

## Videokonferenzen im Pharmavertrieb

# Gestalten wir eine neue Meetingkultur!

Wann gab es eine bessere Chance, den digitalen Wandel zu einer Erfolgsstory zu machen? Dieses Jahr des Umbruchs und der Suche nach einer neuen Arbeitsnormalität nutzen viele Unternehmen als Sprungbrett zu moderner Zusammenarbeit. Prozessorientierte Videokonferenz-Systeme sind ein wichtiger Baustein dabei.

Wie gestalten wir die neue Zusammenarbeit? Worauf kommt es wirklich an in Zeiten von Homeoffice und Remote Meetings? Selten waren diese Frage aktueller als jetzt, wo ganze Berufsgruppen die Chance bekommen, neue Arbeitsweisen zu entwickeln, zeitgemäße Schwerpunkte zu setzen und aktuelle Technologien dafür einzusetzen.

Dass Videokonferenzen unverzichtbar geworden sind, um mit Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern in Kontakt zu bleiben, ist offensichtlich. Denn das persönliche Gespräch ist nicht zu ersetzen. Viel interessanter ist allerdings die Frage, wie dieser persönliche Kontakt sinnvoll gestaltet werden kann – in Einklang mit dem gegenseitigen Informationsbedürfnis und den allgemeinen Compliance-Vorgaben, unter Berücksichtigung der gemeinsamen Historie und derzeitigen Anforderungen. In einem Wort: prozessorientiert, und unter Einbeziehung aller HCP-Informationen durch den Pharmareferenten.

Der yRoom von ysura, ein Augmented Communication Workspace, vereint alle diese Eigenschaften und setzt damit Standards für die persönliche Zusammenarbeit auf Distanz, zugeschnitten auf die Prozesse der Pharmabranche und ohne technische Hürden.

Ein typischer Use Case für Pharmareferent und Arzt verdeutlicht die Vielfalt der Interaktion: Der HCP hat eine Frage und möchte dazu vom Pharmareferenten beraten werden. In der yRoom Lobby findet und bucht er einen freien Termin, der per Link direkt in beide Kalender eingetragen wird. Eine Erinnerungsmail mit Link führt Arzt und Pharmareferenten dann

direkt in ihren gemeinsamen Besprechungsraum. Dort kann der Pharmareferent die Historie in der Zusammenarbeit mit dem Arzt einsehen und aktuelle Studien oder freigegebene Präsentationen aufrufen. Benötigt der Arzt weitere Informationen, kann der Referent einen Kollegen aus der Medical-Abteilung in den yRoom einladen, der abschließende Beratung gibt, unter Einsicht aller vorangegangenen Interaktionen. Der Arzt kann nun beispielsweise Muster in seiner Benutzeroberfläche anfordern. Fehlt noch eine Einwilligung, kann auch diese direkt im yRoom eingeholt werden. Wenn die Session endet, wurde nicht nur der Arzt kompetent und zielgerichtet beraten, auch dem Pharmareferenten bleiben langwierige Dokumentationsaufgaben erspart, da alle Informationen über Zeitpunkt, Inhalte und nächste Schritte automatisch im CRM gespeichert wurden. Auch die Einwilligung steht dem Unternehmen nun automatisch zur Verfügung.

Einige der führenden deutschen Pharmaunternehmen nutzen den yRoom bereits und profitieren von den konkurrenzlosen Vorteilen: einfache CRM-Integration, Unabhängigkeit von Geräten und Browsern, Compliance durch aus-

schließlich freigegebene Inhalte. Stefano Blasin, COO der Mavena International AG, ist begeistert: „Wir nutzen den yRoom stark, um weiterhin den Kontakt zu unseren Kunden zu halten. Trotz Corona wollen wir unsere Kunden weiterhin individuell betreuen, beraten und informieren. Wir wollten aktuell insbesondere mit den Apothekern in Kontakt bleiben, aber wenn die Akzeptanz weiter so positiv zunimmt, werden wir überlegen, die Einsatzmöglichkeiten zu erweitern.“

Mit dem yRoom gestalten Unternehmen nichts weniger als eine neue Meetingkultur, die nicht nur Termine oder Gespräche ermöglicht, sondern die Prozesse des Pharmavertriebs beinhaltet. Dazu gehören die wichtigen Begleitbesuche als Many:1-Meetings oder regelmäßige Schulungen als 1:Many-Veranstaltungen, die in einem virtuellen Meetingraum stattfinden. Dazu gehören auch Einladungen zu Events, bei denen ein Teil der Gespräche in kleinen Gruppen in verschiedenen Räumen geführt werden kann.

Nach Corona ist nicht vor Corona: die prozessorientierte Videokonferenz wird ein wesentlicher Bestandteil zukünftiger Kommunikationsstrategien sein.

### Jörn Jackowski



Foto: ysura

ist Senior Product Manager bei der Münchner ysura GmbH, die auf innovative Softwarelösungen für die Pharmabranche spezialisiert ist. Mit mehr als 15 Jahren Erfahrung in der Branche und Stationen bei verschiedenen Pharmaunternehmen und CRM-Anbietern realisiert er bei ysura seine Visionen zum Arbeitsplatz der Zukunft – den Augmented Communication Workspace.

✉ [joern.jackowski@ysura.com](mailto:joern.jackowski@ysura.com)