

Persbericht

DATUM: 27 juni 2005

CONTACTPERSONEN: Eddy Schuermans, Partner PricewaterhouseCoopers
Advisory Leader EMEA Pharmaceutical Industry
Eddy.schuermans@pwc.be +32 2 710 4004

Marianne Dewandeleer, PricewaterhouseCoopers
Marketing & Communications
Marianne.dewandeleer@pwc.be +32 2 710 9357

EUROPEES FARMACEUTISCH MARKTONDERZOEK DOOR PwC EN SIEMENS TOONT VRAAG AAN NAAR VOLLEDIG GEÏNTEGREERDE MULTIDISCIPLINAIRE DIENSTEN

EUROPESE FARMACEUTISCHE ONDERNEMINGEN WILLEN UITDAGINGEN AANGAAN EN WAARDE CREËREN DOOR INTEGRATIE EN STRATEGISCHE PARTNERSCHAPPEN

Brussel, 27 juni 2005 – In een uniek Europees onderzoek door PricewaterhouseCoopers en Siemens bij 66 hoge kaderleden van farmaceutische en bio-technologische ondernemingen in negen Europese landen werd nagegaan wat het potentieel is voor volledig geïntegreerde diensten om de resultaten in de sector te verbeteren. De respondenten werden gevraagd naar hun mening over de uitdagingen voor hun onderneming, wat hen 's nachts wakker houdt, hun methodes om groei te verwezenlijken en aan te houden, de vraag naar een gezamenlijke levering van technologieën en change management-diensten en de mogelijkheden die een groter gebruik van dergelijke geïntegreerde oplossingen zou bieden.

Groei verwezenlijken

De resultaten van het onderzoek tonen aan dat de Europese farmaceutische ondernemingen optimistisch zijn over de groeivoorzichten voor de komende jaren. 70% van de respondenten verklaarde zeker te zijn van een inkomstengroei voor hun onderneming dit jaar en nog eens 19% had vertrouwen of gematigd vertrouwen in een stijging. Traditioneel in de farmaceutische sector blijven het de motoren onderzoek en ontwikkeling (R&D) en sales en marketing die de groei aandrijven. Volgens bijna twee derde (64%) van de ondernemingen levert de R&D-pijplijn de belangrijkste bijdrage tot de groei van de onderneming. Iets meer dan een vierde van de respondenten keek vooral naar sales (26%) en marketing (27%) voor groei.

Uitdagingen aangaan

De farmaceutische ondernemingen zijn zich echter ook acuut bewust van de enorme uitdagingen die een maximalisering van groei en rentabiliteit in de weg staan. Een verbetering van de prestaties en de slagvaardigheid staan dan ook hoog genoteerd op het agenda. Indien we nagaan wat nu echt de grootste kopzorgen zijn, dan staat prestatieverbetering bovenaan de prioriteitenlijst. De uitdagingen om de doorlooptijd te verkorten (34%), de kostenbasis te verlagen (29%) en de doeltreffendheid van de productie te verbeteren (22%) zijn de belangrijkste zorgen. Samen worden een of meer van deze drie uitdagingen door meer dan de helft (51%) van de respondenten vermeld als een van de kwesties die hen wakker houden.

Nood aan geïntegreerde oplossingen en partnerschappen

De complexiteit en diversiteit van de benodigde kennis, technische capaciteiten en vaardigheden leiden ertoe dat ondernemingen strategische partnerschappen moeten aangaan om op een doeltreffende manier te concurreren en echte waardecreatie te realiseren. Volgens de ondernemingen vormt het leveren van geïntegreerde, multidisciplinaire oplossingen een belangrijke ruggensteun om de nodige strategische veranderingen te kunnen doorvoeren en partnerschappen aan te gaan. Voor een groot aantal van de cruciale ontwikkelingen, zijn diensten vereist waarbij financiële, personeels- en organisatorische change services volledig worden geïntegreerd met IT- en technologische oplossingen. 85% van de respondenten gelooft dat een verdere integratie van de diensten van solution providers een meerwaarde kan betekenen voor hun activiteiten. Maar nauwelijks de helft (52%) heeft al daadwerkelijk van deze benadering gebruik gemaakt.

Tekort aan oplossingen voor de farmasector

Veel farmaceutische ondernemingen vinden dat er een storend tekort is aan oplossingen voor de farmasector. Twee derde (65%) van de respondenten verklaart meer strategische relaties te willen met de leveranciers, maar ze vinden tegelijk ook dat een aantal van de belangrijke elementen waaraan ze behoefte hebben, niet echt beschikbaar is op de markt. Slechts een derde (34%) van de respondenten, bijvoorbeeld, is ervan overtuigd dat hun huidige technologieleverancier in staat is om een ruimere, meer geïntegreerde service te bieden die ook consultancy inzake de 'zachte aspecten' omvat en hen de veranderingsvaardigheden voor mensen en teams aanreikt om technologische veranderingen optimaal te benutten. Het is zo dat de helft (49%) van de respondenten verklaarde tot dan toe niet op de hoogte te zijn van leveranciers die volledig geïntegreerde solutions services kunnen bieden.

De voordelen van een meer strategische relatie

Het potentieel van geïntegreerde oplossingen om de prestaties van farmaceutische bedrijven te verbeteren wordt onderstreept door het grote aantal voordelen die de respondenten wisten op te noemen. Zo worden een verlaging van de kosten en de doorlooptijd, een verbeterde doeltreffendheid in de productie en leiderschap in product- en technologische innovatie door de ondernemingen genoemd als belangrijkste uitdagingen waarvoor dergelijke diensten een oplossing bieden. Bovendien vinden ze deze diensten relevant voor een hele reeks bedrijfsactiviteiten, zoals productie (45%), R&D (39%), maar ook bedrijfsprocessen in ruimer opzicht (32%).

Eddy Schuermans, Partner en Advisory Leader EMEA Pharmaceutical Industry ziet het zo: *“Het is duidelijk dat ondernemingen manieren zoeken om multidisciplinaire vaardigheden en oplossingen*

aan te wenden en zo een ruimer gebruik te kunnen maken van diensten, technologie en kennis om de uitdagingen aan te gaan die ze op hun weg vinden. Heel wat ondernemingen zien de voordelen die een geïntegreerde benadering kan bieden, maar het is duidelijk dat hierin nog veel verder kan worden gegaan. De sector is op zoek naar een sterkere band tussen geïntegreerde oplossingen en hun strategische doelstellingen, waarbij geïntegreerde oplossingen worden gebruikt om strategische waarde te creëren en te zorgen voor een grotere transformational change.”

Methodologie

Het onderzoeksprogramma van PricewaterhouseCoopers en Siemens bestond uit twee fasen en werd uitgevoerd bij farmaceutische en bio-technologische ondernemingen in heel Europa, waarbij zowel telefonische als persoonlijke interviews werden aangewend. In totaal werden 66 interviews afgenomen bij hoge kaderleden van 66 farmaceutische en bio-technologische bedrijven uit negen Europese landen. Deze groep personen werd gekozen om een algemene weergave te vormen van de sector in Europa en voor het profiel werd een beroep gedaan op een internationale databank. De interviews werden afgenomen tussen 15 maart en 29 april 2005.

EINDE

Noot voor de redactie:

De samenvatting met toelichting van het onderzoek “**A better shape for the future: building value through integration en partnerships**” is verkrijgbaar via www.pwc.be. Indien u een interview wenst over deze studie, neem contact op met:

Marianne Dewandeleer bij PwC op +32 2 710 9357, marianne.dewandeleer@pwc.be
of met Inge Boets bij Porter Novelli op +32 2 413 0340, inge.boets@porternovelli.be

Over PricewaterhouseCoopers

PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com) verleent sectorgerichte diensten op het vlak van audit, fiscaliteit en adviesverlening voor klanten in zowel de openbare als de privé-sector. Meer dan 120.000 medewerkers in 144 landen delen, onderling en met de klant, hun inzichten, ervaring en oplossingen. Dat heet ‘*connectedthinking’. Deze manier van werken versterkt het publieksvertrouwen in de bedrijfswereld en creëert extra waarde voor de klant en zijn stakeholders.

'PricewaterhouseCoopers' verwijst naar het netwerk van firma's die deel uitmaken van PricewaterhouseCoopers International Limited. Elke firma is een afzonderlijke en onafhankelijke juridische entiteit.