

# Onestoptransformation AG

## Presseinformation

### **Digitales Mindset in der Pharmaindustrie: Ashfield neuer Kooperationspartner von Onestoptransformation**

**Nürnberg, 26. Juli 2021. Ashfield, als einer der größten Pharmadienstleister der Welt, wird neuer Kooperationspartner von Onestoptransformation. Mit der Kooperation kann die Entwicklung des digitalen Mindsets in der Pharmaindustrie vorangetrieben werden und damit die digitale Transformation beschleunigt und erfolgreich gestaltet werden. Ashfield setzt bei der Auswahl und Entwicklung von Sales Mitarbeiter\*innen in der Pharmaindustrie auf den Digital Competence Indicator (DCI) von Onestoptransformation, zur wissenschaftlich validen Analyse des digitalen Mindsets.**

Eine Branche, die zurzeit einen riesigen Wandel durchläuft, jedoch wenig in der öffentlichen Diskussion über digitale Transformation vertreten ist, ist die Pharmaindustrie. Nicht nur in der Produktion werden mehr und mehr Prozesse digitalisiert, flexibler gestaltet und verändert, sondern gerade auch in den Businessbereichen, wie z.B. Vertrieb, findet ein starker Wandel statt.

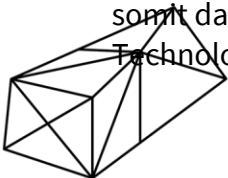
#### **Die Herausforderung**

So war es viele Jahre üblich Vertrieb und Account Management analog vor Ort bei Ärzten zu machen. In den letzten Jahren ist ganz langsam ein zartes Pflänzchen namens Omnichannel Vertrieb entstanden, welches analogen Sales mit digitalen Angeboten erweitert und durch digitalen Content abrundet. Durch den Ausbruch der Corona Pandemie war es dann von heute auf morgen nicht mehr möglich den klassischen analogen Vertrieb durchzuführen und aus das zarte Pflänzchen namens Omnichannel musste in kurzer Zeit zu einer größeren Pflanze heranwachsen, da auf einmal früher als erwartet alle Hoffnungen auf diesem Vertriebsweg lagen. Doch wo und wie beginnt man hierbei?

#### **Die Entwicklung**

Natürlich lag der Fokus zu Beginn auf dem Ausbau der Technologie und dem Rollout von nötigen digitalen Programmen, wie z.B. Video Konferenzsysteme oder digitale Produktpräsenzen. Jedoch ist dies am Ende lediglich der sichtbare Teil, der stattfindenden Veränderung und Transformation. Denn die neue technische Infrastruktur muss von den Mitarbeiter\*innen zielgerichtet und kundenorientiert genutzt werden. Hierbei geht es nicht nur um die reine Bedienung von Systemen, sondern vielmehr um die kundenorientierte Nutzung des gesamten Blumenstraußes der digitalen Möglichkeiten. Neben dem Kommunizieren über digitale Medien gehört dazu auch die Fähigkeit Daten zu interpretieren und diese Erkenntnisse zu nutzen.

Um diese Nutzung zu erreichen benötigen die Mitarbeiter\*innen nicht nur eine Entwicklung in der sog. Digital Literacy (im digitalen Tool und Anwenderwissen), sondern der Fokus der Entwicklung muss auf dem digitalen Mindset liegen. Digitales Mindset ist somit das Fundament der Veränderung, auf welcher dann die Nutzung neuer Technologien, neuer Prozesse und am Ende sogar neuer Ertragsmodelle basiert.



## **Digitales Mindset: Die sechs erfolgskritischen Dimensionen**

Digitales Mindset bezeichnet Persönlichkeitsdimensionen, die erfolgskritisch für den Umgang mit der digitalen Transformation sind. Es geht somit nicht um digitale Hard Skills („Digital Literacy“), sondern um Soft Skills, die langfristig veränderbar sind.

Insgesamt besteht digitales Mindset aus den folgenden 6 erfolgskritischen Dimensionen:

- Offenheit und Agilität
- Kundenzentriertheit
- Kritikfähigkeit
- Offener Umgang mit Scheitern
- Kreativität
- Proaktivität und unternehmerische Handlungsorientierung

Der Digital Competence Indicator macht digitales Mindset wissenschaftlich valide messbar. Hierbei durchlaufen Mitarbeiter\*innen oder Kandidat\*innen in 10-12 Minuten ein browserbasiertes Diagnostik-Tool und erhalten im Anschluss in einem interaktiven Dashboard eine Analyse ihres digitalen Mindsets in den genannten 6 erfolgskritischen Dimensionen.

### **Die Kooperation**

Ashfield nutzt den Digital Competence Indicator (DCI) sowohl im Recruiting Prozess, als auch im Entwicklungsprozess für Sales Mitarbeiter\*innen in der Pharmaindustrie.

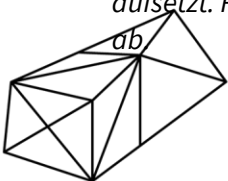
Der DCI macht digitales Mindset wissenschaftlich valide messbar. Hierbei durchlaufen Mitarbeiter\*innen oder Kandidat\*innen in 10-12 Minuten ein browserbasiertes Diagnostik-Tool und erhalten im Anschluss in einem interaktiven Dashboard eine Analyse ihres digitalen Mindsets in den genannten 6 erfolgskritischen Dimensionen.

Für Dirk Szyuka von Ashfield ist der DCI eine echte Bereicherung des Transformationsprozesses.

*„Der relevante Erfolgsfaktor in digitalen Transformationsprozessen ist der Mensch. Außendienstmitarbeiter in der Pharma benötigen heute unbedingt digitale Kompetenz. Neben den entsprechenden Fähigkeiten ist vor allem das digitale Mindset ein entscheidender Erfolgsfaktor. Mit dem DCI haben wir erstmalig eine valide Diagnostik zur Messung des Mindsets zur Verfügung.“*

Ashfield stellt damit durch die Anwendung des DCI sowohl im Rekrutierungsprozess eine noch qualifiziertere Kandidatenauswahl sicher, als auch durch die Implementierung nachhaltiger Weiterentwicklungsmaßnahmen im Rahmen der Ashfield SalesAcademy.

*Die Onestoptransformation AG aus Nürnberg unterstützt ihre Kunden in den vier Geschäftsbereichen Diagnostics, Academy, Recruiting und Consulting bei der Potentialentfaltung der Mitarbeiter im Kontext der Bedürfnisse der digitalen Arbeitswelt. Ausgangspunkt sind individuelle Ergebnisse aus dem Digital Competence Indicator (DCI), einem eigens entwickelten wissenschaftlich validen Analysetool, auf dem die endgeräteunabhängige Onlineplattform Mindset Indicator Academy (MIA) aufsetzt. Rekrutierungs- und Beratungsleistungen runden das Portfolio von Onestoptransformation*



## **Pressekontakt**

Kaltwasser Kommunikation

Ann-Charlott Stegbauer

Laufertormauer 22 90403 Nürnberg

Telefon: 0911 530 63-0 Telefax: 0911 530 63-200

E-Mail: [onestoptransformation@kaltwasser.de](mailto:onestoptransformation@kaltwasser.de)

