

# Farmaceutické firmy a outsourcing

## Co je to outsourcing?

Outsourcing je využití vnějších zdrojů tam, kde firma dříve obvykle používala vnitřní zdroje.

Typickým příkladem je např. péče o vozový park. Některé firmy si vozidla kupují a sami se o ně starají, jiné firmy si vozidla pronajmou. Dalšími oblastmi pro outsourcing jsou: péče o informační technologie (IT), právní služby, služby personální agentury, účetnictví, úklid atd.

## I pracující ženy chtějí outsourcing!

Outsourcing by se dal názorně vysvětlit i takto: Daří se zaměstnané ženě spojit úspěšně svou profesi s prací v domácnosti jako je vaření, úklid atd.? Je pro její život nejdůležitější, aby např. pravidelný domácí úklid dělala ona sama? Moderní žena má jiné priority, a proto si najme hospodyně na úklid. To je podstata outsourcingu! (Pozn.: příklad může platit i pro muže.)

## Důvody pro outsourcing

Existují tři důvody: specializace, cena a kvalita. Hlavním důvodem je specializace. V zostřujícím se konkurenčním prostředí je pro úspěch firmy rozhodující, aby se soustředila na činnosti, které jsou pro ni nejdůležitější a ve kterých vyniká nad ostatními. Jen tak získává čas a nezbytné zdroje pro udržení své konkurenční výhody.

## Kořeny outsourcingu

Zmíněné důvody pro outsourcing (tj. využití dodavatelů) jsou známé již velmi dlouho. Nový je způsob přemýšlení firem a pohled na to, co jsou vlastně nejdůležitější činnosti firmy (core

business). Aktivita, které byly dlouhá léta chápány jako vnitřní, se v nové situaci stávají adepty pro outsourcing. Tato vlna reorganizace a pojem outsourcing se objevily na konci osmdesátých let, postupně se rozšířily a dnes tvoří běžnou součást života firem.

## Farmaceutické firmy, nové výzvy a outsourcing

Také farmaceutické firmy čelí novým výzvám – nákladnější výzkum, nové technologie, tlak na bezpečnost léků a jejich cenu, ostřejší konkurence v marketingu a prodeji, vysoká očekávání investorů aj. Hlavní činnosti jsou nově definovány a firmy stále častěji používají outsourcing. Ten se týká nejen vedlejších činností (IT, účetnictví atd.), ale také hlavních činností (výzkum, klinické studie, výroba, částí prodejních týmů apod.). Tento trend je provázen hojnější spoluprací firem samotných a dále vznikem specializovaných firem, jako jsou např. biotechnologické firmy či společnosti pronajímající prodejní týmy.

## Outsourcing prodejních týmů a jednotlivců

Ve vyspělých zemích je outsourcing týmů běžným jevem a některé firmy outsourcují až 60% své prodejní kapacity. V ČR má zkušenost s outsourcingem jen malá část firem, ale v poslední době zájem i nabídka rostou.

## Situace vhodné pro outsourcing jednotlivců a týmů

Jsou to všechny situace, kde firmy uvítají externí prodejní tým či jednotlivce na předem určenou dobu. Outsourcing jednotlivce je vhodný u situací jako např.: mateřská dovolená, pilotní projekt, výpadek v teritoriu atd. Tým je možné si pronajmout buď exkluzivní nebo sdílený. Vhodné situace: omezující headcount, propagace nové skupině lékařů, uvedení nového léku či péče o starší lék, sezónní prodej, požadavek rychlé reakce u nejisté kategorizace, jen jeden lék pro určitou specializaci lékařů atd.

## Další faktory důležité pro outsourcing

Outsourcing týmů a jednotlivců je komplexní činnost a pro úspěch jsou důležité další faktory: délka projektu, cílová skupina lékařů, profil a motivace zástupců, reprezentanti v zaměstnaneckém poměru či na ŽL, podpora úspěšnou personální agenturou, možnost převzetí zástupců, rychlost zahájení projektu do 2-3 týdnů či déle, flexibilita změn projektu, komunikace s marketingem, další know-how outsourcingové firmy.



V zostřujícím se konkurenčním prostředí je pro úspěch firmy rozhodující, aby se soustředila na činnosti, které jsou pro ni nejdůležitější a ve kterých vyniká nad ostatními. Jen tak získává čas a nezbytné zdroje pro udržení své konkurenční výhody.

