



PROJEKTBERICHT PHARMA

Kundenprofil Bayer Vital GmbH

Die Bayer Vital GmbH ist in Deutschland die Vertriebsgesellschaft der Healthcare-Sparte von Bayer und vertreibt neben den bekannten OTC-Produkten u.a. die gesamten pharmazeutischen Produkte von Bayer-Schering Pharma.

Diese verschreibungspflichtigen Präparate werden mit jeweils eigenen Beraterteams im niedergelassenen Bereich (primary care) sowie in Krankenhäusern und Kliniken (hospital care) vertrieben.

Als forschendes Pharmaunternehmen ist Bayer-Schering Pharma darauf fokussiert, innovative und hoch wirksame Präparate als „state-of-the-art“-Lösungen in ausgewählten Feldern wie Kardiologie, Hämatologie, Gynäkologie oder Onkologie zur Verfügung zu stellen. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an die Berater im Feld.

Das Projekt

Mit der Markteinführung eines oralen Präparats zur Thromboseprophylaxe, das zunächst in ausgewählten Bereichen der Wiederherstellungschirurgie ausgebaut wurde, ergab sich für den Vertrieb eine besondere Herausforderung, da bis dahin keine Produkte für dieses Fachgebiet im Programm waren. Es fehlten Erfahrungen in der Hämatologie sowie in den Strukturen und Entscheidungsprozessen der chirurgischen Fachbereiche, zumal die Thromboseprophylaxe standardmässig mit iv-verabreichten Heparinen durchgeführt wird. Aufgabe war also nichts weniger als ein „Paradigmenwechsel“ in den eingespielten Prozessen der OP-Nachsorge und Reha.



Zielsetzungen

für das Projekt waren:

- Fundiertes Verständnis der Entscheidungsprozesse in den Krankenhäusern
- Sicherheit in fachlichen und wirtschaftlichen Diskussionen
- Erlernen der sinnvollen Herangehensweise und Erfahrungsaustausch
- Effektive Kommunikation des Nutzens
- Konkrete Planung für das Vorgehen

Die Umsetzung

Im Vorfeld der Ausbietung des Präparats wurde für den gesamten Hospital Care-Aussendienst ein Workshop-Programm konzipiert und durchgeführt, in dem es um die fachlich und strategisch richtige Vorgehensweise in den Krankenhäusern ging. Mit Unterstützung durch jeweils zwei Actis-Berater wurde der Prozess systematisch erarbeitet und durchgespielt.



Die wichtigsten Themen:

- Zugangswege und Prozesse zum Bewirken eines Paradigmenwechsels
- Einbindung von Studienergebnissen, Pflegeprozessen, Controlling
- Bedeutung und Einbindung der internen AMK (Arzneimittelkommission)
- Besonderheiten der beteiligten Fachbereiche und ihre Interessen
- Entwicklung und Umsetzung eines Aktionsplans.

Konkret wurden in den Workshops die Entscheidungsstrukturen und -prozesse in den Krankenhäusern und ihre aktuellen Einflüsse (DRG-Kalkulation etc.) beleuchtet, konkreter Nutzen für Patienten, Pflegeprozesse und die Entscheider herausgearbeitet und letztlich die realen Gesprächskontakte vorbereitet und durchgespielt.

Ergebnisse

Als wichtiger Effekt wurde von vielen Teilnehmern die erheblich höhere Sicherheit im Vorgehen genannt, die durch das Erarbeiten einer „optimalen“ Schrittfolge, möglicher Hindernisse und der richtigen Argumente entstand.



„Das hat mich jetzt sehr viel weitergebracht, vor manchen Dingen stand ich etwas unsicher, weil da bisher kein Zugang war. Da sieht man jetzt erheblich klarer.“

Teilnehmer der Regionalgruppe Südost

Kontaktdaten

Actis Consulting
Dipl.-Psych. Gebhard Janssen
Tel.: 02838-910495
www.actisgroup.de