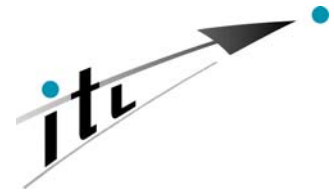
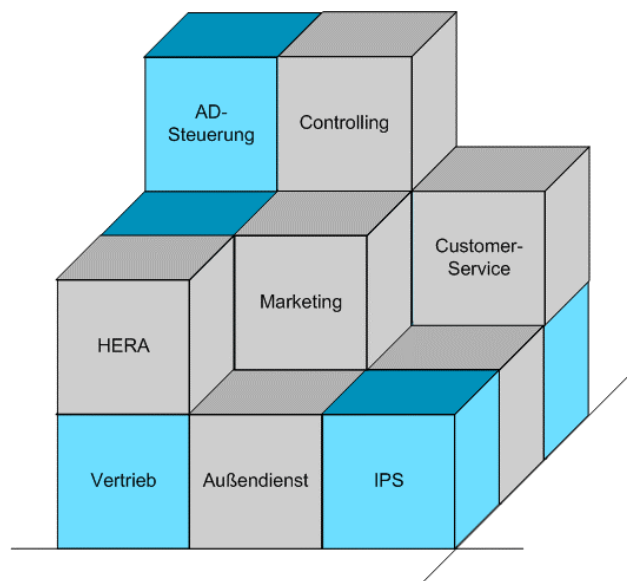




ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt



ITL Pharma cube

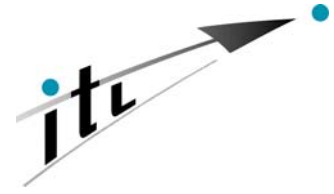
- Kurzbeschreibung -

Version 1.5

Seite 1



ITL Pharma cube



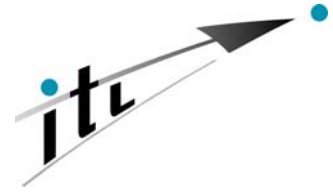
Software,
die Sie ans Ziel bringt

Inhalt

Inhalt	2
ITL	3
Vorstellung von ITL	3
„ITL – Software, die Sie ans Ziel bringt“	3
ITL – Projektmanagement.....	4
Grundsätze von ITL Pharma cube	4
Customer Service	6
Kontaktmanagement	6
Inbound	6
Auftragsmanagement.....	7
CTI	7
Outbound – KOSIMA	7
Verkauf	8
PREFID – PREISPFLEGE NACH AMPREISV	8
Lagerwertverlustausgleich (LWV)	9
Marketing	9
Arzt-Potentialanalyse	9
Operative Planung/Erwartungsrechnung	9
IFA-Infodienste.....	9
Kampagnenmanagement.....	10
Controlling	10
Management Console/Scorecard.....	10
HERA – Herstellerrabatte	10
Reportingtool.....	10
Tenderplanung.....	11
KK-Modul	11
Ausschreibungsmodul (Pricing)	11
Ausschreibungsdokumentation	12
Tool Preisänderungsszenarien	12
Einkauf	12
Außendienst	12
Besuchsvorbereitung	13
Besuchsdokumentation.....	13
Tagesbericht/Spesenabrechnung	14
Tourenplanung.....	14
Avisierung	14
Außendienststeuerung	15
Marktanalyse.....	15
Insight Health Master	15
Zeitmanagement	16
IPS	16
Regulatory Affairs	16
Supply Chain Management.....	17
Logistikmanagement.....	17
MedWiss – Anfragenmanagement.....	17
MedWiss – Food Safety Datenbank.....	17
Qualitätssicherung	17
Vertrieb	18
Kooperationstool	18
Sonstiges	18
FAQ	18
Datenschutz	18
Administration	19
Berechtigungskonzept	19
Little Commander.....	19



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

ITL

Diese Kurzbeschreibung dient dazu, Ihnen die Möglichkeiten des ITL Pharma cube zu skizzieren. Die beschriebenen Möglichkeiten sind weder vollständig dargestellt noch unwiderruflich festgelegt; es sind jederzeit Anpassungen möglich. Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben oder falls Sie Fragen haben, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Ansprechpartner: Herr Dirk Lämmerhirt
ITL GmbH
Otto-Röhm-Str. 69
64293 Darmstadt

Tel.: 06151/9259-0
Fax: 06151/9259-99
Email: itlpharmacube@itlgmbh.de

Vorstellung von ITL

<http://www.itlgmbh.de/pdf/itl-image.pdf>

„ITL – Software, die Sie ans Ziel bringt“

Am Anfang steht das Problem und Ihr Bedürfnis, es zu lösen. Dabei sind die Probleme so individuell und unterschiedlich, dass wir hier keine nennen. Bis auf eins: Es ist Ihnen unmöglich, eine wirklich passende Standardlösung zu finden.

Ihr Unternehmen hat seine ganz spezifische Struktur und Umgebung. Die Organisation der Prozesse ist wie in jedem Organismus individuell. Deshalb muss die Software, mit der Sie arbeiten, genau darauf abgestimmt sein.

Sicherlich gibt es ausgezeichnete Standardsoftware, die viele Aufgaben bestens erledigt, aber:

Es ist problematisch, zeitaufwendig und oftmals unmöglich, für diese besonderen, komplexen Aufgabenstellungen geeignete Standardprodukte zu finden, ohne Kompromisse eingehen zu müssen.

Daneben gibt es firmen- oder geschäftsspezifische Problemstellungen, die eigenständige Lösungen verlangen. Und diese individuelle Software muss sich auch später zeitgleich mit den Anforderungen weiterentwickeln.

Wir realisieren für einen anspruchsvollen Kundenkreis individuelle IT-Projekte. Schwerpunkte unserer Arbeit sind gleichermaßen die Entwicklung leistungsfähiger IT-Systeme wie auch die Ergänzung und Bereicherung bestehender Groß-Systeme um individuelle Komponenten, sowie das Zusammenspiel. Wir verfügen über umfangreiche Komponenten, deren Leistungsfähigkeit und Skalierbarkeit uns die Erledigung dieser Arbeit in effizienter Form ermöglicht.

Unser Ziel ist immer, dass Sie letztlich die für Ihr Unternehmen optimale Lösung erhalten. Als wirklichen Erfolgsfaktor.

In zahlreichen Projekten haben wir Erfahrung, Zuverlässigkeit und Kontinuität bewiesen. Dieses gibt Ihnen die Sicherheit, uns für Sie planen und handeln zu lassen.

„Viele Unternehmen finden auf dem Markt keine wirklich passenden IT-Systeme für Ihre spezifischen Anforderungen. ITL bietet diesen eine in jedem Fall effizientere und in sehr vielen Fällen auch kostengünstigere Alternative zu Standardprodukten – die individuelle Lösung.“

(Martin Linke)

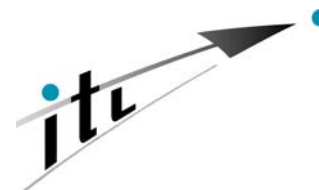
„Da Unternehmen dynamische, komplexe Organismen sind, ist das Informationssystem ein kritischer Erfolgsfaktor. Deshalb nehmen wir uns immer die Zeit, die spezifischen Kundenprobleme mit allen Dimensionen und Einflussfaktoren genau zu verstehen.“

(Dirk Lämmerhirt)

Seite 3



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

ITL – Projektmanagement

ITL versteht Projektmanagement nicht nur als rein administrative Aufgabe. Die gemeinsame Entwicklung und Umsetzung der Anforderungen mit den Anwendern steht im Vordergrund. Hierbei hat sich ein entsprechendes modulares Vorgehen bewährt. Durch die Einbeziehung der Anwender in die Projektarbeit wird die Akzeptanz eines neu einzuführenden Systems deutlich erhöht und bringt den Anwendern die unmittelbare Möglichkeit, ihre eigenen Ideen mit einzubringen. So steht der definierte Grundsatz im Vordergrund: Es wird sichergestellt, dass die Ziele erreicht werden.

Wie sich an zahlreichen Projekten zeigt, hat sich die von ITL gewählte Methodik zur zielorientierten Einführung von Systemen bewährt.



Grundsätze von ITL Pharma cube

ITL Pharma cube ist ein speziell auf die schnelllebige Pharmabranche abgestimmtes modulares Softwaresystem.

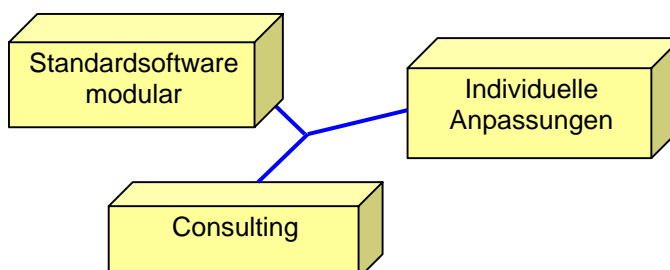
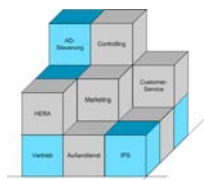
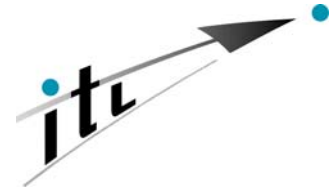


Abb.: Kombination aus Standardsoftware, individuellen Anpassungen und Consulting.

Das System verbindet die Vorteile einer Standardsoftware mit den Vorteilen individueller Softwaresysteme. Durch einen hohen Individualisierungsgrad lässt sich ITL Pharma cube in die vorhandenen Geschäftsprozesse ideal eingliedern. Die vorgegebenen Standards bieten umfassenden Spielraum für die Anpassung von Pharma cube an die Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden und unterstützen die individuellen Geschäftsprozesse.



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

Die prinzipielle Zielsetzung bei Einführung von ITL Pharma cube ist die Erstellung einer optimalen Softwarelösung – als ein wirklicher Erfolgsfaktor.

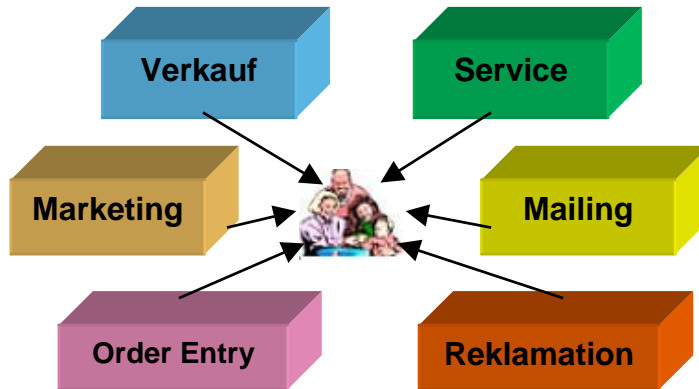


Abb.: Der Kunde steht im Mittelpunkt.

Speziell im schnelllebigen Pharmamarkt sind die folgenden – ITL Pharma cube zugrunde liegenden – Ansätze von hoher Bedeutung:

Allgemeine Ansätze

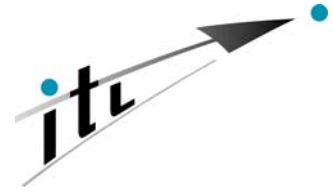
- ITL Pharma cube stellt eine abteilungsübergreifende Kommunikationsplattform dar.
- Der Anwender arbeitet in einer einheitlichen, leicht verständlichen und intuitiv bedienbaren Benutzeroberfläche. Erreichung einer hohen Anwenderakzeptanz.
- Die Verlinkung zahlreicher Informationen macht die Bedienung und Recherchen sehr einfach. An allen relevanten Stellen können Detailinformationen über bekannte Bildschirmmasken eingesehen werden ohne separate Module öffnen zu müssen.
- Aktive Unterstützung bei der Gewinnung, Segmentierung und Weiterentwicklung von Kunden.
- Lückenlose Informationen auf das wesentliche beschränkt, keine Informationsüberflutung.
- Einfache Wartbarkeit und Erweiterbarkeit.
- Informationen sind dort abrufbar, wo sie benötigt werden. Die Software ist/wird an die Geschäftsprozesse des Unternehmens angepasst; nicht umgekehrt.

Funktionalitäten in Stichworten

- Abteilungsübergreifende und benutzerfreundliche Informations- und Steuerungsplattform.
- Wesentliche Informationen auf Wunsch per SMS.
- Aus jeder Anwendung heraus können beliebige zugeordnete Anwendungen direkt bearbeitet werden, Verlinkung von Informationen.
- Pflegeprinzip Stammdaten: In Karteikarten- oder Listenform zur Schnellpflege.
- Deutschsprachige Menüführung.
- Integrierte Testumgebung, auf Wunsch auf dem Haupt- oder auf einem separaten Server.
- Benutzerindividuelle Menüoberfläche.



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

Customer Service

Kontaktmanagement

Ein wichtiges Ziel ist es, eine einheitliche Sicht auf den Kunden und die bestehenden Kundenprozesse zu erhalten, um die Kundenbeziehung nachhaltig zu verbessern. Durch die Reduktion von Medienbrüchen durch ganzheitliche Informationsflüsse lässt sich der administrative Aufwand vor allem im Außendienst signifikant reduzieren. Durch zusätzliche Optimierungen bzw. die Integration aller Kundeninformationen kann die Kundenbetreuungsqualität sowie die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung von Einzelkunden erheblich verbessert werden.

Inbound

Cockpit

Das Cockpit stellt eine zentrale Benutzeroberfläche – hier speziell für den Bereich „Customer Service“ – dar, über welches die wesentlichen Module und Prozesse direkt während eines Telefonates mit dem Anrufer erreichbar sind. Mit dem Cockpit des Kommunikationszentrums wird die persönliche und qualifizierte Kundenbetreuung massiv unterstützt. Eine Erhöhung von Kundenzufriedenheit und –loyalität wird erreicht. Der Kunde steht im Mittelpunkt.

Integrierbar in ein Cockpit sind beispielsweise:

- Favoriten (Zusammenstellung wesentlicher Dokumente),
- Kundenhistorie,
- Versandprotokolle,
- Wiedervorlage,
- Auftragsstatusübersicht,
- ...

Inbound:

Kann ein Anrufer über die Telefonnummer identifiziert werden, so erscheint just-in-time eine vollständige Informationsübersicht des Kunden (Stammdaten, Auftragsübersicht, grafische Umsatzdarstellung, Kontaktübersicht) – CTI.

Nach der Kundenidentifikation werden sämtliche Vorgänge systemisch erfasst und ggf. weitergeleitet. Noch während des Telefonates können Auftragsbestätigungen, Produktinformationen oder beliebige weitere – persönlich adressierbare – Dokumente per Fax oder Email versendet werden – Corporate Identity auf Knopfdruck.



Die Außendienststeuerung und –information ist vollständig integriert. Eine reibungslose Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst ist somit gewährleistet. Der Außendienst wird über sämtliche Kontakte seiner Kunden aktiv oder passiv informiert.

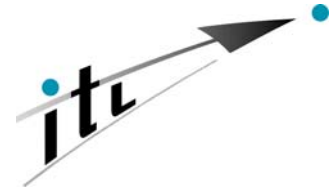
Reklamationsmanagement

Für den Inbound-Bereich des Customer Service spielt die einfache und schnelle Erfassung von Reklamationen eine entscheidende Rolle.

Über eine einfache und übersichtliche Anzeige sämtlicher Aufträge eines Kunden, können die reklamierten Positionen direkt angeklickt und in die Reklamationsmaske übernommen werden.



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

Hierbei können unterschiedliche Gründe (Reklamation aus Sicht des Kunden) und Kategorien (welchem Bereich ist die Reklamation zuzuweisen) definiert werden. Weiterhin werden reine Lieferungsreklamationen (z.B. „Ware fehlt“) und Produktreklamationen unterschieden.

Ziel ist, bereits während des Telefonates die notwendigen Maßnahmen einzuleiten, so dass auch hier der Kunde optimal und schnell betreut werden kann.

Auftragsmanagement

Der Bereich Auftragsmanagement steht in unmittelbarem Zusammenhang mit den Modulen „Customer Service“ und „Außendienst“.

Aufträge zur manuellen Erfassung kommen über unterschiedliche Kommunikationswege. Unabhängig vom Kommunikationsweg, ist es Ziel dieses Moduls, den Kunden direkt und kompetent zu betreuen.

Einige Ziele der Auftragserfassung und der –ausführung seien hier beispielhaft aufgeführt:

- Erfassungsmöglichkeit direkt bei Annahme eines Telefonates.
- Einfache Identifizierung eines Kunden über diverse Suchkriterien mit nachfolgender automatischer Darstellung aller wesentlichen Kundeninformationen.
- Mischung von Direkt- oder Überweisungsaufträgen innerhalb eines Auftrags.
- Systemischer Vorschlag der günstigsten Konditionen für den Kunden inkl. Aufzeigung der Alternativen.
- Plausibilitätsprüfungen auf allen Ebenen durch das System.
- Freigabe durch verantwortliche Dritte einfach per Knopfdruck auf elektronischem Wege.
- Automatisierter Versand der Überweisungsaufträge und Übergabe von Direktaufträgen an das Lager.
- Automatische, elektronische Ablage.

Je nach Unternehmensbereich kann die Auftragserfassung speziell angepasst werden.

CTI



Der ITL Pharma cube bietet weiterhin die Nutzung von CTI („Computer Telephone Integration“). Zum einen können hier eingehende Anrufer direkt identifiziert werden, zum anderen kann die Option zum Anwählen von Telefonnummern direkt aus der Anwendung heraus genutzt werden.

Outbound – KOSIMA

KoSiMa – KONTakte Sinnvoll MANagen – Die Telefonkontaktlösung zur individuellen Integration.

Innerhalb dieses Bereiches können individuelle Gesprächsleitfäden für Aktionen durch den Teamleiter definiert und hinterlegt werden. Ziel ist die optimale Unterstützung gezielter Marketingaktionen und Messung der Effizienz der erfolgten Maßnahmen. Ein Kunde kann direkt aus dem System angewählt werden; dem Anrufer stehen sämtliche relevanten Informationen übersichtlich zur Verfügung. KoSiMa kann in Unternehmen fast aller Größenordnungen zur Abwicklung von telefonischen Kundenkontakten eingesetzt werden.



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

KoSiMa für unterschiedliche Anforderungen

- Einsatz in Unternehmen ohne eigenes Call-Center zur Abwicklung von Aktionen im eigenen Haus.
- Einsatz in Unternehmen im eigenen Call-Center.
- Einsatz in Call-Center-Dienstleistungsunternehmen.

Die Leistungsmerkmale von KoSiMa stehen selbstverständlich bei allen Einsatzarten in vollem Umfang zur Verfügung, so dass auch ein gemischter Einsatz möglich ist.

KoSiMa mit ausgezeichneten Funktionalitäten

... für den Anwender:

- Gesprächsleitfadenerstellung ohne Programmierkenntnisse.
- Komplexe Gesprächsleitfäden mit Entscheidungsbaum-Strukturen.
- Ansprechende, leicht zu bedienende Oberfläche.
- Umfangreiche, individuelle Auswertungen.

... und für die Strategie:

- Offen für Schnittstellen in allen Bereichen.
- Hohe Anpassungsfähigkeit an Unternehmensanforderungen.
- Uneingeschränkte, individuelle Erweiterungsmöglichkeiten.
- Möglichkeit der Integration in bestehende IT-Landschaften.

Verkauf

Im Bereich Verkauf bietet der ITL Pharma cube z.B. folgenden Funktionalitäten:

- Preispflege, Konditionspflege, Simulation sowie Unterstützung des Prozesses der Preismeldung an die IFA.
- Unterstützung bei der Erfassung und Verwaltung des Lagerwertverlustausgleichs.

PREFID – PREISPFLEGE NACH AMPREISV

Ziel von PREFID ist die Optimierung des Prozesses der Artikelpreispflege von der Erfassung über die IFA-Meldung (per EAD) bis hin zur Aktivierung der neuen Preise für die aktuellen Preislisten.

- Abbildung des gesamten Preispflege-Prozesses.
- Automatische Ausgabe der einzelnen Preisarten (HAP, AEP, AVP ohne USt., AVP inkl. USt.) nach AMPPreisV.
- Reduzierung des Arbeitsaufwandes, Verminderung von Fehlerquellen und Plausibilitätsprüfungen.
- Vorbereitung der Daten zur Weiterleitung an die IFA (Füllung der EAD).
- Zahlreiche Zusatzinformationen, die bei der Preisfindung nützlich sein können, sind einspielbar.
- Zeitnahe Updates bei jeder Gesetzesänderung oder Veränderung des Preiszusammenhangs.

Zudem kann PREFID auch zur Erstellung von Preisvergleichslisten eingesetzt werden. Ziel dieses Tools ist die Optimierung der Verwaltung und Auswertung von Wettbewerberpreisen (bei Nutzung der IFA-Infodienste).

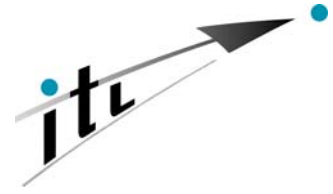
Vorteile dieses Tools sind:

- Integration sowohl der IFA-Infodienst-Daten als auch der firmenintern gepflegten Preise.
- Vielfältige Selektionsmöglichkeiten (z.B. Packungsgröße, Wirkstärken, Darreichungsform, Preisart).
- Einfacher Export nach Excel bzw. Anzeige über Excel.
- Übersichtliche Preisvergleichsanzeige in Excel auf Knopfdruck.
- Definition eines eigenen Marktes, eines Produkt-Wirkstärkenvergleichs u.a. als weitere Selektions- bzw. Auswertungsmöglichkeit.

Seite 8



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

Lagerwertverlustausgleich (LWV)

Das Modul erleichtert das Handling des aufwändigen Prozesses „Lagerwertverlustausgleich“. Durch die Trennung der Daten-Erfassung von der Prüfung und Freigabe kann hier der Einsatz von Ressourcen optimiert werden:

- einfache Daten-Erfassung, von dem Erfassenden keine Sachkenntnis erfordert,
- Daten-Import aus Warenwirtschaftssystemen von Apotheken (optional),
- Plausibilitätsprüfungen der erfassten Daten,
- Freigabe durch den Verantwortlichen (unabhängig von der Erfassung),
- vielfältige Auswertung und Analyse der erfassten Daten,
- nahezu automatische Übergabe der resultierenden Gutschriftsdaten an das entsprechende Buchungssystem.

Marketing

Folgende Funktionalitäten stehen bei ITL Pharma cube für den Bereich Marketing im Vordergrund:

- Operative Planung, Erwartungsrechnung mit diversen Simulationsmöglichkeiten (bottom-up, top-down).
- Kampagnenmanagement, Reagentendatenbank.
- Analysetool zur nationalen Auswertung von Pharmamarktdaten (speziell: Insight Health).
- Unterstützung bei der Werbewirkungskontrolle.
- Ermittlung relevanter Zielgruppen für geplante Aktionen.
- Personalisierte Mail- und Faxesendungen.
- Unterstützung bei Faxaktionen.

Grundsätzliche Zielsetzung ist, dass trotz eines IT-Systems, automatisch generierte Aktionen (Kampagnen) die Seele eines Kundenservicemitarbeiters haben.

Arzt-Potentialanalyse

Eine der Stärken des ITL Pharma cube liegt in der Fähigkeit, gem. individueller Anforderung mit unterschiedlichsten Daten regionale Potentialanalysen durchzuführen.

Ziel dieses Moduls ist die Unterstützung einer Gebietsstrukturierung für einen „neuen“ Markt. Unter Berücksichtigung individueller Feldergrenzen und Einbeziehung von MaFo-Daten (hier am Beispiel Insight Health) wird eine mathematische Grundlage zur Ermittlung relevanter Segmente inkl. der Ärzte geschaffen.

Operative Planung/Erwartungsrechnung

Ein regelmäßiges Thema für das Marketing und auch das Controlling ist die Operative Planung bzw. die Erwartungsrechnung. Die Anforderungen an eine genaue Planung wachsen stetig. Mit dem entsprechenden Planungsmodul bietet der ITL Pharma cube zugleich ein exaktes und einfach zu bedienendes Instrumentarium inkl. einer integrierten „Spielwiese“. Innerhalb dieser Spielwiese können verschiedene Szenarien durchlaufen werden.

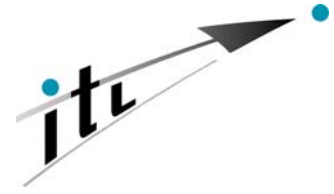
IFA-Infodienste

Das Modul „IFA-Infodienste“ des ITL Pharma cube bietet zum einen den Import von Daten des IFA-Infodienstes und zum anderen die freie Aufbereitung und Betrachtung der Daten (z.B. für definierbare Märkte). Das Ergebnis wird direkt in Excel zur Verfügung gestellt.

Seite 9



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

Kampagnenmanagement

Das Kampagnenmanagement des ITL Pharma cube führt nachfolgende Prozesse zusammen.

1. Verwaltung von Aktionen.
2. Bereitstellung der Daten zur internen Durchführung von Aktionen.
3. Übergabe der Anforderung und Daten an Dienstleister.
4. Erfassung von Reaktionen.
5. Auswertung von Aktionen.
6. Anschließende operative/strategische Nutzung der Aktionsdaten.

Darüber hinaus wird ein abteilungsübergreifender Nutzen erreicht.

Controlling

Management Console/Scorecard

Ein in ITL Pharma cube integriertes Kennzahlensystem bietet folgendes:

- Modulare Zusammenstellung relevanter Unternehmens- und Bereichskennzahlen in einer Scorecard.
- Erfassung von Detailinformationen in Kombination mit tabellarischen und grafischen Verlaufs-dokumentationen.
- Verwaltung von Maßnahmenkatalogen.
- Direkte Kommentierungen von Abweichungen oder weiteren Sachverhalten.
- Freigabefunktion.
- Aufgliederung in verschiedene Kategorien/Bereiche.

HERA – Herstellerrabatte

Verwaltung der monatlichen Abrechnungsdaten der Apothekenrechenzentren (ARZ) resultierend aus dem Beitragssatzsicherungsgesetz 2003. HERA dient zur Verwaltung der Rabattdaten der Rechenzentren und somit auch der Rechnungskontrolle. Der gesamte Ablauf vom einfachen Import, der Rechnungskontrolle inkl. relevanter Auswertungen wird durch HERA unterstützt.

Reportingtool

ITL Pharma cube bietet ein modernes und flexibles Reporting- und Analysesystem mit einer einheitlichen Darstellung. Die einzelnen Reports und Analysen können auf Knopfdruck per Fax oder Mail an beliebige Empfänger oder ganze Empfängergruppen versendet werden.

Ein umfangreiches, skalierbares Auswertungstool bietet die detaillierte Analyse von Verkaufsprozessen auf unterschiedlichsten Aggregationsstufen.

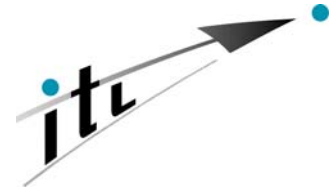
Weitere Merkmale:

- Ad hoc Reporting.
- Vorkonfiguriertes Reporting.
- Corporate Design auf Knopfdruck.
- Aufbau nach Top-Down-Prinzip mit div. Verlinkungen innerhalb des Systems.
- Detaillierte Zugriffsrechtvergabe.

Die dargestellten Funktionalitäten betreffen sämtliche in ITL Pharma cube integrierte Bereiche.



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

Tenderplanung

Das Modul Tenderplanung wurde geschaffen, um eine Budget-Planung speziell für den Generika-Markt und unter Berücksichtigung des Tender-Geschäfts zu ermöglichen.

Die Aufteilung kann sowohl über Produktgruppe und/oder über Artikel definiert werden als auch prozentual oder mit absoluten Werten.

Diese Planung ist relevant für den Rx-Markt. Es ist sowohl möglich damit auf Jahresebene zu planen als auch Aufsplittungen auf Monatsebene vorzunehmen. Zudem ist es möglich, die Planung für verschiedene Szenarien durchzuspielen.

In Kombination mit dem Ausschreibungsmodul des IPc ergibt sich ein vollumfassendes Planungstool, welches die aktuellen Anforderungen an ein generisches Pharmaunternehmen berücksichtigt.

KK-Modul

Das KK-Modul dient zur Verwaltung von Verträgen mit den Krankenkassen, unterstützt das Rabattmeldeverfahren und die Validierung der Krankenkassen-Abrechnungen.

U.a. bietet das KK-Modul die folgenden Funktionalitäten:

- Stammdatenverwaltung, auch unter Berücksichtigung von Fusionen und Verbänden,
- umfassende Kontaktverwaltung,
- Vertragsverwaltung,
- Unterstützung der Ermittlung der relevanten Werte zur Wahrung der Preissicherungsklausel,
- Rabattmeldeverfahren, unter Berücksichtigung der Lieferfähigkeit,
- Abrechnungsprüfung (auch über Abrechnungsgruppen) und
- Auswertungen.

Das KK-Modul kann optional auch als Basis für Rückstellungsbildungen und –auflösungen verwendet werden.

Ausschreibungsmodul (Pricing)

Das Ausschreibungsmodul stellt eine Erweiterung des KK-Moduls dar und dient zur Unterstützung der administrativen Prozesse zur Rabattfindung (Kalkulation/Planung) im Rahmen einer Krankenkassen-Rabattvertrags-Ausschreibung. Es soll helfen, Fragestellungen zu beantworten, wie z.B.: Wie viel können wir bieten? Welche Konsequenzen hat welcher Preis (z.B. in Bezug auf Deckungsbeiträge)?

Grundsätzlich wird die komplette Kalkulationskette vom Absatz über Bruttoumsatz bis zum EBIT unterstützt. Es sind detaillierte Kalkulationen auf verschiedenen Ebenen (PZN, Molekül, ...) sowohl für Gesamtdeutschland, für einzelne Gebietslose als auch für eine Kombination aus beidem möglich. Es können beliebige Vorgänge (Ausschreibungen) oder Szenarien (Kalkulationen unter Veränderung der Annahmen, Parameter) berechnet oder auch verglichen werden.

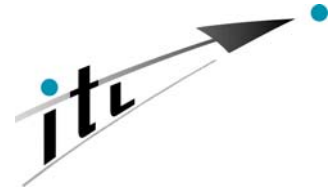
Zahlreiche Parameter können auf Vorgangs- Szenarien- oder Detailebene gesetzt/modifiziert werden, wie z.B.:

- Ziel-Marktanteil,
- Nec-aut-idem Quote,
- Aufschlag auf cost of goods,
- Rabatt,
- HAP/ApU oder
- Cost of goods

und werden sowohl für mit als auch ohne Zuschlag berechnet. Zudem können diverse Grenzwerte (zur Optimierung der Übersicht) dargestellt werden.



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

Ausschreibungsdokumentation

Das Ausschreibungsmodul kann erweitert werden um die Ausschreibungsdokumentation. Dieses Tool dient zur Verwaltung und Dokumentation von Ausschreibungsvorgängen.

Tool Preisänderungsszenarien

Ein Tool zur Kalkulation von Preissenkungen bzw. Preiserhöhungen sowie zur Einplanung von Festbetragsenkungen.

Mit Hilfe des Tools können Auswirkungen auf Preisänderungen im Hinblick auf die damit verbundenen Herstellerrabatte kalkuliert werden. Sinnvoll ist eine Integration von Umsatzinformationen, so dass der ITL Pharma cube auch kalkulieren kann, wie viele Packungen mehr/weniger abgesetzt werden müssten, um den selben Umsatz oder Ertrag zu erreichen.

Auf Wunsch können auch Auswirkungen des aktuellen Tendergeschäftes mit integriert werden, z.B. durch Kombination des Tools mit dem ITL Pharma cube-Modul Tenderplanung.

Möglich ist z.B. die Berücksichtigung folgender Faktoren:

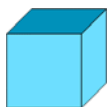
- Änderungen der Herstellerrabatte nach Festbetragsenkungen.
- Definition unterschiedlicher Szenarien für Kalkulationen unter unterschiedlichen Gesichtspunkten.
- Definition eines Grenzbetrags, z.B. so dass keine Herstellerrabatte (Generikarabatte) anfallen.
- Kalkulation für günstigsten, 3. günstigsten Preis ermöglichen.
- Integration/Berücksichtigung von Herstellkosten, Planabsatzzahlen, etc.

Einkauf

Im Bereich Einkauf unterstützt der ITL Pharma cube:

- einem Modul für die QC-Bedarfsanalyse,
- einer Lieferanten-Datenbank und
- einem Produktionskapazitätentool
- Forecast und
- Delivery Reliability.
- u.v.m.

Außendienst



Fein aufeinander abgestimmte Module z. B. für die Besuchsvorbereitung/Tourenplanung, die Auftragserfassung und die Erfolgskontrolle ermöglichen ein zeitsparendes Handling der administrativen Aufgaben des Außendienstes. Ein permanenter Datenaustausch mit dem Innendienst sorgt nicht nur für die schnelle Übertragung der Aufträge, sondern auch für ein ständig aktuelles System.



Besuchsvorbereitung

Für den Außendienst gibt es mit dem Modul „Besuchsvorbereitung“ des ITL Pharma cube die Möglichkeit einer qualifizierten Besuchsvorbereitung. Neben einer optional zu integrierenden Terminverwaltung steht eine entsprechende Selektion der zu besuchenden Kunden im Vordergrund. Zielsetzung ist die Selektion der möglichst optimalen Kundengruppe für die aktuellen Kampagnenschwerpunkte.

Je selektiertem Kunde können direkt Detailinformationen zur Bewertung des Kunden angezeigt und gedruckt werden.

Eine Besuchsvorbereitungsliste aller selektierten Kunden ist ebenso Bestandteil der Besuchsvorbereitung wie detaillierte Informationsblätter oder individuelle Auftragsblätter.

Besuchsdokumentation

Der Bereich Spesen ist hinsichtlich seiner Erfassung in den Tagesbericht integriert und lässt auch sehr differenzierte Spesenerfassungen zu. Im Rahmen seiner Besuche müssen durch den Außendienstmitarbeiter zahlreiche Informationen systemisch erfasst werden, z.B.:

- Apotheke: Auftrag, Besuch, Platzierungen, getroffene Vereinbarungen, qualitative Merkmale, ...
- Arzt: Besprechungen, Musterabgaben, Vereinbarungen, ...

Um diesen Ablauf möglichst einfach zu gestalten, erfolgt die Erfassung sämtlicher Daten zentral über einen so genannten Kundenkontakt.

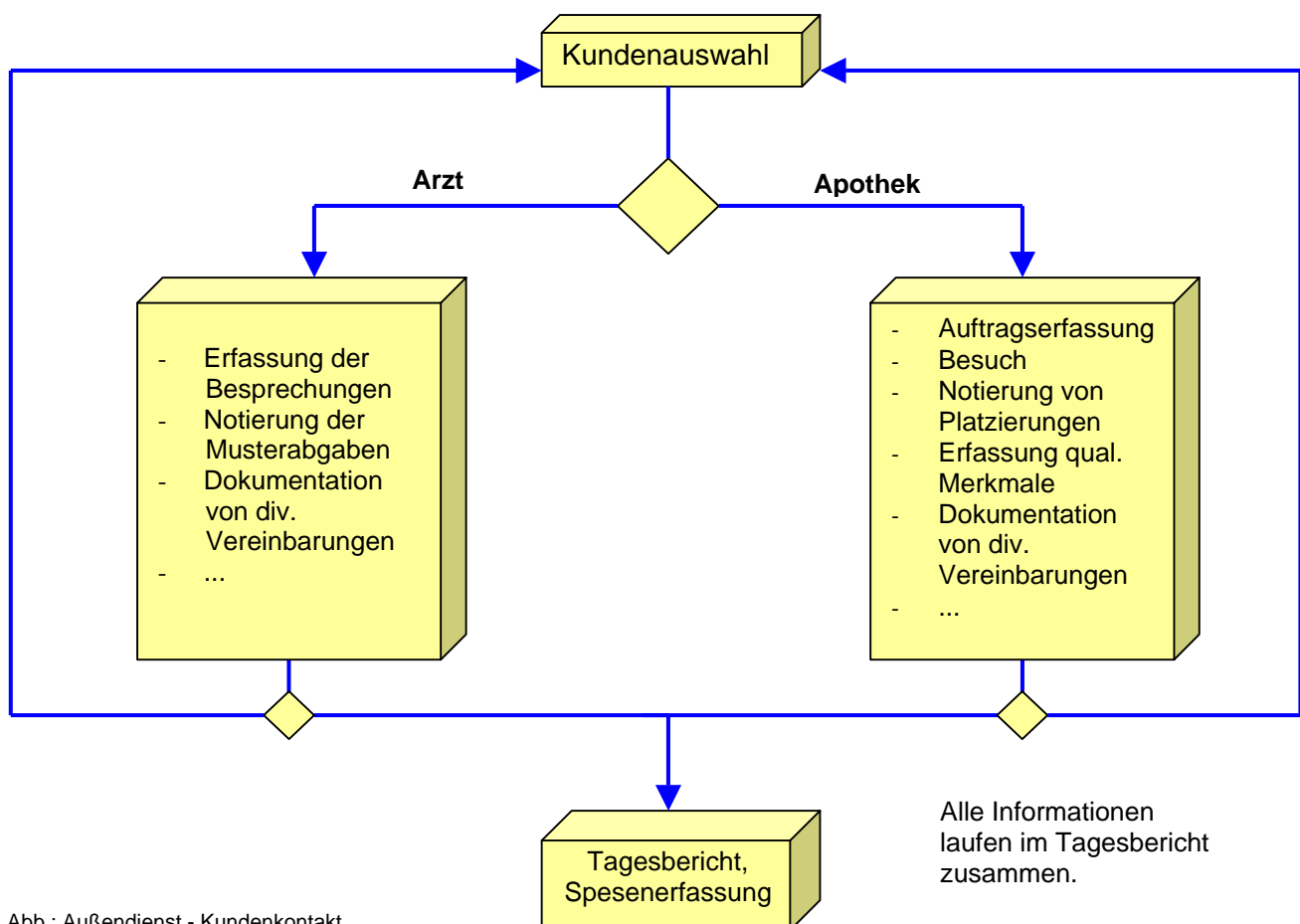
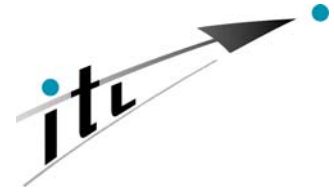


Abb.: Außendienst - Kundenkontakt



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

Tagesbericht/Spesenabrechnung

Zur Erfassung des Tagesberichtes werden sämtliche bereits erfassten Informationen (z.B. Aufträge) berücksichtigt. Ergänzend zu erfassende Informationen, wie z.B. Tätigkeitsart, Arbeitszeit, Kilometererfassung, werden wiederum als Basis für die Spesenerfassung im Außendienst verwendet. Weiterhin erhält der Außendienstmitarbeiter einer grafische Übersicht über bereits erstellte Berichte inkl. einer Statusinformation in Kalenderform.

Weiterhin existiert die Möglichkeit einer dynamischen, frei skalierbaren Spesenauswertung.

Tourenplanung

Zur Unterstützung des Außendienstes steht das Modul „Tourenplanung“ innerhalb des ITL Pharma cube zur Verfügung.

Innerhalb eines Bezirkes/Gebietes können z.B. Apothekenadressen in eine fest definierte Tourenfolge gesetzt werden. Diese Tourenfolge enthält alle Adressen des Gebietes.

Hinsichtlich einer anstehenden Besuchsfolge kann nun aus der Gesamtheit der Adressen eine Selektion nach definierbaren Kriterien, wie z.B. Umsatz oder Klassifikation, vorgenommen werden. Das System errechnet dann eine sog. variable Tourenfolge. Diese variable Folge wird auch dem Innendienst zur Verfügung gestellt. Dadurch werden einige Prozesse vereinfacht bzw. ermöglicht, wie z.B.:

- halbautomatische Faxavisierung,
- Einschränkung und Priorisierung der zu besuchenden Apotheken nach Umsatz oder anderen Kriterien und
- daraus resultierend die Ausgabe der Kunden, die durch den Kundenservice betreut werden sollen.

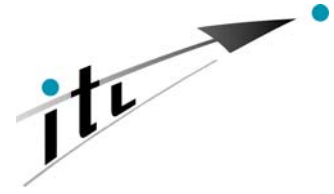
Avisierung

Mit dem Avisierungsmodul hat der Außendienstmitarbeiter die Möglichkeit, sich zum Beispiel bei den zu besuchenden Apotheken zu avisieren. Die Selektion kann hierbei nach unterschiedlichsten Kriterien erfolgen. Ebenso ist es möglich, die relevanten Kundendaten in der Avisierungsliste zu erfassen.

Prinzipiell kann auch definiert werden, ob der Faxversand über das Außendienstnotebook oder über die Unternehmenszentrale erfolgen soll.



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

Außendienststeuerung



Mit dem Modul „Außendienststeuerung“ des ITL Pharma cube erhält die entsprechende Abteilung eine Vielzahl an unterstützenden Funktionalitäten und Modulen.

Folgende Kriterien werden u.a. berücksichtigt:

- Integration relevanter Auswertungen (Monatsbericht, Quartalsbericht, Gebietstatus).
- Definition der Aktionsschwerpunkte.
- Gebietsmanagement.
- Ggf. Integration von Fehlzeiten.
- Selektion der Kunden nach qualitativen und quantitativen Merkmalen.
- Zeitmanagement.

Reporting/Analyse:

- Vordefinierte Reports mit einheitlichem Layout.
- Aktive Reports, aktive Systemmeldungen.
- Interaktive Analysen, benutzerdefinierte Reports.
- Verwaltung und Analyse von Softfacts wie Kundenbewertung und Kundenprofilerstellung.
- Integration von Frühwarnindikatoren.
- Potentialausweisung für Außendienstmitarbeiter.

Marktanalyse

Die Marktanalyse ist ein Modul des ITL Pharma cube, welches gleichermaßen von der Außendienststeuerung als auch vom Marketing nutzbar ist. Während der Focus beim Marketing auf nationaler Ebene liegt, wird der Schwerpunkt bei der Außendienststeuerung auf die regionale Ebene gesetzt.

Insight Health Master

Der Insight Health Master dient der Auswertung der von dem Unternehmen Insight Health erhältlichen Marktdaten.

Ebenso steht ein Tool zur Aufbereitung und Analyse von IMS-Daten zur Verfügung.

Im Wesentlichen besteht dieses Modul aus 2 Komponenten:

- a) Import und Archivierung der Daten und
- b) Datenanalyse.



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

Zeitmanagement

Im Bereich Zeitmanagement für den Außendienst oder die Außendienststeuerung bietet der ITL Pharma cube u.a. eine komfortable Kalenderoberfläche:

The screenshot displays the 'Jahresplanung' (Annual Planning) window for the year 2006. The main area is a calendar grid from January to December, where each day is color-coded to represent different types of days: red for regular working days, yellow for vacation (Urlaub), green for sick leave (Krank), blue for seminars (Sem), cyan for training (TK), magenta for AZV, and pink for regular full-time (reg. FT). Other days are marked as 'Sonst.' (Other). To the right of the calendar is a summary table for 'Jahresplanung' with columns for 'Tagesart' (Day Type), 'Gesamt' (Total), and 'Restjahr' (Remaining Year). Below this is the 'Apothekenplanung' (Pharmacy Planning) section, which includes a dropdown for 'Verkaufsdurchgang' (Sales Throughput) set to '2006/04' and a text input for 'Geplante Apotheken pro Tag' (Planned Pharmacies per Day) set to '0,00'. At the bottom left, there is a table for 'Jahr 2006...' showing 'Bruttotage' (Gross Days) as 249 and 'Nettotage' (Net Days) as 186,5. At the bottom right, there is a table for 'Vertriebsdurchgang...' (Distribution Throughput). The interface includes standard window controls and buttons for 'Speichern' (Save) and 'Ende' (End).

Tagesart	1	1/2	Gesamt	1	1/2	Restjahr	1	1/2
Urlaub	<input checked="" type="radio"/>		30			5		
Krank	<input type="radio"/>		6,5			0		
Sem	<input type="radio"/>		0			0		
TK	<input type="radio"/>		11			0		
AZV	<input type="radio"/>		6	16		3	0	
reg. FT	<input type="radio"/>		3			0		
Sonst.	<input type="radio"/>		1			0		

	Gesamt	Restjahr
Bruttotage	249	17
Nettotage	186,5	9

Abb.: Außendienststeuerung – Zeitmanagement

Diese Oberfläche bietet zum einen die Möglichkeit der detaillierten An- und Abwesenheitsplanung und zum anderen werden direkt die erfassten Tagesberichte inkl. etwaig erfasster Kommentare dargestellt. Differenzen (z.B. Besuchserfassung an einem Urlaubstag) werden aufgezeigt.

Eine entsprechende Planung dient als Basis zur Ermittlung von Brutto- und Nettoarbeitstagen, die beispielsweise im Rahmen einer Erfolgskontrolle oder bei realistischen Hochrechnungen ihre Anwendung finden. Optional kann eine Besuchsplanung inkl. der Definition von Vakanzeinsätzen erfolgen.

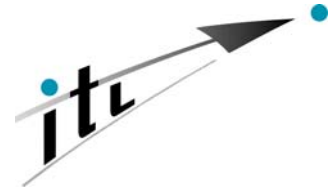
IPS

Regulatory Affairs

Im Modul für den Bereich „Regulatory Affairs“ des ITL Pharma cube werden sämtliche Informationen zu einer Zulassung verwaltet. Die zahlreichen Informationen werden sinnvoll gruppiert in unterschiedlichen Karteireitern dargestellt. Die Aufgabe für Pharmaunternehmen, sämtliche Zulassungsdaten zu verwalten, wird mit diesem Tool massiv unterstützt.



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

Supply Chain Management

Wesentliche Bestandteile dieses Bereiches sind:

- Tagesaktuelle Bestandsübersichten inkl. HVD-Kontrolle.
- Out-of-stock-Übersichten, integrierte Warnmechanismen.
- Lieferbereitschaftsquote/Servicegrad.
- Warenvorratsmanagement.
- Lager- und Frachtkostenanalyse.
- Plangenaugkeitsmessung.

Logistikmanagement

Das Logistikmanagement ist ein Modul des ITL Pharma cube zum Betrieb eines Distributionszentrums mit Lagermanagement, Konfektionierung, Kommissionierung und Versandabwicklung unter besonderer Berücksichtigung pharmaspezifischer Anforderungen wie zum Beispiel vollständiger Chargenverwaltung und Chargendokumentation.

MedWiss – Anfragenmanagement

Täglich gibt es Anfragen an ein Unternehmen von medizinisch-wissenschaftlicher Natur. Es ist die Aufgabe des Bereiches Med.-Wiss. Fachfragen von Fachkreisen (Arzt, Klinik, Apotheke), Patienten oder auch vom Außendienst zu beantworten und zu dokumentieren.

Ziel des Modules „Med.-Wiss.-Anfragenmanagement“ zur Dokumentation von Anfragen ist die Unterstützung des gesamten Prozesses von der Anrufannahme (ggf. durch den Empfang) über die Aufnahme der Fragestellung bis zum Abschluss des Vorganges durch Beantwortung der Frage oder Zusendung von Informationen. Außerdem können die häufig zu einem Produkt gestellten Fragen samt Antworten hinterlegt werden (FAQ).

Das Tool beinhaltet die automatische Rufnummererkennung (CTI), vereinfacht es Antworten zu finden, dokumentiert automatisch den gesamten Vorgang und ermöglicht so auch eine Auswertung nach verschiedenen Kriterien.

MedWiss – Food Safety Datenbank

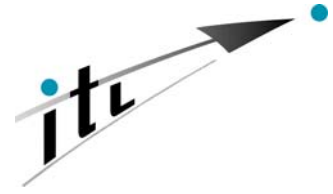
Dieses Modul des ITL Pharma cube dient zum Aufbau einer Datenbank sowie der Verwaltung und Administration von Fragebogenantworten, z.B. bei Unverträglichkeiten von Lebensmitteln.

Qualitätssicherung

Der ITL Pharma cube bietet ein QA-Modul an, welches die Qualitätssicherung erleichtern soll. Darin enthalten ist u.a. ein QA-Basismodul, welches die verschiedenen definierten Konstellationen von Zulassung, Supplier, Manufacturer und Packager verwaltet. Dieses Basismodul dient als Ausgangsbasis für diverse Warnmeldungen, die die Qualitätssicherung z.B. im Bereich On Going Stability (OGS) und Product Quality Review (PQR) unterstützen sollen.



ITL Pharma cube



Software,
die Sie ans Ziel bringt

Vertrieb

Im Rahmen des Auftragsmanagements werden u.a. folgende Punkte berücksichtigt:

- Abbildung von
 - o Direktgeschäft (inkl. Retouren/Gutschriften),
 - o Überweisungsgeschäft und
 - o Streckengeschäft.
- Bedienung unterschiedlicher Vertriebskanäle:
 - o Apotheke und
 - o Großhandel.
- Individuelle und täglich änderbare Preis- und Konditionsverschlüsselung, im Pharmabereich und speziell im generischen Markt von hoher Bedeutung.
- Individuelle Kundenbetreuung (z.B.: key account).
- Befreiung des Vertriebes von Routineaufgaben.
- Jeder Kunde wird individuell zur passenden Zeit mit der richtigen Botschaft angesprochen.
- Verwaltung unterschiedlicher Liefertermine und Valuten innerhalb eines Auftrages.
- Verwaltung von Kundenkooperationen (Großhandel, Arzt, Apotheke, ...).
- Verwaltung von Bonuszahlungen, Jahresvereinbarungen, Topkunden, Topkundenrückvergütungen.
- Erfolgskontrolle.
- Verkaufs- und Retourenübersicht.

Kooperationstool

Das Kooperationstool dient als Plattform zur Verwaltung sämtlicher Informationen, Kontakte und Dokumente, die im Zusammenhang mit Kooperationen oder Kundengruppierungen jeglicher Art relevant sind. Zudem kann es für eine operative Unterstützung von Abrechnungserstellungen oder Kalkulationen herangezogen werden.

Das Kooperationstool kann somit die Basis für zahlreiche nachgelagerte Schritte bis hin zum Rabattvorschlag innerhalb einer Auftragserfassung darstellen.

Mögliche Funktionalitäten sind z.B.:

- Hinterlegung von Verträgen (Scan oder strukturiert).
- Definition von Konditionen auf Kooperations- oder Selektionskennzeichenebene.
- Basis für Statistiken, Auswertungen und Rentabilitäten.
- Basis für Rückvergütungen.
- Basis für Gesprächsvorbereitungen.

Sonstiges

FAQ

Im FAQ-Modul des ITL Pharma cube sind häufig gestellte Fragen aus diversen Bereich samt Antworten verwaltbar. Die Auswahlliste kann durch Selektion bzw. durch eine Stichwortsuche eingegrenzt werden.

Datenschutz

Bei der Betrachtung des Datenschutzes wird zum einen der Schutz der personenbezogenen Daten der Mitarbeiter berücksichtigt. Derselbe Anspruch gilt auch für die Kundendaten. Die Verarbeitung personenbezogener Daten entspricht den Grundsätzen der Zweckbindung, der Transparenz und der Verhältnismäßigkeit sowie der Datensparsamkeit.

Seite 18



ITL Pharma cube

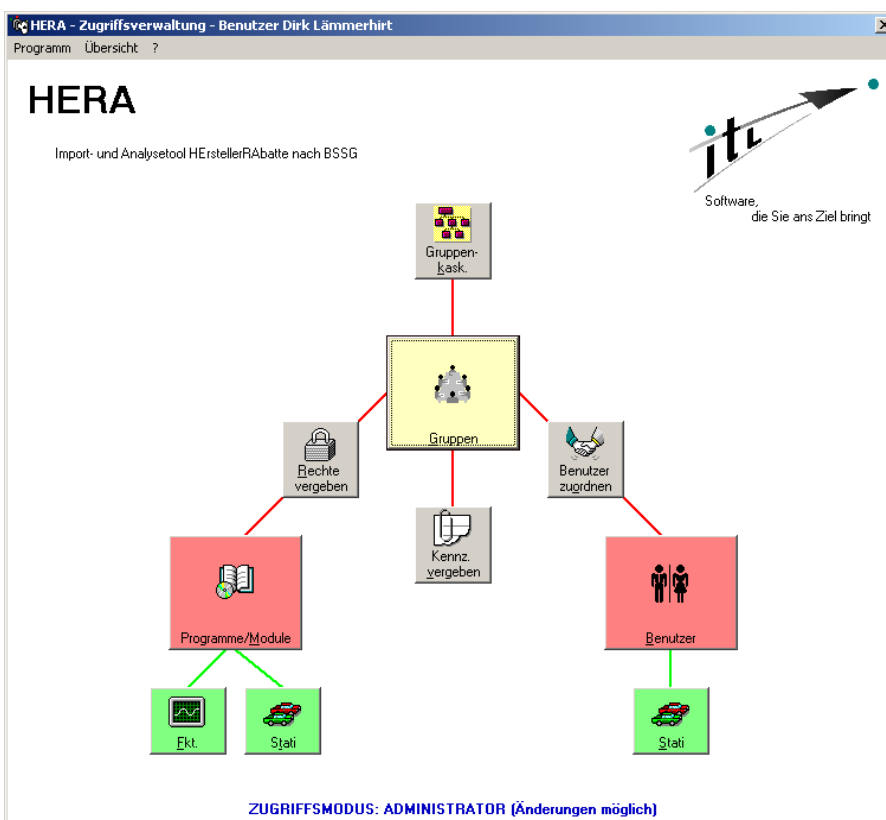


Software,
die Sie ans Ziel bringt

Administration

Berechtigungskonzept

Der ITL Pharma cube verfügt über ein detailliertes Berechtigungskonzept, welches Zugriffe auf Module und/oder Datenbereiche auf unterschiedlichen Ebenen zulässt.



Die Vergabe der Zugriffsberechtigungen erfolgt prinzipiell auf den Ebenen Betriebssystem und Projekt:

- Auf Betriebssystemebene können im Wesentlichen 2 Benutzergruppen (Administratoren und Benutzer/Anwender) definiert werden.
- Auf Projektebene können Berechtigungen auf Personen- oder Gruppenebene vergeben werden.

Little Commander

Der Little Commander stellt eine strukturierte Plattform für unterschiedlichste Anforderungen dar:

- Bereitstellung von Auswertungen in Tabellenform mit sehr einfacher Selektion.
- Zentrale für diverse administrative und systemüberwachende Tätigkeiten.
- Manueller Anstoß von Schnittstellen.
- Ausgabe als Druck, Export nach Excel oder Versand per Email möglich.