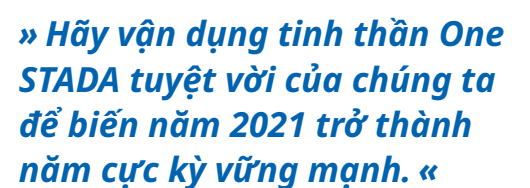




TIẾP TỤC HÀNH TRÌNH TĂNG TRƯỞNG CỦA CHÚNG TA:

TỰ TIN VỮNG BƯỚC TRONG NĂM 2021

Ban biên tập



CÁC BẠN ĐỒNG NGHIỆP THÂN MẾN,

Trong năm 2021, chúng ta có một mục tiêu cụ thể: Chúng ta muốn dựa vào thành tựu xuất sắc của năm 2020 để tiếp tục hành trình tăng trưởng của chúng ta và trở nên vững mạnh hơn. Do đó, One STADA cho Tăng trưởng sẽ tiếp tục là nguyên tắc dẫn dắt chúng ta và chúng ta sẽ phải là đội ngũ xuất sắc nhất trong ngành để nối tiếp sự thành công trong năm 2021. Tôi hoàn toàn tự tin rằng chúng ta sẽ làm được điều đó.

Một lý do khiến tôi tin tưởng là tiến trình tuyệt vời mà chúng ta đã đạt được trên hành trình văn hóa của mình. Cuộc khảo sát nhân viên gần đây đã cho thấy mức độ tham gia cao của các bạn, đó là 9 trong số 10 nhân viên tự hào khi làm việc cho STADA và tự tin rằng chúng ta sẽ tăng trưởng mạnh mẽ sau cuộc khủng hoảng đại dịch Covid-19. Chúng ta có hệ thống cung cấp Thuốc Gốc đầy đủ trong khi hệ thống cung cấp thuốc đặc trị đang mở rộng thông qua mối quan hệ hợp tác về thuốc sinh học và thông qua các sự kiện ra mắt sản phẩm mới như sự gia nhập của Lecigon, một sản phẩm mới được cấp bằng sáng chế để điều trị bệnh Parkinson giai đoạn cuối. Hãy đi theo chiến lược rõ ràng này với tư cách là đối tác đáng tin cậy trong phân khúc sản phẩm chăm sóc sức khỏe (CHC) và Thuốc Gốc và vận dụng tinh thần One STADA tuyệt vời của chúng ta để biến năm 2021 trở thành năm cực kỳ vững mạnh.

Trân trọng,
Peter



Tập Đoàn STADA
32,253 người theo dõi

Thể hiện bản sắc trên mạng xã hội

Chiến lược kỹ thuật số của công ty đã được mở rộng trong những tháng gần đây và các hình thức mới đã được phát triển. Tìm hiểu thêm trên [trang 4 + 5](#).



Thích



Bình luận



Chia sẻ



Gửi



Tập Đoàn STADA
32,253 người theo dõi

Sống theo các giá trị của chúng ta

Đề các giá trị trở thành DNA của công ty chính là nhiệm vụ chung của chúng ta. Những người giành giải thưởng giá trị trong năm 2020 gần đây đã được trao giải. Tại sao lại là họ? Đọc thêm thông tin trên [trang 3](#).

NHỮNG NGƯỜI GIÀNH GIẢI THƯỞNG GIÁ TRỊ 2020 là...



Thích



Bình luận



Chia sẻ



Gửi

STADA LÀ ĐỐI TÁC ĐÁNG TIN CẬY

STADA đã chứng minh là công ty tăng trưởng đầu ngành mặc dù trải qua một năm 2020 đầy khó khăn. Với mục tiêu "Chăm sóc sức khỏe mọi người như một người bạn đồng hành đáng tin cậy", công ty đã định vị bản thân là đối tác đáng tin cậy trong ngành hàng chăm sóc sức khỏe và thuốc generics, với sự hiện diện của được phẩm đặc trị đang tăng trưởng nhanh chóng trong các lĩnh vực như thuốc điều trị bệnh Parkinson và thuốc sinh học.

Bất chấp điều kiện thị trường đầy thách thức, STADA đã ghi nhận kết quả tuyệt vời, với Tăng doanh số đạt hai con số và tăng trưởng EBITDA đã điều chỉnh trong năm 2020. Cùng với các giao dịch mua lại hỗ trợ tăng trưởng doanh số, sự tăng trưởng từ bên trong lên 6% trên một thị trường trì trệ quả là một thành tựu nổi bật. Với việc kết hợp danh mục sản phẩm của Walmark và Takeda, STADA không chỉ mở rộng

danh mục sản phẩm mà còn có hơn 12.000 nhân viên trên toàn thế giới.

Cũng trong năm nay, STADA có các kế hoạch tuyệt vời: Vào Tháng 1, STADA đã có những bước đi đầu tiên trong

thị trường chăm sóc sức khỏe người tiêu dùng Hoa Kỳ bằng cách ra mắt men vi sinh Bio360 và thực phẩm chức năng Nuvia. Một ưu tiên trong năm 2021 sẽ là tập trung vào việc gia tăng vị thế trên thị trường. Vào tháng 2, sự kiện ra mắt sản phẩm quan trọng nhất trong năm đã diễn ra: Với "Lecigon", STADA mang đến biện pháp điều trị mới cho bệnh Parkinson giai đoạn cuối tại Đức và Áo. Sản phẩm sẽ sớm xâm nhập các thị trường quốc tế khác. Ngoài ra, cần sa y tế gần đây đã được đưa vào danh mục sản phẩm được phẩm đặc hiệu tại Đức.

PETER GOLDSCHMIDT

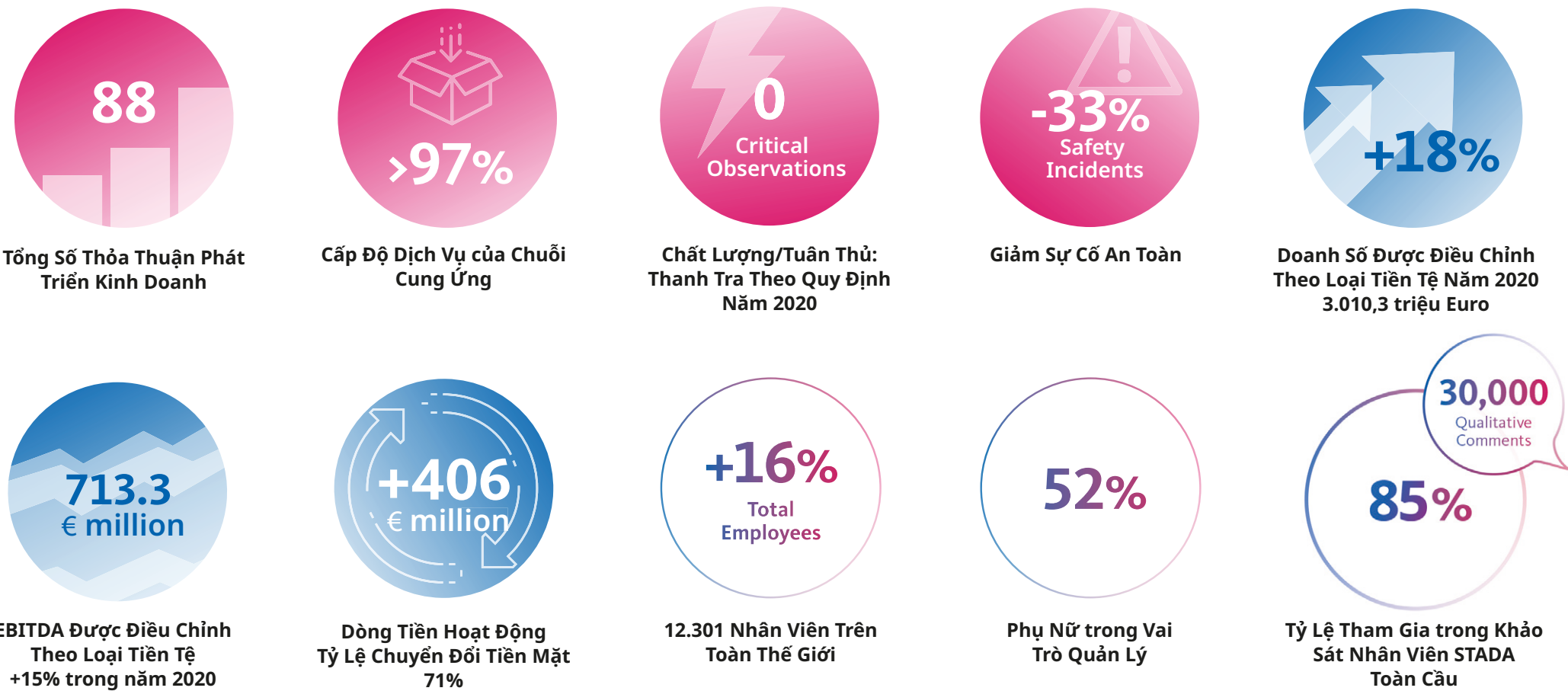


STADA gần đây đã ra mắt sản phẩm kết hợp bộ ba sản phẩm mới "Lecigon" để điều trị bệnh Parkinson giai đoạn cuối tại Đức và Áo. Sản phẩm sẽ sớm xâm nhập các thị trường Châu Âu khác. Lecigon là liệu pháp tiêm truyền được đưa vào ruột non qua một bơm di động hiện đại, kín đáo và có trọng lượng nhẹ.



Đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng vào năm 2020 và các năm sau đó: Chương trình STADA+ khuyến khích nhân viên tiên về phía trước và đề xuất các đề án kinh doanh. Một đề án nổi bật là thực phẩm chức năng giúp ngủ ngon của BI là "Lunestil". Sản phẩm này đã trở thành thực phẩm chức năng giúp ngủ ngon số một tại Đức vào tháng đầu tiên sau khi ra mắt.

2020: CHỨNG KIẾN NHỮNG CON SỐ CHƯA TỪNG CÓ TRƯỚC ĐÂY



KHẢO SÁT NHANH

NHÂN VIÊN STADA CÓ TỶ LỆ THAM GIA VÀ CAM KẾT CAO

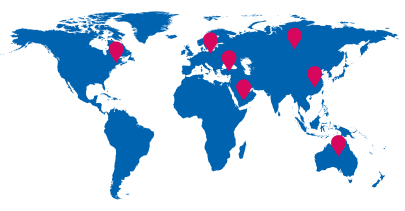
Gần 90% tất cả nhân viên STADA tin tưởng rằng STADA sẽ đạt được các mục tiêu kinh doanh trong năm tới – một trong số các kết quả của Khảo Sát Nhanh gần đây nhất.

Hơn 10.000 nhân viên, tương ứng với 85% tất cả các nhân viên gửi câu trả lời – vượt quá tỷ lệ tham gia năm ngoái là 80%. Đã nhận được 26.000 nhận xét định tính.

Hơn 80% nhân viên xác nhận rằng STADA quan tâm đến nhân viên và sự an toàn là ưu tiên hàng đầu trong thời kỳ COVID. 8,5 trên 10 nhân viên nói rằng họ tự hào khi làm việc cho công ty.

Đa số nhân viên cảm thấy rằng STADA nắm bắt sự đa dạng và thấy rằng STADA đang sống theo các giá trị Chính Trực, Nhanh Nhẹn, Tinh Thần Kinh Doanh và One STADA.

CÔNG CỤ QUẢN LÝ NHÂN SỰ CHÍNH ĐỂ CÓ ĐỘI NGŨ TỐT NHẤT TRONG NGÀNH



Cộng tác toàn cầu:
6 trung tâm và 40+ quốc gia, hệ thống CNTT cho nhân viên STADA

12+ tháng quản lý dự án, làm việc với rất nhiều cuộc họp, hội thảo và email



Hơn 150 thành viên dự án

Có thể tiếp cận 24/7 các dịch vụ số tự phục vụ và tiến trình công việc



23+ GB dữ liệu trên MS Teams

2021 Sẽ ra mắt các mô-đun về hiệu suất, học tập và phát triển



NHỮNG NGƯỜI GIÀNH GIẢI THƯỞNG GIÁ TRỊ NĂM 2020



CHÍNH TRỰC
Frank Seiler
Giám Đốc Ngân Quỹ Tập Đoàn

Tránh thiệt hại tài chính đáng kể cho STADA bằng cách phản ứng với mức độ chính trực cao nhất sau, một cuộc tấn công mạng.



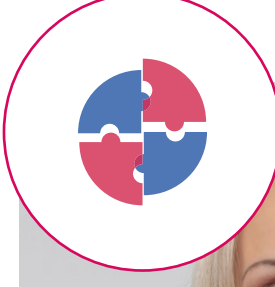
NHANH NHẠY
Alexandra Panusch, Giám Đốc Điều Phối Giới Thiệu & Chuyển Giao Toàn Cầu

Điều phối các hoạt động ra mắt cho STADA một cách nhanh chóng ấn tượng. Các hoạt động ra mắt này đã đóng góp 48 triệu Euro vào doanh thu ròng của STADA vào năm 2020.



TINH THẦN KINH DOANH
Denis Bogomolov
Giám Đốc Tài Chính (CFO) tại Nga/CIS

Tối ưu hóa các hoạt động thương mại tại Nga trong khi bắt đầu sáp nhập Takeda.



ONE STADA
Zuzana Bezpalcová, Giám Đốc Ra Mắt & Chuyển Giao Toàn Cầu

Thúc đẩy quá trình sáp nhập Walmark vào STADA; kết hợp cả hai tổ chức khác nhau theo hướng tiếp cận One STADA.



HIỆU SUẤT
Martin Spatz
Tổng Giám Đốc tại Áo

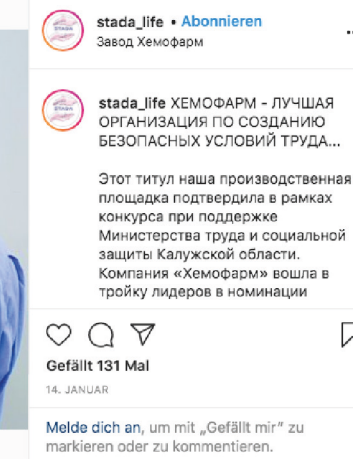
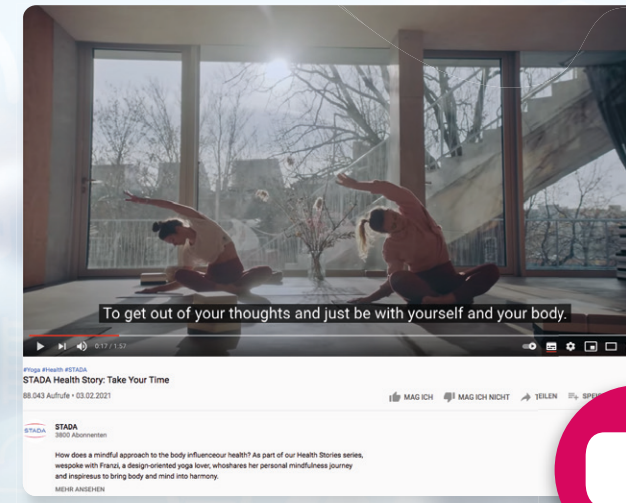
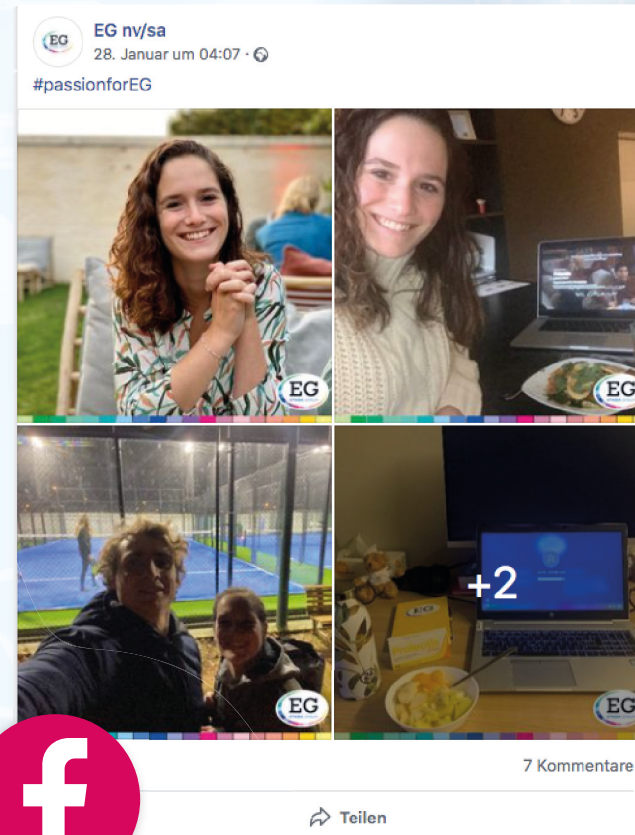
Bằng cách phân tích danh mục đầu tư và tái tập trung các khoản đầu tư, tổ chức tại Áo đã tăng trưởng 21% doanh số và 67% lợi nhuận vào năm 2020.

HÀNH TRÌNH KỸ THUẬT SỐ CỦA CHÚNG TA

STADA đang trở thành đối tác đáng tin cậy trong lĩnh vực Chăm Sóc Sức Khỏe và Thuốc Gốc. Tăng cường sự hiện diện trên mạng xã hội bằng cách cho mọi người thấy và kết nối câu chuyện của họ với các sản phẩm của chúng ta làm tăng khả năng hiển thị của STADA và củng cố vị thế này.

Truyền thông kỹ thuật số là yếu tố không thể thiếu trong xã hội của chúng ta và có ảnh hưởng quyết định đến kinh doanh. Biện pháp tiếp cận kỹ thuật số của công ty được mở rộng nhiều trong những tháng gần đây để nắm bắt lấy cơ hội này và tận dụng mạng xã hội và truyền thông kỹ thuật số làm công cụ thúc đẩy văn hóa tăng trưởng của STADA. Dựa vào năm ưu tiên chiến lược của công ty, lộ trình kỹ thuật số bao gồm năm mục tiêu: nâng cao nhận thức về thương hiệu, thu hút khách hàng mới, tiết kiệm chi phí thông qua các biện pháp tiếp cận trên toàn cầu, hỗ trợ quản lý mối quan hệ mật thiết và củng cố danh tiếng của STADA. Volker Sydow, Giám Đốc ngành hàng Chăm sóc sức khỏe STADA nhấn mạnh: "Kích hoạt thương

hiệu kỹ thuật số là yếu tố quan trọng giúp quảng bá sản phẩm của chúng ta ở một cấp độ khác. Do đó, chúng tôi đang triển khai các kênh thương mại điện tử để đến gần người tiêu dùng hơn, đó luôn là nguyên tắc đi đầu của chúng tôi." Để theo đuổi các mục tiêu này và trở thành nguồn tin cậy của các bên liên quan, một chiến lược nội dung mới đã được lập ra. Trước đó, STADA đã khảo sát hơn 7.000 người từ bảy quốc gia về sở thích sử dụng mạng xã hội. Sau đây là một số kết quả: Sức khỏe là chủ đề phù hợp nhất trên tất cả các nhóm đối tượng và trên toàn cầu, sở thích cá nhân ít thú vị hơn so với tầm nhìn kinh doanh và blog của công ty được ưu tiên để cung cấp thông tin cơ bản.



5 MẸO ĐỂ CÓ HỒ SƠ LINKEDIN THÀNH CÔNG HƠN

Tác giả: Jessica Gepel, Quản Lý Cấp Cao Truyền Thông Số

1. HÌNH ẢNH

Sử dụng hình ảnh cập nhật và có chất lượng cao. Điều này sẽ giúp bạn kết nối và tăng uy tín cho hồ sơ của bạn.

2. VỊ TRÍ

Thêm vị trí hiện tại của bạn giúp mọi người dễ dàng tìm thấy bạn hơn. Ngoài ra, vị trí cũng giúp tăng khả năng hiển thị của bạn trong các lượt tìm kiếm.

3. TÓM TẮT

Tóm tắt là tổng quan cá nhân về sự nghiệp của bạn hoặc bạn đang đại diện cho điều gì. Đây là một cơ hội tốt để làm nổi bật bất cứ lĩnh vực chuyên môn nào.

4. KINH NGHIỆM

Duy trì phần kinh nghiệm cập nhật và nhấn mạnh các vị trí quan trọng mà bạn đã nắm giữ.

5. CÁC MỐI QUAN TÂM

Bằng cách theo dõi các nhóm, công ty hoặc người có tầm ảnh hưởng, bạn sẽ có thể theo dõi tất cả các thông tin cập nhật. Ngoài ra, các mối quan tâm của bạn cũng phản ánh tính cách cá nhân của bạn.

Theo dõi chúng tôi trên mạng xã hội!

Bạn muốn tham gia vào hành trình kỹ thuật số của STADA chứ? Bạn muốn là một trong những gương mặt STADA hoặc có lẽ chính bản thân bạn là người có tầm ảnh hưởng?

Hãy liên hệ với chúng tôi theo địa chỉ digital@stada.com

BẠN CÓ BIẾT?

Centrapharm tại Đức đã tổ chức hai buổi đào tạo nội bộ về LinkedIn cho tất cả nhân viên. Buổi đào tạo đầu tiên tập trung vào việc tối ưu hóa hồ sơ cá nhân trong khi buổi thứ hai tập trung vào việc tăng khả năng hiển thị trên LinkedIn. Các buổi đào tạo đã tạo nên thành công lớn với tỷ lệ tham gia 90%. Vì vậy, trong những tháng sắp tới, có thể có nhiều nhân viên hơn sẽ hiện diện trên LinkedIn!

CÁC HÌNH THỨC KỸ THUẬT SỐ MỚI

Dựa vào nghiên cứu thị trường của STADA, đội ngũ truyền thông số đã thiết lập ba hình thức mới để nâng cao danh tiếng của STADA qua mạng xã hội.

#FacesofSTADA

Con người muốn nói chuyện với con người – đây là lý do đằng sau #facesofSTADA. Bằng cách cho thấy nhân viên của STADA đa dạng và độc đáo, đối tượng sẽ quan tâm hơn đến thông điệp của họ là gì. Điều này dẫn đến tỷ lệ tương tác cao hơn – cách đối tượng tương tác với bài đăng trên mạng xã hội.

#HealthStories

Để tiếp cận người dùng về chủ đề sức khỏe có liên quan, phải tạo dựng mức độ tin cậy cao – quy trình có thể được thúc đẩy nhờ những người có tầm ảnh hưởng. STADA đã khởi động #HealthStories đầu tiên với Franzl (@francescamyer), người có 35.000 người theo dõi trên Instagram. Bà chia sẻ những hiểu biết dựa trên quan điểm cá nhân về sức khỏe và hạnh phúc. Một trung tâm nội dung mới ra mắt trên trang web của STADA đóng vai trò là điểm thu thập nội dung bài đăng của bạn biên tập cho chủ đề #HealthStories.

#STADAtoughts (sẽ sớm ra mắt)

Hình thức mới này được ra mắt bằng cách kết hợp mối quan tâm của người dùng về chiến lược của công ty với sự chú ý mà các nhà lãnh đạo có được khi chia sẻ tầm nhìn cá nhân của họ. Cho dù đó là sự phát triển bền vững hay sự đa dạng – hình thức này sẽ cung cấp thông tin có chất lượng và giải thích cho đối tượng là nhân viên nội bộ về hướng đi của tổ chức.

PHỎNG VẤN

CÁCH TIẾP CẬN KỸ THUẬT SỐ CỦA ONE STADA

Hành trình kỹ thuật số mới của STADA đã bắt đầu. Nico Reinhold, Giám Đốc Truyền Thông Số Toàn Cầu tại STADA từ Tháng 9 năm 2020 đã khởi xướng việc ra mắt lại và tham gia vào việc phát triển các hình thức. Ý là một trong các thị trường đầu tiên áp dụng hình thức #FacesofSTADA mới. Giám Đốc Tiếp Thị, Truyền Thông, Kỹ Thuật Số & Sự Kiện, Silvia Margheritti, đã coi đây là một trong các ưu tiên hàng đầu của bà. Cả hai giải thích cảm nhận của mình về cách tiếp cận mới và điều gì làm cho cách tiếp cận này thành công đến vậy.

#FacesofSTADA là hình thức mới đầu tiên của chiến dịch kỹ thuật số này. Tại sao đây là bước khởi động thích hợp?

SILVIA: "Khi chúng ta muốn mọi người xem chúng ta là đối tác đáng tin cậy, chúng ta cần phải giữ liên lạc với họ. Họ cần thấy được chúng ta là ai, ai đứng đằng sau logo của chúng ta. Ngay cả khi chúng ta nổi về sản phẩm và các dịch vụ chúng ta cung cấp, chúng ta cũng cần tập trung vào cảm xúc con người. Và điều đó sẽ mang lại thành công. Bài đăng đầu tiên của chủ đề #FacesofSTADA đạt được tỷ lệ tương tác cao chưa từng có."

Tỷ lệ tương tác cao và nhận thức tổng thể tốt là bước đầu tiên. Vậy bước tiếp theo sẽ là gì? Tăng cường hiệu quả kinh doanh?

NICO: "Hình thức #FacesofSTADA chắc chắn có nhiều cách xây dựng thương hiệu hơn cho nhà tuyển dụng. #HealthStories mà chúng tôi đã ra mắt sau đó sẽ đầu tư vào lĩnh vực Chăm Sóc Sức Khỏe Người Tiêu Dùng. Trong bối cảnh này, chúng tôi có thể dễ dàng định vị sản phẩm của mình để thúc đẩy doanh số. Do đó, chúng tôi sẽ tập trung vào hành trình của khách hàng và cải thiện các hình thức và nền tảng của chúng tôi cho việc bán hàng kỹ thuật số để tăng hiệu quả kinh doanh."

Bạn muốn phát triển các hình thức như thế nào?

NICO: "Chúng tôi muốn các hình thức của chúng tôi được sử dụng trên toàn cầu và trở nên đa dạng hơn và phù hợp hơn. Điều quan trọng là các hình thức này có thể được điều chỉnh cho phù hợp với mọi sản phẩm, quốc gia hoặc khu vực - và đó là điều mà chúng tôi nỗ lực hướng đến. Ví dụ: hiển thị #HealthStories từ khắp nơi trên thế giới cũng nhấn mạnh sự hiện diện của chúng tôi trên toàn cầu và giúp nội bộ chúng tôi cảm thấy tinh thần ONE STADA hơn."

Có chỗ nào có thể cải tiến trong các hình thức mới này không?

SILVIA: "Tiếp tục xây dựng các hình thức và chiến dịch mới hơn, đa dạng hơn có thể sẽ là bước tiếp theo. Đồng thời, tôi tin rằng chúng ta luôn phải nhắc nhở bản thân rằng đây là về thương hiệu của chúng ta. Và mọi điều chúng ta làm để xây dựng một thương hiệu vững mạnh chính là cơ sở nền tảng. Chúng ta nên nghĩ về tỷ suất hoàn vốn về mặt dài hạn. Đó cũng chính là về tương lai của chúng ta."

HEMOFARM – DẪN ĐẦU VỀ SỰ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

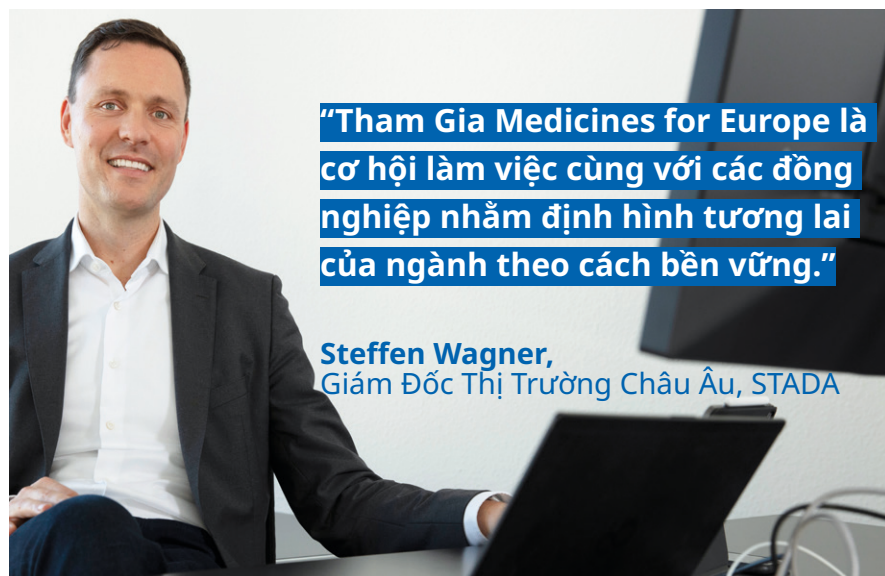
Với tiêu đề “Life Wins with Us” (Cùng Chúng Tôi Hướng Đến Cuộc Sống Tốt Đẹp), Hemofarm đã phát hành báo cáo phát triển bền vững trong năm thứ tám liên tiếp, truyền tải thông điệp trong lễ kỷ niệm 60 năm thành lập công ty – bằng chứng thực tiễn cho thấy việc chăm sóc con người và nguồn lực sẽ mang lại kết quả kinh doanh tốt đẹp.

Trong năm 2019, Hemofarm đã phá vỡ hai kỷ lục: tạo ra 280 triệu thành phẩm, trong đó 250 triệu thành phẩm được đóng gói trong bao bì các-tông được tái chế. Từ năm 2012, nhờ sử dụng bì các-tông làm bao bì tái chế, Hemofarm đã bảo vệ được khoảng 157 héc-ta rừng, xấp xỉ kích thước của 200 sân bóng.



HIỆP HỘI MEDICINES FOR EUROPE

STEFFEN WAGNER ĐẠI DIỆN CHO STADA TẠI HIỆP HỘI MEDICINES FOR EUROPE



“Tham Gia Medicines for Europe là cơ hội làm việc cùng với các đồng nghiệp nhằm định hình tương lai của ngành theo cách bền vững.”

Steffen Wagner,
Giám đốc Thị trường Châu Âu, STADA

SẢN PHẨM

MỚI



TÂY BAN NHA

Care+ Sueño Reparador
Một loại thực phẩm bổ sung chứa melatonin và chiết xuất từ cây nữ lang, cây lạc tiên và táo gai trắng. Thực phẩm này giúp ngủ ngon, thư giãn và tinh thần tốt nhờ các thành phần chiết xuất.



KHU VỰC TRUNG ĐÔNG VÀ BẮC PHI (MENA)

Yondelis® (trabectedin) là một chất chống khối u mới để điều trị bệnh Parkinson giai đoạn tiến triển. Lựa chọn điều trị là công thức bào chế dạng gel chế phẩm hoạt động, một loại biểu hiện gen mà các tế bào ung thư tăng sinh đặc biệt phụ thuộc.



ĐỨC/ÁO

Lecigon là một chế phẩm ba mới để điều trị bệnh Parkinson giai đoạn tiến triển. Lựa chọn điều trị là công thức bào chế dạng gel mới bao gồm ba chất điều trị Parkinson đã xác định là levodopa, carbidopa và entacapone.



ĐỨC

Cannabistada
Stadapharm tại Đức đã ra mắt Cannabistada để giảm đau. Đây là phân hồi của công ty đối với một trong những phân khúc thị trường đang phát triển năng động nhất trong thị trường dược phẩm Đức.

NGA

NGA TỔ CHỨC HỘI NGHỊ HÀNG NĂM



Cử đề hội nghị của năm nay “hơn cả một công ty” liên kết kỹ thuật số hơn 1500 cộng sự từ Nga và 11 quốc gia thuộc Cộng Đồng Các Quốc Gia Độc Lập (CIS). Các ý tưởng đột phá và dự án tuyệt vời nhất của năm 2020 đã được công nhận và 10 nhóm liên chức năng đã nhận được tuyên dương của tất cả các cộng sự của STADA tại Nga và CIS. Với tư cách là khách mời, những

vận động viên xuất sắc, những vận động viên đạt huy chương Olympic, doanh nhân thành đạt và nhà sáng lập nên nhiều sáng kiến kinh doanh Ilya Averbukh và Maria Kiseleva đã được mời tham dự để khuyến khích thành tích xuất sắc, năng lực lãnh đạo, làm việc nhóm, luôn khao khát đạt được nhiều thành tựu hơn và chơi đẹp trong thể thao.

VIỆT NAM

STADA CÓ NHIỀU THỂ MẠNH TẠI VIỆT NAM



STADA đã bắt đầu một năm mới rất hứa hẹn tại Việt Nam. Vào Tháng 1, 100 đại diện bán hàng Pympharco từ khắp mọi miền tổ quốc đến Tuy Hòa để tìm hiểu mọi thứ về sản phẩm và công ty bên cạnh Tập Đoàn STADA. Các huấn luyện viên nội bộ đã cung cấp thông tin có giá trị để có cách tiếp cận bền vững sẽ giúp mang nhiều sản phẩm hơn đến khách hàng. Vào Tháng 2, STADA Việt Nam đã tổ chức sự kiện ra mắt danh mục sản phẩm gồm 14 sản phẩm chăm sóc sức khỏe, từ danh mục sản phẩm của Nature's Aid và Walmark.

Đây là một minh chứng khác cho cách tiếp cận mang tính chiến lược của STADA trong việc quốc tế hóa các sản phẩm thành công từ các thị trường khác và qua đó mở rộng phạm vi tiếp cận tại địa phương. Đối với Carsten Cron, Giám đốc phụ trách Các Thị trường Mới Nổi tại STADA, đây mới chỉ là bước khởi đầu: “Cả hai sáng kiến sẽ nâng cao giá trị của thương hiệu STADA tại Việt Nam. Tôi mong đợi thương hiệu sẽ ngày càng trở nên vững mạnh hơn trong tương lai.”



VIỆT NAM

Walmark & Natures Aid
Sau khi nổi tiếng về các sản phẩm Thuốc Gốc, STADA Việt Nam đã ra mắt các sản phẩm CHC đầu tiên của mình. Cùng với đó, STADA cũng đang thực hiện cách tiếp cận mang tính chiến lược trong việc quốc tế hóa các sản phẩm thành công từ các thị trường khác, trong trường hợp này là từ Natures Aid (Vương Quốc Anh) và Walmark (Cộng Hòa Séc).



VƯƠNG QUỐC ANH

Các thực phẩm chức năng phát triển bền vững của Natures Aid
Wild Earth từ Natures Aid là dòng sản phẩm vitamin và thực phẩm chức năng đầu tiên của Vương Quốc Anh được thiết kế đặc biệt thân thiện với hành tinh, thân thiện với môi trường, phát triển bền vững. “Tốt cho bạn, tốt cho hành tinh.”

CỘNG HÒA SÉC

SÁP NHẬP WALMARK VÀO STADA

Sáp nhập Walmark vào STADA là một trải nghiệm thú vị mà nhân viên của cả hai công ty đều kiểm soát thành công. Điều này có nghĩa là có thêm hơn 350 người. STADA GM tại Cộng Hòa Séc Tomáš Mihál cho biết: “Tôi xin bày tỏ sự ngưỡng mộ và lòng tôn trọng sâu sắc đối với tất cả các nhân viên của chúng tôi tại Cộng Hòa Séc vì đã quản lý quá trình sáp nhập dưới áp lực và căng thẳng lớn trong một thời gian rất ngắn trong bối cảnh đại dịch COVID-19, khi mọi công việc đều được tiến hành trực tuyến”. Quá trình sáp nhập là một công việc cực kỳ phức tạp tại Cộng Hòa Séc cũng bởi vì trụ sở Walmark đặt tại đó.

Quá trình này bao gồm sáp nhập một số nhóm và chức năng khác nhau như Hoạt Động Thương Mại, cơ sở Sản Xuất, Xuất Khẩu Quốc Tế, Tiếp Thị Quốc Tế, v.v. Ví dụ: chúng tôi đã triển khai hệ thống SAP trong vòng hai tháng. Tất cả công việc này đã được thực hiện trực tuyến vì lệnh đóng cửa được ban bố chỉ vài ngày sau khi kết thúc thỏa thuận. Quá trình sáp nhập Walmark vào STADA đã được chính thức hoàn thành vào Tháng 7 năm 2020 cùng với việc ra mắt cấu trúc công ty mới ở cấp độ quốc gia. Tomáš Mihál nói thêm: “Hiện nay, chúng tôi đã sẵn sàng cho việc tăng trưởng với tư cách là One STADA tại Cộng Hòa Séc, và chúng tôi đã chứng minh hướng đi đúng đắn khi trở thành số 1 trên thị trường thực phẩm chức năng Séc với cơ sở sản xuất Třinec được sáp nhập hoàn toàn vào mạng lưới sản xuất toàn cầu STADA.”



TŘINEC SẴN SÀNG TRỞ THÀNH CƠ SỞ SẢN XUẤT TRUNG TÂM XUẤT SẮC



Với sự sáp nhập Walmark, mạng lưới sản xuất của STADA đã được mở rộng nhờ cơ sở hiện đại tại Třinec. Martin Hefner, Giám đốc Cơ sở Třinec, Cộng Hòa Séc thể hiện tầm nhìn rõ ràng: “Cùng với tất cả đồng nghiệp khoảng 400 người tại cơ sở, tôi muốn phát triển Třinec thành một

trung tâm xuất sắc để sản xuất thực phẩm chức năng – không chỉ cho STADA, mà còn xuất phát từ triển vọng ngành.”

Ông đã nhận thấy những tác dụng rất tích cực: “Chúng tôi đang lên kế hoạch lắp đặt các công nghệ mới. Một số công nghệ đang được triển khai, chẳng hạn như lắp đặt công nghệ sản xuất túi và que, trị giá €700.000, hoặc lắp đặt dây chuyền sản xuất viên nang. Điều này sẽ dẫn đến việc tăng đáng kể công suất sản xuất tại trung tâm phân phối của chúng tôi.”

KỶ NIỆM CHIẾN DỊCH ẢNH SELFIE

SỰ ĐỘC ĐÁO BẮT NGUỒN TỪ BẠN

Tại STADA, sự đa dạng là nói về sự độc đáo.

Mỗi người đều độc đáo và sự khác biệt được công nhận là một thế mạnh.

Chúng tôi rất tự hào khi thấy sự tham gia của các nhà lãnh đạo của chúng tôi liên quan đến sự đa dạng và chủ đề đó là một trong những trọng tâm trong Cuộc Hợp của Ban Lãnh Đạo Toàn Cầu STADA trực tuyến vừa qua. Oxana Pozdnyakova, Giám Đốc ngành hàng Chăm sóc sức khỏe tại Nga/CIS giải thích: "Vai trò của chúng tôi với tư cách là các nhà lãnh đạo STADA là nắm bắt sự đa dạng thông qua nâng cao năng lực tự cường và đánh giá cao sự đóng góp của mỗi người. Đây là yếu tố quan trọng để chúng tôi trở thành đội ngũ tuyệt vời nhất trong ngành." Jesus Corchero, Giám Đốc Hoạt Động Toàn Cầu nói thêm: "Đó là về việc đảm bảo các giá trị của chúng tôi được tuân theo hàng ngày và chuyển đổi thành các hành vi – lên tiếng, tôn trọng mọi người từ các nền văn hóa khác nhau tại STADA." Wolfgang Ollig, CFO Toàn Cầu nhấn mạnh: "Công nhận sự độc đáo của chúng tôi cho phép chúng tôi tối đa hóa tiềm năng của mỗi cá nhân và bằng cách nắm bắt các quan điểm khác nhau và ý tưởng doanh nghiệp, chẳng hạn như STADA +, chúng tôi sẽ tạo giá trị thúc đẩy tăng trưởng của STADA."

Ngoài ra, kết quả Khảo Sát Nhanh mới nhất của STADA chứng minh rằng chúng ta đang thực hiện tốt trên hành trình hướng tới sự độc đáo của mình. Với tỷ lệ 8,5/10, hầu hết những người tham gia xác nhận rằng sự đa dạng đã được nắm bắt trong STADA. Đây là một cơ sở tuyệt vời làm nền tảng cho chúng ta hướng tới tương lai. Điều quan trọng cần lưu ý là tại STADA, sự độc đáo nói đến tính cách, kinh nghiệm, giới tính, sắc tộc, tính dục, giáo dục xã hội, v.v., và sống

theo sự độc đáo của chúng ta mỗi ngày cho phép tổ chức của chúng ta chăm sóc sức khỏe mọi người với tư cách một đối tác đáng tin cậy, giúp xây dựng One STADA vững mạnh hơn. Đây là nguyên tắc dẫn đường cho văn hóa phát triển của chúng ta.

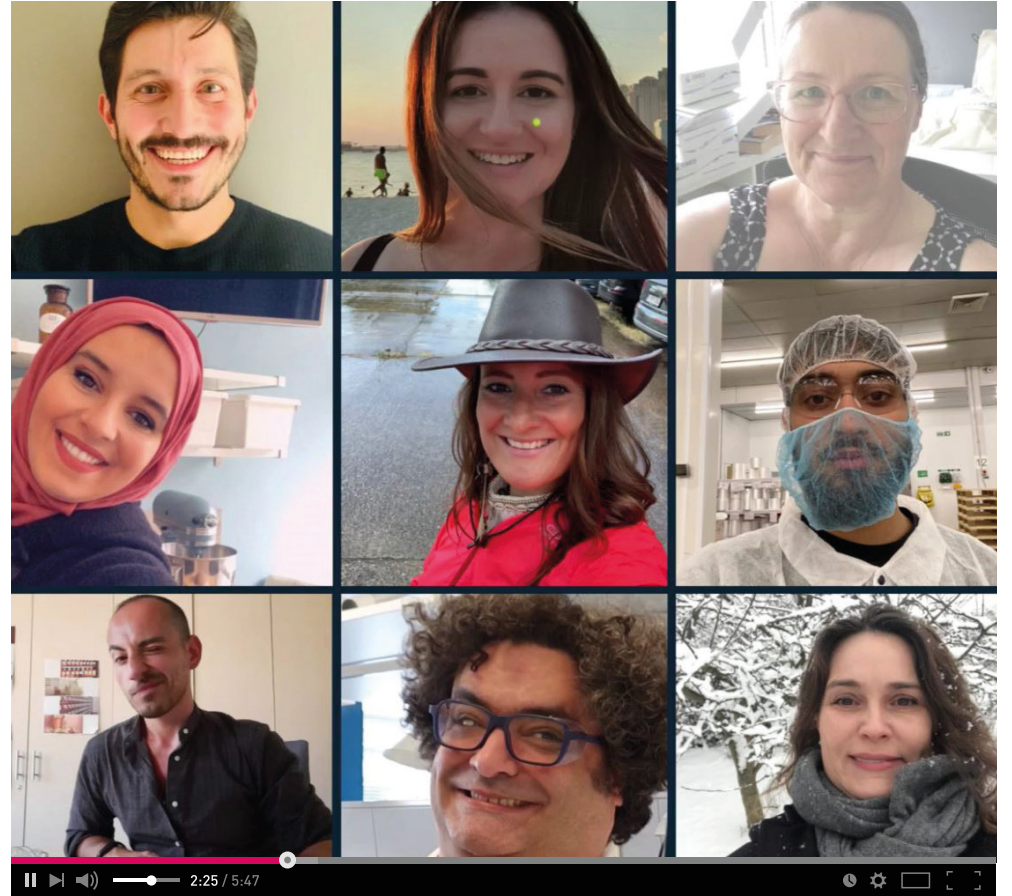
Chúng tôi hết sức tự hào rằng trọng tâm của chiến dịch nâng cao nhận thức là chiến dịch kỷ niệm bằng ảnh tự chụp các đồng nghiệp do các đồng nghiệp thực hiện. Kathryn Heywood, Giám Đốc Nhân Sự tại Vương Quốc Anh nhấn mạnh: "Cảm ơn tất cả các đồng nghiệp đã thực hiện lời kêu gọi hành động của chúng tôi và đã gửi cho chúng tôi ảnh tự chụp để làm video #UniqueStartsWithU: Chúng tôi rất ấn tượng với sự phản hồi lời kêu gọi, điều này rõ ràng cho thấy tầm quan trọng khi chúng tôi nhận diện sự khác biệt làm thế mạnh thực sự tại STADA." Video này là minh chứng tuyệt vời về cách chúng ta sống theo bản sắc độc đáo của mình tại STADA.

Cho phép thể hiện sự độc đáo của bạn, bởi vì điều đó làm cho bạn trở nên độc đáo – điều đó làm cho chúng ta trở nên độc đáo.

Chụp ảnh mã QR



bằng điện thoại di động của bạn và tận hưởng video.



CÁC GƯƠNG MẶT ĐẠI DIỆN CỦA STADA

"TÔI LUÔN QUAN TÂM CHĂM SÓC CHO BỆNH NHÂN"



INMACULADA RAMOS

GIÁM ĐỐC SÁP NHẬP & CHIẾN LƯỢC GLOBAL TECHOPS



TẠI NƠI LÀM VIỆC

Vai trò và trách nhiệm của bà là gì?

Tôi điều phối các dự án sáp nhập và chuyển đổi tại Global TechOps. Vai trò của tôi tập trung vào việc đảm bảo sự liên kết hiệu quả giữa các bộ phận chức năng, sự tham gia của các bên liên quan và khả năng giao tiếp vượt trội. Tương tự như vậy, tôi ủng hộ việc thực hiện quy trình thẩm định cho các hoạt động mua lại và sáp nhập (M&A) tại TechOps.

Làm thế nào bà giải quyết được việc làm việc từ xa trong nhiều tháng qua – kết hợp giữa việc chăm sóc con và công việc?

Là người mẹ đi làm có hai con nhỏ đòi hỏi có sự phối hợp và ưu tiên cao để quản lý cả công việc và cuộc sống riêng. Điểm tích cực trong hình thức làm việc tại nhà là tôi có thể dành nhiều thời gian hơn với con. Ngoài ra, tôi hết sức đánh giá cao sự thấu hiểu của các đồng nghiệp tại STADA. Điều này làm cho cuộc sống dễ dàng hơn và bớt áp lực hơn.

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

Tôi thích làm việc trong một môi trường quốc tế và đa chức năng. Công việc của tôi cho phép tôi tham gia vào nhiều dự án khác nhau, mang tính thử thách nhưng cũng cho phép tôi học hỏi và phát triển bản thân. Tất nhiên, tôi có thể đảm nhận công việc này là nhờ vào sự cởi mở và tinh thần tập thể tích cực của các thành viên khác nhau trong nhóm.

SAU GIỜ LÀM VIỆC

Bạn bè của bà thích bà ở điểm gì?

Tôi nghĩ họ thích tôi ở sự cởi mở và cố gắng sống với năng lượng tích cực. Tôi nghĩ họ biết là họ có thể tin tưởng tôi và tôi luôn cố gắng dành thời gian để uống cà phê và trò chuyện với họ.

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

Tôi muốn trở thành bác sĩ. Nhưng tôi nhận ra tôi rất sợ nhìn thấy máu, vì vậy việc trở thành bác sĩ không phải là một ý tưởng tuyệt vời :-). Cuối cùng, tôi hài lòng bởi vì công việc của tôi tại STADA tôi vẫn có thể giúp đỡ bệnh nhân theo một cách khác.

Tất cả chúng ta đều làm việc cho một công ty cung cấp dịch vụ y tế. Lời khuyên để chăm sóc sức khỏe cá nhân của bà là gì?

Dành ra cho bản thân ít nhất 15 phút mỗi ngày. Bất kể bạn làm gì, chẳng hạn như yoga, thiền hoặc đi bộ. Điều này sẽ giúp bạn kết nối lại với bản thân và đón nhận các thách thức mới với năng lượng mới tích cực.

PHẦN GHI CỦA NHÀ XUẤT BẢN

ONE STADA news là tạp chí dành cho tất cả nhân viên thuộc Tập Đoàn STADA.

Bản quyền:

ONE STADA news không được phát cho các bên thứ ba bên ngoài Tập Đoàn STADA.

Nhà xuất bản:

STADA Arzneimittel AG
Stadastrasse 2-18, 61118 Bad Vilbel
Số điện thoại: +49 6101 603 3579
Fax: +49 6101 603 215
E-mail: internalcommunications@stada.de

Ban biên tập:

Aidan Fry, Anna Aristova, Dalibor Radic, Esteve Munmany, Esther van Oostende, Frank Staud, Jana Rohlova, Jessica Gepel, Kathryn Heywood, Martina Hientz, Mélanie Ecks, Sandra Englert, Silvia Margheritti, Tereza Kozdonova

Ý tưởng, bố cục, sản xuất:

Greil network e.U.
Absam
www.greil.network

In ấn:

Công ty CP In và Thương mại Phú Yên

Bản dịch:

EVS Translations GmbH
Luisenstr. 3, 63067 Offenbach/Main
trans@evs-translations.com

Hình ảnh:

Bản quyền, Riêng tư STADA và Adobe Stock.

Tổng số lượng phát hành: 1.500