

Generationswechsel in der Informationsverarbeitung mit Alert-Control

Analyse auf einen Blick

War es früher noch das Ziel, aus verschiedenen zur Verfügung stehenden Pharamdaten zahlreiche Informationen für Planung, Controlling und Führung herauszufiltern, geht eine neue Generation der Informationsvermittlung einen entscheidenden Schritt weiter: Mit dem „ADDIS-Alert-Control“ von der IDV GmbH in Bodenheim werden für das Pharmamarketing, den Vertrieb oder die Außendienststeuerung alle relevanten Daten ausschließlich auf Ausnahmen gescreent. Die Fälle, in denen das Alarmsystem reagiert, werden selbstständig erkannt und interaktiv visualisiert. Die entscheidenden Stellen im Innen- oder Außendienst erhalten daraufhin automatisch die Informationen.

>> „Das Alert-Control-System screent kontinuierlich alle Mas-sendaten und tritt erst dann in Aktion, wenn Abweichungen oder Ausreißer auftreten“, erklärt Dr. Vanessa Conin-Ohnsorge, Geschäftsführerin der IDV GmbH, Bodenheim. „Die ausgewerteten Daten, die eventuell der Grund des Alarmfalls sind, werden automatisch angezeigt.“ Somit entfielen wesentliche Schritte, die bislang von Menschenhand durchgeführt werden mussten. Vanessa Conin-Ohnsorge vergleicht die Funktionsweise und -anwendung des neuen Dienstleistungspaketes mit der komplexen Steuerung eines Flugzeuges: „Hier beobachtet und wertet nicht der Pilot alle verfügbaren Messwerte über Anzeigen im Cockpit aus, sondern greift in

der Regel nur dann ein, wenn ein Warnsignal aufleuchtet und ein Alert-Fall gemeldet wird.“

Veränderungen kartographisch visualisiert

Mit der Entwicklung dieses Dienstleistungspaketes reagierte IDV, so die Geschäftsführerin, auf die Forderung ihrer Kunden, nach dem GKV-WSG und dem Wegfall der Feindaten-Analyse „möglichst frühzeitig auf Wettbewerbsverschiebungen und -verluste aufmerksam gemacht zu werden. Was bisher nur zeit- und arbeitsaufwändig durch die Analyse verschiedenster Daten geleistet werden konnte, erfolgt bei der kontinuierlichen Wettbewerbsanalyse nun auf Knopfdruck.“ Das inter-

aktive Alert-Control-System zeige beispielsweise außergewöhnliche Wettbewerbsbewegungen im Pharma-Marketing und -Vertrieb sofort an. „Wettbewerbsseinbrüche oder -zuwächse werden dann kartographisch visualisiert“, so Conin-Ohnsorge.

Die Vorteile dieses Alarm-Moduls liegen nach Einschätzung von Dr. Vanessa Conin-Ohnsorge darin begründet, „dass man die wichtigsten Bewegungen im Wettbewerb sofort, zeitsparend und auf einen Blick erkennen kann“. Die vorher definierten Ausnahmen, bei dem das System Alarm schlagen soll, könnten bis auf die kleinste geographische Einheit heruntergebrochen und transparent gemacht werden. Darüberhinaus spielten für die

Anwender auch die „einfache Handhabung des Moduls eine wichtige Rolle“. „Und das alles funktioniert selbstverständlich GKV-WSG-konform“, betont die Geschäftsführerin.

Alert-Modul im Praxistest

Wie die Anwendung des Alert-systems in der Praxis funktionieren kann, präsentierte Michael Schmitt, Leiter CRM von der Merck Pharma GmbH. Ende 2008 kam das Alarmsystem von IDV zum ersten Mal zum Einsatz. „Bei uns stand zunächst das Thema Monitoring der Parallelimporte im Fokus“, sagt Michael Schmitt.

Das Augenmerk wurde dabei auf folgende Fragenstellungen



Sitzt, passt und hat Zukunft. Mit innovativen Lösungen von MARVECS bewegen Sie mehr.

Wenn es um maßgeschneiderte Vertriebs- und Marketing-Services geht, hat MARVECS die Nase vorn. Schon heute sind wir für mehr als 40 Healthcare Unternehmen die erste Wahl für Vakanzan. Im Trend liegen auch unsere flexiblen Außendienstlösungen.

Egal, ob Sie exklusive Teams oder Partnering-Teams zu niedrigeren Kosten einsetzen möchten: Mit uns bringen Sie Ihre Produkte kompetent und zuverlässig an die richtigen Haus- und Fachärzte, Kliniken, Apotheken oder Patienten!

Referenzen und Case Studies unter www.marvecs.de

MARVECS GmbH · Beim Alten Fritz 2 · 89075 Ulm
Telefon: 0731/14000-57 · info@marvecs.de · www.marvecs.de



gerichtet: „Welchen Marktanteil haben Parallelimporte überhaupt? Wie lässt sich der Zuwachs in Prozent darstellen und welchen Anteil hat der Parallelimport am Original?“ Zum Thema Parallelimport wurde eine Kennziffer in einer Landkartensoftware dargestellt. „Damit konnten wir schnell und übersichtlich Verordnungsschwerpunkte beziehungsweise besondere Wachstumssegmente genau identifizieren. Trends und Entwicklungen wurden nach Segmentclustern ausgewiesen, aber keine Daten der einzelnen Segmente“, betont Schmitt im Hinblick auf die GKV-WSG-Konformität des Alarmmoduls. Die ersten Ergebnisse waren „zwar zufriedenstellend“ und zeigten auch verschiedene Handlungsmöglichkeiten auf. Gleichzeitig sei aber auch klar gewesen, dass weitergehende Analysen nötig waren. „Dennoch war es für uns sehr erfreulich festzustellen, dass das System viel mehr kann, als

unsere Fragestellung zunächst war“, sagt Schmitt. Nach der Analyse der ersten Anwendungsergebnisse ergaben sich neue Fragestellungen, die zuvor noch nicht in die Überlegungen eingeflossen waren. „Unserer Ansicht nach musste die Visualisierung noch weiter ausgebaut werden: Mehrere Informationen sollten mit Verwendung unterschiedlicher Farben und Symbolen in das Bild integriert werden.“

System bietet zahlreiche Zusatzinformationen

Interessant war für Schmitt auch die Überlegung mit Strukturen jenseits der jeweiligen Gebietsstruktur zu arbeiten. „So haben wir in unserem ersten Projekt auf einer Basis von 1,2 Millionen Einwohnern die Struktur eines speziellen Marktes darstellen lassen“, erläutert Schmitt. Basierend auf dieser Darstellung entstand dann schließlich ein Bild



Dr. Vanessa Conin-Ohnsorge, Geschäftsführerin der IDV GmbH, Bodenheim

Deutschlands mit den Elementen, die zum Beispiel der Bedingung

„hoher Umsatz Produkt“ entsprechen. „Anschließend haben wir die gefundenen Ergebnisse mit verschiedenen Farben markiert und vier Gruppen gebildet, die jeweils 300.000 Einwohner beinhalten.“ Mit dieser Vorgehensweise konnten für verschiedenste Fragestellungen „eine gute Übersicht über erfolgreiche und erfolglose Segmente“ erreicht werden. „Mit diesem System konnten wir somit Trends und Entwicklungen klar erkennen und auswerten.“ Nach Einschätzung von Michael E. Schmitt bietet das Alarmsystem eine Menge an Zusatzinformationen. Hervorragend gelöst sei auch, „dass durch Beachtung des 300.000 Einwohnerclusters und dadurch, dass keine Daten zu den Segmenten oder RVI Zellen veröffentlicht werden, alles absolut GKV-WSG-konform ist“. Selbstkritisch muss Schmitt aber auch eingestehen, dass beim Außendienstmitarbeitern noch etwas Überzeugungsarbeit geleistet werden muss, „denn bisher waren sie Zahlen gewohnt und nun müssen sie sich auf die visualisierte Darstellung umstellen“. <<<



Mit dem Alarmsystem können zeitnah beispielsweise Veränderungen im Wettbewerb kartographisch visualisiert werden. Durch Klicken auf die verschiedenen Punkte können wichtige Einzelheiten abgefragt werden. Per Mausclick lassen sich weitere Informationen auf kleinster geographischer Ebene wie Zuwächse oder Einbrüche anzeigen.