

Herausforderungen in Chancen verwandeln

Die Pharmaindustrie ist ein Markt voller Herausforderungen. Unternehmen sind unter verstärktem Druck, neue Produkte zu entwickeln, die Medikamentenentwicklung und -vermarktung voranzutreiben, existierende Therapien zu ersetzen, strenge globale regulatorische Anforderungen zu erfüllen, entfernte Märkte zu erschließen und den Wert über den gesamten Produktlebenszyklus zu maximieren – und das alles, während finanzielle und operative Risiken reduziert werden müssen. Quintiles, ein voll integrierter Healthcare Dienstleister, hat es sich zur Aufgabe gemacht, diese Herausforderungen in Chancen zu verwandeln. Die Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in den USA fungiert als Wegweiser in der neuen Gesundheitslandschaft und kombiniert klinische, kommerzielle, beratende und kapitalunterstützende Lösungen, um Werte zu maximieren, Risiken zu reduzieren und Ergebnisse zu beschleunigen. Die deutsche Niederlassung, Quintiles Commercial Germany GmbH, ist für sämtliche kommerziellen Aktivitäten im deutschsprachigen Raum verantwortlich.

Quintiles ist ein führender Healthcare-Dienstleister und teilt sich in vier Geschäftsbereiche auf: Clinical, Commercial, Consulting und Capital. Der Bereich Clinical ist führend auf dem Gebiet der klinischen Entwicklungs-Services. Seit 2000 hat man mehr als 4.700 Clinical Trials mit 2,7 Millionen Patienten durchgeführt, von Kleinstversuchen bis hin zu multinationalen Großuntersuchungsreihen. Im Bereich Commercial geht es um die Unterstützung der Healthcare Industrie bei der Vermarktung ihrer Produkte. Der

Bereich verfügt über das größte kommerzielle Netzwerk in der Branche, mit über 10.500 medizinisch ausgebildeten Vertriebsmitarbeitern auf der ganzen Welt. „Wir bieten ein unerreichtes Spektrum an kommerziellen Leistungen, welche vorrangig Pharmaunternehmen nutzen, um ihre Produkte schneller und mit anhaltendem Erfolg auf den Markt zu bringen“, erklärt Monika Beintner, Geschäftsführerin von Quintiles Commercial Germany. Die Hauptkompetenzen von Quintiles im kommerziellen Um-

feld sind umfangreiche Marken- und Produktlösungen, Zulassungs- und Marktexpertise, um den Kunden bei der Identifizierung von Ergebnis-, Preis- und Vergütungsanforderungen zu unterstützen, patientenzentrierte Programme, wie zum Beispiel Screening Programme, persönliche Gesundheitsmanager, Hausbesuche und Ergebnisstudien, Mehrkanalsteuerung von Informationen an unterschiedliche Zielgruppen zur richtigen Zeit und im am besten geeigneten Medium sowie medizinische Kommunikation, gerichtet an Ziel-Verschreiber, wichtige Meinungsführer und Anbieter von „Managed Care“-Konzepten. Der dritte Geschäftsbereich von Quintiles, Consulting, bietet Beratung und Planungsunterstützung über den gesamten Produktentwicklungs- und -lebenszyklus im Healthcare Bereich. Unter Bezugnahme auf Erkenntnisse der Bereiche Clinical, Commercial und Capital liegt der Fokus auf F&E-Strategien und deren Umsetzung, Zulassungs- und Qualitätsthemen, Vermarktung und der Unterstützung bei Einführungsmaßnahmen. Last but not least investiert der Bereich Capital eigene intellektuelle, personelle oder finanzielle Ressourcen, um dem Kunden zu

helfen, den Wert seiner Aktiva zu steigern, Risiken zu reduzieren, Ergebnisse zu beschleunigen und Gewinne zu erhöhen. Quintiles arbeitet größtenteils projektbasiert. „Viele unserer Mitarbeiter sind mehr beim Kunden als bei uns“, so Monika Beintner. Als „Global Player“ bietet Quintiles seine Services weltweit an. „Dies ist sehr wichtig für uns, da die meisten Pharmaunternehmen ebenfalls global aufgestellt sind“, erklärt Monika Beintner. Die kommerziellen Dienstleistungen von Quintiles ermöglichen den Kunden mehr Flexibilität und den Zugang zu herausragender Expertise. Das Unternehmen bereitet den Markt für die Kunden vor und übernimmt, wenn gewünscht, die Verantwortung für das komplette Marketing. Dieser Ansatz wurde mit einem begehrten Preis belohnt: 2010 wurde Quintiles Commercial Germany als einer der kundenorientiertesten Dienstleister Deutschlands ausgezeichnet. Quintiles ist auch ein begehrter Arbeitsplatz, wie Monika Beintner ausführt: „Wir wurden zum sechsten Mal in Folge im Wettbewerb des Great Place to Work Institute unter die besten Arbeitgeber in Deutschland gewählt.“ Da 60 Prozent der Beschäftigten direkt beim Kunden



Monika Beintner, Geschäftsführerin Commercial Solutions//
Monika Beintner, managing director Commercial Solutions

tätig sind, legt Quintiles großen Wert darauf, mit seinen Mitarbeitern in engem Kontakt zu bleiben und sie in jeder Hinsicht zu unterstützen. Hierzu zählen auch freiwillige Weiterbildungsmaßnahmen. Das hohe Augenmerk auf Mitarbeiterzufriedenheit spiegelt sich in einer äußerst geringen

Fluktuation wider. „Wir sind davon überzeugt, dass Mitarbeiterzufriedenheit und -motivation zu höherer Kundenzufriedenheit führen“, sagt Monika Beintner.



„A great place to work“: Das sechste Jahr in Folge wurde Quintiles zu den besten Arbeitgebern in Deutschland gewählt//Quintiles is a great place to work: For the sixth consecutive time, the company was labelled one of the best employers in Germany

Turning challenges into opportunities

The pharmaceutical industry is a market full of challenges. Companies are under increased pressure to develop new products, accelerate drug development and commercialisation, move existing therapies off the shelf, meet stringent global regulatory requirements, access resistant markets and maximise value across the product life cycle – all while reducing financial and operational risks. Quintiles, a fully integrated healthcare services company, is helping to turn these challenges into opportunities. Claiming to navigate the new health, the US-based group combines clinical, commercial, consulting and capital solutions for maximum value, reduced risk and accelerated outcomes. The group's German subsidiary, Quintiles Commercial Germany GmbH, is responsible for all commercial activities in the German-speaking world.



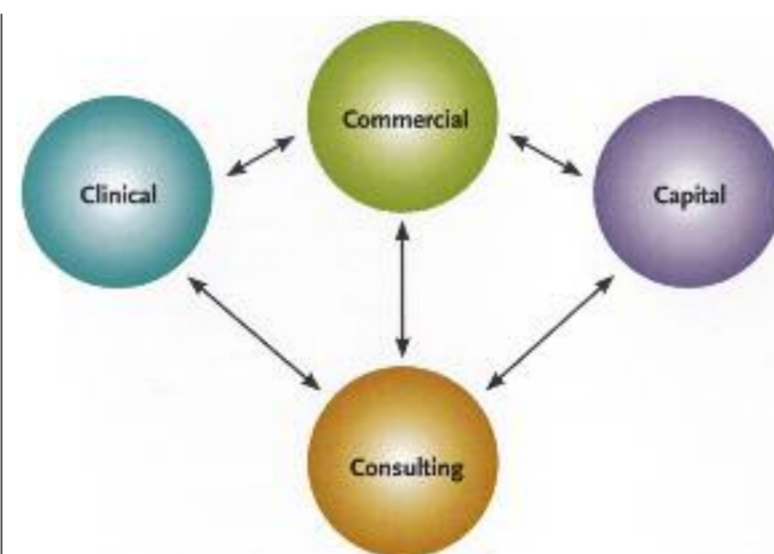
2010 wurde Quintiles Commercial Germany als einer der kundenorientiertesten Dienstleister Deutschlands ausgezeichnet//In 2010, Quintiles Commercial Germany was honoured as one of Germany's most customer-oriented service providers

Quintiles is a leading healthcare services group that splits into four divisions: Clinical, Commercial, Consulting and Capital. Clinical is all about smarter trials and accelerated outcomes. It is a leader in clinical development services and, since 2000, has been involved in more than 4,700 trials with 2.7 million patients, including everything from small trials to multinational mega trials. Commercial supports the healthcare industry in promoting and marketing their products. It has the largest commercial footprint in the industry with over 10,500 medical sales representatives in countries around the world. „We offer an unmatched suite of commercial competencies that mainly biopharma companies are leveraging for faster market access and sustained success“, explains Monika Beintner, managing director of Quintiles

Commercial Germany. Quintiles' core commercial competencies include comprehensive brand and product solutions, regulatory and market expertise, patient-centric services, such as screen-

ing programs, personalised care managers, home visits and outcome studies, multichannel delivery of the right stakeholder messages at the right time and in the medium most likely to deliver maximum impact as well as medical communications to reach target prescribers, key opinion leaders and managed care providers. Quintiles' third division, consulting, provides consultancy and planning across the complete product development and life cycle in healthcare. Drawing on expertise from the Clinical, Commercial and Capital groups, it focuses on R&D strategies and their transformation,

regulatory and quality issues, commercialisation and enabling implementation capabilities. Capital, last but not least, is investing its own intellectual, human or financial capital to help the customer maximise the value of assets, reduce risk, accelerate outcomes and increase rewards. To a large extent, Quintiles works project-based. „Many of our employees are more with the customer than with us“, states Ms. Beintner. As a global player, Quintiles offers its services on a worldwide basis. „This is important as most pharmaceutical businesses operate on a global basis, too“, explains Ms. Beintner. Quintiles



Quintiles umfasst vier Geschäftsbereiche – Clinical, Commercial, Consulting und Capital – welche perfekt ineinandergreifen//Quintiles splits into four business divisions – Clinical, Commercial, Consulting and Capital – which are perfectly integrated



Quintiles arbeitet mit seinen Kunden als Partner zusammen, über den gesamten Medikamentenentwicklungszyklus//Quintiles works together with its customers as a partner throughout the entire drug development cycle

ties' commercial services provide healthcare companies with a greater degree of flexibility and unrivalled expertise. The company prepares the market for the customer's product and, if required, takes responsibility for the entire marketing and distribution. This approach has earned Quintiles Commercial Germany a coveted award: in 2010, the company was honoured as one of Germany's most customer-oriented service providers. Quintiles is also a great place to work, as Ms. Beintner describes: „For the sixth consecutive time, we were labelled one of the best em-

ployers in Germany by the renowned Great Place to Work Institute.“ Given that 60% of the company's field employees work directly at the customer's, Quintiles is very concerned about staying in close contact with its staff and supporting them in every respect. This also includes training seminars on a facultative basis. The strong focus on employee satisfaction reflects in a very low level of fluctuation. „We are convinced that staff satisfaction and motivation results in higher customer satisfaction“, says Ms. Beintner.

Unternehmen in Kürze

Kernkompetenz
Integrierte Healthcare Services

Zahlen und Fakten (Gruppe)

- Gegründet: 1982
- Struktur: private Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in den USA
- Niederlassungen: in 60 Ländern weltweit
- Mitarbeiter: mehr als 20.000
- Umsatz: circa drei Milliarden USD
- Export: weltweit

Leistungsspektrum

- Clinical: Contract Clinical Research
- Commercial: Contract Marketing and Sales
- Consulting: Beratung über den gesamten Entwicklungs- und Lebenszyklus pharmazeutischer Produkte
- Capital: innovative finanzielle Konzepte im Healthcare Bereich

Zielgruppen

Healthcare Unternehmen

Philosophie

Wegweiser in der neuen Gesundheitslandschaft

Zukunft

Weiterer Ausbau der Position als einziger weltweit tätiger und voll integrierter Healthcare Dienstleister mit klinischen, kommerziellen, beratenden und kapitalunterstützenden Lösungen

Quintiles Commercial Germany GmbH



Schildkrötstrasse 17-19
68199 Mannheim
Germany
Phone: +49 621 84508-0
Fax: +49 621 84508-21
commercial.germany@quintiles.com
www.quintiles.com

In brief

Core Competence

Integrated healthcare services

Facts & Figures (Group)

- Founded: 1982
- Structure: privately owned group headquartered in the USA
- Branch offices: in 60 countries worldwide
- Employees: more than 20,000
- Turnover: approximately three billion USD
- Export: worldwide

Products & Services

- Clinical: contract clinical research
- Commercial: contract marketing and sales services
- Consulting: consultancy and planning across the complete product development and life cycle
- Capital: innovative financial concepts in healthcare

Target Groups

healthcare, mainly pharmaceutical companies

Philosophy

Navigating the new health

Future

Further expansion of the position as the only fully integrated healthcare services provider offering clinical, commercial, consulting and capital solutions worldwide