

Mediconsult Clinical Research in de lift

Sterke groeicijfers in Clinical Research Consultancy

BRUSSEL – Clinical research consulting zit sterk in de lift, zo blijkt uit de jaarlijkse groeicijfers van Mediconsult, de outsourcingafdeling van Vandycke & Partners, het bekende werving & selectiebedrijf. In de afgelopen vijf jaar is het aantal clinical research consultants bij Mediconsult vertienvoudigd. De firma ziet een duidelijke trend in de Healthcare industrie met een sterke 'boom' in Medical Devices in vergelijking met een stabiele vraag in de farmaceutische industrie.



Steve, Valérie, Karin en Griet, een van de clinicalresearchgroepen van Mediconsult.

Of deze cijfers ook betekenen dat de ontwikkeling van nieuwe componenten in de lift zit, daar wil Mediconsult zich niet over uitspreken. "Een van de belangrijkste zaken die we zien, is dat bedrijven het aantal indicaties maximaliseren voor bestaande componenten. Dit geeft hen een grotere potentiële markt en voor dit onderzoek zijn clinical research consultants nodig", vertelt Waldo Vervoort, Talent Acquisition Specialist voor Mediconsult.

Toegang tot het beroep

Momenteel is de vraag naar starters sterk gedaald. "Onze klanten vragen naar ervaring; 3-8 jaar relevante ervaring is wat de industrie wil. Daar ligt onze niche. De clinical unit van Mediconsult werd vrij laat ontwikkeld in vergelijking met sommige van onze concurrenten. Zij hadden reeds een sterke positie inzake 'campus recruitment'. Mediconsult koos er bewust voor om specifiek consultants met een sterke ervaring aan te bieden. Dit liet ons toe een groot marktaandeel te verwerven in een

niche waarin geen andere speler bestond."

Tot op vandaag ligt het zwaartepunt qua consultancy-noden in de farma-industrie bij fase III- en IV-studies. Voor Medical Devices ligt dit bij postmarketing. "Dit is vrij normaal aangezien dit de grootste studies zijn met de meeste centra en patiënten. Wat de laatste jaren vooral duidelijk wordt, is de vraag van Medical Devices om clinical research consultants binnen te halen met een sterke farma-achtergrond door de steeds strengere regelgeving voor devices en hun nood aan verdere professionalisering", weet Vervoort.

"Tegelijk is vooral de vraag naar Lead CRA's en clinical project managers gestegen. Vaak moeten die project managers CRO's aansturen. Het insourcen van consultants of het outsourcen van studies, is schering en inslag geworden. Het projectmatige karakter van deze studies leidt ertoe dat bedrijven hun rekruteringsnoden moeilijk kunnen inschatten en daardoor het aantal interne mensen in deze

afdelingen willen beperken", aldus de Mediconsult-recruiter.

Gevaren van outsourcing

Zoals in vele sectoren kijkt ook Healthcare naar near-shore en off-shore outsourcing om voornamelijk de loonkost te drukken. "Het is aan België om de competenties van mensen in Clinical Research sterker te ontwikkelen, zodat we deze trend kunnen voorblijven. Wij zetten sterk in op de projectmanagementrol. Op dat niveau zit België goed met een groot aantal Europese hoofdkwartieren en zelfs enkele wereldwijde spelers die hier hun hoofdzetel hebben. In combinatie met een degelijk aantal filialen zou deze markt vrij stabiel moeten blijven naar de toekomst toe."

Flexibiliteit

Werken als consultant betekent flexibel zijn. "Dit betekent dat onze consultants vaak in een andere bedrijfscultuur werken. We moeten dus niet alleen in functie van de klant aanwerven, maar ook in functie van Mediconsult. We streven naar consultants met ervaring in zowel farma als devices. Dit maakt hen snel inzetbaar. Tegelijk hebben wij bijna geen verloop van consultants en die stabiele workforce is zeer belangrijk voor de klant."

Groot marktaandeel

Voor elk consultancybedrijf zijn er een groot klantenbestand en een sterke spreiding van de consultants van levensbelang. "We zijn

erin geslaagd om in de afgelopen vijf jaar samenwerkingsakkoorden te sluiten met een belangrijk deel van de Fortune 500 healthcarebedrijven. Dit geeft ons een grotere machtsbasis en maakt het bedrijf minder gevoelig voor potentiële terugvallen in consultancybehoeften bij bepaalde klanten."

"Dankzij de sterke 'brand name' van Vandycke & Partners, kon Mediconsult zich snel ontwikkelen. Vandycke & Partners bestaat reeds 20 jaar in Healthcare recruitment en gaf ons de ruimte om snel een groot marktaandeel in te nemen."

Competitief prijskaartje

"We merken dat bedrijven hier liever mensen insourcen dan volledige projecten te outsourcen. Het competitieve prijskaartje ten opzichte van te werken met een Contract Research Organisation (CRO) in Centraal Europa en de directe controle op het geleverde werk, spelen hier in ons voordeel. Bedrijven blijven zo 'eigenaar' van hun studie".

Voorspellingen over de verdere groei van het bedrijf doet de clinical recruiter niet. "We moeten ervan uitgaan dat onze continue groei op een bepaald moment zal verminderen. Dit zal ons ook de kans en de tijd geven om onze eigen HR-politiek te verfijnen en meer ondersteuning te bieden aan onze consultants, want zij zijn de uiteindelijke waarde van ons bedrijf, het Human Capital", besluit de consultant.