

ONE STADA news



THÁNG 01 NĂM 2020

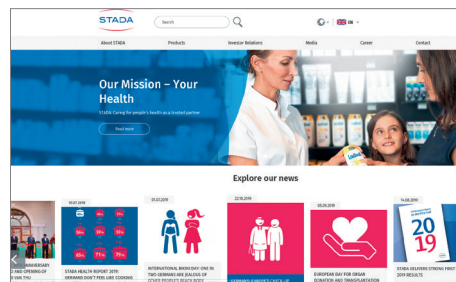


TĂNG TRƯỞNG GẤP 4 LẦN

Kể từ lần phát hành One STADA news gần nhất, STADA đã tiếp tục trên con đường phát triển của mình. Tháng 11, công ty đã công bố việc mua lại Walmark, nhà sản xuất các thương hiệu Chăm sóc Sức khỏe Người tiêu dùng hàng đầu tại khu vực Trung Âu, danh mục OTC của Takeda tại Nga/CIS, Khối Kinh doanh Sản phẩm CSSK Người tiêu dùng và Thuốc theo toa của Biopharma tại Ukraine và mối quan hệ hợp tác chiến lược về chế phẩm sinh học tương tự với công ty dược phẩm sinh học Alvotech của Iceland.

Với việc mua lại Walmark, danh mục đầu tư của Biopharma và Takeda đã ngay lập tức củng cố danh mục sản phẩm mang nhãn hiệu toàn cầu của STADA và giúp công ty được biết đến nhiều hơn tại khu vực Trung Âu/Đông Âu, Nga và CIS, mối quan hệ đối tác chiến lược với Alvotech chính là cơ hội tuyệt vời để STADA đẩy nhanh việc mở rộng danh mục đầu tư chế phẩm sinh học tương tự và củng cố vị thế của mình trên thị trường trong phân khúc này.

Tất cả các giao dịch này được thiết lập dựa trên hiệu suất kinh doanh mạnh mẽ gần đây của STADA. Tuy nhiên, chúng không chỉ mở ra những cơ hội tăng trưởng mới từ góc độ kinh doanh. STADA cũng sẽ chào đón hơn 1.000 nhân viên mới - 540 nhân viên từ Walmark và 500 nhân viên nữa từ Takeda - sau khi hoàn tất giao dịch. Đọc thêm các nội dung bổ sung mới về Tập đoàn STADA trên những trang sau.



CHUYÊN ĐỜI

SÁNG KIẾN SỐ

STADA đang trở thành một công ty kỹ thuật số linh hoạt hơn với nhiều dự án kỹ thuật số.

↳ Trang 4 + 5



QUỐC TẾ

TIN TỨC TỪ TẬP ĐOÀN

Tuyển tập một số tin tức thú vị nhất từ các chi nhánh của STADA.

↳ Trang 6 + 7

THÊM 4 GIAO DỊCH

ĐỂ LINH HOẠT HƠN

ICELAND

ALVOTECH

- Công ty dược phẩm sinh học đa quốc gia tập trung vào quy trình phát triển và sản xuất các chế phẩm sinh học tương tự chất lượng cao.
- STADA và Alvotech đã cùng ký kết chương trình hợp tác chiến lược đối với bảy ứng viên chế phẩm sinh học tương tự nhằm hỗ trợ điều trị các bệnh tự miễn, ung thư và tình trạng viêm cũng như bệnh nhân khoa.
- Các sản phẩm gốc của bảy loại chế phẩm sinh học tương tự này hiện đang tạo ra doanh thu 50 tỷ USD trên toàn cầu.
- STADA sẽ độc quyền thương mại hóa sản phẩm tại tất cả các thị trường chính ở Châu Âu cũng như các thị trường được lựa chọn ngoài Châu Âu.




ESTONIA

LATVIA

LITHUANIA

BELARUS

BA LAN

CỘNG HÒA SÉC

SLOVAKIA

HUNGARY

ROMANIA

BULGARIA

WALMARK

- Được thành lập vào năm 1990 và có trụ sở tại Cộng hòa Séc.
- Hiện đang có mặt tại chín quốc gia thuộc Liên minh Châu Âu (Cộng hòa Séc, Slovakia, Ba Lan, Hungary, Bulgaria, Romania, Lithuania, Latvia và Estonia)
- Nhà sản xuất sản phẩm Chăm sóc Sức khỏe Người tiêu dùng hàng đầu tại Trung Âu với danh mục sản phẩm độc đáo, gồm các nhãn hiệu Chăm sóc Sức khỏe Người tiêu dùng nổi tiếng thuộc nhiều hạng mục.
- Sản phẩm được bán tại hơn 40 quốc gia.
- Các nhãn hiệu chính: Biopron (sản phẩm chăm sóc sức khỏe đường ruột), Martians (thực phẩm chức năng dành cho trẻ em), Urinal (sản phẩm chăm sóc sức khỏe đường tiết niệu), Proenzi (sản phẩm chăm sóc sức khỏe khớp), Prostenal (sản phẩm chăm sóc sức khỏe nam giới), Beliemal (sản phẩm chăm sóc sức khỏe âm đạo) và Sinulan (sản phẩm chăm sóc sức khỏe hệ hô hấp).
- Xấp xỉ 540 nhân viên




» Các giao dịch này phản ánh tham vọng của STADA khi chúng ta tiếp tục mở rộng kinh doanh ra thị trường quốc tế. «

Peter Goldschmidt

TAKEDA (DANH MỤC SẢN PHẨM OTC NGÀ/CIS)

- Thương vụ mua lại lớn nhất trong lịch sử của STADA (trị giá 660 triệu USD).
- Gồm khoảng 20 sản phẩm dược phẩm kê toa và không kê toa (OTC) được lựa chọn tại Nga, Georgia và các quốc gia thuộc CIS.
- Được bán tại Nga, Georgia, Azerbaijan, Belarus, Kazakhstan và Uzbekistan.
- Danh mục sản phẩm bao gồm các loại vitamin không kê toa (OTC) và thực phẩm chức năng, cùng với các sản phẩm được lựa chọn trong những lĩnh vực điều trị như: tim mạch, tiểu đường, y đa khoa và hô hấp.
- Các sản phẩm chính: Cardiomagnyl (dùng để phòng ngừa tình trạng cục máu đông), Nesina (để điều trị bệnh tiểu đường tuýp II) và Edarbi (thuốc ức chế thụ thể angiotensin II để kiểm soát huyết áp).
- Xấp xỉ 500 nhân viên



NGA

UKRAINE

KAZAKHSTAN

UZBEKISTAN

GEORGIA

AZERBAIJAN

BIOPHARMA

- Được thành lập cách đây hơn 100 năm.
- Một trong những nhà sản xuất dược phẩm lớn nhất tại Ukraine.
- Cơ sở sản xuất được đặt tại thành phố Bila Tserkva (vùng Kiev).
- Danh mục đầu tư bao gồm các sản phẩm kê toa và chăm sóc sức khỏe người tiêu dùng chất lượng cao.
- Sẽ được tích hợp vào doanh nghiệp thuộc STADA hiện đang hoạt động tại Ukraine.
- Xấp xỉ 300 nhân viên

 biopharma



CHƯƠNG TRÌNH THÚC ĐẨY TĂNG TRƯỞNG

“ĐẦU TƯ VÀO TƯƠNG LAI CỦA STADA”

Ông Ludwig, với tư cách là Phó chủ tịch Khối Chiến lược & Đổi mới, ông chịu trách nhiệm về Chương trình Thúc đẩy Tăng trưởng (GAP) tại STADA, được ra mắt vào đầu năm nay. Vậy chính xác vai trò của ông là gì, thưa ông?



GAP được thiết kế để đưa giá trị Tinh thần Doanh nhân của STADA vào thực tiễn. Có thể mang tới cho SEC các sáng kiến và dự án đầy triển vọng thông qua chương trình khi không được ngân sách thông thường chi trả. Đồng thời, GAP cũng đóng vai trò như là một nền tảng truyền thông. Tại cả Barcelona và Belgrade, các thành viên của nhóm Lãnh đạo Toàn cầu STADA đã có cơ hội trình bày một cách chính xác những dự án này và truyền cảm hứng cho các đồng nghiệp của mình.

Điều này quyết định như thế nào đến việc những dự án nào sẽ nhận được nguồn ngân sách bổ sung?

Điều này được dựa trên cơ sở từng trường hợp và luôn phụ thuộc vào dự án có liên quan. Không thể đo lường bất kỳ đề xuất nào chỉ bằng những con số. Mặc dù các dự án thường xuyên được phê duyệt sẽ không mang đến lợi nhuận ngay tức thì, nhưng chúng lại rất quan trọng khi có thể giúp chúng ta phát triển hơn nữa trong dài hạn. Nhân đây, SEC đã chấp thuận khoảng 95% số đề xuất cho đến nay. Điều này cho thấy mức độ sẵn sàng đầu tư lớn như thế nào và tinh thần doanh nhân mạnh mẽ ra sao trong văn hóa doanh nghiệp của STADA.

Có phải STADA cũng đã sẵn sàng chấp nhận mức độ rủi ro cao, hoặc các dự án được phê duyệt đều chắc chắn tạo ra doanh số hay không?

Tất nhiên, chúng tôi không muốn lãng phí tiền bạc, nhưng chúng tôi luôn sẵn sàng chấp nhận một số rủi ro nhất định. Các thất bại là một phần không thể thiếu của tinh thần doanh nhân, nhưng chúng ta vẫn có thể học hỏi từ chúng. Đó không chỉ là dự án mà ngay lập tức sẽ biến thành lợi nhuận khi được phê duyệt. Đó cũng có thể là về việc phát triển bản thân chúng ta với tư cách là một tổ chức. Dự án thương mại điện tử trong khu vực APAC cho thấy rất rõ quan điểm này. Chúng tôi rất tự tin về khoản đầu tư cho tương lai của STADA này.

Nếu gần như tất cả các dự án đang trong quá trình phê duyệt, thì không phải cứ tăng ngân sách là sẽ xử lý dễ dàng và đơn giản hơn, đúng không thưa ông?

Đây là một quyết định hoàn toàn có chủ đích của SEC khi cho phép ứng dụng các sáng kiến kinh doanh bổ sung bên cạnh quy trình giải ngân thông thường. Quyết định này cũng được đưa ra để thúc đẩy mọi người suy nghĩ một cách có ý thức về các khoản đầu tư bổ sung. Việc chỉ cấp thêm quỹ cho ngân sách sẽ khiến việc phân bổ các khoản quỹ bổ sung trở nên khó khăn hơn. GAP là một cách giúp quản lý hiệu quả các khoản đầu tư bằng cách nhắm thêm mục tiêu do thiếu các hàng rào quản lý.

Cho đến nay, GAP chủ yếu nhắm đến nhóm Lãnh đạo Toàn cầu STADA. Vậy liệu chương trình có được mở ra nữa không, thưa ông?

Có, tất nhiên. Mục tiêu của chúng tôi khá rõ ràng - bất kỳ nhân viên nào được xác định là có tiềm năng phát triển đều có thể tham gia vào GAP. Tinh thần doanh nhân không có nghĩa là phải thực hiện mọi thứ một mình, mà bạn có thể làm với các nhân viên và cấp trên khác để phân tích những khả năng khác nhau và thực hiện các bước đi đúng đắn.

Dự án yêu thích của ông từ GAP là gì vậy, thưa ông?

Tôi ấn tượng với hầu hết tất cả các dự án bắt nguồn từ khâu căn bản và phát triển dần lên. Tôi đặc biệt hào hứng với các đề xuất dự án không đến từ Bộ phận Tiếp thị & Bán hàng. Ví dụ: chúng tôi đã nhận được một đề xuất từ Bộ phận Nghiên cứu & Phát triển: phát triển các kích cỡ bao bì khác nhau để giúp tiết kiệm tiền bạc, đó là một ý tưởng tuyệt vời!

QUÁ TRÌNH:

TỪ Ý TƯỞNG ĐẾN THỰC HIỆN

Nếu bạn có ý tưởng và muốn gửi cho GAP, tất cả những gì mà bạn cần làm đó là điền các thông tin quan trọng nhất vào một mẫu đơn hai trang vô cùng đơn giản. Bạn có thể dễ dàng tìm thấy mẫu đơn này trên trang mạng nội bộ. Sau khi điền xong tất cả thông tin, bạn có thể gửi e-mail biểu mẫu này tới địa chỉ: gap@stada.com. Sau đó, SEC sẽ thảo luận về các đề xuất trong những cuộc họp của mình và thường sẽ đưa ra quyết định ngay lập tức để quá trình triển khai có thể được bắt đầu ngay tức thì.

SỐ HÓA TẠO ĐIỀU

ONE STADA

STADA đã có một năm rất thành công tính đến thời điểm này. Chúng ta đã có nhiều lần ra mắt sản phẩm thành công trên toàn tập đoàn, doanh số và lợi nhuận đã tăng đáng kể và các công ty mới đã trở thành một phần của Tập đoàn STADA (xem trang 2 + 3 về vấn đề này). Để theo kịp đà tăng trưởng này, STADA với tư cách là một tổ chức cần phải phát triển. Điều này có nghĩa là liên tục trở nên hiệu quả hơn và tạo ra sức mạnh tổng hợp bất cứ khi nào có thể. Vì vậy, một số sáng kiến đã được đưa ra trong những tháng qua. Chúng tập trung vào nhiều lĩnh vực hoạt động khác nhau, nhưng tất cả đều có một điểm chung: Chúng phụ thuộc rất nhiều vào sức mạnh của quá trình số hóa với vai trò là một phương tiện để chuyển đổi và hỗ trợ nhân viên trong công việc hàng ngày. Trên các trang này, bạn sẽ tìm thấy thông tin tổng quan toàn diện:

MUA SẮM

EBUY

eBUY là gì?

STADA eBUY là một công cụ mua sắm điện tử dựa trên công nghệ SAP Ariba. Ban đầu, eBUY sẽ được giới thiệu tại bốn quốc gia có hỗ trợ SAP nơi STADA đang hoạt động để thống nhất và hài hòa các quy trình mua sắm gián tiếp.

Tại sao lại là eBUY?

Mục tiêu chính là để cải thiện các quy trình mua sắm trong Tập đoàn STADA. Điều này sẽ tạo ra sự minh bạch hơn và đặt nền tảng giúp quản lý chi tiêu tốt hơn. Đối với người dùng cuối, eBUY sẽ cung cấp trải nghiệm người dùng tương đương với các nền tảng như Amazon, ví dụ: có quyền truy cập vào danh mục sản phẩm được tích hợp sẵn và mua hàng theo hướng dẫn.

Thay đổi trong nháy mắt:

Trong tương lai, eBUY sẽ là nền tảng cho tất cả các hoạt động tìm nguồn cung ứng cũng như đặt hàng và tiếp nhận hàng hóa, dịch vụ. Tất cả các quy trình phê duyệt cũng sẽ được số hóa hoàn toàn và thực hiện thông qua eBUY, email hoặc ứng dụng di động. eBUY đã ra mắt tại Đức và Anh. Sau đó, eBUY cũng sẽ ra mắt tại Serbia, Nga và các quốc gia khác hỗ trợ SAP.

eBUY

TRUYỀN THÔNG

@ONESTADA

@ONESTADA là gì?

@ONESTADA là trang mạng nội bộ mới của toàn Tập đoàn STADA. Lần đầu tiên trong lịch sử công ty, tất cả nhân viên đều có quyền truy cập vào một kênh tin tức nội bộ chung. Với khả năng kết nối với nhiều công cụ khác, trang mạng này là điểm khởi đầu cho một nơi làm việc kỹ thuật số.

Tại sao lại là @ONESTADA?

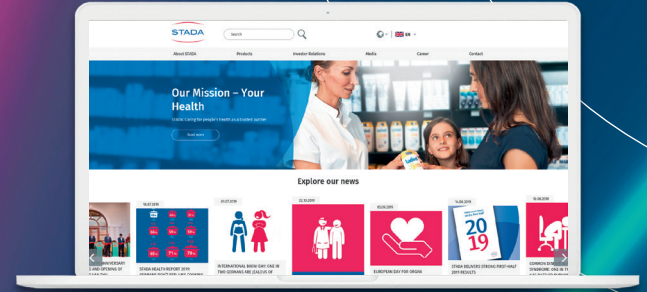
Mục tiêu bao trùm của mạng nội bộ mới là đưa giá trị doanh nghiệp của One STADA vào thực tiễn. Trang mạng này giúp hài hòa các mạng nội bộ STADA khác nhau đã tồn tại trước đó và cải thiện luồng thông tin nội bộ. Kết hợp với Microsoft Office 365, nó cũng sẽ hỗ trợ mạnh mẽ cho hoạt động hợp tác và kết nối mạng nội bộ trên toàn Tập đoàn STADA.

Thay đổi trong nháy mắt:

@ONESTADA tạo ra một kênh liên lạc nội bộ chung dành cho tất cả nhân viên của Tập đoàn STADA - nhờ một ứng dụng tích hợp dành cho những người không có máy tính cá nhân. Các chi nhánh quan tâm có thể dễ dàng xây dựng những trang web trung tâm của riêng họ.

ONE STADA

KIỆN CHO



NHÂN SỰ

HERO

HERO là gì?

HERO là cổng thông tin nhân sự toàn cầu tự phục vụ mới của STADA. Cổng thông tin này giúp nhân viên quản lý dữ liệu cá nhân và dữ liệu nhóm một cách độc lập, hiệu quả về thời gian, an toàn và minh bạch. HERO ban đầu được ra mắt tại Serbia và Đức, sau đó sẽ được triển khai cho các tổ chức thuộc STADA tại những quốc gia khác.

Tại sao lại là HERO?

HERO được giới thiệu nhằm cung cấp cho tất cả nhân viên một cổng thông tin nhân sự tự phục vụ tiên tiến dựa trên giải pháp SAP SuccessFactors. Mục tiêu chính của HERO là để cung cấp cho nhân viên quyền sở hữu dữ liệu cá nhân của họ và cho phép truy cập 24/7 vào các thông tin liên quan đến nhân sự, từ đó giúp tiết kiệm thời gian cũng như giảm bớt các quy trình ngoại tuyến.

Thay đổi trong nháy mắt:

HERO cho phép nhân viên quản lý dữ liệu cá nhân của riêng họ cũng như xin nghỉ làm trực tuyến và xem số ngày phép hiện có đã được cập nhật của mình. Ngoài ra, cổng thông tin còn bao gồm tùy chọn gửi thông tin chỉnh sửa về thời gian thông qua phương thức điện tử thay vì điền vào các biểu mẫu trên giấy. Đối với người quản lý, nó đóng vai trò là một điểm truy cập duy nhất để quản lý tất cả các nhiệm vụ liên quan đến nhân sự với quy trình làm việc số tự động.



TRUYỀN THÔNG

WEB MỚI CỦA STADA – WWW.STADA.COM

www.stada.com là gì?

STADA.com là trang web toàn cầu của Tập đoàn và là cổng truy cập đầu tiên dành cho những người tìm kiếm thông tin. Các chủ đề của công ty sẽ được đăng tải trên trang web trong khi thông tin chi tiết về các thị trường STADA khác nhau được đăng trên các trang web địa phương, được cung cấp trên trang điều hướng chính.

Tại sao lại là www.stada.com?

Mục tiêu là để giới thiệu sự hiện diện của một trang web đồng bộ được tối ưu hóa trên thiết bị di động dành cho các nhóm mục tiêu trên toàn thế giới cũng như để giúp củng cố vị thế của STADA như một thương hiệu hình ô toàn cầu. Trang web được đặc trưng bởi cách thức tiếp cận phổ biến với sự linh hoạt trong thiết kế đối với các thương hiệu, được thực hiện với nhà cung cấp ưa thích MOSQUITO Digital.

Thay đổi trong nháy mắt:

Thúc đẩy quá trình quốc tế hóa để nâng tầm STADA trở thành một công ty toàn cầu ở đây có nghĩa là sắp xếp đồng bộ tất cả các trang web thành giao diện mới, hiện đại của STADA, thích ứng với tốc độ phát triển kỹ thuật số và có thể thay đổi nhanh chóng bằng cách sử dụng "thư viện mô hình" (hệ thống mô-đun). Bên cạnh sự phối hợp và tính hiệu quả, cách tiếp cận này cũng cho phép phát triển trang web trong một khoảng thời gian ngắn. Khoảng 30 trang web (công ty và sản phẩm) đã được ra mắt, và nhiều trang web khác cũng sẽ sớm xuất hiện.



TÀI CHÍNH

SPACE

SPACE là gì?

SPACE là từ viết tắt của cụm từ Sắp xếp Đồng bộ Quy trình, Tập trung và Sự xuất sắc của STADA (STADA Process Alignment, Centralization and Excellence). Đó là một hành trình chuyển đổi của tổ chức Tài chính & Mua sắm tại các quốc gia nơi STADA đang hoạt động kinh doanh được lựa chọn. Mục tiêu là để thúc đẩy hiệu suất công việc của công ty thông qua quá trình chuẩn hóa, tập trung hóa và cho phép ứng dụng các giải pháp kỹ thuật số. STADA đã lựa chọn Genpact làm đối tác của mình trên hành trình này.

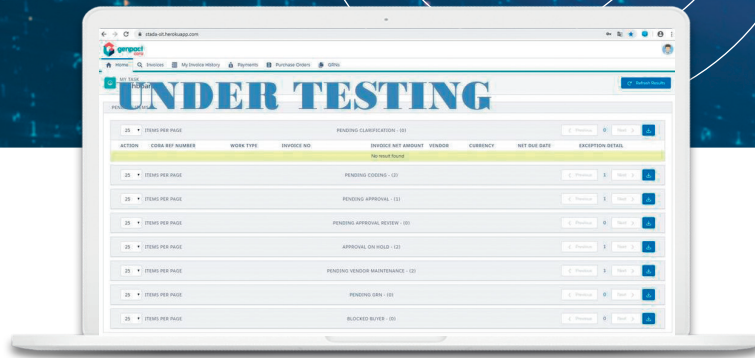
Tại sao lại là SPACE?

Quá trình chuyển đổi này có thể giúp cải thiện khả năng cạnh tranh và tốc độ tăng trưởng của STADA hiện nay và trong tương lai. Ví dụ: việc sử dụng công nghệ mới nhất và có nhiều quy trình tự

động hóa hơn sẽ giúp cải thiện quy trình xử lý hóa đơn, nâng cao khả năng phân tích và thúc đẩy quy trình báo cáo hàng tháng của STADA. Sự hợp tác với Genpact cũng mang đến khả năng mở rộng.

Thay đổi trong nháy mắt:

Các tổ chức Tài chính & Mua sắm tại Đức, Anh và Serbia đã bắt đầu chuyển sang một mô hình hoạt động mới với các nhóm tại cơ sở (STADA) và bên ngoài cơ sở (Genpact) theo tinh thần của ONE STADA. Cùng nhau, họ có thể biến điều này thành một hành trình thành công. Đối với các công cụ kỹ thuật số mới cho phép tự động hóa các quy trình - hoạt động đào tạo sẽ được tổ chức sau khi quá trình thử nghiệm đã hoàn tất và nhận được tất cả các phê duyệt.



GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP

CÁC SÁNG KIẾN CÓ GIÁ TRỊ TẠI STADA MENA VÀ STADA ÚC

Hoạt động thực thi các giá trị của công ty STADA đã được triển khai đầy đủ trên toàn Tập đoàn.

Đầu Tháng 10, STADA MENA đã tổ chức một hội thảo về các giá trị tại văn phòng ở Dubai với Simone Berger, Phó Chủ tịch Nhân sự Toàn cầu. Sau khi giới thiệu ngắn gọn, các đồng nghiệp từ những phòng ban đã chia sẻ quan điểm về các giá trị và thảo luận về cách vận dụng chúng tốt nhất. Simone Berger cũng đã xử lý kết quả của cuộc khảo sát nhân viên toàn cầu và thảo luận về cách rút ngắn khoảng cách giữa hiện trạng và điều kiện mục tiêu.



STADA MENA với Phó Chủ tịch Nhân sự Toàn cầu Simone Berger tại văn phòng ở Dubai.

One STADA tại Úc

STADA Úc đã ra mắt “Trại Đào tạo Kỹ năng Kinh doanh và Cơ thể, Khỏe óc Khỏe mạnh”. Đây là sáng kiến của Trụ sở chính được thực hiện như là hoạt động ngoài giờ để cùng hợp tác và lên ý tưởng kinh doanh như là One Stada một cách vui vẻ và lành mạnh. Bằng cách hợp tác với Get Healthy tại Work NSW và tận dụng phòng tập tại cơ sở cho nhân viên, nhóm sẽ gặp gỡ vào Thứ Hai hàng tuần để dành một giờ cùng tập thể dục, đồng thời đưa ra những ý tưởng sáng tạo cho tương lai để giúp cải thiện năng suất, sức khỏe thể chất và tinh thần trong quá trình làm việc.



STADA Úc đã nghĩ ra những ý tưởng sáng tạo mới trong khi tập thể dục.

APAC

STADA THÁI LAN TĂNG CƯỜNG TẠO DẤU ẤN

STADA Thái Lan đang tạo dấu ấn ngày càng rõ nét hơn trong mạng lưới các chuyên gia chăm sóc sức khỏe cũng như trong hệ thống phân phối.



Cuối Tháng 5, công ty đã tổ chức một lớp học đào tạo chuyên gia về chất gây nôn tại Trung tâm Chuyên Ngăn ngừa Bệnh Parkinson và các Hội chứng Rối loạn Liên quan Chulalongkorn. Các diễn giả nổi tiếng trong nước và quốc tế đã có những buổi thực hành và minh họa thực tế về liệu pháp điều trị bằng chất gây nôn cho các bác sĩ và y tá tham gia.

Cuối mùa hè, STADA Thái Lan đã mở rộng hoạt động sang kênh dược phẩm bằng cách ký hợp đồng với tập đoàn cung cấp dịch vụ mở rộng thị trường DKSH và hợp tác với họ trong một gian hàng triển lãm tại Hội nghị Thượng đỉnh Dược phẩm Thái Lan 2019. Trọng tâm là để quảng bá các sản phẩm Mar Plus 5%, kem đánh răng Kamistad Gel N và Kamistad. 350 dược sĩ từ khắp Thái Lan đã tham dự cuộc họp, trong đó, tập trung vào hoạt động triển khai công nghệ số cho các mục đích tiếp thị tại các hiệu thuốc.

SERBIA

BÁO CÁO TRÁCH NHIỆM XH CỦA DN



Chi nhánh STADA tại Serbia, Hemofarm, đã công bố Báo cáo Phát triển Bền vững trong bảy năm liên tiếp theo hướng dẫn của Sáng kiến Báo cáo Toàn cầu (GRI). Bạn có thể tải xuống phiên bản song ngữ (Tiếng Serbia và Tiếng Anh) trên trang mạng nội bộ Tiếng Serbia.

SẢN PHẨM

MỚI



Palexia® SR (tapentadol) là một loại thuốc giảm đau mạnh được chỉ định cho những bệnh nhân bị đau đớn do bệnh ung thư ở mức độ từ vừa đến nặng, và hiệu quả giảm đau tuyệt vời cho những bệnh nhân bị đau cảm thụ, đau dây thần kinh hoặc đau hỗn hợp ở mức độ nặng.



Curazink® ImmunPlus là một mặt hàng mở rộng của dòng sản phẩm thực phẩm chức năng nổi tiếng. Ngoài 25 mg kẽm, sản phẩm còn chứa Selen và Vitamin C, một hỗn hợp giúp hỗ trợ hoạt động bình thường của hệ miễn dịch.



Ibuprofen AL direkt được ra mắt vào giữa Tháng 11 bởi Chi nhánh của STADA tại Đức, Aliud Pharma. Thuốc để điều trị tình trạng đau, sốt và viêm nhiễm này được cung cấp ở dạng hạt nhỏ, có thể dùng trực tiếp mà không cần uống thêm nước.



năm thành lập Clonmel Healthcare

Chi nhánh của STADA tại Ireland, Clonmel Healthcare, đã tổ chức lễ kỷ niệm 50 năm thành lập và tiếp tục duy trì đà tăng trưởng qua từng năm. Để kỷ niệm cột mốc này, công ty đã tổ chức một buổi tiệc BBQ cho tất cả nhân viên. Trong buổi tiệc này, hai nhân viên lâu năm đã được trao giải thưởng cho 40 năm sự nghiệp công tác.

VƯƠNG QUỐC ANH

THORNTON & ROSS: ONE STADA TRONG BÁN HÀNG

Thornton & Ross (T&R) có các bộ phận bán hàng riêng, một là kêu gọi các nhà thuốc và tập trung vào kinh doanh OTC và bộ phận KD còn lại là đối với sản phẩm thuốc kê toa.

Đầu 2019, Neil Cox từ nhóm Bán hàng Nhà thuốc và Iain Chalmers từ nhóm Tiếp cận Thị trường, đã cùng nhau hợp tác trong một dự án thí điểm với Tập đoàn Dược phẩm Dears tại Scotland. Ý tưởng là đảm bảo rằng các sản phẩm sẽ được cung cấp cho bệnh nhân thông qua “bất kỳ phương thức khả dụng nào”. Điều này có thể được thực hiện thông qua kênh OTC hoặc dịch vụ Điều trị chứng bệnh nhỏ (chương trình cho phép dược sĩ kê toa một số sản phẩm từ một công thức đã được chấp thuận).

Neil và Iain ban đầu tập trung vào dòng Zeroderma và phát triển một dự án được thiết kế để đảm bảo rằng những bệnh nhân cần chất làm mềm da có thể tiếp cận các sản phẩm Zeroderma.

Làm việc với GD Thương hiệu - Rajvinder Lali và TGĐ của Tập đoàn Dears - Mahyar Nickkho-Amiry, Neil và Iain đã xây dựng một bản thuyết trình số về hoạt động quảng cáo sản

phẩm trên TV tại các cửa hàng và đảm bảo nhân viên quầy đã được đào tạo về dòng sản phẩm Zeroderma, sản phẩm này được trưng bày ở vị trí đặc địa của mỗi cửa hàng.

Dự án sẽ tiếp tục “chạy” trong 12 tháng và được phát triển để bao hàm nhiều sản phẩm, cửa hàng và chuỗi nhà thuốc khác.

Iain chia sẻ: “Đây là một ví dụ tuyệt vời về việc hợp tác hiệu quả có thể thúc đẩy hoạt động kinh doanh thành công đối với cả danh mục thuốc OTC và thuốc kê toa của công ty và dẫn đến ‘đôi bên cùng có lợi’ cho T&R, khách hàng và những bệnh nhân đang sử dụng sản phẩm của chúng ta.”



Zoflora Secret Garden là một sản phẩm dung dịch khử trùng tỏa hương thơm mang tinh thần hợp tác, hướng thiện rất được yêu thích tại Anh. Mỗi gói 20 pence sẽ được bán trực tiếp cho tổ chức từ thiện Caudwell Children, nhằm mục đích giúp các trẻ em khuyết tật có được một cuộc sống bình thường.



Retinorm dành cho trẻ em là một hợp chất chống oxy hóa mới giúp bảo vệ mắt cho trẻ em trên 7 tuổi, khi lượng hình ảnh liên quan đến quá trình học tập ở trường bắt đầu tăng lên. Sản phẩm được cung cấp ở dạng viên nhai thân thiện với trẻ em.

CNTT TOÀN CẦU

IT STADA TRỞ THÀNH DỊCH VỤ THÔNG TIN TOÀN CẦU

Tổ chức CNTT của STADA sẽ được cơ cấu lại để giúp các bộ phận KD của STADA hoạt động hiệu quả hơn bằng cách hỗ trợ các ưu tiên và tầm nhìn chiến lược tổng thể của STADA.

- Để thể hiện rõ tham vọng này, từ nay, IT STADA sẽ hoạt động dưới tên mới: GIS - Ban DV Thông tin Toàn cầu.
- Dựa trên kết quả phân tích CNTT toàn diện, Nhóm Lãnh đạo CNTT đã xác định tầm nhìn mới cho GIS, đây sẽ là

cơ sở cho tất cả các hành động tiếp theo.

- Đó là: Cung cấp giải pháp công nghệ có quy mô để hỗ trợ việc tạo ra giá trị thông qua mối quan hệ đối tác kinh doanh và đóng vai trò lãnh đạo tư duy công nghệ.
- Để thực hiện tầm nhìn này, kế hoạch chuyển đổi đã được thiết lập. Mục tiêu của kế hoạch là thành lập tổ chức CNTT toàn cầu hiệu quả từ các nhóm CNTT trước đây với các nền văn hóa, cách làm việc khác nhau và tính minh bạch hạn chế.

NGA

NGÀY THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Số hóa làm thay đổi bộ mặt của ngành công nghiệp chăm sóc sức khỏe, hứa hẹn mang lại nhiều lợi ích. Hoạt động bán hàng trực tuyến đang mở rộng trên khắp nước Nga. Khi xu hướng này mở ra, nhóm Quản lý tính hiệu quả và hoạt động phát triển (STADA CIS) đã đưa ra một sáng kiến - Ngày Thương mại Điện tử STADA, được đồng tổ chức với bộ phận Tiếp thị và PR và (STADA CIS).

Ngày TMĐT STADA đã được tổ chức vào đầu mùa thu và làm nổi bật một trong những chủ đề thịnh hành nhất - tốc độ tăng trưởng nhanh chóng của thị trường TMĐT. Sự kiện này quy tụ các diễn giả đến từ STADA, cũng như đại diện các công ty có hoạt động liên kết chặt chẽ với lĩnh vực TMĐT.

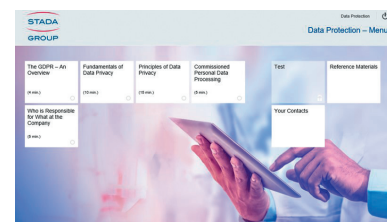
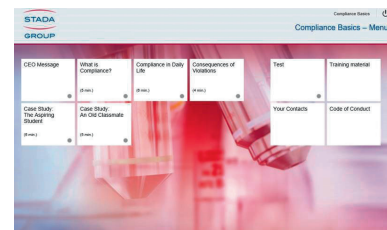
Các cuộc thảo luận đều xoay quanh những xu hướng và những người chơi chính trên thị trường kỹ thuật số, các đặc điểm nổi bật của thị trường TMĐT Nga, cũng như đặc biệt chú ý đến những công nghệ ảnh hưởng trực tiếp đến doanh nghiệp và cách chuyển đổi nó.

Cụ thể, chủ đề bài phát biểu của Ivan Glushkov (Giám đốc Phòng Ngoại vụ) là về các quy trình lập pháp hiện hành đối với hoạt động bán thực phẩm chức năng, sản phẩm RX và OTC.

Các đồng nghiệp của chúng ta đã rất tự hào khi được giới thiệu dự án mới của họ - một nền tảng sẽ tự động cung cấp thông tin cập nhật về các sản phẩm của công ty cho các hiệu thuốc và chợ trực tuyến. Các quy trình, trước đây thường mất vài tuần để thực hiện, sẽ được thực hiện chỉ trong vài giờ kể từ bây giờ. Nhờ đó, nền tảng này sẽ giúp tiết kiệm thời gian làm việc của nhân viên, cung cấp dịch vụ chất lượng cho chuỗi nhà thuốc và nhà phân phối, cũng như có thể cung cấp thông tin sản phẩm một cách kịp thời và đầy đủ cho người tiêu dùng.

KHÓA ĐÀO TẠO TRỰC TUYẾN VỀ TÍNH TUÂN THỦ

Cách đây hơn một năm, Nhóm Tuân thủ Tập đoàn đã triển khai chương trình đào tạo trực tuyến “Những Điều Cơ bản về Tính tuân thủ” bằng 12 ngôn ngữ khác nhau. Kể từ đó, khoảng 8.000 nhân viên trên toàn thế giới đã hoàn thành thành công chương trình này. Tất cả nhân viên mới sẽ tự động được mời tham gia lớp học. Hiện tại, nhóm Tuân thủ đang xây dựng một khóa học mới về Quy định Bảo vệ Dữ liệu Chung (GDPR). Khóa học sẽ được cung cấp bởi 10 ngôn ngữ và được triển khai khắp Châu Âu. Để hoàn thành khóa học, 5.000 người tham gia theo kế hoạch sẽ phải vượt qua bài kiểm tra trực tuyến.



BỘ PHẬN NGUỒN NHÂN LỰC TOÀN CẦU

IMPACT – CHƯƠNG TRÌNH THỰC TẬP SINH TOÀN CẦU

Để tiếp tục phát triển đội ngũ nhân viên cơ sở có trình độ cao tại STADA và hỗ trợ họ ngay từ đầu, Bộ phận Nhân sự đang giới thiệu một chương trình thực tập sinh toàn cầu vào năm 2020.

Simone Berger, Phó Chủ tịch Điều hành của Khối Nhân sự Toàn cầu, nhấn mạnh: "Với chương trình thực tập sinh IMPACT, chúng ta đang đầu tư vào tương lai bằng cách xây dựng đội ngũ nhân viên cơ sở đa năng trong nội bộ và xây dựng mối quan hệ gắn bó lâu dài với STADA".

Ngày nay, các chương trình thực tập sinh chính là phương thức tuyển dụng phổ biến nhất dành cho các sinh viên đã tốt nghiệp đại học, và những chương trình này cũng sẽ trở thành một thành phần quan trọng trong hoạt động phát triển đội ngũ nhân viên cơ sở tại STADA. Là một phần của IMPACT, các thực tập sinh tài năng sẽ được chuẩn bị một cách tối ưu cho vị trí mục tiêu của họ trong tổ chức công ty và làm quen với các lĩnh vực quan trọng đòi hỏi tính chuyên môn ngay từ đầu.

Ban đầu, mười thực tập sinh trong khối Hoạt động Kỹ thuật, Tiếp thị, Tài chính và Nhân

sự sẽ được luân chuyển qua các vị trí công việc khác nhau trong thời gian 24 tháng, bắt đầu từ năm 2020. Chương trình dành cho nhân viên cơ sở được bổ sung cho một vị trí công việc tại nước ngoài trong Tập đoàn STADA, được giám sát bởi một người có vấn đề kinh nghiệm, được tham gia các hội thảo đào tạo kỹ năng mềm và sự kiện xây dựng mạng lưới.

Sau khi hoàn thành chương trình thành công, các thực tập sinh sẽ không chỉ xây dựng được kiến thức toàn diện về STADA mà còn xây dựng được các mục tiêu và văn hóa doanh nghiệp của công ty. Họ cũng sẽ là chuyên gia trong lĩnh vực liên quan với mạng lưới chuyên môn toàn diện và họ sẽ sẵn sàng đảm nhận các vị trí chức vụ trong Tập đoàn STADA. Cả thực tập sinh và công ty đều có thể hưởng lợi trong dài hạn khi tạo dựng được sự gắn kết mang tính tích cực.

PHÁT TRIỂN ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ

CHƯƠNG TRÌNH ASHRIDGE



Các sinh viên tốt nghiệp Chương trình Nhà lãnh đạo Ashridge của STADA đã thuyết trình những dự án cuối cùng của mình tại Brussels và được trao bằng tốt nghiệp.

CÁC GƯƠNG MẶT TIÊU BIỂU CỦA STADA

MARTIN SPATZ

TỔNG GIÁM ĐỐC STADA ÁO



TẠI NƠI LÀM VIỆC

Trách nhiệm của ông là gì?

Tôi mong muốn STADA Áo sẽ có cơ hội được tỏa sáng lần nữa! Trách nhiệm của tôi là thành lập một cơ quan và quy trình nội bộ cho phép chúng tôi, đặc biệt là trong các lĩnh vực tiếp thị và bán hàng, tận dụng mọi cơ hội trên thị trường một cách mạnh mẽ và nhanh chóng, cũng như giúp các "ngôi sao" hiện tại của mình ngày càng tỏa sáng hơn nữa trên thị trường OTC và thuốc gốc. Ba lĩnh vực chính của chúng tôi là thuốc gốc, Sản phẩm Chăm sóc Sức khỏe Người tiêu dùng và Apo-Go. Với Apo-Go, một sản phẩm đặc hiệu, Áo đang chiếm một vị trí đặc biệt vì chúng tôi hiện có mức doanh thu trên đầu người cao nhất trên toàn Tập đoàn. Tất cả điều này giúp STADA để lại dấu ấn vô cùng độc đáo tại Áo! Tôi chỉ biết một đối thủ cạnh tranh có vị thế tương tự, và công ty này hiện đang gặp khó khăn. Do đó, hiện đang có những cơ hội tuyệt vời cho STADA Áo!

Trong công việc của mình, ông cảm thấy thích điều gì nhất?

Từ các công việc trước đây của mình, tôi biết rất rõ cả ba phân khúc - thuốc gốc, CHC và thuốc đặc hiệu. Tôi cảm thấy rất vui mừng vì mình đã có cơ hội được đóng góp kiến thức tại đây và tham gia vào quá trình phát triển các thị trường mới trong nhiều lĩnh vực. Tôi hiểu rõ rằng mặc dù trước đây, STADA đã đạt được rất nhiều thành quả tại Áo. Nhưng bây giờ tôi vẫn phải nói rằng: Chúng tôi cần phải làm tốt hơn nữa!

Trong công việc này, ông thấy không thể thiếu được điều gì?

Nếu không có đội ngũ nhân sự hàng đầu, công việc này chắc chắn sẽ không thể thực hiện được: Chúng tôi muốn dẫn đầu trong lĩnh vực

tiếp thị, bán hàng và tất nhiên là trong cả các phòng ban hỗ trợ như tài chính, Quản lý Chuỗi Cung ứng (SCM) và Pháp lý (RA).

SAU GIỜ LÀM VIỆC

Bạn bè của ông thích ông ở những điểm gì?

Có lẽ là khiếu hài hước và khả năng đối đáp nhanh của tôi. Bên cạnh đó, tôi vẫn là một kẻ liêu lĩnh: Tôi rất dễ dàng để có thể tận hưởng một buổi tối vui vẻ!

Khi còn nhỏ, ông đã ước mơ làm nghề gì?

Giáo viên hoặc diễn viên. Đây luôn là những mong muốn của tôi. Cả hai đều chưa thực hiện được. Nhưng may mắn thay, công việc thực sự của tôi sau này luôn chứa đựng những yếu tố của cả hai ngành nghề này.

Khi rảnh rỗi, ông thích làm điều gì nhất?

Chơi đùa cùng gia đình, đọc báo, xem những bộ phim hay và không kém phần quan trọng: tập thể dục để giữ dáng!

PHẦN GHI CỦA NHÀ XUẤT BẢN

ONE STADA news là tạp chí dành cho tất cả nhân viên trên toàn Tập đoàn STADA.

Bản quyền:

Nghiêm cấm phân phối ONE STADA news cho các bên thứ ba không thuộc Tập đoàn STADA.

Nhà xuất bản:

STADA Arzneimittel AG
Stadastraße 2-18
61118 Bad Vilbel
Điện thoại: +49 6101 603 3579
Fax: +49 6101 603 215
E-mail: stadaworld@stada.de

Ban biên tập:

Frank Staud, Fabian Agel,
Martina Hientz, Svea Meier,
Olga Zaugolnik, Caroline Wheeler,
Dalibor Radic, Wendy Synnott,
Strelli Mendes, Bianca Jones, Kitty Tam

Ý tưởng, bố cục, sản xuất:

MPM Corporate
Communication Solutions,
Mainz, Düsseldorf
www.mpm.de

'Hình ảnh:

Các hình ảnh đã sử dụng được lấy từ Adobe Stock và Stocksy; bản quyền chính xác được hiển thị bên cạnh từng hình ảnh.