

Vertriebsverantwortliche der Pharma-Branche sehen sich unter Erfolgsdruck

Pressemitteilung von: **Agentur Denkfabrik**

Datum: **15.09.2008 – 15:28 Uhr**

Rubrik: **Consulting**

(fair-NEWS) – (Hamburg, 15.09.2008) Die Vertriebsverantwortlichen in den deutschen Pharma-Unternehmen fühlen sich einem gestiegenen Erfolgsdruck ausgesetzt. Allerdings sehen sie nach einer Erhebung des Hamburger Beratungshauses novem business applications durchschnittlich noch erhebliche Optimierungspotenziale. Dafür müssten die Manager jedoch mehr moderne Instrumente an die Hand bekommen, mit denen sie die Vertriebspotenziale des Marktes zielgenauer analysieren und den Außendienst erfolgsorientierter steuern können.

Konkret hat die Befragung von Vertriebsleitern aus fast 60 Pharma-Firmen erbracht, dass sich 44 Prozent von ihnen aktuell mit deutlich gestiegenen Erfolgserwartungen konfrontiert sehen. Weitere 37 Prozent empfinden ihre Situation ähnlich, wenngleich in einer abgemilderten Form. Weitgehende Ruhe an der Vertriebsfront herrscht jedoch nur in jedem fünften Fall: Entweder haben sich zuletzt keine wesentlichen Veränderungen eingestellt (15 Prozent) oder der Druck auf den Sales-Bereich ist sogar geringer geworden (4 Prozent).

Allerdings sehen die Verantwortlichen selbst durchaus erhebliche Möglichkeiten, durch Verbesserung der Vertriebsstrukturen mehr Abnehmer für ihre Pharmaprodukte zu finden. Jeder zweite von ihnen glaubt, dass Optimierungspotenziale zwischen zehn und zwanzig Prozent aktiviert werden könnten. Fast ein Fünftel der Befragten ist in der novem-Erhebung der Auffassung, dass die möglichen Effekte bei den Umsatzsteigerungen sogar noch darüber liegen dürften. Hingegen sind 31 Prozent deutlich skeptischer. Sie bewerten die möglichen Absatzeffekte durch einen effizienteren Vertrieb mit unter 10 Prozent.

Um die ehrgeizigeren Absatzziele realisieren zu können, benötigen die Unternehmen ihrer Meinung nach allerdings verbesserte Instrumente zur Bewertung und dem Management der Vertriebsprozesse. Insbesondere fehlt es nach Aussage von zwei Drittel an Techniken zur differenzierten Vertriebspotenzialanalyse. Ebenso sollten eine bessere Erfolgskontrolle (64 Prozent) und ein Monitoring aller Außendienstkennzahlen (61 Prozent) möglich sein. Ähnlich viele der Sales-Verantwortlichen wünschen sich aber auch eine wirkungsvollere Vertriebssteuerung. Ebenso hat für jeden Zweiten eine flexiblere und an den veränderlichen Bedingungen orientierte Absatz- und Budgetplanung deutlichen Einfluss auf den Vertriebs Erfolg.

"Die Rahmenbedingungen im Gesundheitswesen haben sich für die Pharma-Unternehmen zunehmend ungünstig entwickelt und werden sich auch kaum wieder wesentlich verbessern", sieht novem-Geschäftsführer Anastasios Christodoulou den Grund für den gestiegenen Vertriebsdruck. Die Firmen müssten darauf in der Weise reagieren, dass sie durch Business Intelligence-Lösungen systematisch Optimierungsreserven aktivieren. "Notwendig sind vertriebsunterstützende Systeme, deren Funktionalität von einer flexiblen Kundensegmentierung hin zum funktionsübergreifenden Informations- und Kundendatenmanagement reicht", urteilt der BI-Consultant. Christodoulou empfiehlt statt der Entwicklung eigener Lösungen jedoch den Einsatz von Standardsystemen, die sich an Best Practice orientieren sowie über eine Vielzahl vordefinierter Methoden, Prozesse und Schnittstellen verfügen. "Damit lässt sich deutlich schneller und kostengünstiger eine zudem wirkungsvollere Steigerung der Vertriebsergebnisse erreichen."

· Homepage: www.novemba.de

· **Kontakt**

Agentur Denkfabrik
Pastoratstrasse 6
50354 Hürth
Deutschland
Telefon: 02233-6117-75

· **Pressekontakt**

novem business applications GmbH
Beim Strohhouse 31,20097 Hamburg
Tel.: + 49 (0) 40 – 27 159 – 0
Fax: 49 (0) 40 – 27 159 – 229
www.novemba.de

· **Unternehmensinfo**

Über novem business applications

Als unabhängige Unternehmensberatung gestaltet und realisiert novem innovative Methoden und Lösungen für die Bereiche Unternehmenssteuerung, Finanzen, Controlling, Vertrieb, Marketing Produktentwicklung, Produktion und Logistik zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes unserer Kunden. Dabei bietet novem als Partner marktführender Lösungsanbieter wie z.B. IBM, COGNOS und Informatica seinen Kunden die Sicherheit der besten Konditionen und neuester Technik. Mit über 200 realisierten Kundenprojekten in den Bereichen Vertriebs- und Marketinginformationssysteme (VIS / MIS) und mehr als 10.000 zufriedenen Schulungsteilnehmern und Usern, die mit von novem realisierten Lösungen arbeiten, ist das Beratungshaus einer der Marktführer im deutschsprachigen Raum. www.novemba.de

Der **Link** zu dieser Meldung: <http://24pr.de/u/vahe>