



Actavis: Weltweite Arzneimittelzulassungen auf einen Klick

Der weltweit führende Generikahersteller setzt CDM Regulatory Manager in 65 Ländern für die Verwaltung seiner Zulassungsprojekte ein. Dank der einzigartigen pharmaspezifischen Produktdatenbank, die ein wesentlicher Bestandteil des Systems ist, kann sich Actavis für sein großes Produktportfolio auf internationaler Ebene einen umfassenden Überblick über die Zulassungsanträge verschaffen.

Das zentrale System ersetzt lokale Datenbanken und erspart Actavis viel Zeit und Mühe beim täglichen Management der Zulassungsprozesse. Außerdem steigt dadurch die Wahrscheinlichkeit, dass ein Produkt direkt am ersten Tag nach Ablauf eines Patents erfolgreich am Markt platziert werden kann – und das ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Generikahersteller.

2005 implementierte Actavis das „CDM Medical“-System mit dem Regulatory-Manager-Modul, um Arzneimittelzulassungen besser verwalten zu können. Seitdem ist das System mit dem Unternehmen gewachsen. Nach einem beeindruckenden Wachstum zählt Actavis heute zu den weltgrößten Generikaherstellern.

„Im CDM Regulatory Manager kann man schnell nach Daten suchen. Mit nur einem Klick finden Sie alle Arzneimittelzulassungen für Actavis-Produkte weltweit. Das spart viel Zeit und damit Kosten“, sagt Projektmanagerin Nina Thorsdottir.

Zulassungsübersicht

Der Regulatory Manager spart nicht nur Zeit, er liefert Pharmaunternehmen auch einen wichtigen Wettbewerbsvorteil: Er ebnet den Weg zur Markteinführung von pharmazeutischen Produkten durch den Überblick, den das System bietet.

Dazu zählt zum Beispiel, dass für alle Länder und sämtliche Arzneimittel alle nötigen Zulassungsinformationen zentral angezeigt werden können. Das verbessert den Prozess, pharmazeutische Produkte zur Marktreife zu führen, erheblich.

Bei Actavis wird dieser Überblick dadurch ermöglicht, dass alle wichtigen Informationen auf Produktbasis registriert werden, zum Beispiel bereits erteilte Arzneimittelzulassungen, das Datum zurückgenommener Anträge sowie alle Zulassungsaktivitäten wie eingereichte Anträge, Verfahren, Änderungsanzeigen und Verlängerungen von Zulassungen.

„Im System sind für alle Produkte und alle Märkte die Daten zu geplanten, eingereichten und genehmigten Zulassungsanträgen gespeichert. Auch Informationen über Änderungsanzeigen und andere Aktivitäten lassen sich für jedes Produkt leicht finden. Das verschafft Ihnen für jedes Land einen Überblick über den Zulassungsstatus. Sie erfahren zum Beispiel für ein bestimmtes Land oder eine bestimmte Region, wie viele Anträge in einer Periode eingereicht und wie viele Zulassungen erteilt wurden“, so Nina Thorsdottir.

Über Actavis

Actavis zählt zu den weltweit führenden Spezialisten für Entwicklung, Herstellung und Verkauf von erstklassigen Generika. Das 1956 gegründete Unternehmen hat in den vergangenen sieben Jahren einen konsequenten Expansionskurs verfolgt. Neben einem soliden organischen Wachstum hat das Unternehmen in diesem Zeitraum mehr als 25 Zukäufe getätigt. Actavis beschäftigt rund 11.000 Mitarbeiter in rund 40 Ländern in der ganzen Welt. Der Firmensitz befindet sich in Island.



Projektmanagerin
Manager
Nina Thorsdottir

CDM

CDM CDM A/S, Strandvejen 863, 2930 Klampenborg, Dänemark
Telefon: +45 70 27 19 27, Fax: +45 70 27 19 28, info@cdmoptimize.com
www.cdmoptimize.com

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Microsoft Business Solutions
ISV/Software Solutions

Datenzugriff – unabhängig vom Standort

Der Überblick, den der CDM Regulatory Manager bietet, hat die Zulassungsprozesse bei Actavis revolutioniert, weil nun alle Informationen in einer zentralen Datenbank verwaltet werden. Durch das neue System entfällt die früher so mühsame Arbeit, Daten zu pflegen, die an verschiedenen Standorten gespeichert und verwaltet wurden.

Nina Thorsdottir erinnert sich: „Früher wurden unsere Zulassungsdaten in lokalen Datenbanken verwaltet. In einigen Ländern wurde Lotus Notes eingesetzt, in den meisten anderen Märkten Excel-Tabellen. Heute haben wir eine zentrale Datenbank, in der jeder Markt unabhängig vom Standort die Daten über das jeweilige Land abrufen kann. Alle Daten werden zentral gespeichert, und man muss nicht mehr per E-Mail anfragen, ob ein bestimmtes Produkt in einem Land zugelassen ist oder nicht.“

Positive Reaktion der Zulassungsmanager bei Actavis

Da die Zulassungsprozesse in allen 65 Ländern, in denen der CDM Regulatory Manager eingesetzt wird, lokal verwaltet werden, müssen alle Zulassungsmanager das System auch aktiv nutzen.

CDM Regulatory Manager bietet einen natürlichen Anreiz, das System einzusetzen, denn es erleichtert die tägliche Arbeit im Zulassungsmanagement, und die Nutzer können mühelos auf alle Daten zugreifen. Das hat Actavis dabei geholfen, die Mitarbeiter von dem System zu überzeugen.

„Alle haben sich gefreut und waren froh, eine Datenbank mit Informationen über sämtliche Märkte zu haben. Wir haben von allen Actavis-Mitarbeitern ein sehr positives Feedback bekommen. Jetzt wissen die Leute, wo sie wichtige Daten eintragen können, und Informationen lassen sich problemlos finden. Sie können sich für ihr Land einen Überblick über die verschiedensten Informationen verschaffen“, sagt Nina Thorsdottir.

Gute Lösungen für Probleme im Zulassungsbereich

CDM und Actavis haben das System gemeinsam an die spezifischen Anforderungen von Actavis angepasst. Die Flexibilität von Actavis in Verbindung mit dem technischen und pharmazeutischen Know-how von CDM haben sich dabei positiv bemerkbar gemacht.

Nina Thorsdottir sagt: „Die Entwicklung des Systems mit CDM hat in einer offenen und lockeren Atmosphäre stattgefunden. Sie lieferten gute Lösungen für Probleme, die sich ergeben haben, und sie hatten gute Ideen, wie die Nutzung der Datenbank vereinfacht werden kann.“

Über CDM

CDM A/S ist ein dänischer Softwarehersteller und Microsoft Gold Certified Independent Software Vendor (ISV) Partner. Kerngeschäft von CDM sind Verkauf und Entwicklung von branchenspezifischen CRM-Lösungen, die Prozessoptimierungen in den Bereichen Zulassungsmanagement, Vertrieb und Marketing bringen. Dabei konzentrieren wir uns in erster Linie auf den Life-Sciences-Sektor.

Sales Excellence Systems
Optimize Processes / Maximize Sales