YOUNG EXCELLENCE in healthcare e.V.

GRUSSWORT VON MAREN SCHULZ, SCHRIFTFÜHRERIN YEH e.V.

YEH: Seit fünf Jahren bestens vernetzt!

Wenn aus Visionen Taten werden, stecken meistens gute Ideen dahinter. So auch bei Young Excellence in Healthcare e.V. (YEH). Fünf Jahre ist es her, dass Dr. Kristian Koch und Dr. Philipp Götting virtuelle Kontakte in ein reales Netzwerk brachten.

Maren Schulz
Communications Manager
ROCHE DIAGNOSTICS DEUTSCHLAND GMBH
Schriftführerin YEH e.V.

Mittlerweile sind der direkte Austausch während der zwei Mal jährlich stattfindenden Veranstaltungen und der enge Kontakt zu anderen Playern im Healthcare-Markt zur festen Institution geworden. Knapp 200 Mitglieder nutzen das Netzwerk – und profitieren davon.

Doch nicht nur das ist ein Grund zum Feiern: ***Die Qualität der Dialoge hat sich über die Jahre stetig verbessert, Kontakte sind enger und verbindlicher geworden.*** Durch die starke Mitgliederstruktur finden sich Gesprächspartner auf Augenhöhe und das ist von unschätzbarem Wert. Wir haben alle vergleichbare Herausforderungen, sprechen die gleiche Sprache und können auf das Know-How aus verschiedenen Fachbereichen innerhalb der Branche zurückgreifen. Hier liegt eine der Stärken von Young Excellence in Healthcare. Es wird eine Plattform geboten, die ihresgleichen sucht. Dabei geht es nicht nur darum, gemeinsam Zukunft zu gestalten und Themen zu diskutieren, sondern einen Rahmen zu schaffen, in dem ein interdisziplinärer Austausch möglich ist. ***Die Leidenschaft für die Healthcare-Branche schweißt zusammen und schafft eine ganz besondere Interaktion zwischen den Teilnehmern.*** Das gewachsene Vertrauen bietet darüber hinaus eine Ebene für den beratenden Austausch, man bespricht aktuelle Job-Themen ebenso wie Fragen zur persönlichen Entwicklung und dem nächsten Karriereschritt. Die Möglichkeit zum Mentoring mit Senior Executives rundet diesen Aspekt noch ab. Im April letzten Jahres gestartet, bietet das Programm interessierten Mitgliedern den idealen Nährboden für inspirierende Gespräche mit ausgewählten Managern außerhalb des eigenen Unternehmens.

Wie stark YEH in den letzten Jahren geworden ist, haben wir nicht nur unseren Sponsoren zu verdanken, die es uns ermöglichen, hochkarätige Veranstaltungen auf die Beine zu stellen. ***Das Herz des Netzwerks sind seine Mitglieder.*** Sie gestalten gemeinsam mit uns jede Veranstaltung und schaffen durch interessierte Beiträge und herausfordernde Diskussionen die Basis für den wertvollen Dialog. Unser Dank gilt allen, die in den letzten fünf Jahren YEH zu einem Netzwerk der Superlative gemacht haben.

YOUNG EXCELLENCE
in healthcare e.V.

FÜNF JAHRE YOUNG EXCELLENCE IN HEALTHCARE

Gemeinsam Healthcare-Zukunft gestalten

YEH blickt mittlerweile auf eine fünfjährige Erfolgsgeschichte zurück. Was im Januar 2011 als kleine Runde gestartet ist, ist aus dem Healthcare-Bereich nicht mehr wegzudenken. Das zeigen auch die Meilensteine der letzten fünf Jahre.

Unser Dank gilt an dieser Stelle all unseren Sponsoren sowie der Zeitschrift Pharma Relations, die uns seit 2014 bei unserem Außenauftritt unterstützt. Wir freuen uns schon auf die nächsten Jahre, die wir gemeinsam mit unseren Premium Partnern ausgestalten werden:

PEIX® healthcare communication
QuintilesIMS™
Deutscher Ärzteverlag

Mentoring-Programm erfolgreich gestartet

Im Frühsommer letzten Jahres ist der erste Turnus des exklusiven Mentoring-Programms von YEH gestartet und zeigt bereits jetzt, wie wertvoll dieses Angebot für die Teilnehmer ist: *„Für mich ist das Mentoring-Programm eine große Inspiration in meinem täglichen Arbeitsalltag“*, sagt Carolin Ewert, gemeinsam mit ihrer Mentorin Dr. Annette Veltmar telefoniert sie mindestens einmal im Monat zu verschiedenen Themen und profitiert stark von deren Wissen.

Auch die Erwartungen von Thomas Temme an das Mentoring konnten bisher mehr als erfüllt werden: *„Ich wollte den Austausch mit einem erfahrenen Manager, der mit mir nicht nur seine Erfahrungen teilt, sondern der mir in bestimmten Entscheidungssituationen auch einmal den Spiegel vorhält.“* Für Jasna Terrahe war das Mentoring-Programm bereits mit einem echten „Aha-Erlebnis“ verbunden: *„Die eigenen Schritte zu planen und von außen noch einen bestimmten Impuls zu erhalten, hilft ungemein Klarheit über die eigenen Ziele zu bekommen und diese anzugehen“*, durch die räumliche Nähe zu ihrem Mentor haben in den vergangenen Monaten bereits regelmäßige Treffen stattgefunden.

„Das Feedback der Mitglieder zeigt uns: Wir sind auf dem richtigen Weg“, freut sich Dr. Kristian Koch, Vorstandsvorsitzender von YEH. Auch in diesem Jahr wird der Verein seinen Mitgliedern das Programm anbieten.

YEH.mentoring

NETZWERKTREFFEN IN WIEN

Andere Märkte – andere Regeln

Was liegt näher, als im Nachbarland Österreich den Blick über den Tellerrand zu werfen, um über „andere Märkte und andere Regeln" zu sprechen?!

So stand die Herbstveranstaltung 2016 in Wien genau unter diesem Motto, dass man dieses durchaus auch kreativ nutzen kann, zeigten die Referenten von MCG Medical Consulting Group und Ashfield GmbH.

Wie neue Kanäle und technische Möglichkeiten den Kommunikationsmarkt nachhaltig verändern, zeigte Ingo Theissen, Mitglied der Geschäftsleitung der MCG Medical Consulting Group: Hier sind interdisziplinärer Austausch und Nutzung unternehmerischer Synergien gefordert. Das Silodenken hat ausgedient. Gewinnbringende Strategien verlangen von den verschiedenen Parteien, eine orchestrierte Zusammenarbeit innerhalb der jeweiligen rechtlichen Rahmenbedingungen, ohne die Compliance zu verletzen. ***„Früher hatten wir in der HCP-Kommunikation eine überschaubare Anzahl an Kanälen"***, beschrieb der Kommunikationsexperte. Doch die Digitalisierung hat die Grenzen gesprengt und eine Vielzahl neuer Möglichkeiten erschlossen. ***„Wir erleben eine regelrechte Explosion neuer Kanäle und Touchpoints, die wir bedienen können, um Botschaften zu platzieren und unsere Zielgruppen zu erreichen."*** Da sind neue Strategien und eine intelligente Aussteuerung der Kanäle gefragt. ***„Kunden denken nicht in Kanälen. Sie denken in Bedürfnissen und an die für sie komfortabelste Art und Weise diese zu erfüllen."***

Personalisierung lautet das Schlüsselwort. Kommunikation muss entsprechend auf den Kunden, seine Interessen und seine Bedürfnisse zugeschnitten sein. Durch intelligente Vernetzung von On- und Offline Kommunikation und einer nahtlosen Integration des Außendienstes, entstehen agile Konzepte, die Zielgruppen fokussiert ansprechen, Mehrwert schaffen, Dialog fördern und nachhaltige Kundenbindung aufbauen.

ANDERE LÄNDER, ANDERE SITTEN

Benjamin Rapp, Geschäftsführer der Ashfield Healthcare GmbH, weiß durch seine Erfahrung in Österreich nur zu genau, wo die kleinen, feinen Nuancen in einer länderübergreifenden Zusammenarbeit liegen. Das fängt bei den unterschiedlichen Gesundheitssystemen an und endet noch lange nicht bei unterschiedlichen Mentalitäten, auf die es sich einzustellen gilt. ***„Der länderübergreifende Austausch ist absolut von Vorteil, denn jeder kann von den Erfahrungen, Ideen und Entwicklungen aus anderen Ländern profitieren und diese übernehmen"***, weiß Rapp.

Aktuell setzt er mit seinen Kollegen in Großbritannien und Frankreich ein neuartiges kommerzielles Modell länderspezifisch um. Hier gehen serviceorientierte Mitarbeiter, die alle gesetzlichen Anforderungen der Arzneimittelwerbegesetze in den drei Ländern erfüllen, in Arztpraxen und bieten dem Arzt und seinem Praxisteam echten Mehrwert durch die Abgabe von eigens entwickelten Patientenmaterialien. Durch die klare Fokussierung auf kurze Servicebesuche erreichen die Customer Service Reps mehr als 20 Kontakte pro Tag, was zu einer attraktiven Kostenstruktur des Modells führt. ***„Damit schaffen wir die wertvollen Gespräche durch den Arztaußendienst keineswegs ab, wir ergänzen diese ganz bewusst und zeitsparend für den Arzt."***

Zielsetzung ist es, die Nähe zum Patienten herzustellen und den Arzt mit relevanten Informationen und Materialien zu unterstützen, die Therapietreue von Patienten zu erhöhen. ***„50 Prozent der Patienten nehmen ihr Medikament nach 12 Monaten nicht mehr"***, erklärt Rapp. Mit dem neuen Ansatz verspricht er sich einen klaren Mehrwert für den Arzt.

YOUNG EXCELLENCE
in healthcare e.V.

the young pulse in healthcare

Offener Austausch frei von Silo-Denken

Ingo Theissen
Mitglied der
Geschäftsleitung
MCG Medical
Consulting Group

Die zentrale Idee von YEH ist, das Konzept von virtuellen Businessplattformen in die reale Welt zu verlängern. *Und genau hier entfaltet YEH sein großes Potenzial: beim gelebten, interdisziplinären Austausch.* Gewinnbringende Strategien bedürfen integrierter, disziplinübergreifender Konzepte.

Das verlangt von Unternehmen eine orchestrierte Zusammenarbeit vielfältiger Bereiche (z. B. Marketing, Kommunikation, Sales, Medizin, Legal, IT) und eine Synchronisation der unterschiedlichen Perspektiven. Die unternehmerische Realität sieht jedoch oftmals noch anders aus. *Frei von jeglichem Silo-Denken bietet YEH jungen High-Potentials die Möglichkeit, sich in einem ungezwungenen und vertraulichen Rahmen im interdisziplinären Miteinander zu relevanten Marktthemen und -entwicklungen auszutauschen, wie ich in Wien persönlich erleben durfte.* Dabei werden integrierte Lösungsansätze diskutiert und ganz unverkrampft nachhaltige Kontakte zu anderen aufstrebenden Healthcare-Entscheidern aufgebaut.

Das Mentoring-Programm und Angebote zur kollegialen Beratung bieten den Einzelnen zudem einen einzigartigen Rahmen, auch individuelle Themen und Entwicklungsperspektiven differenziert auszuloten.

Berlin Frühjahr 2016

Wien Herbst 2016

Köln Frühjahr 2017

JETZT anmelden!
07. und 08. April 2017

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