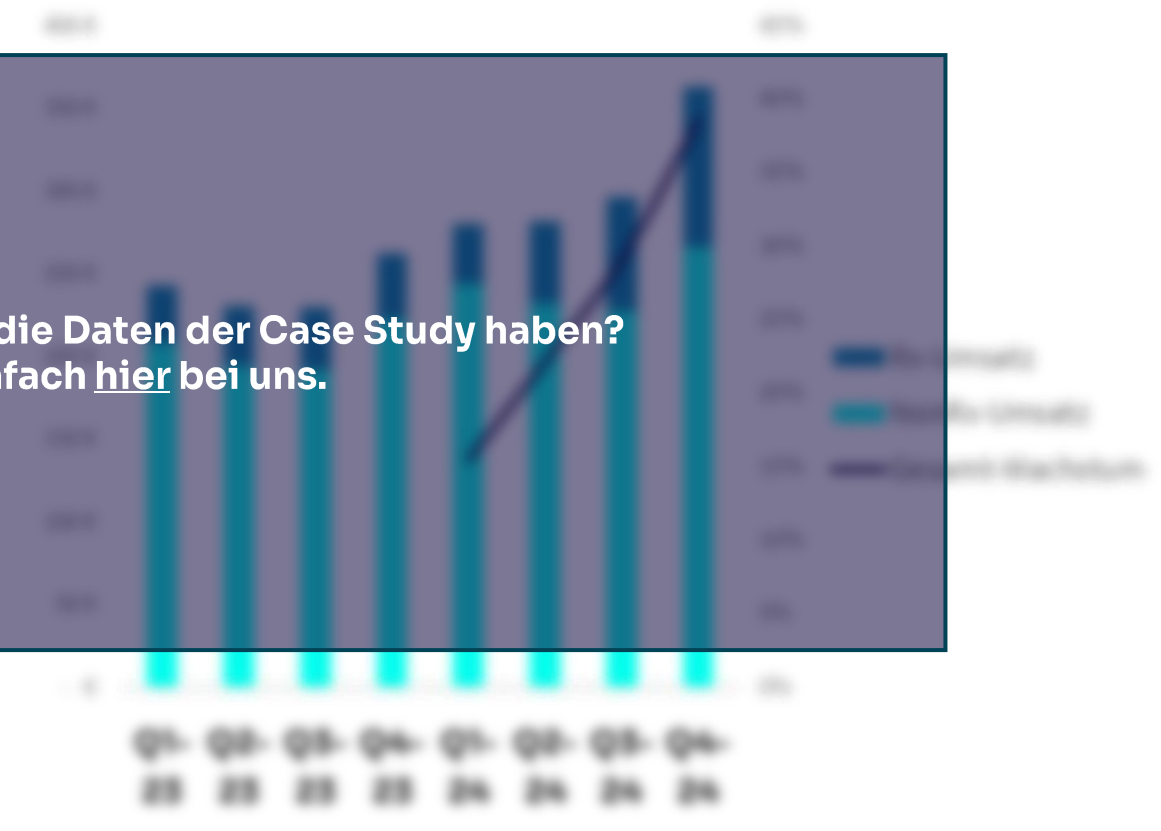
Shop Apotheke: Rx-Umsatzperformance und Entwicklung

Zeitraum: 2023-2024, Deutschland



Shop Apotheke: Rx vs. NonRx Umsatz

Zeitraum: 2023-2024, Deutschland



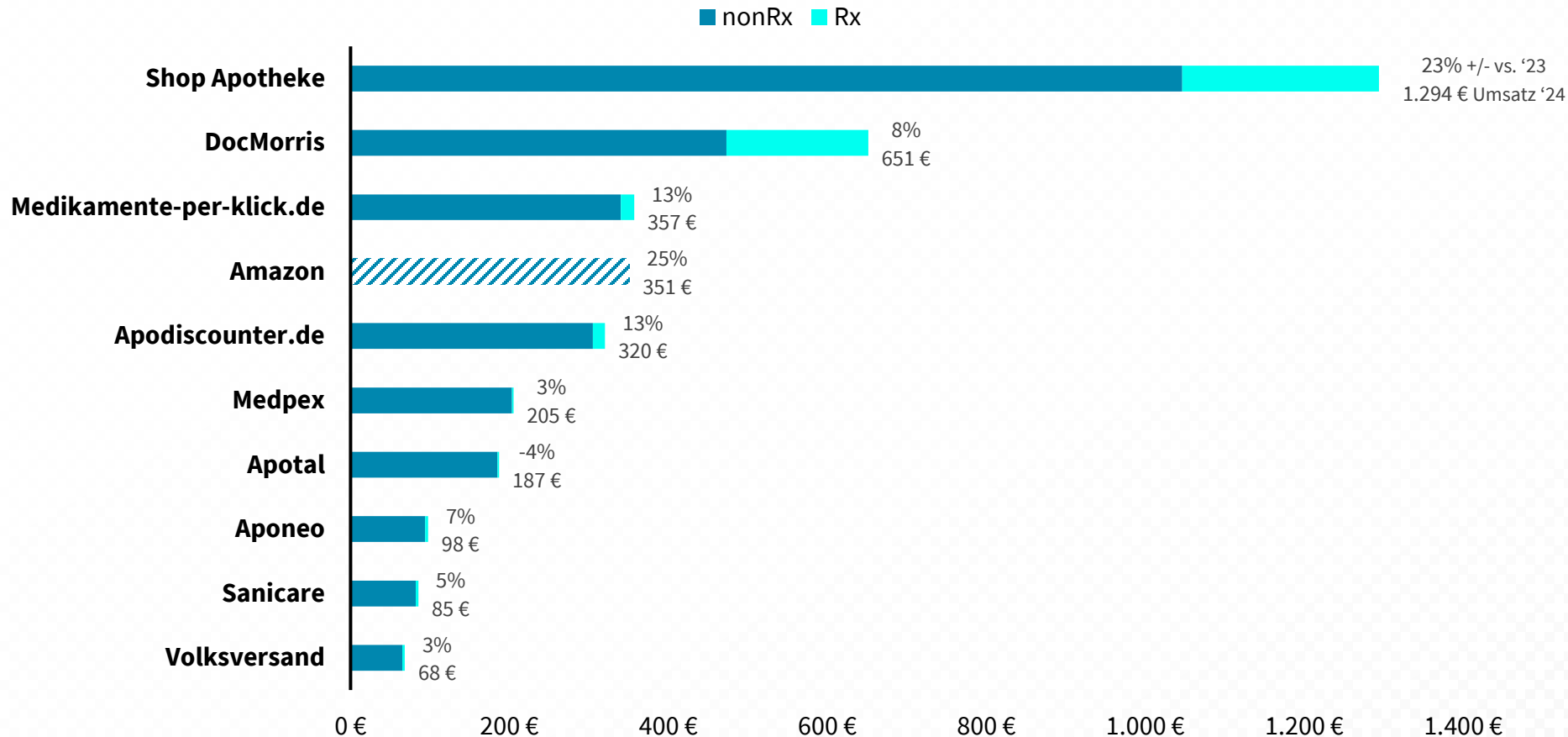
Du möchtest mehr Einsicht in die Daten der Case Study haben?
Melde Dich einfach [hier](#) bei uns.

14% Wachstum im Onlineapothekenmarkt in 2024.

Signifikantes Marktwachstum durch eRx-Boom erwartet in den kommenden Jahren.

Online-Umsätze der top E-Pharmacies in DE, 2024

Smile AI Daten + Prognose, Umsätze nach rAVP



Gesamt-Onlineapothekenmarkt 2024 für Rx + nonRx:

- €4,05 Mrd. Netto-Umsatz
- +14% vs. Vorjahr

Alle dargestellten Werte sind Nettoumsätze sowie das Wachstum zum Vorjahr.

Die Daten sind eine Kombination aus Unternehmensangaben sowie Paneldaten von Smile AI und Suppliers.

Amazon: Umsatz mit Apothekenprodukten. Doppeltzählung möglich von Umsätzen, die von anderen Onlineapotheken als Seller auf Amazon verkauft werden

Apodiscounter und Medikamente-per-Klick jew. mit angeschlossenen Domains.

Zusammensetzung:

- Q1-3/24 = veröffentlichte Daten
- Q4/24 = Hochrechnung

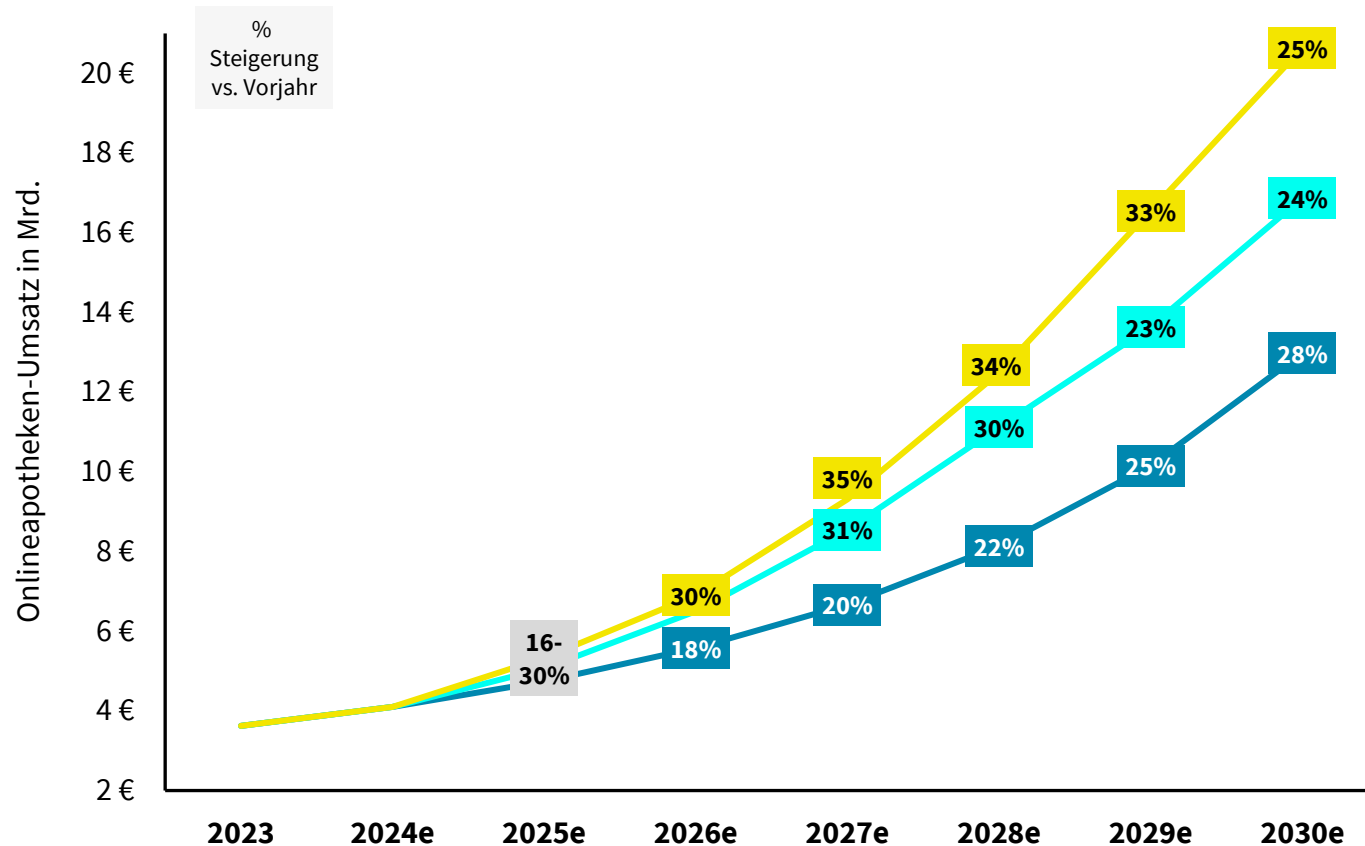
Bis zu 21 Mrd. € Onlineapotheken-Umsatz sind bis 2030 möglich.

Geschwindigkeit und Intensität der Veränderung hängen stark von der eRx-Etablierung ab.



Forecast: Onlineapotheken-Umsätze 2023-2030e

Rx- + nonRx-Umsätze nach rAVP in Mio. €



Kommentar

- **Szenario 1: +21% CAGR**
Verlangsamung der eRx-Dynamik durch regulatorische Hürden, negativer Stimmung an Kapitalmärkten und keinem Einstieg weiterer Player in Apothekenmarkt
- **Szenario 2: +27% CAGR**
Fortschreibung der 2024 eRx-Dynamik, weiterhin hoher Werbedruck durch große Player und Einstieg neuer Player mit niedriger bis mittlerer Werbeintensität
- **Szenario 3: +31% CAGR**
Hohes Wachstum dank CardLink, weiterhin Onlinefreundlicher Regulierung und neuen Playern mit hoher Werbeintensität

Definitionen

- CAGR = cumulative annual growth rate
- e = expected

Agenda

01 Marktübersicht: Telehealth-Anbieter und Onlineapotheken

02 Wettbewerbslandschaft & Marktteilnehmer im Detail

03 Strategische Insights & Zukunftsausblick

04 Methodik & Kontakt

Methodik und Zielsetzung der Analyse dieser Case Study.

Smile AI bezieht umfangreiche und repräsentative Datenquellen in die Case Study ein.

1. Zielsetzung

Identifikation der wichtigsten Marktplayer, Plattformen und Wachstumstreiber

2. Datenquellen

▪ Primärdaten:

Smile AI Crawling aller Anbieterseiten, Experteninterviews mit Pharma- und E-Health-Spezialisten, Onlineapotheken Reichweiten & Umsätze

▪ Sekundärdaten:

Traffic-Analysen von SimilarWeb

Markt- und Umsatzdaten aus DatamedIQ, IQVIA, Herstellerdaten

Regulatorische & Marktdaten aus Gematik & Anbieterreports

Google, semrush, GfK

3. Analytischer Ansatz

▪ **Marktsegmentierung:** Identifikation von relevanten E-Pharmacy- & Telehealth-Anbietern

▪ **Traffic- & Performance-Analyse:** Vergleich der digitalen Präsenz und Nutzerströme

▪ **Strategische Bewertung:** Einschätzung von Partnerschaftsoptionen und Umsatzpotenzial

4. Statistische Methoden & Tools

▪ **Datenaggregation:** Nutzung von API-Datenfeeds, Web-Scraping & Marktanalysen

▪ Benchmarking & Forecasting:

▪ Umsatz- und Traffic-Prognosen basierend auf historischen Wachstumsraten

▪ Berechnung von CAGR (Compound Annual Growth Rate) bis 2027

▪ Performance-Metriken:

▪ Marktanteile der top Apotheken & Telehealth-Anbieter

▪ Konversionsraten, Rezeptumsätze, Werbe-ROI

5. Limitationen

▪ **Dynamischer Markt:** Schnelle regulatorische Änderungen (z. B. E-Rezept-Adoption) können Prognosen beeinflussen

▪ **Datenzugang:** Begrenzte Einblicke in proprietäre Umsatz- und Patientenbindungsdaten einiger Anbieter

▪ **Verzerrung durch Selbstselektion:** Online-Daten spiegeln eher digital-affine Patientengruppen wider

6. Compliance & Qualitätssicherung

▪ Berücksichtigung von DSGVO & Arzneimittelgesetz für digitale Gesundheitsdaten

▪ Plausibilitätschecks & Cross-Validierung durch mehrere Datenquellen

Kontakt

Melde Dich bei Fragen gerne direkt bei Jasmin!



Jasmin Betzl

Head of Business Development Rx

jasmin.betzl@smileai.de

+49 172 309 9259

Wende Dich bei Fragen und Anmerkungen rund um den digitalen Rx-Markt an unsere Expertin:

- Strategische Digitalberatung im Rx-Markt
- Marktinsights und AI-Workshops oder Schulungen
- Erstellung von HCP-Plattformen
- Key Account Management (KAM)
- Datenbasierte Marktanalysen und Case Studies zu eigenen Indikationen
- AI basierte Analyse- und Content-Tools
- Individuelle Anfragen
- VoiceCRM für den Außendienst

Our Insights Make You **Smile AI**

