

## Omnichannel Excellence weltweit: Die good healthcare group und 6 weitere Big Player announce GAPS

- Von Deutschland bis nach Amerika und Asien: Die **good healthcare group**, Eversana, Medipartner, Icon Group, Bi Pharma, Medhouse und Jakin sind Teil der Global Alliance for Pharma Solutions
- Die Gruppe kann dank des etablierten internationalen Partnernetzwerks auf alle strategischen Bedürfnisse der Pharma- und Gesundheitsindustrie weltweit zuverlässig reagieren
- Damit repräsentiert die **good healthcare group** einen von sieben starken Partnern mit Zugriff auf 8.400 Mitarbeitende in über 55 Ländern

Berlin, 30. November 2023: Die **good healthcare group** goes international! Die erfolgreichen Konzepte und Lösungen der Unternehmensgruppe sind somit für alle Pharmakund\*innen weltweit verfügbar. Dabei ist die **good healthcare group** von der ganzheitlichen Strategieentwicklung über die individuelle Beratung von Healthcare-Spezialist\*innen bis hin zu einer umfassenden Patientenbetreuung an der Seite ihrer Kund\*innen. Immer im Fokus des Teams sind relevante, aber vor allem nachhaltige Kommunikationserlebnisse, die den Zielgruppen präferenzorientiert begegnen. „Wer jetzt aber an einen Verkauf denkt, der irrt! Wir sind natürlich nach wie vor inhabergeführt. Als Key Player haben wir jedoch in den letzten zwei Jahren gemeinsam mit anderen unabhängigen Individualisten ein starkes Partnernetzwerk aufgebaut, damit sogar Kund\*innen in Japan oder USA auf unsere Expert\*innen zurückgreifen können. Die Leistungen, die wir im deutschsprachigen Raum erfolgreich etabliert haben, können wir somit weltweit anbieten. **GAPS** vereint die Vorteile eines internationalen Netzwerks für globale Aktivitäten mit der Kompetenz und Adjustierung eines lokalen strategischen Point of Contact.“, so Thomas-Marco Steinle, CEO der **good healthcare group**.

Um die Pharmabranche zuverlässig unterstützen zu können, hat sich die **good healthcare group** mit sechs weiteren Big Playern aus der Branche zusammengetan und **GAPS**, die Global Alliance for Pharma Solutions gegründet. Das internationale Partnernetzwerk besteht neben dem deutschen Team aus Eversana (u.a. USA, Asien, Europa), Medipartner (Belgien), Icon Group (Spanien), Bi Pharma (Frankreich), Medhouse (Schweden) und Jakin (Italien).



### Andere Länder, anderer Markt, gleichbleibende Qualität

Thomas über die Notwendigkeit von **GAPS**: „Unsere Branche lebt von der Zusammenarbeit. Egal, ob nun mit Kund\*innen, Partner\*innen oder Healthcare Professionals und Patient\*innen. Mit unserer internationalen Allianz von Unternehmen, die dieselben Werte und hohen Qualitätsstandards teilen, sind wir in der Lage, unsere Kund\*innen weltweit durch verlässliche unabhängige Partner zu unterstützen. Wir können so flexibel auf alle strategischen Bedürfnisse der Pharma- und Gesundheitsindustrie reagieren.“ Jedes Mitglied bringt als gleichberechtigter Teil der Allianz eine einzigartige geografische sowie lösungsbezogene Expertise mit ein.

Gemeinsam sind die Unternehmen in über 55 Ländern aktiv und vereinen mehr als 8.400 Mitarbeitende, die ihr Know-how täglich mit den Kund\*innen teilen. Dieser globale Ansatz, aber gleichzeitig auch die spezifischen Marktkenntnisse kommen nun Pharmaunternehmen weltweit zugute, die dank des Partnernetzwerks auf eine gleichbleibende Qualität und hochwertige Dienstleistungen über alle Landesgrenzen hinweg vertrauen können. Erfolgreiche gemeinsame internationale Konzepte gewährleisten, dass die gesamte Strategie des Pharmaunternehmens international umgesetzt wird. „Für unser Partnernetzwerk gilt klar: Diversity at its best! Wir arbeiten als Gruppe zusammen, um uns gegenseitig aber auch unsere Kund\*innen durch Kooperation und den Austausch bewährter Verfahren zu unterstützen. So können wir eine nahtlose und erstklassige Präsenz auf dem Markt schaffen und unser Angebot durch das Teilen von Expertise ausbauen. Bei aller individueller Unterschiedlichkeit der einzelnen **GAPS**-Mitgliedsunternehmen teilen wir die Motivation, die Branche zum Besseren zu verändern“, so der CEO der **good healthcare group** und Mitgründer von **GAPS** über den Schlüssel zum Erfolg des internationalen Partnernetzwerks.

### Hand in Hand für ein starkes Gesundheitswesen

Um in Zeiten der digitalen Transformation eine nachhaltige Kommunikation im Gesundheitssystem zu fördern und Informationslücken zu schließen, gilt es die individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen Kontakts zu kennen und diese unter Einsatz diverser Touchpoints gezielt zu bedienen. Healthcare Professionals profitieren so von einer passgenau auf sie zugeschnittenen Kommunikation, die sie mit den Infos versorgt, die sie für ihre tägliche Arbeit brauchen - und das auf dem Kanal und zu dem Zeitpunkt, den sie mit ihrem stressigen Arbeitsalltag vereinen können. Um diese präferenzorientierte Betreuung jedoch sicherstellen zu können, müssen gewohnte Muster durchbrochen werden und Pharmaunternehmen sich für Innovationen öffnen. So werden Dienstleistungsunternehmen der Healthcare-Branche heutzutage immer vielfältigere Anforderungen gestellt, die rein national nicht zu beantworten sind. Hier benötigt es individuelle Strategien und eine noch intensivere Betreuung, um den so wichtigen Zielgruppen und ihren veränderten Bedürfnissen gerecht zu werden.

„Mit **GAPS** haben wir gemeinschaftlich die Möglichkeit ganz individuell cross-nationale Lösungen anzubieten. Dabei immer mit 100%iger Marktexpertise in den einzelnen Ländern und dennoch mit großen Synergien im internationalen Aufsatz. Damit bieten wir Unternehmen von cross-nationalen Produktlaunches bis hin zu alternativen Kommerzialisierungsmodellen für Präparate – z.B. im Bereich Mature Products, ein Full-Service-Dienstleistungsangebot, das seinesgleichen sucht. Unser Ziel ist es, unseren Kund\*innen Lösungen zu ermöglichen, die die Modernisierung, die Effizienz und den Erfolg in der Branche vorantreiben – und das eben nun auch global. Jedes Mitglied von **GAPS** bringt einzigartige Fähigkeiten, Dienstleistungen und Tools in die Allianz ein. Wir sind überzeugt, dass lokales Wissen durch agile globale Zusammenarbeit unterstützt und erfolgreich umgesetzt werden kann“, so Daniel Schaller, Chief Client Officer der **good healthcare group**, über die Motivation der Gruppe.

### Über die good healthcare group:

Die good healthcare group hat es sich zur Aufgabe gemacht, in Zeiten der digitalen Transformation im Gesundheitswesen relevante, aber vor allem nachhaltige Kommunikationserlebnisse zu schaffen, die Patient\*innen sowie Healthcare Professionals präferenzorientiert begegnen. Von der ganzheitlichen Strategieentwicklung über die individuelle Beratung von Healthcare-Spezialist\*innen bis hin zu einer umfassenden Patientenbetreuung: Mit den Geschäftszweigen in//touch, +49 med, patient+ und cso+ bietet das Team unter der Leitung von Chief Executive Officer Thomas-Marco Steinle, Chief Innovation & Consulting Officer Wolfgang Höfers, Chief Client Officer Daniel Schaller und Chief Financial Officer Sebastian Schröter moderne und maßgeschneiderte Konzepte sowie Lösungen für Pharmaunternehmen. In Co-Creation entstehen gemeinsam mit den Kund\*innen Perspektiven, die langfristig neue Möglichkeiten eröffnen.

Das Team entwickelt so bereits seit 2012 erfolgreiche Produkte und Services für den Markt – immer mit dem Fokus auf einen digitalen Ansatz, auf Augenhöhe und genau auf dem Kanal, der jeweils am besten passt. Der Firmensitz der good healthcare group ist in Berlin mit einem weiteren Standort in Potsdam.

### Pressekontakt:

Manja Rehfeld | Mashup Communications GmbH | +49.30.25749580 | [ghg@mashup-communications.de](mailto:ghg@mashup-communications.de)