



Produkt-Launches in der Pharma-Industrie

Projektunterstützung und -umsetzung mittels SharePoint-Technologien

Produkt-Launches in der Pharma-Industrie

Eine Produkteinführung ist immer ein Projekt mit einer hohen Komplexität und zahlreichen internen und externen Schnittstellen. Dies gilt im besonderen Maße für die pharmazeutische Industrie, da hier neben generellen Markteinführungsschritten, wie Marketingkampagnen und Preisgestaltungsmaßnahmen, auch strenge Anforderungen im Hinblick auf die regulatorische Compliance erfüllt werden müssen.

Produkteinführung von Originalpräparaten

Im Laufe des langwierigen Prozesses von der Patentierung bis zur eigentlichen Produkteinführung vergehen durchschnittlich 13,5 Jahre, wie die unten stehende Grafik zeigt. Da die Patentlaufzeit 20 Jahre beträgt, bleiben laut aktuellen Benchmarks für die Vermarktung eines originalen Pharmapräparats lediglich 6,5 Restjahre unter Patentschutz, in denen die Kosten für Produktentwicklung, Zulassung sowie die Kosten des gebundenen Kapitals etc. in großen Teilen wieder erlöst werden müssen.

Pharmazeutische Produkteinführungen sind oft sehr teuer und vor allem risikobehaftet, da durchschnittlich nur eine von 10.000 untersuchten Substanzen

bis zur Produktreife gelangt. Die Verlängerung der Produktvermarktungszeit stellt somit den entscheidenden Erfolgsfaktor in der Pharmaindustrie dar. Denn dadurch entsteht ein größeres Zeitfenster, um die Gesamtkosten von bis zu 1,6 Mrd. Euro (IFPMA 2012) wieder einzunehmen.

Produkteinführung von Generika

Allerdings ist auch die Markteinführung eines Generikums nicht weniger komplex, da ein maximaler Marktanteil nur erreicht werden kann, wenn bereits am Tag des Patentablaufs eine optimale Marktversorgung sichergestellt ist. Der komplexe Zulassungsprozess der Medikamente kommt als besondere Herausforderung noch hinzu. In Europa sind die Zulassungsvoraussetzungen verhältnismäßig einheitlich. Länder im asiatischen und amerikanischen Raum sowie die Schweiz verlangen hingegen lokale Zulassungen mit erheblichen Unterschieden in der Datenanforderung. Um die genannten Herausforderungen erfolgreich zu meistern, beginnt der Wettbewerb um den Generikamarktanteil teilweise bereits kurz nach Einführung des Originalpräparats.



Abbildung: Vom Wirkstoff zur Zulassung

Problemstellung

Für Unternehmen resultiert daraus die Frage, mit welchen Hilfsmitteln derart komplexe Launch-Projekte sinnvoll und effektiv unterstützt werden können. Es ist wichtig, dass die Projektmitglieder alle relevanten Informationen erhalten, denn nur so können die für den Erfolg erforderlichen Ergebnisse erbracht werden. Zudem müssen Projektfortschritt und Projektperformance anhand gemeinsam verabschiedeter Indikatoren messbar gemacht werden.

Lösung

Wir, die Experten der msg industry advisors, haben gemeinsam mit Partnern aus der pharmazeutischen Industrie eine toolgestützte und vorkonfigurierte Produkt-Launch-Lösung entwickelt, die es unseren Kunden ermöglicht, relevante Aspekte eines solchen Projekts im Fokus zu behalten und zielgenau zu verfolgen. Somit kann unsere Lösung Sie unter anderem im Umgang mit folgenden Management-Aufgaben im Launch-Prozess unterstützen und entlasten:

- Planung des Launch-Projektes, Steuerung und Fortschrittskontrolle
- Zentrale Erhebung der entscheidenden Launch-KPIs für den Projekterfolg
- Vorgefertigte Projektmanagement-Templates und Checklisten
- Durchführen von standardisierten Launch Readiness Assessments
- Workflows zur Lenkung der Projekt-Deliverables innerhalb der Organisation
- Zentrale und kontrollierte Ablage der Projekt- und Launch-Dokumentation
- Unterstützung und Tracking paralleler Multi-Country-Launches

Planung des Launch-Projektes, Steuerung und Fortschrittskontrolle

Die Lösung bietet die Möglichkeit, die gesamte Projektplanung und -steuerung (z.B. Termine, Ressourcen, Verantwortlichkeiten) sowie deren Auswertung (Earned-Value-Analyse, Milestone-Trend-Analyse etc.) nach den international anerkannten Best Practices der PMI-Methode umzusetzen, zu managen und zu überwachen.

Zentrale Erhebung der entscheidenden Launch-KPIs für den Projekterfolg

Die Lösung enthält bereits einen Satz an allgemein projektgültigen KPIs, z.B. Budgeteinhaltung/Budgetplanung, Termintreue und Teamaufbau sowie für den Launch-Prozess spezifische KPIs, z.B. Anzahl der durchgeführten Advisory Boards und Schulungsgrad der Außendienstmitarbeiter. Alle KPIs können jedoch individuell auf die Anforderungen des jeweiligen zu unterstützenden Projektes angepasst werden.

Vorgefertigte Templates und Checklisten

Um Sie bei Ihrer Projektaufgabe optimal zu unterstützen, werden Ihnen mit unserer Lösung auch eine Reihe von anpassbaren und vollständig konfigurierbaren Templates aus allen Bereichen des Projektmanagements (z.B. Vorlagen für Meeting Minutes, Earned-Value-Analysen, Issue und Risk Logs) zur Verfügung gestellt. Selbstverständlich können Sie hierbei aber auch auf eigene Vorlagen und Dokumente zurückgreifen.

Produkt-Launches in der Pharma-Industrie

Durchführen von standardisierten Launch Readiness Assessments

Kernmeilensteine und Deliverables auf dem kritischen Pfad können zu sogenannten Launch Readiness Assessments zusammengefasst werden, um den Fortschrittsgrad innerhalb des Projektes und der Organisation jederzeit transparent zu machen.

Workflows zur Lenkung der Projekt-Deliverables innerhalb der Organisation

Die Lösung enthält Mechanismen und Workflows, um die Erbringung der Deliverables wie Marketing-Materialien oder Budgetreports im Projekt optimal zu unterstützen und zu überwachen. So werden Verantwortliche beispielsweise rechtzeitig an bevorstehende Termine und Aufgaben erinnert oder erbrachte Leistungen profilgestützt an berechnete Leser verteilt. Dabei ermöglichen digitale Signaturen oder digitale Freigaben papierloses Arbeiten.

Zentrale und kontrollierte Ablage der Projekt- und Launch-Dokumentation

Die Lösung bietet einen zentralen Speicherort für die gesamte Projektdokumentation. Auf Wunsch kann dabei die Sensibilität bestimmter Daten über Berechtigungsprofile gewahrt werden, um bestimmte Datenschutzanforderungen zu erfüllen.

Unterstützung und Tracking paralleler Multi-Country-Launches

Neben Einzelprojekten werden auch parallelisierte und semi-parallelisierte Multi-Country-Launches unterstützt, wobei eine vollständige Vergleichbarkeit und Auswertbarkeit auch über Projektgrenzen hinweg gewährleistet wird.

Zusammenfassung

Unsere Microsoft-SharePoint-basierte Lösung unterstützt Ihren Produkt-Launch mit einem Planungs- und Ausführungssystem, das sich vollständig in Ihre bestehende Microsoft-Office-Umgebung integrieren lässt. Dabei unterstützen wir auch die Anforderungen mobiler Nutzer auf iOS-, Windows- und Android-Betriebssystemen. Zudem enthält unsere Lösung auch eine Vielzahl an vorgefertigtem Prozess-Content (vordefinierte KPIs, Templates, Basisprojektpläne, Workflows etc.), der Sie bei der Durchführung Ihres Vorhabens unterstützt. Um unser Angebot zu vervollständigen, kann die Lösung auf Wunsch auch in unserem deutschen Rechenzentrum als ‚Software as a Service‘ (SaaS) für Sie betrieben werden.

Mit unserem Prozess-Know-how, einer bewährten Plattform, vordefiniertem und individuell anpassbarem Content sowie optionalem Hosting bietet Ihnen die msg industry advisors ein Rundum-Paket zur Unterstützung Ihres Launch-Prozesses. In der Anfangsphase Ihres Projektes unterstützen wir Sie dabei auf Wunsch gerne mit:

- einem Prozess- und Architekturworkshop
- einem Quickcheck des Reifegrades Ihres Launch-Prozesses
- einem Scoping und Tailoring Ihrer persönlichen Lösung

Rufen Sie uns an und lassen Sie sich überzeugen!



Steffen Frere

Lead Business Consultant
Business Critical Applications

Telefon: +49 89 96101-1466

Mobile: +49 170 2225373

E-Mail: steffen.frere@msg-advisors.com

msg industry advisors ag

Robert-Bürkle-Straße 1 | 85737 Ismaning/München | Telefon: +49 89 96101-0 | Fax: +49 89 96101-1113

www.msg-advisors.com | info@msg-advisors.com