Software to reach your aim

expert consulting & inspired engineering

Die Komplettlösung zur Abwicklung von Rabattgeschäften mit Krankenkassen.

CARDEA

Das Rabattgeschäft mit den Krankenkassen:
Alles begann ganz harmlos.

Eine rasante Entwicklung hinsichtlich Aufwand und Komplexität! So erleben viele Unternehmen der Pharmabranche seit 2007 das Geschäft mit dem „Kunden“ Krankenkasse. §130 SGB V und AMNOG legten die ersten Grundsteine für das völlig neue Geschäftsfeld mit Rabattverträgen.

Die Arzneimittelhersteller sahen sich mit ganz neuen Aufgaben konfrontiert: Vertragsverwaltung, Rabattmeldung, Abrechnungsprüfung uvm. Bei einzelnen Verträgen mit wenigen Kassen bleibt der Aufwand überschaubar, aber...

Was damals noch keiner ahnte:
Schnell erreichen die Prozesse ein Volumen und eine Komplexität, die ohne ein ausgefeiltes Software-System nicht mehr beherrschbar sind.

Damit nicht genug:
Permanente Änderungen kommen hinzu. Beispiele sind die Vertragsgestaltungen, wie z.B. Tender, Bridging, Open-House. Oder aber auch die komplexen Vertragsbeziehungen bei GWQ und spectrumK.

Und die Krönung des Ganzen:
Die aus Kapazitäts- oder Sicherheitsüberlegungen resultierende Verteilung von Aufgaben und Prozessen auf mehrere Mitarbeiter erschwert das Handling zusätzlich. Jede Transparenz geht verloren.

Die Herausforderungen mit Krankenkassen-Rabattverträgen:
Den Überblick behalten und Sicherheit gewinnen.

- **Bewältigung der Komplexität:**
  Eine Vielzahl von Ausschreibungen und Verträgen managen.
- **Abrechnungsprüfung:**
  Berücksichtigung zahlreicher Daten, wie z.B. Abrechnungsmenge, Zeitraum, Rabatte, Stichtag, Preissicherung.
- **Pricing:**
  Sichere Kalkulationen auf verschiedenen Ebenen, Konsequenzen erkennen.
- **Rückstellungsbildung:**
  Hochrechnung auf Basis von Marktzahlen und/oder eigenen Absätzen.
- **Rückstellungsauflösung:**
  Eine Herausforderung insbesondere durch versetzten Rechnungseingang.
- **„Excel-Listen-Wildwuchs“ vermeiden:**
  Daten und Vorgänge lückenlos zentral und einheitlich verwalten. Retrospektiv und vorausschauend informiert sein über „Wer? Wann? Was?“.
- **„Spezialrabatt“-Handling:**
  Individuelle, oftmals komplizierte Logiken übersichtlich abbilden.

CARDEA – Die Komplettlösung für das Rabattgeschäft:
Den Überblick behalten, Komplexität bewältigen und Sicherheit gewinnen.

Für den Menschen ist die Berücksichtigung aller Abhängigkeiten und Faktoren längst unmöglich. Auch vorhandene Software-Lösungen erreichen früher oder später ihre Grenzen. Die Einführung eines spezialisierten, ausgereiften und zukunftsorientierten Systems sollte unbedingt rechtzeitig erfolgen.

CARDEA – Mit nur einem Tool...

... die Vielzahl von Daten, alle komplexen Prozesse sowie die unzähligen Abhängigkeiten und Auswirkungen untereinander managen:

Übersichtlich und komfortabel.

... Informationen zu Krankenkassen, Verträgen und Ausschreibungen jederzeit im Überblick behalten:

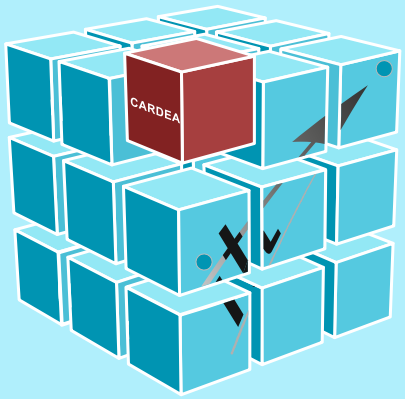
Zentral gebündelt und griffbereit.

... Abrechnungsprüfung, Angebotskalkulation, Budgetplanung, Rückstellungsbildung und -auflösung auf einer soliden Datenbasis realisieren:

Sicher, transparent und vorausschauend.

CARDEA auf den Punkt gebracht:
Funktionen, die ans Ziel führen.

- zentrale Verwaltung der Stammdaten inkl. Vertragsmanagement
- Verwaltung von Ausschreibungen (Dokumentation und Pricing)
- Kalkulation von Rabattverträgen
- Unterstützung von Rabattmeldeverfahren
- Validierung der Krankenkassen-Abrechnungen
- Unterstützung der Ermittlung von relevanten Werten zur Wahrung der Preissicherungsklausel
- Tenderplanung
- Bildung und Auflösung von Rückstellungen
- Analysen und Auswertungen



• Zusammenfassung komplexer Vorgänge •

• zentrale Verwaltung aller relevanten Daten •

• optimale Übersicht auch bei vielen Verträgen •

• Sicherheit bei Kalkulation und Abwicklung •

Transparenz und damit Kalkulations- und Planungssicherheit zurückgewinnen!

Lösungen so individuell wie die Unternehmen selbst:
Eine Kombination von Modulen.

CARDEA besteht aus einer Vielzahl von Modulen, die vielfältig einsetzbar sind:

- Einsatz einzelner Module als kostengünstige Lösung für spezielle Anforderungen.
- Einsatz als ganzheitliches System für die integrierte Abwicklung vielfältiger, komplexer Geschäftsprozesse.

Alle Module können an die individuellen Anforderungen des Pharma-unternehmens angepasst werden. Sie sind einzeln einsatzfähig und beliebig kombinierbar.

Ihre Stärke besteht jedoch in ihrem vollständigen Zusammenspiel: Es ergeben sich umfangreiche Synergien. Diese sind selbstverständlich auch dann sichergestellt, wenn ihre Einführung – entsprechend den Anforderungen – zu ganz unterschiedlichen Zeitpunkten geplant und realisiert wird.

CARDEA ganz flexibel:

Je nach Größe und Bedarf an individuelle Anforderungen anpassbar.

Perfekte Integration in bestehende Software-Systeme, wie z.B. SAP.

Ein Funktionsumfang, der keinen Vergleich scheut:
Die Module im Detail.

Stammdatenverwaltung: Schneller Überblick über viele Daten.

Zentrales und übersichtliches Handling zahlreicher Informationen: Adressen, Ansprechpartner, Kontaktdaten, Versichertenzahlen, Fusionen.

Und mit der Kontaktverwaltung im Sinne eines CRM stets informiert bleiben über „Wer? Was? Wann?“.

Vertragsmanagement: Zentrale und komfortable Verwaltung.

Alle Vertragskonditionen sowie die Verträge selbst sind für sämtliche PZNs strukturiert und leicht überschaubar abgelegt. Sie bilden die Basis für zahlreiche von CARDEA unterstützen Prozesse.

Die Tenderverträge werden direkt aus der Ausschreibungsdokumentation übernommen: Dies ermöglicht eine schnelle Weiterverarbeitung der Daten.

Bei Bridging- und Open-House-Verträgen erfolgt eine manuelle Erfassung. Dank der komfortablen und intuitiv zu bedienenden Benutzeroberfläche ist auch dies schnell erledigt.

Rabattabrechnungsprüfung: Mehr Sicherheit.

Zahlreiche Rabattabrechnungen in oftmals schwindelerregender Höhe flattern monatlich ins Haus. Die Prüfung ist aufwändig, oft gar nicht detailliert möglich.

CARDEA minimiert den enormen administrativen Aufwand und bringt ein hohes Maß an Sicherheit. Zahlreiche Daten, wie z.B. PZN, Zeitraum, Preis, Gültigkeitszeitraum, Zielpreise, Mengen (über Marktdaten) werden bei der Prüfung berücksichtigt. Die Krankenkassenangaben werden hierbei mit systemisch errechneten Werten verglichen.

Im Rabattvertrag ist auch eine Klausel zur Preissicherung hinterlegt? Kein Problem! Auch deren Ermittlung wird von CARDEA unterstützt.

Ausschreibungsdokumentation: Reduzierung der Komplexität.

Ein Herzstück von CARDEA! Die Life-Cycle-Akte jeder Ausschreibung. Alle Ausschreibungsdaten stehen hier zur Verwaltung und für einen ausgezeichneten Überblick gebündelt zur Verfügung: Vertragspartner, Kassen, Termine, Fachlose uvm.

Ganz besonders effizient: Die Ermittlung der PZNs – eigene und die der Wettbewerber – zu den in den Verdingungsunterlagen verbal beschriebenen Fachlos-Definitionen. Elegant und schnell über integrierte Filter.

Oder als weiteres Beispiel besonderer Nutzen: Die optionale Definition von Preisvergleichsgruppen innerhalb der Fachlose.

Das alles mit nur einem Tool – Ohne „Excel-Listen-Wildwuchs“!

Pricing: Mehr Transparenz und Kalkulationssicherheit.

Das Pricingmodul für eine einfachere und genauere Kalkulation bei Ausschreibungen. Es findet Antworten auf Fragen wie z.B.:

- Wie viel können wir bieten?
- Welche Konsequenzen hat welcher Preis (z.B. in Bezug auf Deckungsbeiträge)?

Die gesamte Kette – vom Absatz über gross sales bis zum EBIT – wird in die Kalkulation einbezogen. Auch detaillierte Kalkulationen auf verschiedenen Ebenen (PZN, Molekül, ...) sind möglich: Sowohl für Gesamtdeutschland als auch für einzelne Gebietslose oder eine Kombination von beidem.

Und nicht nur das: Beliebige Vorgänge (Ausschreibungen) oder Szenarien (Kalkulationen unter Veränderung der Annahmen, Parameter) können berechnet und verglichen werden.

Rückstellungsbildung & -auflösung: Mehr Planungssicherheit.

Die Rückstellungsbildung und -auflösung speziell für Krankenkassenrabatte: Eine echte Herausforderung – Kalkulatorisch und finanziell. CARDEA stellt die Rückstellungsbildung und -auflösung auf eine solide Datenbasis: Unter Berücksichtigung sowohl von IST-Abrechnungen als auch von Marktdaten wird eine einfachere und exaktere Planung möglich.

Rückstellungen werden jahresgenau abgegrenzt. Exportfunktionen auf Vertrags- und APN-Ebene, z.B. zu SAP, sind selbstverständlich.

Tenderplanung: Vorausschauend planen.

Die Tenderplanung bietet diverse Varianten zur Planung, Kalkulation und Abbildung möglicher zukünftiger Entwicklungen. Sie liefert fundierte Planwerte für die Abgabemengenentwicklung der Folgemonate oder für die Budgetplanung.

Die Verwaltung der „Expected-Tender“ ist ein weiteres Highlight der Tenderplanung.

Analysen & Auswertungen: Für mehr Durchblick.

Einfach zu handhabende Auswertungen und Analysen mit Export-Funktion stehen für alle Module zur Verfügung.

Und sollte doch mal ein Wunsch offen sein: Individuelle Erweiterungen sind kein Problem!

Wir betreuen Ihre IT-Projekte: Für Software-Lösungen, die Sie ans Ziel bringen!

ITL-Beratung: Kompetent, objektiv und unabhängig.

Unser Know how für Ihr Projekt:
Ganz unabhängig davon, ob es um den Einsatz einer Software von ITL, von einem Drittanbieter oder Ihrer eigenen Lösung geht: Wir stehen Ihnen mit unserer Erfahrung von der Analyse, über die Planung bis hin zur Realisierung Ihres Projektes beratend zur Seite.

Aus Erfahrung gut:
Als langjähriger Partner von Pharmaunternehmen sind wir mit den besonderen Anforderungen, Strukturen und Prozessen sowie den aktuellen Entwicklungen in der Branche bestens vertraut. Diese spezifischen Kenntnisse und Praxiserfahrungen in der Software-Entwicklung und -Einführung machen unsere Beratung so wertvoll.

Wir helfen mit dem Blick eines Externen:
Objektiv, unabhängig von Software-Anbietern und ohne vorgefertigtes Konzept in der Tasche. Denn kein Unternehmen ist wie das andere. Jedes Unternehmen hat seine ganz individuellen Besonderheiten und Bedürfnisse. Jedes Unternehmen braucht „seine“ ganz individuelle Lösung.

In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden analysieren wir bestehende Prozesse und spezifizieren die Anforderungen. Wir zeigen Optimierungspotentiale auf und entwickeln Lösungen – unter Berücksichtigung aller Einflussfaktoren, wie z.B. bestehender Strukturen, Prozesse und IT-Systeme. Und ganz wichtig: Die Einbeziehung aller betroffener Mitarbeiter.

Mit uns können Sie sicher sein:
Sie erhalten eine Lösung, die Ihre Geschäftsprozesse optimal unterstützt.

ITL – Ein Team, das von Ihnen gefordert werden möchte, wenn es um kompetente Beratung und optimale Lösungen

Wichtig – auch für die Zukunft:
Wir sind für Sie da!

Aktuelle Entwicklungen und Themen im Bereich des Arzneimittelgesetzes:
Werden stets aufmerksam verfolgt.

Notwendige Anpassungen und sinnvolle Erweiterungen:
Werden kurzfristig implementiert und stehen schnell zur Verfügung.

Eine Auseinandersetzung mit notwendigen Änderungen an den eigenen Systemen bleibt erspart.
Ihr Vorteil: Mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge.

Referenzen ITL Pharma Cube (Auszug):

- Aliud Pharma GmbH
- Aristo Pharma GmbH
- Aurobindo Pharma GmbH
- B. Braun Melsungen AG
- Dr. Hobein (Nachf.) GmbH, med. Hautpflege
- Gilead Sciences GmbH
- Hermes Arzneimittel GmbH
- Heumann Pharma GmbH & Co. Generica KG
- InfectoPharm Arzneimittel u. Consilium GmbH
- Krewel Meuselbach GmbH
- Mylan Germany GmbH (A Viatris Company)
- neuraxpharm Arzneimittel GmbH
- Novo Nordisk Pharma GmbH
- Pfizer Deutschland GmbH
- ratiopharm GmbH – TEVA-Gruppe
- STADA Arzneimittel AG
- Zentiva Pharma GmbH

ITL GmbH
Information Technology Linke

Mina-Rees-Str. 8
64295 Darmstadt

Tel. 0 61 51 / 92 59-0
E-Mail info@itlgmbh.de
Internet www.itlgmbh.de

ITL – Software to reach your aim:
expert consulting & inspired engineering

Wir entwickeln hochwertige Software-Lösungen für Unternehmen der Pharmabranche. Die intensive Auseinandersetzung mit der individuellen Situation und den Anforderungen unserer Kunden ist unsere Passion.

Diese Kundennähe, branchenspezifisches Know-how auf hohem Niveau und Leidenschaft zeichnen unsere Beratung und Software-Entwicklung besonders aus.

Eine langfristige und verlässliche Partnerschaft – dafür stehen wir.

Eine klare Vision prägt unser Handeln:
ITL – Eine „Institution“ für kompetente Beratung und hochwertige Software-Systeme in der Pharmabranche.

CARDEA – Ein Modul des ITL Pharma Cube:
Lösungen so individuell wie die Unternehmen selbst.

ITL Pharma Cube

Ein speziell auf die schnelllebige Pharmabranche abgestimmtes Softwaresystem mit einer Vielzahl hochaktueller Module. Der ITL Pharma Cube vereint die Vorteile einer Standardsoftware mit den Vorteilen individueller Softwaresysteme.

www.itlpharmacube.de

Weitere Module des ITL Pharma Cube (Auszug):

HERA
Das Analysetool für Herstellerrabatt-Daten.

TABEA
Die tablet-basierende All-in-One-Lösung für den Außendienst.

PREFID
Das Software-Tool für effizientes Preismanagement.

LAWEA
Lagerwertverlustausgleich: Wenig Aufwand durch geschickte Abwicklung.

MARA
Das Management-System zur Unterstützung von Regulatory Affairs Managern.