



Siebte jährliche Umfrage über Herausforderungen in der Lieferkette

Ermittlung von Risiken:

Es ist an der Zeit, unerschlossene Möglichkeiten zu kapitalisieren.



Westeuropa



Die Studie wurde von TNS im Januar und Februar 2014 durchgeführt.



Ermittlung von Risiken: Es ist an der Zeit, unerschlossene Möglichkeiten zu kapitalisieren.

Das Gesundheitswesen befindet sich an einem kritischen Wendepunkt. Die Weltbevölkerung wächst und das Durchschnittsalter steigt. Das Wachstum der Mittelklasse in Schwellenmärkten steigt rasant an. Die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen war noch nie so groß und die gesamte Welt ist ein Markt.

Unternehmen sollten rasch handeln, um strategische Veränderungen in ihren Versorgungsketten vorzunehmen und neue Chancen zu kapitalisieren. Aber Veränderungen in der Versorgungskette sind langsam.

Die siebte jährliche Umfrage von UPS zu Herausforderungen in der (Versorgungs-) Kette zeigt, dass eine Umgebung mit inhärenten Risiken das Wachstum in der Gesundheitsbranche behindern kann.

Andererseits reagieren einige Marktführer im Bereich Logistik bereits auf die neuen Möglichkeiten, indem Sie Ihre Versorgungskette ändern. Sie gehen strategische

Partnerschaften ein, um Herausforderungen wie die Einhaltung von Bestimmungen, die Verwaltung der Kosten und den Zugang zu globalen Märkten zu meistern.

Sie planen auch beträchtliche technologische Investitionen, um die Flexibilität bei Bestellungen und die Sichtbarkeit zu erhöhen und die Produkte, die eine längere Versorgungskette durchlaufen, zu schützen.

Die Sieger im Gesundheitsmarkt von morgen werden die Unternehmen sein, die agile, effiziente und flexible Versorgungsketten haben. Jetzt ist der Zeitpunkt für die Unternehmen gekommen, um Veränderungen in der strategischen Versorgungskette vorzunehmen und die noch nicht angetasteten Chancen zu ergreifen

Nicht Handeln könnte das größte Risiko überhaupt sein.

Wichtigste Erkenntnisse auf einen Blick

Herausforderungen, Gewinne und Möglichkeiten der siebten jährlichen Umfrage

Zustand der Branche & Herausforderungen:

- **Das wirtschaftliche Umfeld** belastet Unternehmen im Gesundheitswesen, einschließlich jene in Westeuropa, immer noch.
- **Das Kostenmanagement**, getrieben durch die Reform der Regulierungssysteme und den Gewinndruck, ist nach wie vor ein zentrales Thema im Bereich Unternehmen und Versorgungskette. Allerdings sinkt der Grad der Besorgnis Jahr für Jahr.
- **Die Erfüllung regulatorischer Anforderungen** haben bei Unternehmen und Versorgungsketten nach wie vor oberste Priorität. Düstere legislative Perspektiven und unterschiedliche Gesetze in den Ländern und insbesondere in Westeuropa machen das Problem noch komplexer.
- **Der Schutz der Produkte**, welcher sowohl Produktintegrität als auch Produktsicherheit umfasst, stellt eine größere Herausforderung dar, da die Produkte komplexer werden und die Unternehmen in Schwellenländer exportieren. Die Besorgnis ist im asiatisch-pazifischen Raum besonders hoch.
- **Die Planung für Eventualfälle** ist ein Bereich, für den weniger als vier von 10 Führungskräften einen Erfolg melden. Unterbrechungen in der Versorgungskette beeinflussten die Versorgungskette im asiatisch-pazifischen Raum und in Lateinamerika am stärksten.

Strategien & Unerschlossene Möglichkeiten:

- **Zusammenarbeit und Partnerschaften** zählen zu den wichtigsten Strategien, um Herausforderungen wie das Erfüllen von Bestimmungen, die Verwaltung der Kosten und den Zugang zum globalen Markt zu meistern.
- **Die technologischen Investitionen** gelten als wichtigste Strategie zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und der Effizienz. Geplante technologische Investitionen ermöglichen einen besseren Schutz der Produkte, eine erhöhte Visibilität und einen einfacheren Zugang zu den Patienten mittels Online-Bestellungen.
- **Zu den Herausforderungen im Bereich Wachstum und globaler Ausdehnung** zählt ein kompliziertes regulatorisches Umfeld und eine unzureichende Infrastruktur in Schwellenländern. Unternehmen profitieren gegenseitig von Partnerschaften, um voran zu kommen.
- **Neue Kanal- und Distributionsstrategien** öffnen neue Möglichkeiten für Unternehmen - besonders mit einem erwarteten Wachstum im Bereich Pflege zu Hause. Aber Veränderungen in der Kanalstrategie gehen nur langsam vorstatten.



Zustand der Gesundheitsbranche:

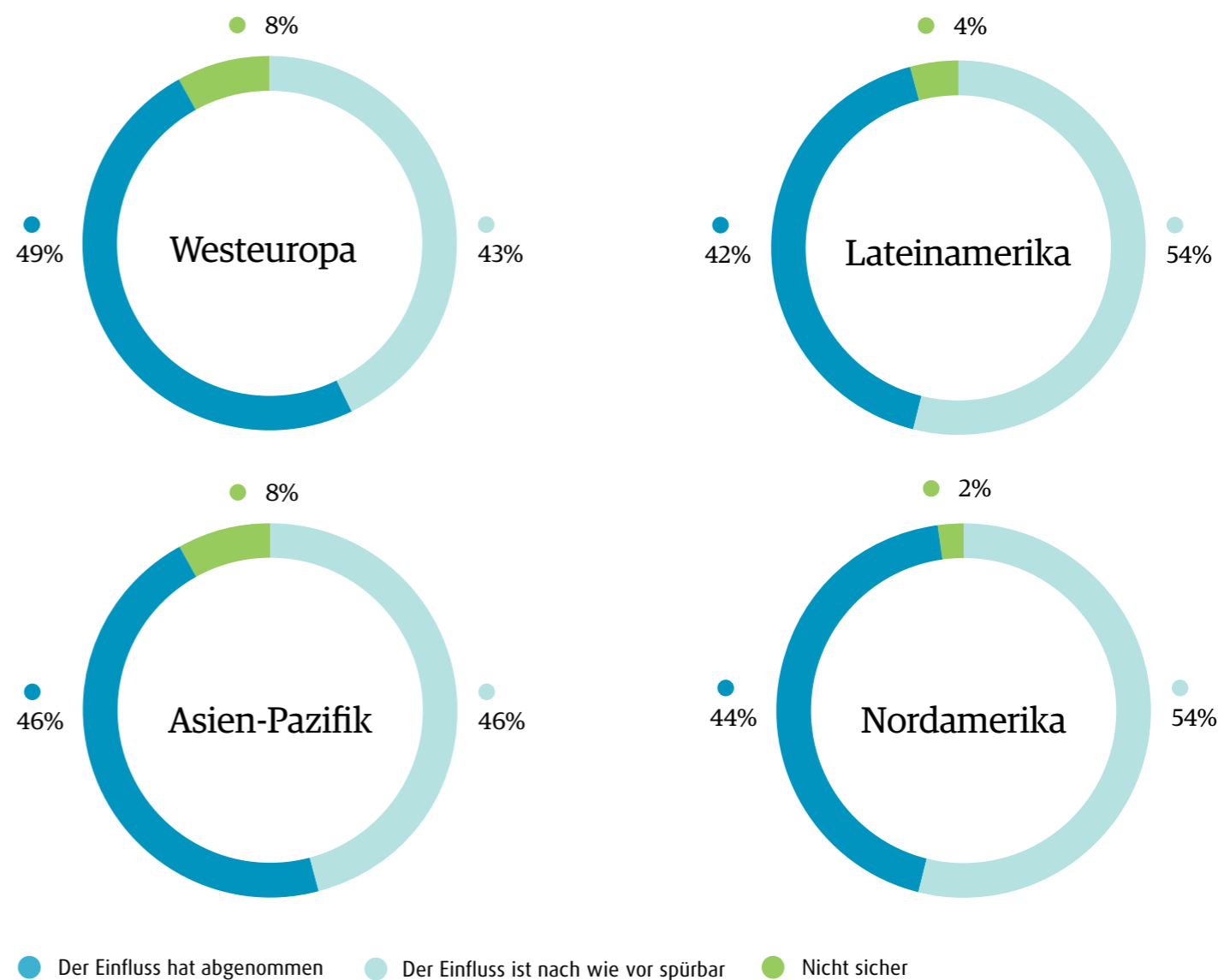
Wie wirtschaftliche und industrielle Trends weltweit die Geschäfte und Versorgungsketten von Unternehmen im Gesundheitsbereich beeinflussen.

Zustand der Gesundheitsbranche: Globale Wirtschaftsbedingungen

Die Wirtschaftsprognose ist besser, doch die Rezession liegt noch immer als Schatten darüber

Während allgemein eine Verbesserung stattfindet, belasten die Wirtschaftsbedingungen nach wie vor Unternehmen in der Gesundheitsbranche weltweit. Entscheidungsträger spüren noch immer die Auswirkungen der weltweiten Rezession in Bezug auf ein strafferes Ausgabenbudget und weitere Reduktionen oder Kürzungen.

Führungskräfte fühlen noch immer den Einfluss des kürzlichen konjunkturellen Abschwungs.



F Inwiefern hat der kürzliche konjunkturelle Abschwung Ihr Unternehmen in Bezug auf die Kürzung von Ausgabenbudgets und anderen Reduktionen/Kürzungen beeinflusst?

Zustand der Gesundheitsbranche: Trends rufen nach Veränderungen

Von Gesetzesbestimmungen zu Rückerstattungen - Neue Herausforderungen rufen nach Veränderungen in der Branche

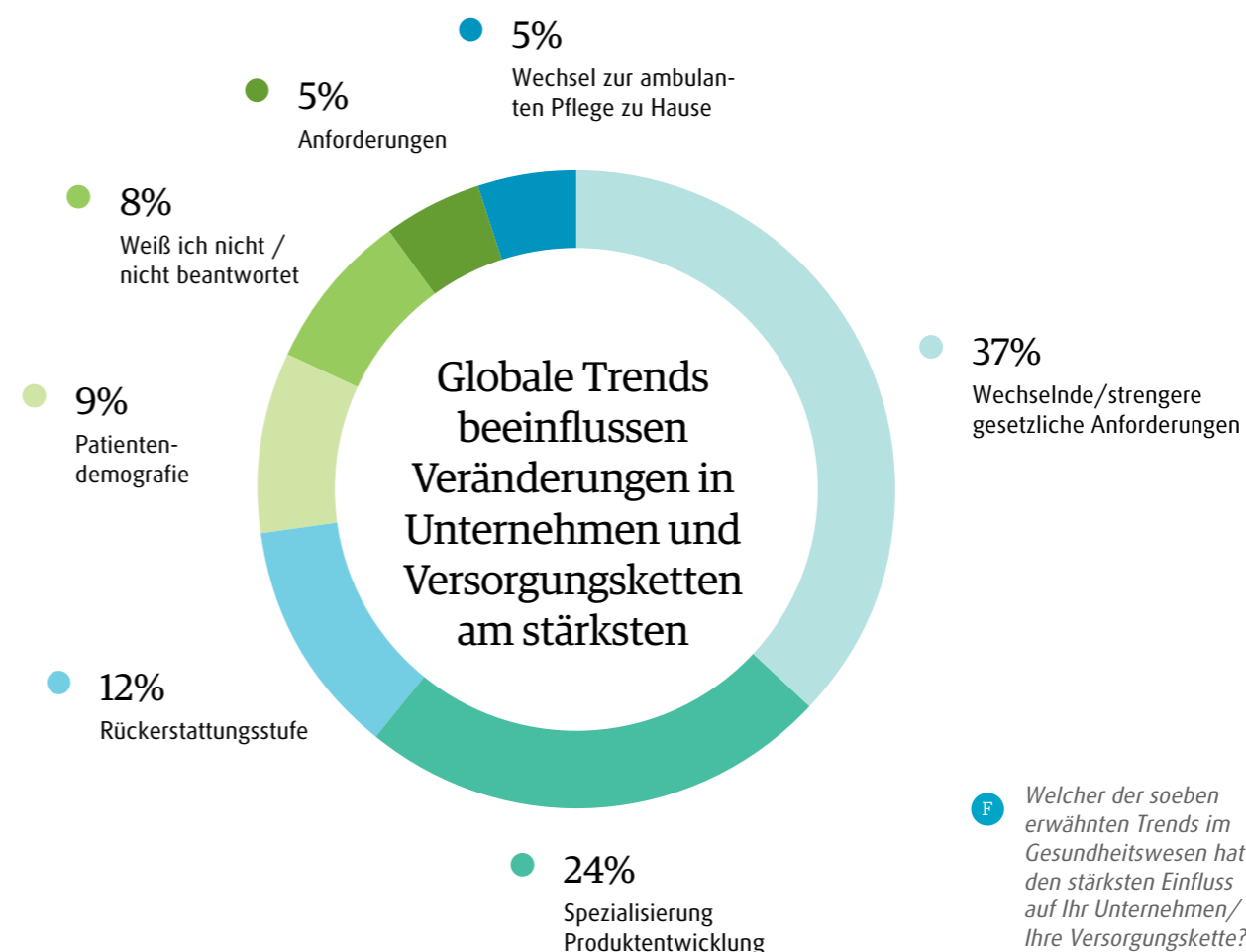
Führungskräfte im Gesundheitswesen bereiten sich in ihren Unternehmen und Versorgungsketten auf Veränderungen vor und reagieren so auf den mehrfachen Druck. Führungskräfte im Bereich Logistik investieren hauptsächlich in Technologien, um diese Herausforderungen zu meistern.

Trends beeinflussen die Geschäfte und Versorgungsketten von Unternehmen aus dem Gesundheitsbereich:

- Wechselnde oder strengere gesetzliche Anforderungen
- Stärkere Spezialisierung bei der Produktentwicklung
- Veränderungen der Rückerstattungs-Stufen

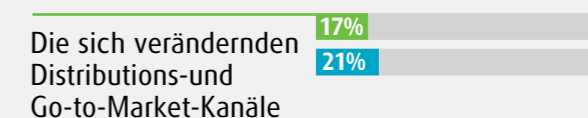
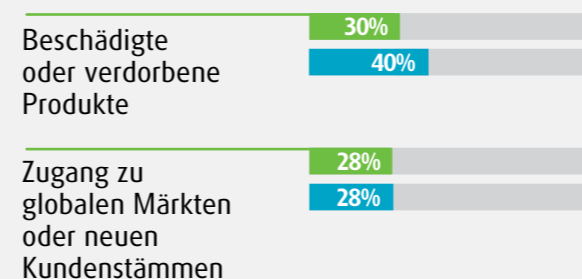
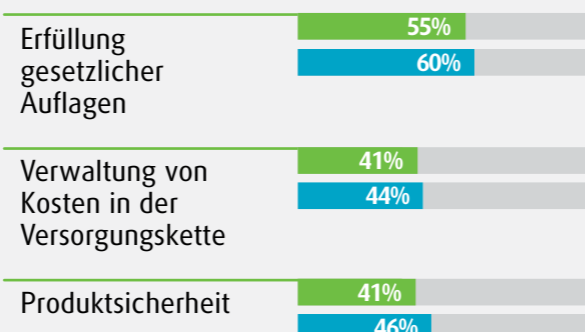
Wichtigste Sorgen von Führungskräften im Gesundheitswesen im Bezug auf die Versorgungsketten:

- Erfüllung gesetzlicher Auflagen
- Produktsicherheit
- Kostenmanagement in der Versorgungskette
- Beschädigte oder verdorbene Produkte



Für die befragten Teilnehmer stellten die nachfolgenden Herausforderungen aus dem Bereich Versorgungsketten Grund zur Besorgnis dar

● Westeuropa ● Global



F Bitte bewerten Sie die nachfolgenden Probleme im Bereich der Versorgungskette und geben Sie an, ob sie Ihr Unternehmen beeinflussen oder in Zukunft beeinflussen werden.

Zustand der Gesundheitsbranche: Bedenken bezüglich Kostenmanagement

Umgang mit Kostendruck: Partnerschaften können die Auswirkungen minimieren

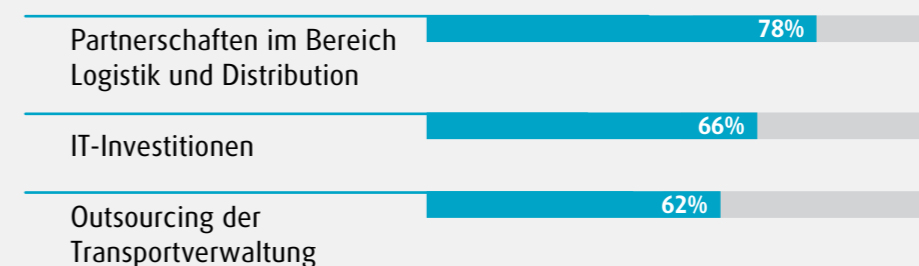
Der Druck, Kosten zu senken, ist im Gesundheitswesen immer präsent. Neue regulatorische Anforderungen, sich ändernde Vergütungsmodelle und Gewinndruck sind mögliche Gründe, warum das Kostenmanagement ein zentrales Problem in der Versorgungskette bleibt. Die Bedenken im Bezug auf das Kostenmanagement haben allerdings im letzten Jahr abgenommen.

Die Abnahme der Bedenken kann teilweise mit der Akzeptanz der Führungskräfte im Gesundheitswesen in Zusammenhang gebracht werden, die davon ausgehen, dass der Kostendruck vermutlich bestehen bleibt. Auf der anderen Seite zeigt die Abnahme der Bedenken der Führungskräfte, dass sie innovative Wege suchen, um das Kostenmanagement in den Versorgungsketten zu adressieren.

Intern erhöhen die Unternehmen die Investitionen in Technologien. Nach außen vertrauen sie mehr auf Partnerschaften mit Anbietern im Bereich Logistik und Distribution, sowie auf das Outsourcing des Transportmanagements.

Wichtigste Strategien, um Kosten in der Versorgungskette zu verwalten

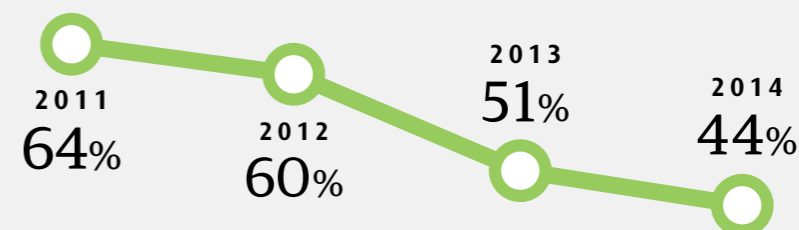
Prozentsatz der Führungskräfte aus dem Bereich Versorgungsketten global, die für Kosteneinsparungen die nachfolgenden Strategien anwenden:



F Welche Strategien hat Ihr Unternehmen erfolgreich angewendet, um die Kosten in der Versorgungskette zu verwalten?

Obwohl dies global nach wie vor ein zentrales Problem ist, nehmen die Bedenken in Bezug auf das Kostenmanagement langsam ab

Prozentanteil der Führungskräfte aus dem Bereich Versorgungsketten, die in Bezug auf das Kostenmanagement 2011 - 2014 Bedenken haben:



F Bitte bewerten Sie die nachfolgenden Probleme im Bereich der Versorgungskette und geben Sie an, ob sie Ihr Unternehmen beeinflussen oder in Zukunft beeinflussen werden. (Es werden hier nur Kostenmanagementsdaten angezeigt)



Herausforderungen:

Nicht adressierte Herausforderungen
können das Wachstum behindern

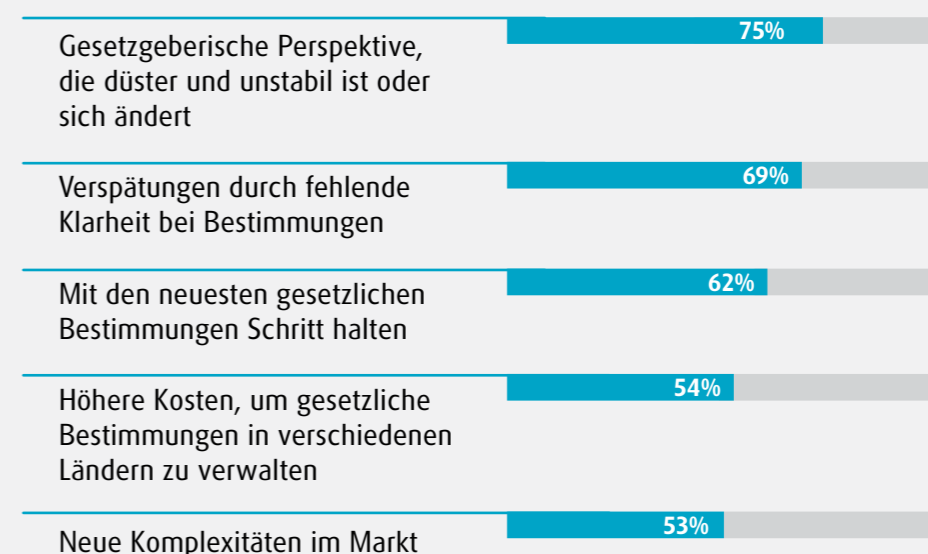
Herausforderungen: Regulatorische Umgebung

Es ist kompliziert: Die Erfüllung komplexer regulatorischer Anforderungen kann mit hohem Aufwand verbunden sein

Die Erfüllung regulatorischer Anforderungen ist oft schwierig. Die Bestimmungen haben sich geändert - und ändern sich laufend. Die Erfüllung regulatorischer Anforderungen zählt einmal mehr zu den zentralen Themen für Führungskräfte aus der Gesundheitsbranche im Bereich Unternehmen und Versorgungskette. In Europa ist dies mit der künftigen Richtlinie für gefälschte Arzneimittel und der überarbeiteten Richtlinie zur guten Vertriebspraxis (GDP) besonders wichtig, da beide strengere Anforderungen für das Versorgungskettenmanagement und die Dokumentationsprozesse vorschreiben.

Einige Führungskräfte aus dem Gesundheitsbereich sehen Erfolge bei der Adressierung von regulatorischen Anforderungen durch das Eingehen von Partnerschaften, die über entsprechendes regulatorisches Expertenwissen verfügen. Dies ist eine zu wenig verwendete Strategie und zudem eine, die bei einer breiteren Anwendung beträchtliche Vorteile bringen könnte.

Globale Herausforderungen für regulatorische Anforderungen:



P Sie haben angegeben, dass Ihr Unternehmen bei der Adressierung von Bereichen im Zusammenhang mit der Erfüllung regulatorischer Anforderungen weniger erfolgreich war. Welches sind die größten Herausforderungen?

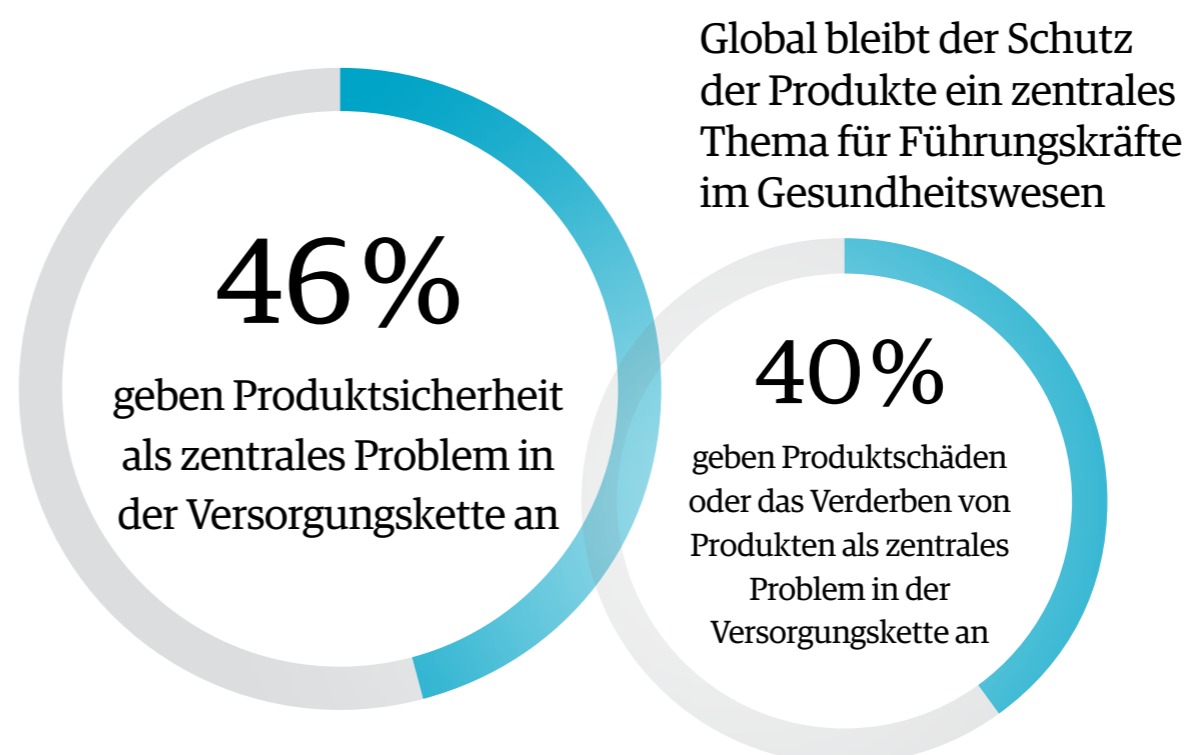
Herausforderungen: Schutz des Produktes

Längere Ketten, stärkere Bedenken

Neben Regulatorien sind die Produktintegrität und die Produktsicherheit (zusammen in diesem Bericht "Produktschutz") zentrale Themen.

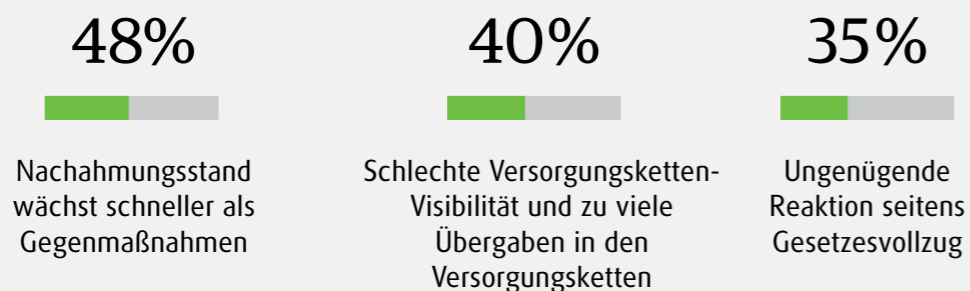
Die Bedenken in Bezug auf den In-Transit-Schutz nehmen zu, während die Produkte komplexer werden und oftmals einen temperaturüberwachten Transport benötigen. Da Produkte größere Transportwege zu neuen Märkten zurücklegen, steigt die Zahl der Übergaben und die Sichtbarkeit der Versorgungsketten wird noch wichtiger.

Unter allen Führungskräften im Bereich Versorgungsketten äußerten diejenigen im asiatisch-pazifischen Raum mehr Bedenken im Bezug auf die Beschädigung oder das Verderben von Produkten, verglichen zu anderen Regionen.

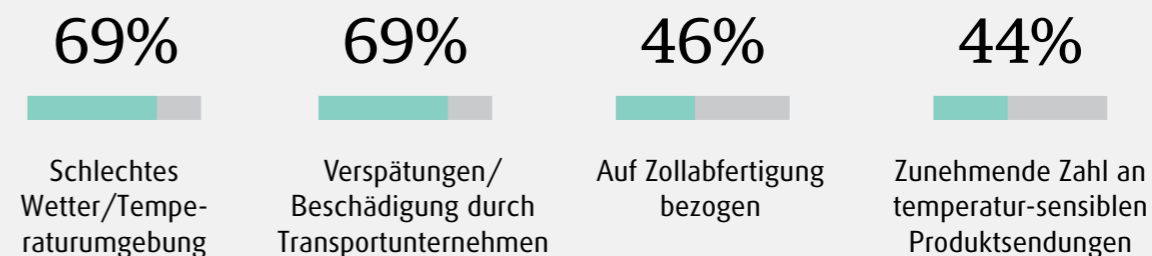


Bitte bewerten Sie die nachfolgenden Probleme im Bereich der Versorgungskette und geben Sie an, ob sie Ihr Unternehmen beeinflussen oder in Zukunft beeinflussen werden. (es werden nicht alle Antwortoptionen angezeigt)

Die zentralsten Herausforderungen für die Produktsicherheit



Die zentralsten Herausforderungen für die Beschädigung und das Verderben von Produkten



Sie haben angegeben, dass Ihr Unternehmen bei der Adressierung von Problemen im Bereich der Produktsicherheit weniger erfolgreich war. Welches sind in dieser Hinsicht Ihre größten Herausforderungen?

Sie haben angegeben, dass Ihr Unternehmen bei der Adressierung von Bereichen im Zusammenhang mit regulatorischen Anforderungen weniger erfolgreich war. Welches sind in dieser Hinsicht Ihre größten Herausforderungen?

Herausforderungen: Planung für Eventualfälle und Unterbrechungen

Es wird Ihnen nie passieren... bis es dann doch passiert

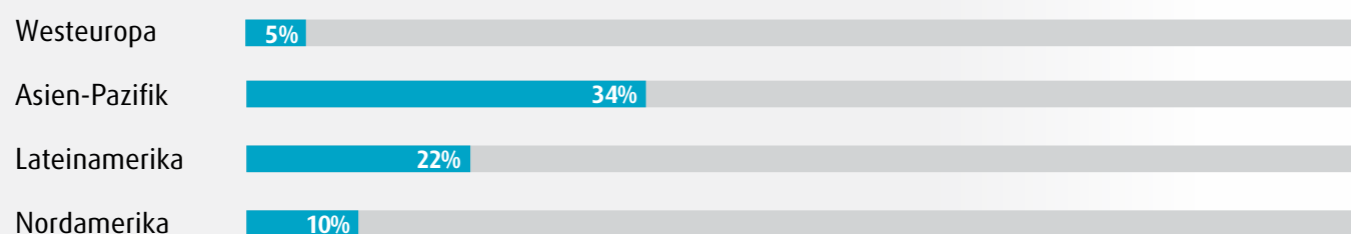
Die Umfrage zeigt die Wahrnehmung von Führungskräften im Bereich der Versorgungsketten, dass störende Ereignisse selten sind. Global waren Störungen in der Versorgungskette nur für 26 Prozent der Teilnehmer ein zentrales Thema.

Allerdings hatten in den vergangenen fünf Jahren unerwartete Ereignisse einen messbaren Einfluss auf die Versorgungskette im Gesundheitswesen, speziell im asiatisch-pazifischen Raum und in Südamerika. Das Ausmaß des Einflusses kann teilweise damit erklärt werden, dass weniger als vier von zehn Teilnehmern angeben konnten, über eine erfolgreiche Notfallplanung zu verfügen.

Unterbrechungen müssen natürlich nicht gleich dramatische Naturkatastrophen bedeuten: Ein einfacher Stromausfall kann die Unternehmen zwingen, die Geschäfte niederzulegen. Innerhalb der Branche ist ein stärkerer Fokus auf die Notfallplanung erforderlich.

Einfluss von Störungen in der Versorgungskette in den vergangenen drei bis fünf Jahren

Prozentanteil der Führungskräfte, die berichten, dass mehr als 25% der Versorgungskette betroffen war



F Wenn Sie an überraschende Ereignisse (wie Naturkatastrophen, politische Ereignisse oder Unruhen) in den letzten drei bis fünf Jahren denken, wie hoch war der Prozentsatz Ihrer Versorgungskette, der davon betroffen war?

Eine gute Lösung, wenn eine Unterbrechung eintrifft

Das schnell wachsende Unternehmen Shire Regenerative Medicine (SRM) aus La Jolla, Kalifornien, erkannte, dass es problematisch ist, wenn der Produktvorrat des Unternehmens an einem einzigen Ort gelagert wird und dies ein signifikantes Unternehmensrisiko darstellt. Das Unternehmen konsultierte UPS und entschied sich, ein zweites kryogenes Lager- und Verteilzentrum in einer UPS-Einrichtung, die für das Gesundheitswesen bestimmt ist, in Louisville, Kentucky, zu errichten.

Das Unternehmen entging der Katastrophe, als ein Stromausfall den Flughafen von San Diego lahmlegte und die Stadt zum Stillstand brachte. Aber die Lieferung der lebenden Hautzellenprodukte konnte aufrechterhalten werden, weil der Betrieb in Louisville kontaktiert und die entscheidende Lieferung für das Unternehmen, das 1.800 Meilen entfernt war, ausführte, und damit sowohl das Unternehmen, wie auch seine Patienten schützte.

"Für die Wahl des Partners verbrachten wir viel Zeit mit der Analyse," erklärt der SRM Logistics Manager Mike Whitmore. "Wir kamen zum Schluss, dass UPS den großen Vorteil hat, da es sowohl das Gesundheitsgeschäft versteht und auch den Gesundheitsmarkt beliefert."

Whitmore erklärt, er schlafe nachts besser im Wissen, dass sein Unternehmen Notfallpläne hat - und als Logistikexperte, der seinen Notfallplan aktivieren musste, weiß er, was es heißt, zu planen.

Er sagt es ganz offen: "Wir hätten das Geschäft verloren, wenn wir nicht noch am selben Tag hätten liefern können."

Erfolgreiche Strategien:

Strategien sind zentral, um Herausforderungen in der Unternehmens- und Versorgungskette zu adressieren



Erfolgreiche Strategien: Zusammenarbeit und Partnerschaften

Tun Sie, was Sie am besten können: Partnerschaften ermöglichen einen stärkeren Fokus auf gewinnbringende Kernkompetenzen

Unternehmen im Gesundheitsbereich sind beim Outsourcing ihrer Versorgungsketten langsamer als andere Branchen.

Dieses Bild verändert sich nun aber. Mögliche Gründe für die Verschiebung sind die Globalisierung, der Kostendruck der Branche, das steigendes Bedürfnis nach Experten in Bereichen regulatorischer Anforderungen und der Produktschutz und die Expansion in neue Märkte.

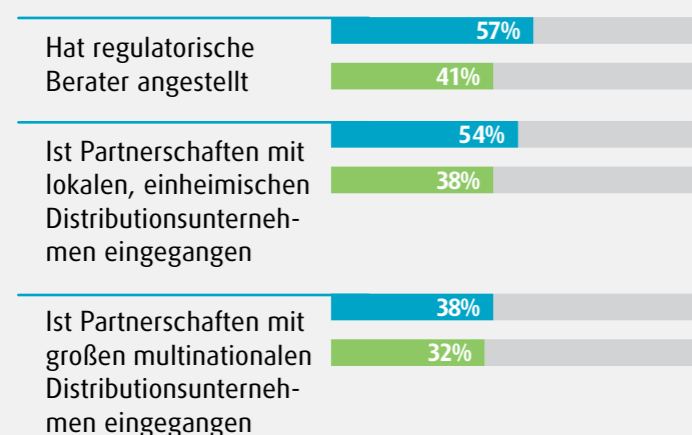
Unternehmen, die eine Zusammenarbeit eingehen, können sich besser auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und Zeit und Ressourcen freisetzen, um Produktentwicklungen, Marketing und Verkauf zu verfolgen.

Der Trend zur Zusammenarbeit*

● Global 2014 ● Global 2013

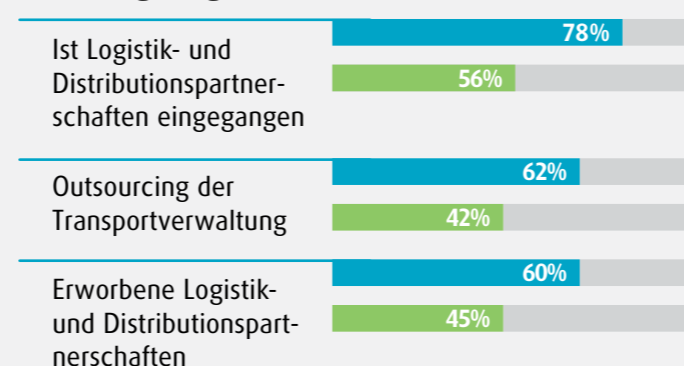
Strategien global erfolgreich eingesetzt, um zentrale Herausforderungen der Versorgungskette zu verwalten:

Erfüllung gesetzlicher Auflagen



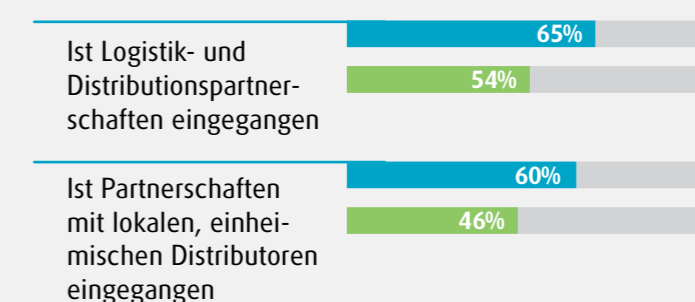
F Welche zentralen Strategien hat Ihr Unternehmen eingesetzt, um die regulatorischen Anforderungen erfolgreich zu erfüllen?

Kostenmanagement in der Versorgungskette



F Welche Strategien hat Ihr Unternehmen erfolgreich angewendet, um die Kosten in der Versorgungskette zu verwalten?

Zugang zu globalen Märkten oder neuen Kundenstämmen



* Daten wurden Fragen mit Multiple-Choice-Antworten entnommen. Es sind hier nicht alle möglichen Optionen aufgeführt.

F Welches sind Strategien, die Ihr Unternehmen erfolgreich angewendet hat, um auf globale Märkte und neue Kundenstämme zuzugreifen?

Erfolgreiche Strategien: Technologievereinbarung

Die Technologie verändert die Versorgungsketten im Gesundheitsbereich. Sind Sie verbunden?

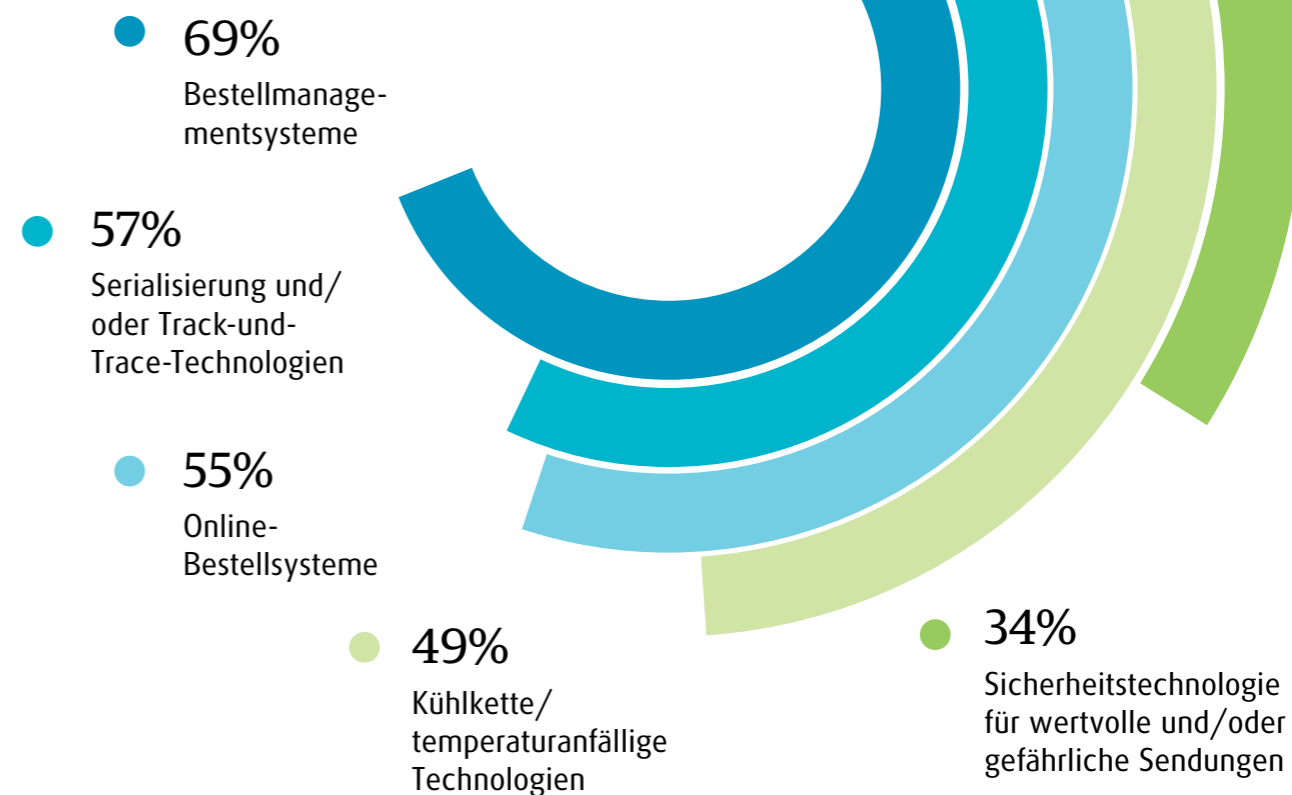
Strategische Technologieinvestitionen können erfolgreiche Strategien im Gesundheitswesen darstellen.

Bei der Befragung der Teilnehmer zu ihren spezifisch geplanten Technologieinvestitionen kamen zwei allgemeine Themen auf:

- **Front-End-Technologie:** Geplante Investitionen wie Bestellmanagement und Online-Bestell-Systeme reflektieren den Bedarf nach Herstellern, die sich mit der Rolle der Technologie am Front-End des Betriebes befassen. Ein klarer Fokus auf diesen Teil der Versorgungskette wird global für mehr Sichtbarkeit bei Bestellungen sorgen und den Kunden mehr Flexibilität ermöglichen.
- **Produktschutz:** Geplante Investitionen illustrieren einen Fokus auf die Produktintegrität sowie darauf, Bedenken in Bezug auf die Produktsicherheit zu adressieren.

Laufende Investitionen in die Technologie werden zentral sein, um globale Versorgungsketten aufzubauen, die mehr Kunden effizienter bedienen.

Prozentsatz von Antwortenden in Westeuropa, die angeben, Technologieinvestitionen in den nächsten drei bis fünf Jahren zu planen (nach Typ)



Chancen:

Vom Planungstisch bis hin zur Pflege sind
Wachstumschancen im Überfluss vorhanden



Chancen: Wachstum und globale Expansion

Weltlicher Ratschlag: Herausforderungen bezüglich der globalen Expansion und erfolgreiche Strategien erkennen

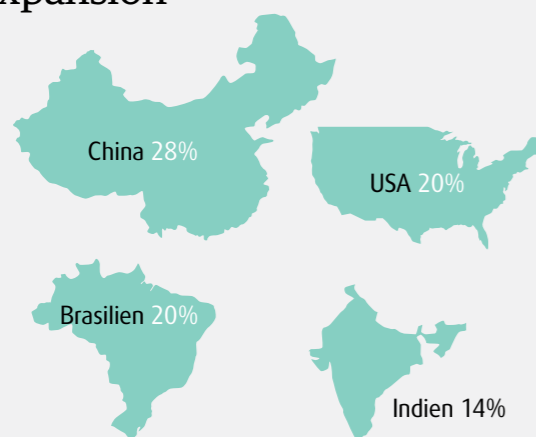
Das komplizierte regulatorische Umfeld und die sich immer noch entwickelnde Transportinfrastruktur in einigen Entwicklungsmärkten verlangsamen für viele Unternehmen die Expansion. Zudem macht die große, gleichzeitig entstehende Zahl der Märkte die Entwicklung einer Wachstumsstrategie zu einer komplexen Angelegenheit.

Führungskräfte im Gesundheitswesen, deren Unternehmen den Markteintritt in neue globale Märkte schafften, haben eine Reihe von Strategien geschaffen, einschließlich den Bau von eigenen Anlagen in neuen Märkten, und sind Distributions-Partnerschaften eingegangen.

Die wichtigsten Märkte für eine Expansion sind gemäß Führungskräften weltweit China, die USA, Brasilien und Indien.

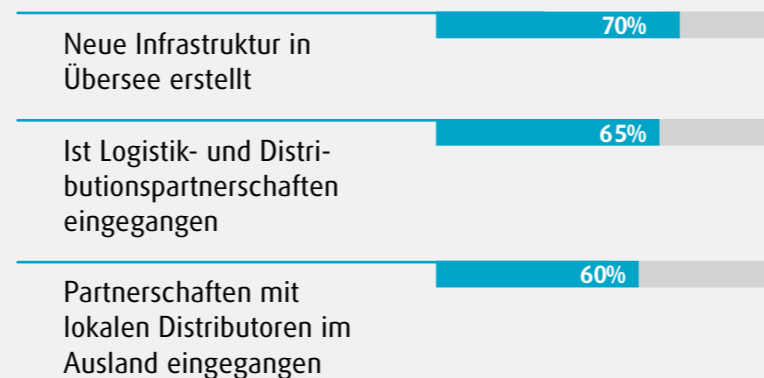
Der Ansatz der Führungskräfte weltweit zu neuen Horizonten

Die wichtigsten Zielmärkte für eine Expansion



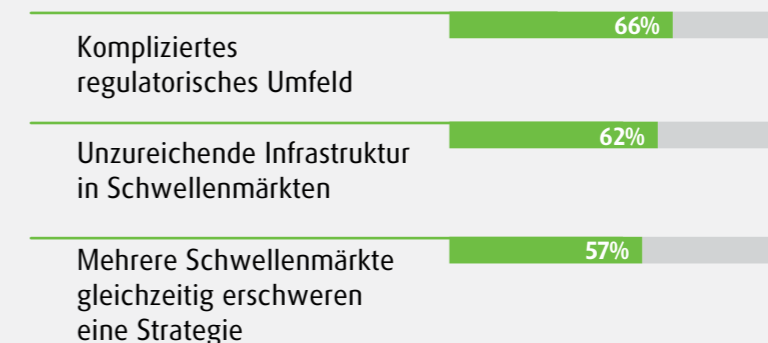
F Welches sind für Ihr Unternehmen die sechs Zielmärkte, in die Sie in den nächsten 18 Monaten eine Expansion planen oder auf die Sie einen verstärkten Fokus richten?

Erfolgreiche Strategien für eine globale Ausdehnung



F Welches sind Strategien, die Ihr Unternehmen erfolgreich angewendet hat, um auf globale Märkte und neue Kundenstämme zuzugreifen?

Zentrale Herausforderungen für die globale Ausdehnung



F Sie haben angegeben, dass Ihr Unternehmen weniger effektiv war, wenn es darum ging, neue Kundenstämme in globalen Märkten aufzubauen. Welches sind die größten Herausforderungen?

Chancen: Neue Kanal- und Distributionsstrategien

Patientenzentrierte Modelle sind "in"

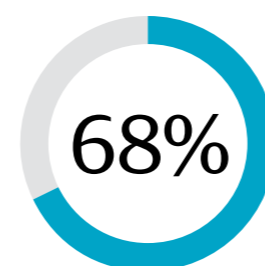
Auf der Suche nach neuen Wegen, um bessere Dienstleistungen zu niedrigeren Kosten anzubieten und gleichzeitig die Anforderungen der zunehmend engagierten und informierten Patienten zu erfüllen, hat das Gesundheitswesen viele dezentrale Behandlungsoptionen einschließlich ambulanter Behandlung zu Hause eingeführt.

Gemäß den befragten Führungskräften weltweit unterstützen 30% ihrer Produkte den Kanal für die ambulante Pflege zu Hause in den nächsten sieben bis zehn Jahren. Aber der Wechsel in den Kanälen der Versorgungsketten materialisieren sich nur langsam, während viele Unternehmen nach wie vor Ihre Direktkanalstrategien entwickeln.

Führungskräfte im Gesundheitswesen, deren Unternehmen erfolgreich neue Distributionskanäle implementiert haben, weisen einmal mehr auf ihre Zusammenarbeit mit Logistik- und Distributionspartnern hin. Zudem tätigen Führungskräfte Technologieinvestitionen, um ihre Leistungsfähigkeit zu verbessern.

Herausforderungen und erfolgreiche Strategien

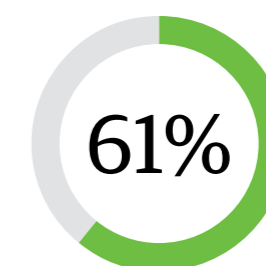
Unter den Führungskräften, die angegeben haben, bei der Adressierung von Bedenken in Bezug auf sich ändernde Distributionskanäle weniger erfolgreich gewesen zu sein erwähnten...



der weltweit Befragten als Grund den fortlaufenden Ausbau ihrer Direktkanalstrategien.

F Sie haben angegeben, dass Ihr Unternehmen bei der Adressierung von Problemen im Zusammenhang mit sich verändernden Distributions- und Go-to-Market-Kanälen weniger erfolgreich war. Welches sind die größten Herausforderungen?

Wenn Sie zu den erfolgreichen Strategien für die Implementierung neuer Distributionskanäle und Modelle befragt wurden, erwähnten...



der weltweit Befragten als Grund die Zusammenarbeit mit Logistik- und Distributionspartnern und/oder IT-Investitionen.

F Welche Strategien hat Ihre Unternehmung angewendet, um die sich verändernden Distributions- und Go-to-Market-Kanäle erfolgreich zu adressieren?

21%

der Befragten weltweit erwähnen, dass der Wechsel zur Gesundheitsversorgung zu Hause ein zentraler Trend sei und Veränderungen im Geschäftsumfeld und in der Versorgungskette erfordern.

F Welche zentralen Trends im Gesundheitswesen treiben die Veränderungen in Ihrem Unternehmen/der Versorgungskette voran?

30%

der Befragten weltweit erwähnen, dass Ihre Produkte den Kanal für die ambulante Gesundheitsversorgung zu Hause in den nächsten sieben bis zehn Jahren unterstützen werde.

F Wie hoch ist in den kommenden sieben bis zehn Jahren der Prozentanteil in den nachfolgenden Pflegekanälen, die Sie mit Ihren Produkten unterstützen werden?

Westeuropäischer Fokus:

Ein vertiefter Blick auf die Industrie
in der Region

Westeuropäischer Fokus: Trends

Versorgungsketten im Gesundheitswesen reagieren langsam auf Veränderungen

Erkenntnisse aus der Umfrage zeigen, dass sich die Gesundheitsbranche weiter bewegt, um langsam die sich verändernden und neuen Chancen wahrzunehmen.

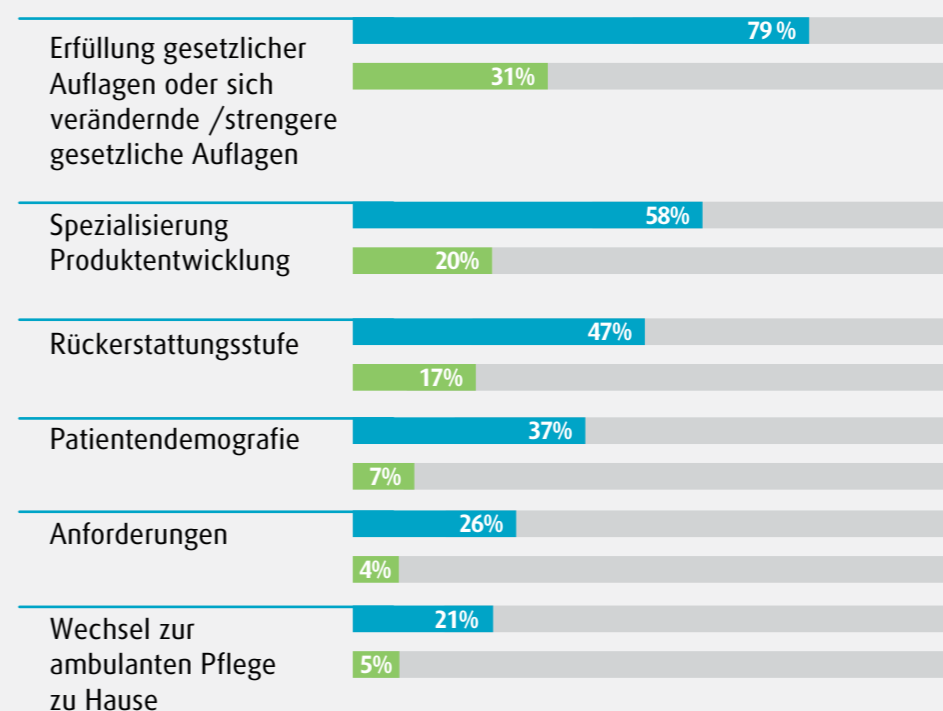
Es ist nicht überraschend, dass die Erfüllung gesetzlicher Anforderungen weiter ganz oben auf der Liste der Herausforderungen in Westeuropa steht, gerade auch in Anbetracht der strengeren Anforderungen der Richtlinie für eine falsche Arzneimittelabgabe und der Kontrollen aller pharmazeutischen Produkte - nicht nur derjenigen, die temperaturempfindlich sind.

Die Branche bereitet sich auch auf die geänderte Richtlinie über die gute Vertriebspraxis (GDP) vor, die ein strengeres Qualitätsmanagement und Dokumentationspraxis in den Versorgungskanälen bis 2015 verlangt.

Die Pflege zu Hause liegt im Trend und entwickelt sich in Großbritannien rasant. Im restlichen Europa geht dieser Wechsel viel langsamer von statten, obwohl gerade in Ländern wie beispielsweise Deutschland ein Wachstum im Bereich ambulanter Pflege zu Hause erkennbar ist.

Zentrale Trends, die Veränderungen im Unternehmen und der Versorgungskette vorantreiben

● Treibende Veränderungen ● Die wirkungsvollsten Veränderungen



F Welche zentralen Trends im Gesundheitswesen treiben die Veränderungen in Ihrem Unternehmen/der Versorgungskette voran?

Westeuropäischer Fokus: Regulierungen und Expertise

Guter Schachzug: Mehr Expertenwissen ist eine zentrale Strategie, um die regulatorische Komplexität zu meistern

Während die Auswirkungen der globalen Rezession aus Sicht der Führungskräfte im Bereich Logistik in Westeuropa abnimmt, nehmen dafür andere Herausforderungen zu.

Das regulatorische Umfeld in Europa ist komplex. Es gibt unterschiedliche Bestimmungen in den Ländern, selbst in benachbarten Ländern. Dadurch ist es schwierig, immer den neuesten Stand der gesetzlichen Anforderungen zu haben.

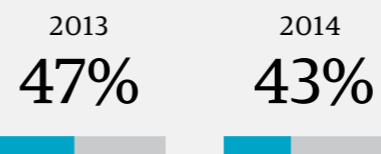
Bestimmungen bilden auch mögliche Hemmschwellen, um neue Distributionsmodelle einzuführen oder sie in andere Länder auszuweiten.

Unter den Strategien zur Adressierung von Herausforderungen in der Versorgungskette geben 56% der Führungskräfte in Westeuropa an, Teile der Versorgungskette auszulagern, verglichen zu nur 30% im vergangenen Jahr.

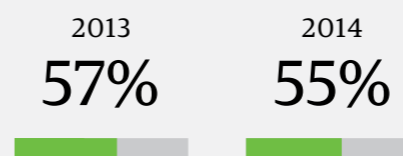


Die Rezession und Regulierungen

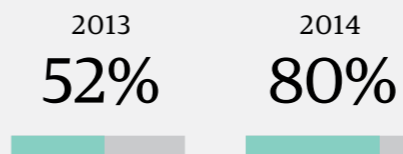
Prozentsatz der Führungskräfte, die den Einfluss des wirtschaftlichen Abschwungs immer noch spüren



Prozentsatz der Führungskräfte, die die regulatorische Komplexität als zentrales Problem in der Versorgungskette bezeichnen.



Prozentsatz der Führungskräfte, die Probleme mit den regulatorischen Anforderungen durch mehr Personal und Wissen in diesem Bereich verstärken.



F Hat der konjunkturelle Abschwung in Ihrem Unternehmen immer noch einen Einfluss auf die Senkung der Ausgaben und andere Reduktionen/Kürzungen?

F Bitte bewerten Sie die nachfolgenden Probleme im Bereich der Versorgungskette und geben Sie an, ob sie Ihr Unternehmen beeinflussen oder in Zukunft beeinflussen werden.

F Welche zentralen Strategien hat Ihr Unternehmen eingesetzt, um die regulatorischen Anforderungen erfolgreich zu erfüllen?

Fazit:

Global und lokal beeinflussen große Veränderungen das Gesundheitswesen - und es sieht so aus, als ob diese bestehen bleiben. Dazu präsentieren diese Veränderungen einzigartige logistische Herausforderungen.

Die zentralen Bedenken bezüglich Versorgungsketten - die Erfüllung regulatorischer Anforderungen, Produktsicherheit, Verwaltung von Kosten in Versorgungsketten und Produktschäden und das Verderben von Produkten - werden meistens erfolgreich über Zusammenarbeit und Partnerschaften, Investitionen in IT und/oder Investitionen in den Aufbau von In-House-Experten adressiert.

Es gibt Herausforderungen, aber viele Unternehmen gehen diese langsamer an, oftmals auf Grund der Risiken im Zusammenhang mit Veränderungen in den Versorgungsketten.

Führungskräfte aus dem Bereich Logistik berichten zum Beispiel, dass sie bei der Adressierung der Kosten der Versorgungskette am wenigsten erfolgreich waren. Um aber die nächste Stufe von Unternehmenswachstum zu erreichen, ist es praktisch unausweichlich, Veränderungen zu implementieren. Aus diesem Grund gehen viele Logistik- und Distributionspartnerschaften ein, um diese Herausforderungen zu bewältigen.

Das größte Risiko ist aber eines, das nicht offensichtlich ist: Einfach zu lange warten, um unangetastete Chancen im Gesundheitsbereich zu kapitalisieren.

Zögern hat seinen Preis. Entscheidende Maßnahmen sind notwendig, um fortzufahren.

Maßnahmen treffen: Vier Schritte zu einer Versorgungskette, die Erfolg bringt

1. **Bewerten** Sie die Chancen, die Sie noch nicht kapitalisiert haben und setzen Sie Ihre Ziele fest.
2. **Ziehen** Sie Experten hinzu, um die Versorgungskette zu bestimmen, die Sie benötigen, um erfolgreich zu sein (und das Unplanbare einzuplanen).
3. **Erstellen** Sie eine Versorgungskette, die flexibel und effizient ist und mit Ihnen wachsen kann.
4. **Reagieren** Sie rasch, um Chancen in neuen Märkten wahrzunehmen - Ihre Mitbewerber tun ziemlich sicher das selbe.

