

GRUSSWORT VOM VORSTAND

YEH: Eine Erfolgsgeschichte

Alles hat mit einem ersten Young Pharma Stammtisch, organisiert durch Dr. Kristian Koch und Dr. Philipp Götting, vor fünf Jahren in Köln angefangen. Hätte uns damals jemand gesagt wie sich Young Excellence ab dem Tag entwickeln wird – es hätte wahrscheinlich keiner geglaubt.



Alexander Almerood
Multi Channel
Senior Manager
AMGEN GmbH

Stv. Vorsitzender YEH e.V.

Wir wachsen seit fünf Jahren kontinuierlich, haben sieben Veranstaltungen, davon zwei im Ausland, erfolgreich abgebildet und konnten u.a. Corporate Speaker wie Dr. Markus Leyck Dieken (Teva), Dr. Werner Föller (Shire), Dr. Kai Joachimsen (ehemals Chiesi) und Dr. Ballast (Techniker Krankenkasse) für das Konzept begeistern. **Ein besonderer Dank gilt den Unterstützern der ersten Jahre.** Ohne die Bereitschaft an eine Vision und ein junges Team zu glauben, wäre es nicht möglich gewesen diese Entwicklung zu nehmen. Der besondere Dank gilt dem Team der WEFRA, der Pharma Relations, Felix Rademacher von Coliquio, Olaf Just (ehemals S&K) und Dr. Bednarczyk von HAL Allergy.

Mittlerweile zählen wir über 160 Talente aus verschiedenen Fachbereichen der Branche, die unserem Netzwerk angehören. Wir wollen Dinge verändern und bewegen.

Dank der Unterstützung durch CMS Hasche Sigle ist YEH seit Mai 2015 ein eingetragener Verein mit Sitz in Berlin. Mit der Gründung können wir das Wachstum und die Professionalisierung des Netzwerks noch weiter vorantreiben. Dies stellt auch bei weiterem Wachstum die professionelle Zusammenarbeit mit Partnern und Unternehmen sicher. Dabei bleiben wir unseren Zielen treu: **Die Interessen von jungen Führungskräften im Healthcare-Markt zu vertreten, sie zu fördern und ihnen eine Stimme bei der zukunftsfähigen Gestaltung des deutschen Gesundheitswesens zu geben.**

Dank IMS Health und De Causmaecker & Partner können wir dieses Jahr erstmalig unser Mentoringprogramm umsetzen und arbeiten bereits an weiteren spannenden Projekten. **Denn eines ist sicher: Der größte Erfolg von Young Excellence in Healthcare in den letzten fünf Jahren war es, den Austausch zwischen jungen Talenten zu fördern.**

Wir sind ein offenes Netzwerk und möchten alle Interessierten einladen, YEH gemeinsam mit uns zu gestalten. Viele Mitglieder sind inzwischen über den fachlichen Austausch hinweg Freunde geworden und darauf bin ich besonders stolz.

ERFOLGREICH GESTARTET

Exklusives Mentoring-Programm von YEH

YEH vernetzt mit dem neuen Mentoring-Programm junge high Potentials mit erfahrenen Senior Executives aus der Healthcare-Branche.

Mit dem Ziel, ausgewählte Fach- und Führungskräfte im Gesundheitswesen noch intensiver zu fördern und den professionellen Austausch mit Top-Managern im Gesundheitswesen zu ermöglichen, bietet YEH ab sofort ein Mentoring-Programm für seine Mitglieder an. Hiermit öffnet sich den Teilnehmern eine einmalige Chance, den Blickwinkel über den eigenen Tellerrand zu richten und über die persönliche Position sowie Zukunftschancen zu reflektieren. Das Programm deckt den hohen Bedarf junger Talente nach einem Sparringpartner – und zwar außerhalb der eigenen Firma. Die ausgewählten Mentees kommen in Kontakt mit Senior Executives aus anderen Unternehmen, die den berühmten Blick von außen bieten und vor allem auch ihre Erfahrungen weitergeben können. Mit Karsten Matthes, Personalberater von De Causmaecker & Partner und Schirmherr des Angebots, hat das Programm einen sehr erfahrenen Personalmanager mit hervorragenden Kontakten in die Branche gewonnen. Das gesamte Programm wird durch IMS Health unterstützt.

DER NUTZEN FÜR DEN MENTEE:

- Weitere Entwicklung eines unternehmerischen Gesamtverständnisses
- Feedbackmöglichkeit zum eigenen Potential von einer neutralen Instanz
- Sichtbarkeit bei Entscheidungsträgern im Healthcare-Segment
- Reflexion der eigenen Stärken und Entwicklungspotenziale im Dialog mit dem Mentor

Auch für den Mentoren liegen die Vorteile auf der Hand: „*Sie erhalten durch den engen Dialog mit YEH-Mitgliedern einen direkten Kontakt zu jungen Talenten und high Potentials außerhalb des eigenen Unternehmens*“, erklärt Dr. Kristian Koch, Vorstandsmitglied und Gründer von YEH. Darüber hinaus bietet der Kontakt zu jungen Talenten neue Anregungen und Sichtweisen der nächsten Generation. „*Außerdem kann man das eigene Unternehmen als guten Arbeitgeber für angehende Fach- und Führungskräfte positionieren*“, fasst Koch zusammen.

Das YEH-Mentoring ist auf eine Dauer von ca. 12 Monaten angelegt und unterteilt sich in drei Phasen: Im **Auswahlprozess** werden die Mentees vertraulich und gemeinsam durch den YEH-Vorstand, De Causmaecker & Partner sowie den Mentoren ausgewählt. Die **Mentoringphase** startet mit einem Kick-Off aller Mentoren und Mentees bei dem YEH und De Causmaecker & Partner nochmals Hinweise zum Ablauf des Programms geben.

Zum Ende des Programms wird in der Phase Abschluss & Feedback analog zum Kick-Off ein Abschlussgespräch aller Mentoren und Mentees mit Feedback organisiert.

DIE MENTOREN:



Dr. Annette Veltmar
vormals Executive Director
Business Unit Hematology/Oncology
AMGEN GmbH



Dr. Werner Föller,
Vice President & General Manager
Shire Deutschland GmbH



Dr. Kai Joachimsen
vormals Geschäftsführer
Chiesi GmbH



Christoph Haeger
CE Lead Senior Principal
IMS Health GmbH



Dr. Cord Stähler,
SVP Global Head Medical Devices
Merck KGaA

Weitere Informationen über den Bewerbungsprozess und die teilnehmenden Mentoren gibt es auch unter www.excellence-healthcare.de.

NETZWERKTREFFEN IN BERLIN

Zahlen, Daten, Fakten – Entscheidungsfindung im Gesundheitswesen

„Big Data“ und „Deep Data“ sind Schlagworte, die längst in der Healthcarebranche angekommen sind. Welche Zahlen spielen eine Rolle und welchen Einfluss hat die Datenanalyse auf das Business?

Diesen Fragen widmete sich das Netzwerktreffen von YEH im Frühjahr in Berlin und diskutierte sie mit den Teilnehmern. Zur digitalen Revolution erklärte der stellvertretende Vorsitzende der Techniker Krankenkasse, Thomas Ballast: „*Die Digitalisierung verändert sämtliche Bereiche unseres Zusammenlebens – auch das Gesundheitswesen.*“ Es werden ganz andere Möglichkeiten eröffnet, wichtige Informationen und Daten zur richtigen Zeit am richtigen Ort zur Verfügung zu stellen. „Damit haben wir die Chance, die Qualität der medizinischen Versorgung zu verbessern, die Patientensicherheit zu erhöhen sowie effizienter und ressourcenschonender zu arbeiten.“ Allerdings, räumte Ballast ein, bräuchten Akteure, Leistungserbringer und Krankenkassen mehr Freiheiten, um das Potenzial ausschöpfen zu können. Doch wie geht man mit den durch das digitale Zeitalter produzierten Daten um? Und vor allem, wie lassen sie sich wirklich nutzen? „Real World Evidence-Einsichten, basierend auf aussagekräftigen Daten aus der Behandlungsrealität, werden in Zukunft noch wichtiger werden“, ist sich Tim Wintermantel, Principal bei IMS Health sicher. „Mehr noch als ‚big data‘ brauchen wir ‚deep data‘“, appellierte Wintermantel. Zunehmend setzen Hersteller Real World Evidence schon vor einem Produktlaunch ein: Basiert ein mögliches Behandlungsszenario auf ausgewerteten, realitätsnahen Daten, lässt sich eine mögliche These für die ideale Positionierung stichhaltiger formulieren. „*Das sind Daten, die ein Abbild der Realität liefern. Sie beschreiben nicht nur einen aktuellen Need der Patienten, sondern liefern eine objektive Basis für zukünftige Strategien*“, führte Wintermantel aus. In diesem Zusammenhang greift IMS Health auch auf frei zugängliche Daten aus sozialen Medien zurück, die Einblicke in die Patientenperspektive bieten.

Wie Kennzahlen geschickt für Marketingaktivitäten genutzt werden können, zeigten Bernhard Hebel, Geschäftsführer FaktenSchmied und Fabian Bayer, Communication Consultant bei MW Office.



„*Wer die Aktivitäten seiner Wettbewerber im Auge behält, kann seine Werbespendings viel gezielter einsetzen und Kampagnen strategisch geschickter aussteuern*“, betonte Hebel. Die Sammlung von Fakten aus dem Umfeld und die kritische Analyse schaffen ein genaues Bild über die Aktivitäten am Markt. Das weiß auch Bayer: „Media-KPIs fungieren als Kompass für Kommunikationsmöglichkeiten im Healthcare-Bereich.“

Das Netzwerktreffen kann als voller Erfolg verbucht werden, nicht nur war die Teilnehmerzahl mit 36 Personen ein Rekord. Auch das Feedback bestätigt den Mehrwert für die Anwesenden: Die Wahrscheinlichkeit, YEH weiterzuempfehlen liegt bei 9,6 von 10. „Der cross-sektorale Charakter von YEH ist äußerst attraktiv und inspirierend. Die Teilnehmer bringen einen unvergleichbaren Spirit mit. Sie sind inhaltsorientiert und sehr offen für den Dialog, dass macht sie zu attraktiven Gesprächspartnern“, ist Wintermantel überzeugt. Auch Kathrin Kuntz, Communication Manager bei Abbvie ist begeistert: „*Der Verein bietet innovative Aktivitäten und eine tolle Plattform für den Austausch. Der Mehrwert liegt auf der Hand: Nur, wer im Bild bleibt, was sich in der Healthcare-Branche tut, kann gute Ideen entwickeln und diese auch für das eigene Unternehmen nutzen.*“

„Offen sein und das beste unterschiedlicher Geschäftsmodelle nutzen“



Christoph Haeger
CE Lead Senior Principal
IMS Health GmbH

Das Besondere an YEH ist meines Erachtens der Industriefokus mit dennoch genügender Varianz der vertretenen Subbranchen (z.B. Pharma, Medizintechnik). Dies erlaubt es, gewinnbringende Strategien in einem regulierten Markt zu diskutieren ohne dabei branchenblind zu sein. Und genau das möchte ich vermitteln: Offen zu sein ohne dabei in komplett unrealistische Vergleiche zu geraten (z.B. aus dem klassischen Konsumgüterbereich) und

das beste unterschiedlicher Geschäftsmodelle zu nutzen. *Des Weiteren glaube ich mehr an wenige gezielte Kontakte, als an inflationäre Kontaktlisten bei sozialen Netzwerken im Internet.* Als Mentor erwarte ich mir aber auch Impulse durch die Mentees. Sprich Fragen oder Aufgaben, die auch mich herausfordern. Dabei möchte ich reelle Entwicklungsmöglichkeiten im beruflichen Alltag aufzeigen. Einen Alltag den ich, durch meine bald 20 Jahre Healthcare-Erfahrung in Beratung und Industrie, in verschiedenen operativen und strategischen Funktionen kennengelernt habe.



Hamburg Herbst 2015



Berlin Frühjahr 2016



Wien Herbst 2016

JETZT
anmelden!

Mitglied werden:



Auf www.excellence-healthcare.de können sich Interessierte direkt mit der Gruppe in Verbindung setzen und sich für eine kostenfreie Mitgliedschaft anmelden. Auf der Website finden junge High Potentials weitere Informationen zur Teilnehmerstruktur und aktuellen Veranstaltungen. Sponsoren haben die Möglichkeit, die Gruppe näher kennen zu lernen und in Kontakt zu treten.



Voraussetzung für die Teilnahme:

Eine verantwortungsvolle Aufgabe im Gesundheitsmarkt (Budgetverantwortung und/oder Führungsposition) und ein Höchstalter von 40 Jahren. Ansonsten zeichnen sich die Mitglieder durch intensives Engagement, Motivation, Zielstrebigkeit und die Lust auf Herausforderungen aus. „Wir wollen Dinge verändern und bewegen“, ist das Credo des Netzwerks.

www.excellence-healthcare.de

