

Der ideale Zeitpunkt, um mit der Erarbeitung von positiven kommerziellen Ergebnissen zu beginnen, ist nicht gegen Ende des Produktentwicklungszyklus, sondern gleich zu Beginn.

Schlüsselkompetenzen im Vertrieb

Viele Healthcare-Unternehmen überdenken die Rolle strategischer Partnerschaften bei der Identifikation, Bewerbung und dem Nachweis des Werts ihrer Produkte und nutzen die Kernkompetenzen von Quintiles, um ihre nachhaltigen Ansprüche im Umfeld der *Neuen Gesundheitslandschaft (The New Health)* geltend zu machen.

Markenlösungen Wir können sowohl vor als auch nach der Markteinführung hoch integrierte kommerzielle Lösungen und Expertise in der Marketingmanagementstrategie liefern und die gesamte oder teilweise Verantwortlichkeit für eine Marke übernehmen. Quintiles entwirft Lösungen, die den Erfolg einer Marke optimieren, die Einnahmen maximieren und ein effizienteres Portfolio-Management unterstützen.

Produktlösungen Ihr Ziel – schnellerer Marktzugang und anhaltender kommerzieller Erfolg. Während der Produktentwicklung nutzt Quintiles umfangreiches klinisches und vertriebliches Know-how zur Umsetzung bedarfsorientierter klinischer Strategien. Wir helfen Kunden, Portfolios zu priorisieren, die Anforderungen der Produkte und Interessengruppen zu erarbeiten, Szenarien zu formulieren und differenzierte, wertorientierte Produktprofile zu entwickeln.

Regulatory und Marktzugangsexpertise Unsere Market Access-Strategien und Analysen werden Ihnen helfen, Ergebnis-, Preisgebungs- und Kostenerstattungsanforderungen zu identifizieren, die den einzigartigen Wert Ihres Produktes den Interessengruppen am besten darstellen.

Patientenzentrierte Programme Wir liefern unseren Kunden „real life“ Daten, unterstützen die Beziehungen zwischen Patienten und medizinischem Fachpersonal und helfen Patienten, durch Aufklärungs- und Adherence-Programme gesünder zu leben. Durch die Identifikation und Nutzung der richtigen Werkzeuge können wir Ihnen helfen, positive Patienten-Outcomes zu erreichen – von Gesundheitsratgebern und Datenblättern bis hin zu persönlichen Versorgungsmanagern, Hausbesuchen oder Ergebnisstudien.

Multi Channel Marketing Wir liefern die richtigen Zielgruppenaussagen, zur richtigen Zeit und mit den wirkungsvollsten Medien. Mit Niederlassungen im Bereich Sales und Marketing in mehr als 30 Ländern und Zugang zur gesamten Infrastruktur von Quintiles mit 127 Niederlassungen in 59 Ländern identifizieren wir Wege, Ressourcen in einzelnen oder mehreren Märkten auszubalancieren, wenn sie sich an die Produktpipeline, behördliche Zulassungen und Marktfluktuationen anpassen müssen.

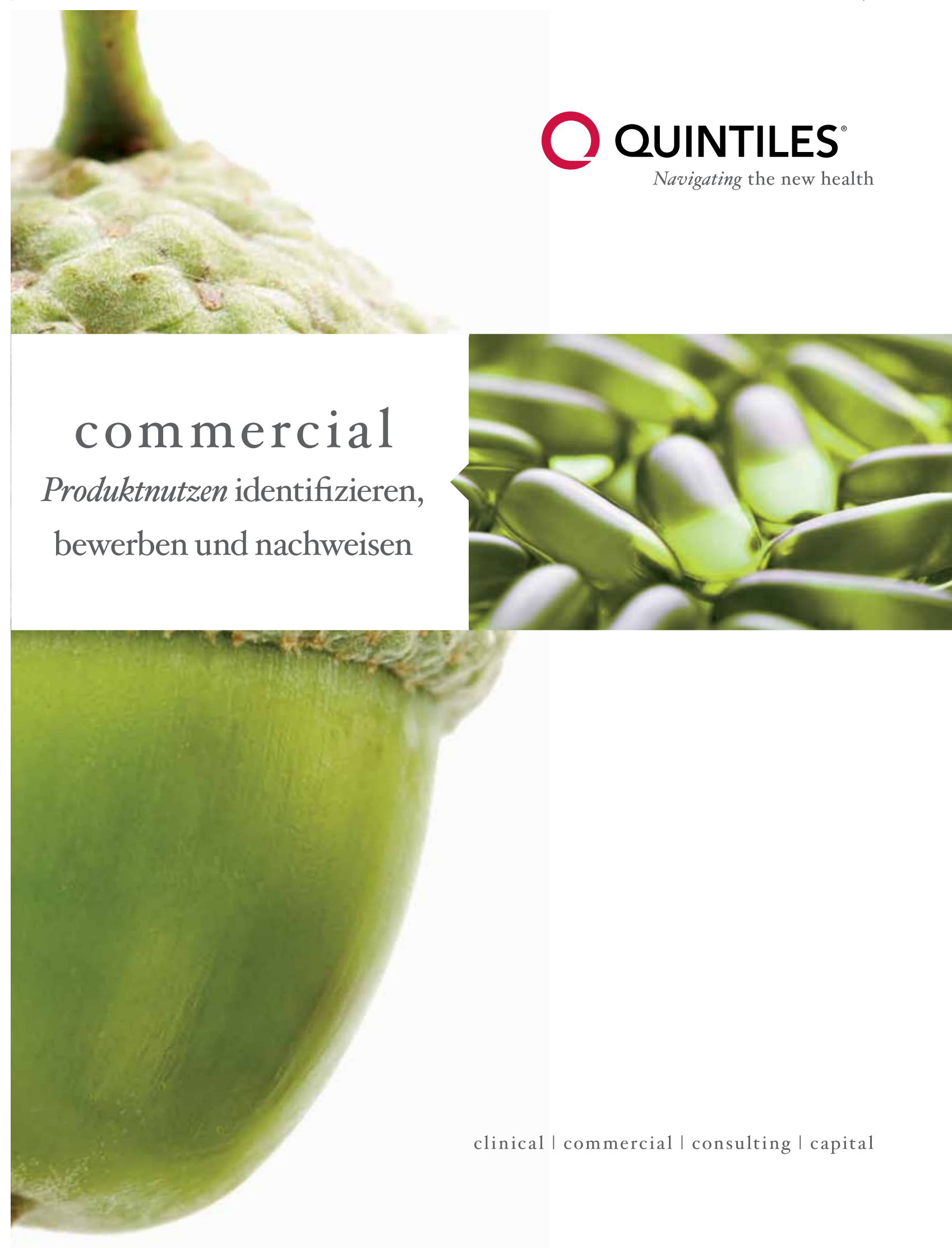
Medical Communications Die richtigen Werbebotschaften zu erstellen, ist nicht nur eine Frage der Begabung und Fähigkeiten unserer Texter, sondern auch abhängig von deren Zugang zu den fachlichen Ressourcen von Quintiles. Im Gegensatz zu anderen Agenturen sind unsere Texter und Strategieberater mit der Marktanalyse und Verordner-Segmentierung gut vertraut. Für jede Ihrer Marken können wir Messages erarbeiten, testen und messen, die die relevanten Verordner, Meinungsführer und Managed Care-Anbieter erreichen, mit wissenschaftlicher Integrität kommunizieren und zu einer effektiven Einführung und Markenpositionierung über den gesamten Lebenszyklus hinweg beitragen.

Was können wir zusammen erreichen?

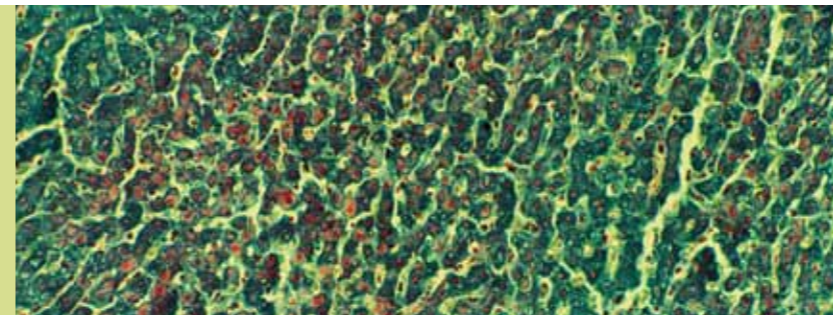
Lassen Sie uns beweisen, wie Quintiles seine Versprechen erfüllt.

Kontaktieren Sie uns unter commercial.germany@quintiles.com
Besuchen Sie uns unter www.quintiles.com/newhealth

Copyright ©2010 Quintiles. 04.01.22-032010



Quintiles stellt ein umfangreiches Portfolio von kommerziellen Kompetenzen bereit, das Healthcare-Unternehmen für raschen Marktzugang und anhaltenden Erfolg nutzen.



Commercial Solutions von Quintiles und die Neue Gesundheitslandschaft

Es ist das oberste Ziel eines jeden Healthcare-Unternehmens: Ein Produkt, das nachweisbare Patientenvorteile liefert, das empfohlen und, falls verordnungspflichtig, verordnet wird und dessen Kosten-Nutzen-Profil von den Kostenträgern unterstützt wird. Nur ein Ziel ist noch dringlicher: Den Erfolg nachhaltig zu sichern.

Die Herausforderungen Der kommerzielle Prozess ist weit anspruchsvoller und problematischer geworden. Als Folge restrukturieren Unternehmen ihre Vertriebsstrukturen, definieren ihre wichtigsten Fähigkeiten neu und verstärken ihren Fokus auf das Risikomanagement, um größeren Nutzen und bessere Patientenergebnisse zu liefern.

The New Health ist die sich rasch verändernde Welt der Healthcare-Industrie. Als führender Anbieter von kommerziellen Lösungen in dieser Branche ist Quintiles an der Gestaltung dieser Landschaft beteiligt und einmalig positioniert, Produktnutzen zu identifizieren, zu bewerben und nachzuweisen.

Warum Kunden Quintiles für die Lösung ihrer Vermarktungsherausforderungen wählen

In der *Neuen Gesundheitslandschaft* – definiert durch Kostendiktat, Geschwindigkeit und die vielfältigen Einflüsse der Interessengruppen – muss die Differenzierung von Produkten und der Aufbau tragfähiger Märkte bereits in der klinischen Entwicklungsphase beginnen. Dank unserer klinischen und kommerziellen Expertise und Ressourcen kann Quintiles den Erfolg während des gesamten Lebenszyklus eines Produktes optimieren, indem es Nutzen identifiziert, bewirbt und nachweist.

Nutzen identifizieren Quintiles verfügt über umfangreiche Erfahrungen und Daten aus der Umsetzung unzähliger Sales- und Marketing-Projekte. Dieses Know-how in Bezug auf Zielgruppen, Preisgestaltung und Anforderungen an Outcomes setzen wir ein, um den einmaligen Nutzen Ihres Produktes zu identifizieren. Wir schaffen Lösungen, mit denen konsistent qualitativ hochwertige Ergebnisse erzielt werden.

- Um Ihre Marke zu unterstützen, arbeitet Quintiles mit den relevanten Entscheidungsträgern in den lokalen Märkten weltweit zusammen, einschließlich Meinungsführern, Ärzten und Patienten
- Um Ihren Strategien zum Erfolg zu verhelfen, beschäftigt Quintiles mehr als 300 Ärzte und ungefähr 400 promovierte Akademiker, die in allen wichtigen Therapiebereichen tätig sind

Nutzen bewerben Quintiles hat bereits Hunderte von Verkaufsteams im Primary und Secondary Care-Bereich in mehr als 30 Ländern gemanagt. Basierend auf 30 Jahren Erfahrung, Markteinblick und Ergebnisforschung helfen wir, die besten Produktprofile zu erstellen und Multi-Channel-Kampagnen aufzusetzen, die den richtigen Interessengruppen die richtigen Produktbotschaften zur richtigen Zeit liefern. Die Ergebnisse sind beeindruckend.

- Wir haben die Einführung von 30 der meistverkauften Arzneimittel der Welt unterstützt. Wir haben die Vermarktung von 21 der 30 meistverkauften Onkologieprodukte im Jahr 2008 und mehr als die Hälfte der „Durchbruch“-Produkte, die in den letzten 12 Jahren eingeführt wurden, begleitet
- Quintiles hat mehr als 250 Marktanalysen durchgeführt und 2009 für 60 Markeneinführungen Daten zur Verbesserung der

Erstattungsfähigkeit erstellt

- Wir haben Aufklärungsprogramme für Marktzugang und Therapietreue erstellt und damit Kostenträger, Patienten und Ärzte in 30 Ländern und 48 Sprachen erreicht
- Wir haben seit 2005 mehr als 70 Patientenzentrierte Programme in einigen der anspruchsvollsten Gesundheitsfürsorgeumfelder der Welt durchgeführt. Damit wurde Patienten geholfen, ihre Medikamente richtig zu nehmen und so ihre Krankheit besser zu kontrollieren.

Nutzen nachweisen Durch die Analyse der Daten unserer Clinical Educators und weltweiten Compliance-Programme können wir wirklichkeitsnahe Ergebnisse belegen und einen echten und differenzierten Nutzen nachweisen.

- Über drei Kontinente hat Quintiles Projekt- und Datenmanagementdienste für die bisher größte Beobachtungsstudie zu Typ-II-Diabetes geliefert
- Mehr als 2 Millionen Patienten in den USA und eine wachsende Zahl in Europa haben sich bei iGuard angemeldet, einem Quintiles-eigenen, web-basierten Dienst zur Überwachung der sicheren Einnahme von Medikamenten. Wir können direkten Kontakt zu Patienten aufnehmen und deren Feedback in unsere Lösungen für Kunden einbauen
- Mit einem Fokus auf „real life“ Ergebnisse haben unsere Patientenzentrierten Programme richtungsweisende Erfolge erzielt. So stieg beispielsweise die Therapietreue bei der Anwendung eines Medikaments für multiple Sklerose von 78 % auf 98 % und für ein Diabetes-Medikament von 69 % auf 91 %, was die Wahrscheinlichkeit von begleitenden Krankheiten, Krankenhauseinweisungen und die Auswirkung

Quintiles hat das ausgedehnteste Sales- und Marketing-Netzwerk der Branche: Eine globale Infrastruktur von Menschen und Informationen, die unsere Kunden nutzen, um die Einführung ihrer Produkte in unerschlossenen Märkten zu beschleunigen.

- Wir beschäftigen 10.500 Pharmaaußendienstmitarbeiter in vielen Ländern der Welt
- Quintiles verfügt über mehr als 250 lokale Zulassungsexperten
- Zu unseren Mitarbeitern gehören 40 medizinische Texter, die jede Region und jede Zeitzone abdecken
- Wir haben nach Bedarf mehr als 20 Medical Science Liaison Teams in den Vereinigten Staaten, Europa und Japan eingerichtet und 14 länderübergreifende Verkaufsteams in Europa

Unsere jüngsten innovativen Partnerschaften:

Quintiles und Lilly führten gemeinsam das Antidepressivum Cymbalta in den USA ein. Das partnerschaftlich konzipierte Verkaufsmodell beinhaltete den Einsatz von 500 Pharmareferenten, sowie 50 Managern und Ausbildern und signifikante Startinvestitionen von Quintiles. Seit seiner Einführung wurde Cymbalta zur Behandlung von mehr als 1 Million Patienten verwendet und übertraf die Verkaufsprognosen in drei von vier Jahren.

Quintiles und Roche In diesem innovativen Projekt in Italien integrierte Quintiles 50 Außendienstmitarbeiter des Primary Care-Verkaufsteams von Roche in die eigene Organisation, so dass Roche sich auf seine Secondary Care-Produkte konzentrieren konnte. Für einige Jahre übernahm Quintiles das gesamte Management und Resourcing des Verkaufsprozesses für die reifen Produkte von Roche in Italien. Die Ergebnisse: Die Verkaufsziele wurden erfüllt oder übertroffen und die operativen Ziele wurden erreicht.

Fundamental:
*Expertise, Ethik,
Analyse, Zugang*

Therapeutische *Expertise*

Während der gesamten kommerziellen Entwicklung haben Kunden Zugang zu Tausenden von Medizin- und Forschungsexperten von Quintiles sowie zu akademischen Zentren und Prüfärzten in aller Welt.

Patienten*ethik*

Quintiles liefert derzeit Patientenzentrierte Gesundheitsmanagementprogramme über mehrere Kanäle in 30 Ländern und 48 Sprachen.

Daten*analyse*

Niemand verfügt über mehr Daten zu wirklichkeitsnahen Therapieergebnissen in Verbindung mit Tausenden von Ärzten und Patienten in Hunderten von Prüfzentren auf drei Kontinenten.

Globaler *Zugang*

Quintiles hat das ausgedehnteste Sales- und Marketing-Netzwerk der Branche: Eine globale Infrastruktur, die Kunden hilft, Produkteinführungen in unerschlossenen Märkten zu beschleunigen.