

EU AI Act:

Warum die OTC-Industrie jetzt in die KI-Schulung von Apothekenteams investieren sollte

Artikel 4 der EU-Verordnung 2024/1689 verpflichtet Apotheken zur KI-Schulung.
Was das für OTC-Hersteller bedeutet – und wie Sie davon profitieren.

Inhalt

- 01** Der EU AI Act: Was Artikel 4 für Apotheken bedeutet
- 02** KI in der Apotheke: Status Quo und Ausblick
- 03** Warum Schulung jetzt zur Pflicht wird
- 04** Die Chance für die OTC-Industrie: Schulung sponsern, Sichtbarkeit gewinnen
- 05** Das apothekia KI-Trainingsmodul: So funktioniert es
- 06** Drei Gründe, warum OTC-Hersteller jetzt handeln sollten
- 07** Fazit und nächste Schritte

Für wen ist dieses Whitepaper?

Dieses Whitepaper richtet sich an Marketing- und Vertriebsentscheider in der OTC-Pharmaindustrie, die verstehen wollen, wie der EU AI Act den Apothekenmarkt verändert – und wie sie diese Veränderung als strategische Chance nutzen können.

Stand: März 2026 | **Lesezeit:** ca. 10 Minuten

01

Der EU AI Act: Was Artikel 4 für Apotheken bedeutet

Im Juni 2024 wurde die EU-Verordnung über Künstliche Intelligenz (Verordnung 2024/1689) verabschiedet – der weltweit erste umfassende Rechtsrahmen für den Einsatz von KI. Für Apotheken ist ein Artikel besonders relevant: **Artikel 4**.

Artikel 4 – KI-Kompetenz (seit Februar 2025 in Kraft)

"Die Anbieter und Betreiber von KI-Systemen ergreifen Maßnahmen, um nach besten Kräften sicherzustellen, dass ihr Personal und andere Personen, die in ihrem Auftrag mit dem Betrieb und der Nutzung von KI-Systemen befasst sind, über ein ausreichendes Maß an KI-Kompetenz verfügen [...]"

EU-Verordnung 2024/1689, Artikel 4, Absatz 1

Konkret heißt das: Jede Apotheke, die KI-gestützte Systeme einsetzt – sei es in der Warenwirtschaft, im Medikationsmanagement oder in der Kundenberatung – muss nachweisen, dass ihre Mitarbeitenden im Umgang mit diesen Systemen geschult sind.

Was gilt als KI-System in der Apotheke?

Die Definition ist bewusst weit gefasst. Dazu zählen unter anderem: intelligente Bestellsysteme in der Warenwirtschaft, automatisierte Wechselwirkungschecks, KI-gestützte Beratungsassistenten wie ASK STELLA, KI-Telefonielösungen wie gesund.de KIRA und personalisierte Empfehlungssysteme für OTC-Produkte.

Die Schulungspflicht betrifft somit nicht nur einzelne Spezialsysteme, sondern potenziell jedes digitale Tool, das KI-Komponenten enthält. Und die Zahl dieser Tools wächst rasant.

Quellen: EU-Verordnung 2024/1689; DAV Akademie KI-Kompetenz 2025; Gelbe Liste / expopharm 2025

02

KI in der Apotheke: Status Quo und Ausblick

Die KI-Durchdringung der deutschen Apotheke steht noch am Anfang – aber die Dynamik ist enorm. Innerhalb der nächsten zwei Jahre wird KI in praktisch jeder Apotheke angekommen sein, und zwar nicht als Experiment, sondern als fester Bestandteil des Arbeitsalltags.

81%

sehen großes
Potenzial in KI

13%

setzen KI
bereits ein

90%

Zeitersparnis bei
Routineaufgaben

Quellen: APOKix April 2025, IFH Köln; Praxiserfahrungen Apotheken 2025

Die wichtigsten KI-Anwendungen heute

- **Warenwirtschaft:** KI erkennt saisonale Trends, prognostiziert Nachfrage und optimiert Bestellprozesse. Saisonale Schwankungen bei Erkältungsmitteln oder Anti-Allergika werden automatisch berücksichtigt.
- **Medikationsmanagement:** KI strukturiert Daten, vereinfacht Wechselwirkungschecks und erleichtert die Kommunikation mit Patienten. Sie verkürzt aufwendige Recherche und macht Inhalte verständlicher.
- **Kundenberatung:** Systeme empfehlen OTC-Produkte auf Basis von Symptomen und Medikationshistorie – ein neuer, datengestützter Empfehlungskanal neben der persönlichen Beratung.
- **Telefonie und Kommunikation:** KI-Assistenten übernehmen Standardanfragen und entlasten das Team. Mehr Zeit für qualifizierte Beratung am HV-Tisch.

Die Konsequenz: In 2-3 Jahren wird nahezu jede Apotheke mindestens ein KI-System einsetzen. Und jedes dieser Systeme löst die Schulungspflicht nach Artikel 4 aus.

03

Warum Schulung jetzt zur Pflicht wird

Die Schulungspflicht nach Artikel 4 ist keine theoretische Anforderung – sie hat konkrete praktische Konsequenzen für jede Apotheke in Deutschland.

Was Apotheken konkret tun müssen

- **KI-Systeme identifizieren:** Welche Tools in der Apotheke enthalten KI-Komponenten? Viele Apotheken wissen das heute noch nicht.
- **Schulungsbedarfe ermitteln:** Welche Mitarbeitenden nutzen KI-Systeme? PTA, PKA, Approbierende – die Anforderungen unterscheiden sich.
- **Schulungen durchführen und dokumentieren:** Die Kompetenz muss nachweisbar sein. Einmalige Schulungen reichen nicht – KI entwickelt sich ständig weiter.
- **Regelmäßig aktualisieren:** Neue KI-Tools, neue Updates, neue Funktionen – die Schulung muss Schritt halten.

Das Problem: Keine Zeit, kein Budget, kein Konzept

Die Realität in deutschen Apotheken sieht so aus: Die Teams sind ohnehin überlastet, Fachkräftemangel verschärft die Situation, und für zusätzliche Schulungen fehlen sowohl Zeit als auch Budget. Gleichzeitig sind die Herausforderungen enorm: 42% der Apothekeninhaber sehen Haftungsrisiken und unklare Regularien als größte Hürde, 38% sorgen sich um Datenschutz und Sicherheit, und 35% bemängeln fehlende Nachvollziehbarkeit der KI-Entscheidungen.

Die zentrale Frage: Wer hilft Apothekenteams, die KI-Kompetenzpflicht zu erfüllen – praxisnah, zeitsparend und ohne das ohnehin knappe Apothekenbudget zu belasten?

Die Antwort: **Die OTC-Industrie.**

04

Die Chance für die OTC-Industrie: Schulung sponsern, Sichtbarkeit gewinnen

Für OTC-Hersteller ist die KI-Schulungspflicht keine abstrakte Regulierung – sie ist eine strategische Chance. Denn wer die Lösung für das Schulungsproblem liefert, gewinnt Zugang, Vertrauen und Sichtbarkeit bei den Apothekenteams.

Warum Sponsoring von KI-Schulungen Sinn macht

Zugang zu 10.500+ Apotheken

Über apothekia erreichen Sie mit einem gesponserten KI-Trainingsmodul direkt die Apothekenteams, die Ihre Produkte empfehlen. Der Schulungskontext schafft eine positive Markenassoziation – Ihr Unternehmen steht für Innovation und Unterstützung.

Echte Wertschöpfung statt Werbedruck

Apothekenteams brauchen die KI-Schulung – sie ist Pflicht. Wer diese Schulung finanziert, wird nicht als Werbetreibender wahrgenommen, sondern als Partner. Das erzeugt intrinsische Dankbarkeit und langfristige Markenbindung.

Sichtbarkeit im KI-Kontext

Wenn Apothekenteams KI-Beratungstools nutzen, werden sie auch mit OTC-Empfehlungen arbeiten. Wer die Schulung sponsert, positioniert seine Marke genau dort, wo die Zukunft der Empfehlung stattfindet.

Messbare Ergebnisse

Teilnehmerzahlen, Abschlussquoten, regionale Verteilung, Quizfragen-Auswertung – Sie erhalten transparente KPIs über die Reichweite und Wirkung Ihres Engagements.

39.500+

User auf
apothekia

10.500+

Apotheken
deutschlandweit

830.000+

Fortbildungen
pro Jahr

05

Das apothekia KI-Trainingsmodul: So funktioniert es

apothekia entwickelt ein praxisnahes KI-Trainingsmodul, das Apothekenteams auf den Umgang mit KI im Arbeitsalltag vorbereitet – und gleichzeitig die Anforderungen des EU AI Act erfüllt.

Modulaufbau

Modul 1: KI verstehen

Was ist KI? Wie funktionieren die Systeme, die in der Apotheke zum Einsatz kommen? Grundlagenwissen verständlich aufbereitet – für PTA, PKA und Approbierende.

Modul 2: KI im Apothekenalltag

Praxisnahe Szenarien: Warenwirtschaft, Medikationscheck, Kundenberatung, Telefonielösungen. Was kann KI – und was nicht?

Modul 3: Rechtlicher Rahmen

EU AI Act Artikel 4 verständlich erklärt. Dokumentationspflichten, Haftungsfragen, Datenschutz – kompakt und umsetzbar.

Modul 4: KI kritisch nutzen

Halluzinationen erkennen, Automation Bias vermeiden, KI-Ergebnisse hinterfragen. Die pharmazeutische Expertise bleibt entscheidend.

Format und Vorteile für Sponsoren

Das Modul wird als interaktives E-Learning auf apothekia bereitgestellt – mit Quizfragen, Praxisbeispielen und Zertifikat. Für OTC-Sponsoren bietet es prominente Markenplatzierung im Schulungskontext, eigene Produktschulungen als Ergänzungsmodule, Zugang zu den Teilnehmerdaten (DSGVO-konform), Echtzeit-Dashboard mit allen relevanten KPIs und die Möglichkeit, das Modul als Teil einer größeren GROW-Kampagne zu nutzen.

Bewährt: 86% der apothekia-User bewerten die Fortbildungsqualität mit Note 1 oder 2. Die Plattform ist Platz 1 im Anbietervergleich (User-Befragung 2023/24, n=1.143).

06

Drei Gründe, warum OTC-Hersteller jetzt handeln sollten

1

First-Mover-Vorteil sichern

Die KI-Schulungspflicht ist neu – und noch gibt es kaum passende Angebote am Markt. Wer jetzt als Sponsor einsteigt, besetzt das Thema als Erster und wird zum Innovationspartner der Apothekenteams. Dieser Vorteil ist zeitlich begrenzt.

2

Regulatorischen Druck in Nachfrage verwandeln

Apotheken müssen schulen – sie suchen aktiv nach Lösungen. Die Nachfrage ist da, das Angebot fehlt. Als Sponsor eines KI-Trainingsmoduls beantworten Sie ein dringendes Bedürfnis und positionieren Ihre Marke als Problemlöser.

3

Die Beratung von morgen mitgestalten

KI wird die Art verändern, wie Apothekenteams OTC-Produkte empfehlen. Wer die Schulung gestaltet, gestaltet auch die zukünftige Empfehlungskultur mit. Ihre Marke wird Teil des Lernprozesses – und bleibt im Kopf.

07

Fazit und nächste Schritte

Der EU AI Act macht KI-Schulung zur Pflicht. Apothekenteams brauchen Unterstützung. Und die OTC-Industrie hat die einmalige Chance, diese Unterstützung zu liefern – und dabei Sichtbarkeit, Vertrauen und nachhaltige Markenbindung aufzubauen.

apothekia verbindet beide Seiten: ein praxisnahes KI-Trainingsmodul, das die regulatorischen Anforderungen erfüllt, und ein bewährtes Kampagnenmodell, das messbare Ergebnisse für OTC-Hersteller liefert.

Werden Sie Sponsor des apothekia KI-Trainingsmoduls.

Sichern Sie sich den First-Mover-Vorteil und positionieren Sie Ihre
OTC-Marke als Innovationspartner der Apotheke.

Jetzt Gespräch vereinbaren.

Marcus Kroll

Geschäftsführer apothekia GmbH

marcus.kroll@apothekia.de

www.business-apothekia.de

Telefon: Auf Anfrage

© 2026 apothekia GmbH, Venloer Str. 25, 50672 Köln. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Whitepaper dient ausschließlich Informationszwecken.