

Vsolutions

Der Newsletter der Vendus Sales & Communication Group GmbH

Grandpepper

MCG
MEDICAL CONSULTING GROUP

A&O
GESUNDHEIT
WEIßBUCH UND VERLAGSGESellschaft

HGC
GesundheitsConsult

vital
RELATIONS

sanvartis

Vendus
BUSINESS PARTNER

Sonderausgabe zum Hauptstadtkongress 2013

Ausgabe 1/2013

**Die Vendus Gruppe ist Partner
des Hauptstadtkongresses 2013.**
Besuchen Sie uns am Stand SX1 Seitenfoyer!



Hauptstadtkongress 2013
Medizin und Gesundheit

VENDUS BIETET ERSTEN SOCIAL-MEDIA-MONITOR FÜR KLINIKEN

47 % der deutschen Kliniken sehen einen dringenden Handlungsbedarf hinsichtlich eines Social-Media-Monitorings. Dies hat die im Dezember 2012 veröffentlichte Studie der Vendus Sales & Communication Group und der TU München „Deutsche Krankenhäuser – Internet & Social Media: eine Analyse der Chancen und Risiken“ ans Licht gebracht. Doch einen auf die speziellen Bedürfnisse einer Klinik ausgelegten Social-Media-Monitor gab es bisher nicht. Dieser Aufgabe hat sich die Vendus nun gestellt. Das Ergebnis: der erste Social-Media-Monitor speziell für Kliniken – der Vendus KlinikMonitor.

„Uns war bei der Entwicklung des Vendus KlinikMonitors besonders wichtig, eine maximale Ergebnisqualität bei gleichzeitig überschaubaren fixen Kosten zu bieten“, so Guido Mecklenbeck, geschäftsführender Gesellschafter der Vendus. „Spezielle Bedürfnisse von Kliniken, wie z. B. das zusätzliche Monitoring von Behandlern und dem direkten Wettbewerb eines Hauses sowie die Möglichkeit, Ergebnisse auch außerhalb des Monitors über das interne Berichtswesen zu nutzen, waren für uns dabei maßgebend.“

Eigenes Haus und Wettbewerb im Blick

Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Ein Suchauftrag im Vendus

KlinikMonitor umfasst die Suche nach einer Klinik, inklusive sämtlicher Namenssynonyme und Abkürzungen, 30 Namen von Behandlern sowie drei relevante regionale Wettbewerber. Über ein selbsterklärendes und mit dem eigenen Kliniklogo individualisierbares Dashboard hat der Benutzer online Zugriff auf seine Ergebnisse. Modernste Suchtechnologie gepaart mit umfassendem Healthcare-Know-how gewährleistet dabei überdurchschnittlich viele relevante Treffer. Das Besondere: Der Vendus KlinikMonitor bietet zusätzlich einen direkten Vergleich zum anonymisierten Wettbewerb in ganz Deutschland – auch branchenübergreifend derzeit hierzulande einmalig. „Dies wird ermöglicht, indem knapp 2.000 deutsche Kliniken bereits im Vendus KlinikMonitor hinterlegt sind und automatisiert mitbeobachtet werden. Nutzer unseres Monitors können anhand von Größenparametern, fachlichen Ausrichtungen und Versorgungsauftrag relevante Vergleichskliniken definieren und erhalten automatisiert einen anonymisierten Benchmark, wie sie im Vergleich zu diesen Häusern im Social Web dastehen“, so Mecklenbeck. Das wirklich Besondere ist aber vermutlich der Preis: Der Vendus KlinikMonitor ist für eine Klinik bereits für 499,- € monatlich zu haben und damit deutlich preiswerter als vergleichbare Leistungen anderer Anbieter.



Auf einen Blick:

- Erster Social-Media-Monitor für Kliniken überhaupt
- Große Quellenbasis im medizinischen Bereich, individuelle Quellen können zusätzlich integriert werden
- Einfache Bedienung über Online-Dashboard, Berichte können auch als PDF generiert und verschickt werden

Basis-Monitoring umfasst:

- Suche nach Klinik und Namenssynonymen
- Suche nach bis zu 30 Ärzten einer Klinik
- Suche nach 3 Wettbewerbskliniken
- Anonymisierten, bundesweiten Benchmark-Vergleich
- 1 Stunde Social-Media-Beratung auf Abruf über Hotline
- Online-Clippings

AUTOR:

Michael Weimann/MCG

Leiter Online & Clinical Marketing

v-klinikmonitor@vendus.de

www.v-klinikmonitor.de

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

bei uns haben Sie die Wahl! Sie können sich entscheiden – für das Gesamtpaket der Gruppe oder für die Leistungen eines einzelnen Unternehmens. Inzwischen stehen für den ersten Wahlgang acht Unternehmen zur Verfügung, sieben davon in Deutschland. Und jedes hält ein ganz individuelles „Wahlprogramm“ für Sie bereit. Jeder Kunde bekommt bei uns genau das, was er braucht, sucht und möchte. Anders als in der Politik ist bei uns die große Koalition, also die Verbindung der verschiedenen Dienstleistungen, immer sinnvoll. Auf diese Weise ist es nämlich möglich, Ihre Ziele und die sich daraus ergebenden Aufgaben konsequent in Angriff zu nehmen, zudem effizient mit Ihren Budgets umzugehen und am Ende für Sie erfolgreich zu sein. Das ist auch der Grund, warum die Vendus Gruppe oft und gern nach dem Ende der Wahlperiode wieder gewählt wird. Wenn Sie mögen, schicken wir Ihnen gerne einen unserer Wahlhelfer vorbei!

Ihre Vendus Gruppe

Guido Mecklenbeck
Bernd Poitz
Andrea Fechner



SIEBEN AUF EINEN STREICH!

MCG Medical Consulting Group zum siebten Mal in Folge auf dem Spitzenplatz unter den reinen Healthcare-Agenturen im aktuellen Pfeffer-PR-Ranking.

Mit einer Steigerung des Honorarumsatzes um 19,8% auf insgesamt 4,91 Mio. € im Vergleich zum Vorjahresranking hat die MCG Medical Consulting Group nicht nur die führende Position unter den reinen Healthcare-Agenturen verteidigt, sondern zudem ein beachtliches Wachstum im Geschäftsjahr 2012 erreicht. Dies bestätigte das aktuelle Pfeffer-PR-Ranking vom 22. April 2013.

Die Düsseldorfer Healthcare-Experten führen ihr Wachstum primär auf drei Faktoren zurück. Zum einen wurde die Agentur personalseitig ausgebaut. „Mit der wachsenden Komplexität des Marktes wird der Ruf nach kompetenten Reiseleitern lauter. Reine PR-Berater haben ausgedient. Heute brauchen wir Kommunikationsexperten, die unseren Kunden helfen, den richtigen Weg



Die Geschäftsleitung der MCG Medical Consulting Group: Ingo Theissen, Nadja Fischel, Dr. Arno Wilhelm

einzuschlagen. Um diesen Job übernehmen zu können, haben wir uns breiter aufgestellt“, erklärt Dr. Arno Wilhelm, Geschäftsführer der MCG Medical Consulting Group. Mit derzeit 35 hoch spezialisierten Consultants aus den unterschiedlichsten Fachrichtungen betreut die MCG lokale, aber auch immer mehr große

und internationale Gesundheits-etats. Zusätzlich hat sich das Team früh auf veränderte Rahmenbedingungen wie Market-Access-Themen und die damit verbundenen Herausforderungen durch AMNOG und IQWiG eingestellt und sich fit gemacht. Der dritte Wachstumsfaktor ist die Erweiterung des Bestandsge-

schäftes in den Bereichen Corporate Communication, Versorgungsforschung und -beratung, klassische Laien- und Fach-PR sowie digitales und klassisches Marketing. Mit seiner Expertise entwickelt das MCG-Team marktgerechte, disziplinübergreifende Kommunikationslösungen, die maßgeblich zum Unternehmenserfolg der Kunden beitragen.

„Sieben auf einen Streich, das ist ein großes Lob für unsere Arbeit. Darauf können wir stolz sein. Die Auszeichnung ist aber auch eine Verpflichtung. Wir wollen zukünftig unseren Anspruch als Qualitätsführer halten, das Team durch fachliche Aus- und Weiterbildung stärken und uns auf das Bestandsgeschäft der MCG konzentrieren, um weiter erfolgreich Wachstum generieren zu können“, betont Wilhelm.

ANSPRECHPARTNER:

Dr. Arno Wilhelm

Geschäftsführer

arno.wilhelm@medical-consulting.de

WEIBLICHES NETZWERKEN: DAS PLUS BEIM NETZWERK DER HEALTHCARE FRAUEN



Was unterscheidet weibliche von männlichen Netzwerk-Aktivitäten? Sehr viel und nach Ansicht der Healthcare Frauen – kurz HCF e.V. – immer noch zu viel!

Der Bereich des Netzwerkens an sich scheint immer noch von Männern dominiert zu sein. Während Frauen sich oft scheuen, Kontakte zu (re-)aktivieren, die vielleicht bei der Lösung einer aktuellen Problemstellung von Nutzen sein könnten, quälen Männer sich dagegen mit solcherlei Hemmungen erst gar nicht herum. Wohltuend hebt sich der Healthcare

Frauen e.V. von diesem Grundmuster ab (www.healthcare-frauen.de). 2007 haben die ersten Top-Managerinnen im Gesundheitswesen das Netzwerk gegründet mit dem klaren Statement, nicht nur persönliche Kontakte zu Frauen in ähnlichen leitenden Führungspositionen zu knüpfen und zu pflegen, sondern von diesen Kontakten auch wechselseitig zu profitieren.

Mittlerweile gehören über 40 Frauen – alle in Top-Positionen der Gesundheitsbranche – dem Netzwerk an. Frauen mit völlig unterschiedlichen Karrierewegen und unterschiedlichen Alters prägen das Bild der modernen Plattform zur Förderung



von Frauen in Führungspositionen im Gesundheitswesen. Die Ziele der Healthcare Frauen umfassen nicht nur die Vernetzung von Frauen in Führungspositionen, sondern auch das Aufzeigen von Vorbildern und die Förderung junger weiblicher Managerinnen im Rahmen eines Mentoring-Programms. Die Mentorinnen sind erfahrene Führungskräfte innerhalb des HCF, die ein professionelles Mentoring-Training durchlaufen haben. Im Spätherbst 2013 wird zum vierten Mal das einjährige

Programm beginnen. Bewerbungen können noch eingereicht werden. Unternehmen, die Fördermitglied sind, profitieren von den zahlreichen Projekten und Veranstaltungen der Healthcare Frauen, z.B. durch die Teilnahme an den hochkarätigen Seminaren.

ANSPRECHPARTNER:

Dr. Anne Pfitzner

Healthcare Frauen e.V.

a.pfitzner@med-x-press.de

www.healthcare-frauen.de



„Ich bin seit Anfang 2012 Mitglied bei den Healthcare-Frauen. Hier geht es nämlich nicht um Schulter- und Schenkelklopfen, sondern die Frauen reden hier u. a. ohne Eitelkeiten darüber, wie sie miteinander Geschäfte machen können. Das finde ich wirklich gut.“

Andrea Fechner, Geschäftsführerin Vendus