

CONTACT: Pia Schreiber-Gerlach, Unternehmenskommunikation, pia.schreiber-gerlach@quintiles.com
Maren Schulz, Etatdirektorin, WEFRA PR, ms@wefra.de

Gesundheitsmarkt im Umbruch – Umdenken gefordert

Quintiles: Strategischer Partner der Healthcare-Branche bietet Lösungen

Mannheim, 05. Oktober 2010 – Der Gesundheitsmarkt ist im Wandel: Die Gesetzesneuerungen, die in diesem und im nächsten Jahr in Kraft treten, bringen starke Strukturveränderungen im gesamten Gesundheitssystem mit sich. Die Entwicklung hoch spezialisierter Präparate und Therapien wird kostenintensiver, gleichzeitig wird die Finanzierung teurer Projekte schwieriger. Vor diesem Hintergrund verlangt die Regierung nach bezahlbaren Medikamenten, Ärzte und Regulierungsinstitutionen erwarten bei hochpreisigen Hochleistungsprodukten einen Mehrwert, Krankenkassen und nicht zuletzt die Patienten selbst spielen eine immer größere Rolle im Entscheidungsprozess.

Aufgrund dieser Herausforderungen ändert sich auch die Rolle der Dienstleister: Längst werden die Besten unter ihnen nicht mehr nur als taktische Auftragnehmer für einzelne Aufgaben gesehen, sondern als strategische Partner, die den Wandel im Markt verinnerlicht haben. Kompetente Beratung, integriertes Denken und ein Verständnis für das Beziehungsgeflecht von Ärzten, Patienten, Krankenkassen und Unternehmen sind das Gebot der Stunde. „Die komplexen Strukturen in unserem Gesundheitswesen lassen sich in Zukunft nur noch in Netzwerken und Partnerschaften bewältigen“, so die Meinung von Monika Beintner, Geschäftsführerin Quintiles Commercial Germany GmbH, einer der weltweit führenden Outsourcing-Partner der Healthcare-Branche.

Patientenzentrierte Programme – Patientenwohl und Nutznachweis optimal kombiniert

Mit seinen Konzepten ist Quintiles einer der Vorreiter für innovative Geschäftsmodelle, die Pharmaunternehmen wichtige Wettbewerbsvorteile verschaffen. Als erster Anbieter hat Quintiles zum Beispiel Patientenzentrierte Programme umgesetzt. Diese helfen, die Therapietreue von Patienten, etwa bei chronischen Krankheiten wie Rheuma oder Osteoporose, zu verbessern. Durch die Einhaltung der Therapie, optimal gefördert durch fachkundige Betreuung, geht es dem Patienten nachweislich am besten – ein Nutzen für das gesamte Gesundheitssystem. Abbruchraten, die oft hohe finanzielle Folgekosten mit sich bringen, lassen sich auf diese Weise deutlich mindern. Aufgrund gesetzlicher

Vorgaben ist eine direkte Ansprache der Patienten durch die Industrie aktuell nicht möglich – Outsourcing-Partner können hier als wichtige Schnittstelle fungieren. Zu den Leistungen gehören das Patientenscreening, die Zusammenarbeit mit den behandelnden Ärzten und anderen Praxisangehörigen bis hin zur Therapieunterstützung des Patienten durch externe Fachkräfte im häuslichen Umfeld. Unter Anwendung allgemeingültiger Clinical Data Management Prinzipien können die so in der Praxis gesammelten Informationen die Basis für die Darstellung des Therapieerfolges bilden. Eben diese Versorgungsforschung wird vor dem Hintergrund des aktuellen Gesetzes zur Neuordnung des Arzneimittelmarktes (AMNOG) immer relevanter, da es den Nachweis der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit eines Produktes fordert. Durch Patientenzentrierte Programme können bereits heute Daten erhoben werden, die Unternehmen nach den gesetzlichen Neuregelungen in 2011 zugute kommen können.

Co-Promotion mit einem neutralen Partner

Auch bei der Kostenreduktion, notwendiger denn je durch die Erhebung eines höheren Herstellerrabattes, unterstützt Quintiles die Healthcare-Unternehmen, z.B. durch den Einsatz von Co-Promotion Teams (CPT). „Kollaborative Entwicklungskonzepte oder gemeinsame Vermarktungsstrategien im Rahmen von neuartigen Partnerschaften sind Beispiele für das Outsourcing der Zukunft“, betont Beintner. Durch die übergreifende Arbeit bietet Quintiles seinen Kunden die Möglichkeit, Synergien zu nutzen. „In unseren Co-Promotion Teams werden zwei gleich gewichtete Produkte beim Arzt besprochen“, erläutert Beintner. „Das Besondere hier: Die Produkte stammen von unterschiedlichen Kunden der Healthcare-Branche, stehen aber nicht im Wettbewerb zueinander. Durch das ‚Teilen‘ eines Außendienstteams für die gleiche Zielgruppe werden die Vermarktungskosten für das Produkt deutlich gesenkt“, betont Beintner.

„Der Gesundheitsmarkt, wie wir ihn kennen, löst sich auf. Neue, innovative Geschäftsmodelle, mit denen die Unternehmen die wachsenden Risiken schultern können, sind gefragter denn je. Mit ‚**The New Health**‘ hat Quintiles die strategische Ausrichtung definiert, gemeinsam mit den Unternehmen der Healthcare Industrie die sich aus der Veränderung ergebenden Chancen zu erkennen und zu nutzen“, betont Beintner. Mit den vier Geschäftsbereichen **Clinical, Commercial, Consulting und Capital** ist Quintiles dabei ideal für die Veränderungen und Neuerungen des Marktes aufgestellt.

Über Quintiles

Quintiles ist der größte vollständig integrierte und weltweit operierende Dienstleister der Healthcare Industrie. Clinical, Commercial, Consulting und Capital, die vier Geschäftsbereiche des Unternehmens, bieten innovative Lösungen für den Gesundheitsmarkt.

23.000 Mitarbeiter in mehr als 50 Ländern arbeiten für den Erfolg der Kunden und setzen sich engagiert ein für Patienten, Sicherheit und Ethik. Quintiles ist der Partner der Healthcare Industrie bei der Bewältigung von Risiken und der Wahrnehmung von Chancen in einem sich ständig verändernden Markt. Für mehr Information besuchen Sie unsere Website www.quintiles.com.