



Branchenlösungen für die Pharmaindustrie von Microsoft Dynamics®

Der Gesundheitssektor verzeichnet seit Jahren ein kontinuierliches Wachstum und ist selbst in wirtschaftlich angespannten Zeiten relativ krisenresistent. Der demografische Wandel und die immer breiter gefächerte Palette von Therapieformen, die aus den Fortschritten in medizinisch-pharmakologischer Forschung resultieren, sorgen für stets neue Impulse in der Branche. Weitere Wachstumsfaktoren sind der hohe Lebensstandard in den westlichen Industrienationen und der gestiegene Wohlstand in den sog. BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China), die das Gesundheitsverhalten jedes Einzelnen verändert haben. Firmen in der Pharmaindustrie können – als eine der tragenden Säulen im Gesundheitswesen – von diesen Entwicklungen nur profitieren. Dennoch sind Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Pharmazeutika alles andere als ein einfaches Geschäft. Die zahlreichen Veränderungen, die der Gesundheitssektor in den letzten Jahren erfahren hat, bringen neue Herausforderungen mit sich: Die steigende Anzahl von Generika, der Rückgang echter Blockbuster und die rückläufigen Zahlen bei Neuzulassungen bedrohen das historisch gewachsene Produktportfolio vieler Pharmahersteller. Hinzu kommt, dass die Forschungs- und Entwicklungskosten für neue Medikamente und Arzneimittel über die Jahre deutlich stärker gestiegen sind als der Return on Investment (ROI). Aufgrund leerer Kassen im Gesundheitswesen sind heute außerdem mehr rezeptfrei erhältliche Medikamente (OTC-Präparate), neuerdings auch für chronische Indikationen, sowie Mittel für Prävention und Vorsorge des Einzelnen gefragt. Nicht zuletzt muss die Pharmaindustrie auch auf die international zunehmende Kontrolle durch Aufsichtsbehörden reagieren und sichere Zukunftsstrategien entwickeln, die im Einklang mit den vielen gesetzlichen Bestimmungen und Regulierungen stehen.

Pharmaunternehmen können einige Hebel in Bewegung setzen, um sich weiterhin am Markt zu behaupten und die Komplexität im Geschäftsumfeld produktiv für sich zu nutzen:

- **Ausschöpfung unternehmensinterner Verbesserungspotenziale: Prozessintegration, Workflows und Analysen**
- **Marketing als Werkzeug zur gezielten Ansprache von Ärzten, Apotheken, Verbänden und Gesundheitsorganisationen**
- **Umdenken im Vertrieb: Neue Kanäle nutzen, Besuchsmanagement optimieren**

Ohne eine geeignete Software lassen sich diese Möglichkeiten jedoch nur in Ansätzen nutzen. Eine gute Wahl sind die Branchenlösungen für die Pharmaindustrie von Microsoft Dynamics. Mit diesen Softwarelösungen, die speziell auf die Anforderungen der Pharmaindustrie zugeschnitten sind, können Sie Ihr Unternehmen auf Kurs bringen und neue Chancen gerade in den Bereichen Marketing und Vertrieb gezielt ergreifen. Sie profitieren von der Integration Ihrer Geschäftsprozesse, einer besseren Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen sowie von mehr Produktivität und Effizienz Ihrer Mitarbeiter.

Microsoft Dynamics-Branchenlösungen für die Pharmaindustrie

Die Microsoft Dynamics-Branchenlösungen für die Pharmaindustrie unterstützen die Anforderungen aus allen Unternehmensbereichen – von den Laboren über die Fertigung bis hin zu Verwaltung sowie Marketing und Vertrieb. Wenn Sie darüber hinaus gehende Funktionen benötigen, kann Ihr Microsoft-Lösungspartner zusätzliche Anpassungen und Erweiterungen des Systems für Sie übernehmen.



• Ausschöpfung unternehmensinterner Verbesserungspotenziale: Prozessintegration, Workflows und Analysen

Mit den Microsoft Dynamics-Branchenlösungen für die Pharmaindustrie führen Sie Ihre Daten aus allen Unternehmensbereichen zusammen. So können die komplexen Prozesse in einem Pharmaunternehmen – von Forschung und Entwicklung über das Zulassungsverfahren und die Produktion bis hin zu Lager und Logistik sowie Marketing, Vertrieb und Service – leichter gesteuert und automatisiert werden. Die einfache Bedienung der Software sorgt dabei unmittelbar für produktiveres Arbeiten, und flexibel definierbare Workflows gewährleisten, dass Abläufe eingehalten und alle relevanten Angaben in ein System übernommen werden. Jeder Mitarbeiter erhält auf Knopfdruck alle benötigten Informationen in Echtzeit und kann gemäß seinen Berechtigungen detaillierte Berichte und Analysen abrufen.

Mit den Branchenlösungen für die Pharmaindustrie auf Basis von Microsoft Dynamics können Sie Ihre Informationen und Prozesse langfristig auf eine sichere Basis stellen. Die integrierte Unternehmenssoftware hilft Ihnen, neue Potenziale zu nutzen, indem Sie:

- ein intelligentes, unternehmensweites Daten- und Dokumentenmanagement auf einer bewährten Technologieplattform etablieren, um Informationen aus den unterschiedlichsten Quellen zusammenzuführen, z. B. Entwicklungsspezifikationen, Rezepturen, Zulassungsdokumente, Serien- und Chargennummern, Kommissionierdaten und länderspezifische Informationen zu Ihren Präparaten,
- durch eine 360-Grad-Ansicht der Marktbedingungen und Projekte in Forschung und Entwicklung die Innovationskraft stärken,
- mit speziellen Zusatzanwendungen für die Auswertung von molekulargenetischen Daten die eigene Medikamentenentwicklung beschleunigen und Entwicklungskosten senken,
- moderne Diagnoseplattformen anbinden, um künftig auch eine stärker individualisierte Therapie unterstützen zu können,
- mit länderspezifischen Funktionen die gesetzlichen, gesundheitspolitischen und steuerrechtlichen Anforderungen Ihrer Zielmärkte erfüllen, um die Expansion in Schwellenländer voranzutreiben und zugleich die eigene Position im Kernmarkt zu stärken,

- dank Mehrwährungs- und Mehrsprachenfähigkeit die Chancen der Globalisierung für sich nutzen und z. B. die verteilte Produktion länderübergreifend in einer zentralen Software steuern,
- den Status Ihrer Patentschutzrechte einfacher verwalten und bei Veränderungen rechtzeitig geeignete Maßnahmen ergreifen können, bevor Sie Marktanteile an Mitbewerber verlieren,
- mit einer sorgfältigen Business Intelligence, tagesaktuellen Dashboards und einem automatisierten Reporting in Echtzeit die eigenen Risiken, z. B. teure Produktrücknahmen, minimieren,
- Ihre Produktionsmengen per EBR (Electronic Batch Recording) erfassen sowie mit umfassenden Funktionen für Supply Chain Management (SCM) die Nachfragesteuerung und die Bestandsverwaltung optimieren,
- interaktive Arbeitsumgebungen für Projekt- und Vertriebsaktivitäten sowie Onlineschulungen schaffen und so einen einheitlichen und gemeinsamen Wissensstand im Unternehmen gewährleisten,
- den elektronischen Datenaustausch mit Zulieferern, Abnehmern sowie Arzneimittelkommissionen nutzen, um Informationen schnell und reibungslos weiterzugeben, z. B. im Bereich der Pharmakovigilanz.

• Marketing als Werkzeug zur gezielten Ansprache von Ärzten, Apotheken, Verbänden und Gesundheitsorganisationen

Die Verkürzung der Lebenszyklen einzelner Medikamente hat zur Folge, dass es in der Pharmaindustrie immer wichtiger wird, gezielte Marketingprogramme innerhalb kurzer Zeit zu planen, abzustimmen und umzusetzen. Nutzen Sie mit den Microsoft Dynamics-Branchenlösungen für die Pharmaindustrie die richtigen Kanäle, um neue Produkte adäquat zu vermarkten und auch kleinere Marktsegmente erfolgreich zu nutzen. Vor allem die Onlinemedien bergen ein großes Potenzial, um Ärzte, Apothekerverbände und Gesundheitsexperten in den einzelnen Ländern gezielt und effektiv anzusprechen.

Mit den Branchenlösungen für die Pharmaindustrie von Microsoft Dynamics erhalten Sie leistungsfähige Werkzeuge für Ihr Marketing, so dass Sie:



- Ihre Zielmärkte besser segmentieren sowie die Meinungsführer in den jeweiligen Märkten sicher identifizieren können, um neue Allianzen, z. B. mit Kliniken, Universitäten sowie Vertretern aus der Politik, zu bilden,
- neue Kundenstrategien für Fachärzte, nationale Behörden und Erstattungsstellen sowie Kostenträger wie etwa Krankenversicherer entwickeln und den Marketingmix optimieren,
- zuverlässige Potenzialanalysen sowie Preis- und Umsatzprognosen erstellen,
- das Virtual Detailing und E-Learning/eCME (Continuing Medical Education) für Ärzte einfach aus Ihrer Unternehmenssoftware steuern, z. B. mit integrierten SharePoint-Technologien für sichere Onlineportale, für die Sie exklusive Zugriffsrechte vergeben können,
- mit umfassenden CRM-Funktionen anhand aktueller Daten über neue Verkaufschancen, z. B. in Schwellenländern, geeignete Kampagnen entwickeln und die spätere Erfolgsmessung auf Knopfdruck erstellen können,
- mit richtigen und aktuellen Informationen über Ihre Kunden den ROI aus der teuren Direct-to-Consumer-Werbung (DTC) nachhaltig optimieren und Ihr Image aktiv pflegen.

• **Umdenken im Vertrieb: Neue Kanäle nutzen, Besuchsmanagement optimieren**

Die Einbindung neuer Kommunikationskanäle löst die klassische Fokussierung der Pharmaindustrie auf den Vertrieb nach und nach ab. Die Pharmavertreter werden aufgrund mangelnder Effektivität und Produktivität derzeit zu einem gewaltigen Kostenfaktor, der in der heutigen Informationsgesellschaft in keiner Relation mehr zum Nutzen steht. Um im Markt mehr Boden zu gewinnen, müssen Pharmafirmen die Qualität ihrer

Vertreterbesuche verbessern und ihre Vertriebskosten je Besuch besser steuern. Hinzu kommt, dass auf Kundenseite beispielsweise immer weniger Ärzte bereit sind, sich mit einem Vertreter zusammensetzen. Kunden möchten heute selbst bestimmen, wann, wo und wie sie sich über ein neues Präparat informieren.

Die Branchenlösungen für die Pharmaindustrie auf Basis von Microsoft Dynamics bieten Ihnen leistungsfähige Vertriebswerkzeuge, mit denen Sie:

- ein effizientes Gebietsmanagement umsetzen und die Vertreterbesuche mit zuverlässigen Werkzeugen planen können,
- Ihre Außendienststrukturen abbilden sowie Besuchsdaten und Absatzinformationen ganzheitlich aufbereiten und steuern können,
- die Besuchsfrequenzen analysieren, Besuche mehrdimensional auswerten sowie das Management und Controlling der Musterabgaben vornehmen,
- Ihre Vertreter mit Lösungen für mobiles Arbeiten unterstützen, z. B. Windows Mobile, das den direkten Zugriff auf Ihre Unternehmenssoftware ermöglicht,
- eine umfassende Historie mit allen Daten und Interaktionen Ihrer Ansprechpartner in Arztpraxen, Krankenhäusern und Verbänden erhalten,
- eine enge Vernetzung von Vertrieb, Marketing und Geschäftsleitung realisieren, um die Aktivitäten bei der Einführung eines neuen Produkts und der Erschließung neuer Märkte besser zu koordinieren,
- detaillierte Auswertungen über die Performance erhalten und so künftige Budgets und Ressourcenverteilungen optimieren können.

Jetzt mehr über Microsoft Dynamics in der Pharmaindustrie erfahren:

- Lesen Sie mehr über aktuelle Themen und Trends in der Fertigungsbranche.
- Lernen Sie die zertifizierten Microsoft Dynamics-Branchenlösungen für die Pharmaindustrie kennen.
- Erfahren Sie, wie andere Unternehmen die wichtigen Herausforderungen in der Pharmaindustrie mit Microsoft Dynamics gelöst haben.
- Blättern Sie im Branchenlösungskatalog von Microsoft Dynamics.