

## Presseinformation

Ulm, den 26. März 2018

### MARVECS Strategie für 2018

#### Noch stärkerer Fokus auf die Bedürfnisse der Bewerber und neues Projekt „Go to Germany“

Der Healthcare-Branche geht es gut, das merkt auch das Ulmer Pharma-Dienstleistungsunternehmen MARVECS. Im Geschäftsjahr 2017 wie auch im ersten Quartal 2018 gab es weiterhin eine große Anzahl von vakanten Gebieten im Pharma-Außendienst – besonders die Nachfrage nach Dienstleistungs- und Partneringteams, Unterstützung im OTC- und Medizinprodukte-Bereich sowie Multi-Channel-Vertriebsstrategien steigt.

„Die hohe Auftragslage sorgt dafür, dass wir fast nicht hinterherkommen, geeignete Kandidaten zu finden“, erklärt Geschäftsführerin Katrin Wenzler. „Dazu trägt auch die weiterhin überaus angespannte Lage im Bewerbermarkt bei“, ergänzt Josef Bailer, ebenfalls Geschäftsführer bei MARVECS. Vor diesem Hintergrund hat der Dienstleister bereits im vergangenen Jahr an einigen Stellschrauben im Recruiting gedreht. Beispielsweise wurde ein neues IT-System für ein verbessertes Bewerbermanagement eingeführt und die Abteilung neu aufgestellt. 2018 kommt noch eine strategische Veränderung hinzu: MARVECS wird internationaler. Neben in Deutschland ansässigen Unternehmen treten verstärkt Firmen aus dem europäischen und asiatischen Ausland an MARVECS heran. So setzt seit letztem Jahr zum Beispiel ein Unternehmen beim Startschuss für den deutschlandweiten Vertrieb von Cannabis auf die Unterstützung von MARVECS. Um internationale Kunden 2018 vermehrt zu betreuen, entwickelte MARVECS das strategische Konzept „Go to Germany“. Das bedeutet: MARVECS stellt nicht nur die Vertriebsstrukturen auf, sondern bietet beispielsweise auch die Markt-Expertise für den Launch eines Produktes sowie die IT- und Personal-Infrastruktur. Nicht zuletzt entwickelt sich auch die Tochtergesellschaft SANTIS weiter, die im Auftrag von Astra-Zeneca Deutschland tätig ist. Sie erhielt von „Great Place to Work“ erneut die Auszeichnung als einer der „Besten Arbeitgeber in Baden-Württemberg 2018“ und zählt erstmals zu „Deutschlands Besten Arbeitgebern 2018“ (Platz 17 in der Kategorie 251-500 Mitarbeiter).

2017 war bei MARVECS von einem Umbruch gezeichnet. Anfang des letzten Jahres startete das Ulmer Pharma-Dienstleistungsunternehmen mit der Implementierung eines neuen IT-Systems für einen optimierten Rekrutierungsprozess. „Die Umstellung lief nicht ganz reibungslos, was die Auswahl geeigneter Bewerber vorübergehend erschwerte“, erklärt Katrin Wenzler. „Gleichzeitig haben wir diese Phase aber genutzt, um unser Team neu aufzustellen. So haben wir seit Mitte 2017 mit Steffen Wilkens einen neuen Director Recruitment an Bord, der die Abteilung mit einer neuen Mentalität leitet“, ergänzt Josef

## Presseinformation

Bailer. Dank eines veränderten Fokus auf die aktuellen Gegebenheiten und Herausforderungen innerhalb der Candidate Journey konnten die Bewerberzahlen in den vergangenen Monaten deutlich erhöht werden. In diesem Zug schaffte MARVECS auch neue Anreize für Mitarbeiter: Auf Basis einer Ende 2017 durchgeführten Umfrage unter den Außendienstlern, führte das Unternehmen nun eine neue Car-Policy mit einer attraktiveren Fahrzeugmodell-Auswahl ein.

Stetiger Wandel im Pharmamarkt

Ein wichtiges Thema im Bereich Recruiting 2017 war außerdem das neue Arbeitnehmerüberlassungsgesetz mit einer zeitlichen Begrenzung von 18 Monaten. Daraufhin hat sich die Zusammenarbeit mit einigen Healthcare-Unternehmen weg vom klassischen Außendienst-Leasing hin zur Arbeitnehmervermittlung verlagert. Diese Gegebenheit könnte sich nun aber durch die aktuellen politischen Veränderungen in Deutschland wieder drehen. Denn die große Koalition will befristete Arbeitsverträge eindämmen: Arbeitgeber mit mehr als 75 Beschäftigten sollen nur noch höchstens 2,5 Prozent der Belegschaft sachgrundlos befristet dürfen – für maximal anderthalb Jahre, statt wie bisher zwei Jahre. Außerdem soll ein befristeter Vertrag ohne Sachgrund nur noch einmal (bisher: dreimal) verlängert werden dürfen. Wegen dieser und weiterer Gründe, rückt das Thema Arbeitnehmerüberlassung für den Pharma-Außendienst wieder stärker in den Vordergrund. „Dieser Switch macht wieder einmal deutlich, wie wichtig die Flexibilität für Healthcare-Unternehmen durch die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister wie MARVECS ist“, so Wenzler.

Um weiterhin agil im Healthcare-Markt zu agieren, nimmt MARVECS am EU-geförderten SCRUM-Programm des Ulmer TransferZentrum für Neurowissenschaften und Lernen (ZNL) teil. Dabei dreht sich alles um das Thema „Betriebliches Lernen“. „Heute muss man sich als Unternehmen immer wieder an aktuelle Gegebenheiten anpassen. Um hier auch 2018 beweglich zu bleiben, ermöglichen wir unseren Führungskräften und Mitarbeitern über Workshops und spezielle Konzepte einen abteilungsübergreifenden Austausch, nach dem Motto ‚Lebenslanges Lernen‘“, so Wenzler abschließend.

Bildanforderung

Bildmaterial finden Sie in unserem Medienportal [press-n-relations.amid-pr.com](http://press-n-relations.amid-pr.com) (Suchbegriff „Marvecs-Strategie2018“).

Weitere Informationen:

MARVECS GmbH  
Beim Alten Fritz 2 – D-89075 Ulm  
Tel.: +49.731.140 00-0  
[info@marvecs.de](mailto:info@marvecs.de) –  
[www.marvecs.de](http://www.marvecs.de)

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

Vanessa Schüller – Press'n'Relations GmbH  
Magirusstraße 33 – D-89077 Ulm  
Tel.: +49.731.962 87-18 – Fax: +49.731.962 87-97  
[vs@press-n-relations.de](mailto:vs@press-n-relations.de)  
[www.press-n-relations.de](http://www.press-n-relations.de)

## Presseinformation

### Über MARVECS

MARVECS steht für Marketing, Vertrieb, Consulting und Services. Entlang dieser Prozesskette entwickelt das Pharma-Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Ulm seit 1999 integrierte Vertriebs- und Marketing-Konzepte für Unternehmen der Healthcare-Branche. Zum Leistungsspektrum zählen neben der klassischen Vakanzbesetzung die Bereitstellung exklusiver oder geteilter Außendienst-Teams ebenso wie Apotheken-Services, Adherence-Programme und ganzheitliche Multi-Channel-Vertriebslösungen, die dem veränderten Kommunikationsverhalten und den individuellen Ansprüchen der jeweiligen Zielgruppe – vom Arzt über den Patienten bis hin zu Apotheken, Kliniken oder Kassen – gerecht werden. Auch mit dem Outsourcing-Angebot der Managed Service Organisation MSO setzte MARVECS neue Standards im sich wandelnden Pharmamarkt. Deutschlandweit betreut das Unternehmen mehr als 40 Kunden.