**LEHDISTÖTIEDOTE 14.3.2003**
JULKAISUVAPAA HETI

**Kinchard Consulting Oy seuraa tarkasti lääketeollisuuden kehitystä**

# Lääkeala ulkoistaa palvelujaan yhä enemmän

**Lääketeollisuus muuttuu, eikä pelkästään 1. huhtikuuta alkavan geneerisen substituution myötä. Monet fuusiot, uudet kilpailijat, markkinoiden kova kasvu pakottavat lääketeollisuuden miettimään uusia ratkaisuja toiminnassaan. ”Lääkeyritykset kysyvät palvelujen ulkoistamista yhä enemmän, etenkin epävarmoina ja muutosalttiina aikoina”, sanoo Kinchard Consulting Oy:n toimitusjohtaja *Mona-Maria Ilola.***

Kinchard Consulting Oy:n tarina Suomessa alkoi tasan 1,5 vuotta sitten. ”Tänä aikana on ollut hyvä rakentaa yritystä ja samalla seurata lääketeollisuuden kehittymistä ja tarpeita. Tuntuu, että lääketeollisuus on sisäistänyt mahdollisuuden käyttää ulkoisia palveluja myös myynnin- ja markkinoinnin puolella. Palvelujen ulkoistaminen näyttää lisääntyvän myös lääketeollisuudessa. Biopuolella ollaan vasta aloittamassa”, Ilola kertoo.

Kinchard Consulting Oy:n palveluksessa on yli 40 henkeä ja viimeisen 6 kuukauden aikana on tuotu markkinoille viisi uutta palvelumuotoa lääketeollisuudelle ja biotekniikan yrityksille. Yritys keskittyy myös lääketeollisuuden markkinoinnin ja viestinnän suunnitteluun sekä toteuttamiseen, uusien lääkkeiden lanseerauskampanjoiden suunnitteluun ja kokonaisvaltaiseen lääkealan konsultointiin. ”Yritys lähti vuosi sitten vauhdilla käyntiin, uusia sopimuksia on saatu edelleen enemmän kuin aluksi uskallettiin edes toivoa. Tärkeää yrityksemme kasvaessa on säilyttää palvelujen laatu ja sovittujen asioiden hoitaminen ajallaan. Yritys on kasvanut nopeammin kuin oli alunperin tarkoitus, joka kielii lääketeollisuuden tarpeesta. Totta kai ensimmäinen vuosi on ollut kulurakenteeltaan raskas, kaikkine uusine toimintoineen ja henkilökunnankin osalta”, toteaa Ilola.

**Lääketeollisuus tarvitsee joustavuutta**

Kustannustehokkuus on tänä päivänä välttämätöntä, myös lääketeollisuudessa. Ilolan mukaan ulkoistaminen antaa lääkeyritykselle mahdollisuuden keskittyä omaan ydinliiketoimintaansa ja omaan ydinosaamisensa kehittämiseen. ”Lääkeyritykset elävät jatkuvassa muutostilassa. Viime vuosien fuusiot ja lääkevalmisteiden lyhentyneet elinkaaret kuormittavat yrityksiä entistä enemmän. Lääkäreiden kanssa käytävä keskusteluaika on lyhentynyt, kilpailu on kiristynyt entisestään. Vaatimukset ovat kasvaneet ja lähivuosina markkinat tulevat varmasti muuttumaan. Apua siis tarvitaan. Ala on hektinen, vaikka lääkkeiden kehittäminen vie vuosikausia. Markkinointi- ja myynti tarvitsee tueksi joustavuutta, uusia vaihtoehtoja hyväksi koettujen rinnalle”, Ilola ennustaa.

”Ulkoistaminen on toki ollut yritysmaailmassa vallitsevana trendinä jo jonkin aikaa ja se alkaa yleistyä myös lääketeollisuuden parissa. Sinänsä ammattitaitoisen työvoiman vuokraaminen eripituisiin projekteihin on Suomessa vielä suhteellisen uutta, mutta tilanne alkaa muuttua. Epävarmoina aikoina yritykselle voi olla helpompaa vuokrata henkilö eri pituisiin projekteihin, jolloin yrityksen ei tarvitse palkata henkilöä, ainoastaan vuokrata”, Ilola toteaa.

Ilola kertoo olleensa innoissaan perustaessaan Kinchard Consulting Oy:tä Suomeen. Pääkonttorin pitkä kokemus, tuki sekä loistava tuotepaketti ja palvelut vakuuttivat Ilolan lopullisesti yrityksen tarpeellisuudesta myös Suomessa. ”Kinchard Consulting on konsulttitoimisto eikä rekrytointiyritys eli henkilökunta on vakituisina työntekijöinä meillä ja vaikka projekti loppuu, hän on yhä työntekijämme, tekee sisäisiä projekteja kunnes siirtyy taas seuraavaan projektiin. Toisin kuin yleisesti luullaan, meillä olevat henkilöt ovat lääkealan monivuotisia ammattilaisia, jotka tekevät mielellään eripituisia projekteja eri tehtävissä”, Ilola sanoo.

Ammattitaitoisen työvoiman vuokraamisen lisäksi yritys lanseeraa uusia lääkealan yrityksiä, suunnittelee lanseeraus ja re -lanseerauskampanjoita, suunnittelee yrityksille markkinointia ja viestintää. ”Työvoiman vuokraus on toki pääosa toiminnastamme. Konsulttimme ovat normaalisti 6-24 kuukauden pituisissa projekteissa eri lääkeyrityksissä mukana. Meiltä voi vuokrata eri tarpeisiin lääke-esittelijän, tuotespesialistin, tuotepäällikön, projektipäällikön, myyntipäällikön tai markkinointi- tai viestintäpäällikön tai kenttäväen kattamaan koko Suomen. Tyypillisintä on vuokrata konsultti äitiysloma- tai sairaslomasijaisuuteen tai avuksi myyntiin kentälle. Uuden tuotteen lanseeraukseen tarvitaan aina paljon voimavaroja ja niitä voi olla hankala irrottaa olemassa olevasta henkilökunnasta”, Ilola sanoo.

Konsultin vuokraaminen ei ole sen kalliimpaa kuin lääkeyritys palkkaisi esim. lääke-esittelijän vakituiseksi palkkalistoilleen. Yritykselle on helpompaa tietyissä tapauksissa konsultin vuokraus. Säästöä syntyy kokonaiskustannuksissa lääkeyrityksille. ”Käytännössä kaikki sopimukset räätälöidään kulloisenkin lääkeyrityksen kanssa. Lääkeyritys maksaa kuukausivuokran konsultista, jolloin Kinchard Consulting Oy vastaa kaikista menoista: muun muassa palkasta, työnantajamaksuista, terveydenhuollosta, vakuutuksista, autosta, puhelimista, konsultin koulutuksesta ja hallintokuluista. Tärkeää on, että lääkeyritys saa ammattitaitoisen, alalla pidetyn, kokeneen ja osaavan henkilön.

**Lääkemarkkinoinnin pullonkaulaksi on yhä voimakkaammin muodostunut kontaktien määrä asiakkaisiin**

”Kilpailijoita on tullut lisää samalla kun lääkäreiden käytettävissä oleva aika tuotteisiin tutustumiseen ja lääke-esittelijöiden tapaamiseen vähenee. Käyntejä varaa perinteisesti kenttäsihteerit”, Ilola kertoo.  Käyntien oikea-aikainen varaaminen on osa tehokasta myyntiorganisaatiota. Hyvä kenttäsihteeritoiminta tukee lääke-esittelijän työtä ja parantaa tulosta. Hyvin koulutetut ja motivoituneet lääke-esittelijät tarvitsevat onnistuakseen muutakin kuin parhaat mahdolliset työkalut. Edellytykset onnistuneelle lääkemarkkinoinnille ovat olemassa - kunhan jokainen palanen loksahtaa paikoilleen. Osaava kenttäsihteeri on yksi palasista.

**Kehityksen kärjessä on oltava**

Kinchardin kenttäsihteerit ovat ammattilaisten kouluttamia, puhelintyöhön tottuneita, innokkaita varaajia. ” Kenttäsihteereillä on käytössä tietotekniikan viimeisimmät sovellukset, jotka tekevät varausten teon tehokkaammaksi ja säästää aikaa. Käynnit kohdistetaan oikein ja raportointi tehdään sovitulla tavalla. Manageeraus on olennainen osa toimivuutta”, Kinchard Consulting Oy:n varatoimitusjohtaja **Juha-Matti Korajok**i kertoo. ”Onnistunut markkinointi vaatii asiakkaiden fokusoinnin ja sen jälkeen asiakkaiden tavoittamisen. Lääke-esittelijän ja kenttäsihteerin hyvällä yhteistyöllä fokusointi siirtyy myös käytäntöön”, Korajoki sanoo ja on erittäin tyytyväinen 6 kuukautta sitten alkaneeseen kenttäsihteeripalveluun. Kinchardin kenttäsihteerit toimivat kahdessa kaupungissa, Helsingin Lauttasaaren konttorissa ja haarakonttorissa Karttulassa. Kenttäsihteereitä Kinchardilla on tällä hetkellä 24.

Uutuuspalveluihin kuuluvat myös Kinchard Academy, joka tarjoaa räätälöityjä koulutuksia lääketeollisuuden markkinoinnin- ja myynnin eri pienryhmille. ”Ongelmana alalla ei ole palveluntarjonta. Sitä riittää vaikka muille jakaa. Ongelma on ollut, että harva pystyy kouluttamaan

nimenomaan lääketeollisuudelle suunnattuja koulutuksia. Meidän kouluttajamme ovat kaikki lääketeollisuuden parista, osa muualle suuntautuneita ja me itse rakennamme rungot sekä tarpeet", toimitusjohtaja **Mona-Maria Ilola** kertoo. "Panostamme seuraavan vuoden aikana tuotteiden kehittämiseen, aseman vakiinnuttamiseen, uusien palvelujemme markkinointiin sekä biotekniikan yrityksiin. Uskomme etenkin kemian- ja laboratoriopuolen yritysten tarvitsevan samanlaisia ulkoisia myynti- ja markkinointiratkaisuja kuin lääketeollisuuskin", Ilola sanoo.

**Uudet verkkopohjaiset työkalut avuksi lääketeollisuudelle**

Kinchard Solutions tarjoaa lääketeollisuuden ja biotekniikan ammattilaisille uusia, tehokkaita verkkopohjaisia työkaluja. " Lääketeollisuus tarvitsee ennen kaikkea toimivia ja tehokkaita työkaluja myynnin ja markkinoinnin analysoimiseen, suunnitteluun sekä kohdentamiseen. Myös uudenaikaiset tietokonepohjaiset koulutusohjelmat kuuluvat valikoimaan", kertoo Development Manager ***Lennart Söderström.***

Palveluita käytetään verkon välityksellä sovellusvuokrausperiaatteella (ASP). Asiakas toimittaa tarpeellisen tiedon sovitussa muodossa, ja Kinchard huolehtii siitä, että jalostettu tieto palautuu asiakkalle sovitulla tavalla. "Asiakkaan ei tarvitse asentaa mitään ohjelmia, vaan kaikki toiminnot käytetään selaimen avulla. Aika- ja paikkariippumattomuus mahdollistavat tehokkaan liiketoiminnan ilman perinteisiä rajoitteita", Söderström toteaa.

Kinchard Consulting Ab perustettiin Tukholmassa vuonna 1995 ja sen palveluksessa on tällä hetkellä yli 108 henkilöä. Perustaja ja pääomistaja on Tomas Guinchard, joka toimii yhä konsernin pääjohtajana. Toimistot sijaitsevat Tukholmassa, Göteborgissa, Oslossa, Kööpenhaminassa ja Helsingissä. Suomen Kinchard Consulting Oy:n palveluksessa on tällä hetkellä 43 henkeä ja tämän vuoden ennusteena henkilökuntamäärälle on 50 henkeä ja liikevaihtotavoitteena on 4,0 miljoonaa euroa. Kinchard Consulting Ab oli ensimmäinen yritys Pohjolassa, joka tarjosi ulkoista myyntivoimaa lääketeollisuuteen.

Liite: Kuvat tilattavissa toimitusjohtaja Mona-Maria Ilola

Lisätietoja:

Kinchard Consulting Oy
Mona-Maria Ilola
Toimitusjohtaja

Vattuniemenranta 2, 5 krs
00210 Helsinki
puh .(09) 54 22 1100
suora (09) 54 22 1122
fax (09) 54 22 1111
gsm 050- 387 9470

mona-maria.ilola@kinchard.fi
www.kinchard.fi