



ZESAR: Arzneimittelerabatte schnell und zuverlässig einziehen

Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Unternehmen

ZESAR Zentrale Stelle zur Abrechnung von Arzneimittelrabatten GmbH

Branche

Gesundheitswesen

Produkte und Services

Einzug von Arzneimittelrabatten für private Krankenversicherungen und Beihilfestellen

Unternehmenswebsite

www.zesargmbh.com

SAP-Lösungen und -Services

SAP® ERP Financials

Partner (optional)

ConVista Consulting AG

Gesundheit ist ein wertvolles Gut – u. a. aufgrund rasant steigender Arzneimittelkosten. Um dem entgegenzuwirken, sind Pharmaunternehmen seit Anfang 2011 verpflichtet, auch privaten Krankenversicherungen sowie den Beihilfestellen Arzneimittelrabatte einzuräumen. Diese Ermäßigungen zieht die Zentrale Stelle zur Abrechnung von Arzneimittelrabatten (ZESAR) in deren Auftrag schnell und zuverlässig mit ihrer Abrechnungslösung auf Basis von SAP® ERP Financials ein. Implementierungsdauer: nur zwei Monate.



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

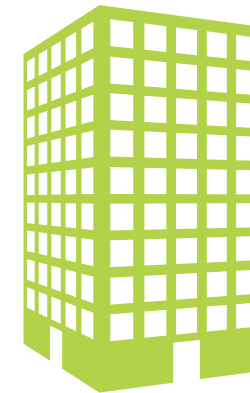
In nur fünf Wochen zur neuen Gesellschaft

Im November 2010 entschied der deutsche Gesetzgeber, Arzneimittelrabatte zukünftig neben Mitgliedern gesetzlicher Krankenkassen auch Privatversicherten und Beihilfeberechtigten zugänglich zu machen. Das Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz (AMNOG) gibt vor, die Nachlässe nachträglich den privaten Krankenversicherungen und Beihilfestellen gutzuschreiben.

„Um das zeitnah zu gewährleisten, machten wir uns mit Hochdruck an die Arbeit“, erinnert sich Christian Hälker, Geschäftsführer der neu geschaffenen Zentralen Stelle zur Abrechnung von Arzneimittelrabatten (ZESAR). Immerhin galt es, mit bundesweit 43 privaten Krankenversicherungen und rund 11.000 Beihilfestellen einen gemeinsamen Nenner für die neue Einrichtung zu finden, Strukturen und Geschäftsprozesse zu etablieren sowie qualifiziertes Personal und geeignete Geschäftsräume zu finden.

Das fast Unmögliche gelang: Nur fünf Wochen nach der Novelle des AMNOG ging ZESAR Ende 2010 als Gemeinschaftsunternehmen des Verbandes der privaten Krankenversicherungen e. V. (PKV), des Bundes und der Länder Bayern, Niedersachsen,

Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz ans Netz. Bis Ende des Jahres 2011 sollen alle Versicherer und Beihilfestellen ihre Rabattansprüche über ZESAR an die Pharmaunternehmen einreichen können.



43

private
Krankenversicherungen

11.000

Beihilfestellen

650

Pharmaunternehmen

Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Einsparungen in Millionenhöhe realisieren

Der Arzneimittelmarkt in Deutschland wächst: 2009 gaben Bürger sowie gesetzliche und private Kassen rund 42,2 Milliarden Euro für Medikamente aus. Der demografische Wandel sowie innovative Medikamente dürften die Nachfrage nach Heilmitteln zukünftig noch weiter antreiben. Rabatte mit den Pharmaunternehmen sollen die Kosten an dieser Stelle dämpfen. Seit 2011 partizipieren auch die Privatversicherten und Beihilfeempfänger. Insgesamt rechnet der PKV-Verband dadurch mit jährlichen Einsparungen in Höhe von rund 300 Millionen Euro.

Die Abrechnung der Arzneimittelrabatte übernimmt ZESAR. Die Gesellschaft nimmt die Informationen über abgerechnete Medikamente entgegen, bündelt sie je Medikamentenhersteller, fordert die Nachlässe bei den Pharmaherstellern ein und führt sie anschließend an die privaten Krankenversicherer und Beihilfestellen zurück.

„Wir bilden also quasi die Schnittstelle zwischen Hersteller und Rabattberechtigten“, verdeutlicht ZESAR-Chef Hälker.

Bereits drei Monate nach dem ersten Abrechnungslauf ist die Wirkung der Herstellerrabatte deutlich spürbar: ZESAR vermittelte bis zur Jahresmitte 2011 Einsparungen in Höhe von mehreren Millionen Euro – das entspricht einer erheblichen Kostenreduktion. „Die kommt den Versicherten zugute“, erklärt Geschäftsführer Hälker. Denn entsprechend der gesetzlichen Vorgabe nutzen Privatkassen und Beihilfestellen die Rabatte ausschließlich dazu, Beitragsprämien zu senken und Beihilfekosten zu reduzieren.



Erhebliche
Kostenreduktion

Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Zuverlässiges und leistungsstarkes Massenkontokorrent

Mit Inkrafttreten des Arzneimittelneuordnungsgesetzes (AMNOG) im Januar 2011 gelten auch für die rund 9 Millionen Vollversicherten der privaten Krankenversicherungen und Beihilfeberechtigten Rabattierungen auf circa 65.000 Medikamente. Das zeigt, warum ZESAR ein leistungsstarkes Inkassosystem benötigt. „Wir gehen davon aus, dass die Lösung im Endausbau jährlich rund 56 Millionen Datensätze verarbeiten muss“, verdeutlicht Geschäftsführer Christian Hälker. Für ihn gab es schon allein aus diesem Grund nur wenig Alternativen zum Massenkontokorrent von SAP® ERP Financials.

Auch das Vorurteil, SAP-Projekte seien teuer und nur langfristig umsetzbar, entkräftete Hälker schnell. Schließlich sah sein Zeitplan vor, das gesamte Finanz- und Rechnungswesen innerhalb von nur sechs Monaten zu implementieren. Neben dem Rabattinkasso sollten Mitte 2011 auch Mahnverfahren und Buchhaltungsprozesse etabliert sein. „Das erschien uns durchaus machbar. Vor allem, weil wir keine bestehenden Prozesse hatten,



56

Millionen Datensätze
im Endausbau

sondern auf der grünen Wiese aufsetzen und die Abläufe des SAP-Standards zu 95 Prozent übernehmen konnten“, erklärt er.

Die Einschätzung bestätigte Implementierungspartner ConVista Consulting. „Unser gemeinsames Ziel war es, alle Finanzprozesse weitestmöglich zu automatisieren, Klärungsaktivitäten zu erleichtern und manuelle Aufwände zu minimieren“, erklärt Dominic Testrut, Partner bei ConVista. Das gelang letztlich sogar besser als geplant: Statt nach vier Monaten ging die erste Stufe des Abrechnungssystems bereits nach acht Wochen ans Netz.

Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Ehrgeizige Ziele durch Teamwork erreicht

Schon beim Kick-off stand für alle Beteiligten fest: Projektziel und Zeitplan sind mehr als ehrgeizig. „Aber mit vereinten Kräften durchaus zu schaffen“, erinnert sich Hälker. Und er behielt recht. Seiner Ansicht nach ist das vor allem dem großen Engagement und der konstruktiven Zusammenarbeit der Projektmitarbeiter zu verdanken. „Das Commitment war immens“, lobt auch ConVista-Partner Testrut.

Darüber hinaus erleichterte ein von ConVista entwickeltes Referenzmodell die Einführung der Abrechnungsplattform. Es kombiniert technische Lösungen und Methoden aus zahlreichen vorherigen Projekten, unterstützt die Kommunikation

„Unsere Mannschaft bestand ausschließlich aus Profis. Auch deshalb stand für uns der Projekterfolg zu keiner Zeit infrage.“

Christian Hälker, Geschäftsführer ZESAR GmbH

zwischen Fachbereichen und Anwendungsentwicklung und dient darüber hinaus als Grundlage für den im Projekt genutzten Extreme-Programming-Ansatz (XP-Ansatz). „Von den Leistungen der ConVista Consulting sind wir wirklich begeistert: Nicht nur, dass ConVista sich als einziges Beratungshaus dieses Projekt zugetraut hat, sie haben es zudem mit kompetenten Experten zu unserer vollsten Zufriedenheit ‚in time, quality and budget‘ umgesetzt.“

Basierend auf dem engen Rollout-Plan brachte man so das erste Release der Inkassolösung bereits im März 2011 ans Netz, der erste Rechnungslauf folgte knapp drei Wochen später. Die Umsetzung der weiteren Schritte erfolgte im Zweimonatstakt. „Seit Mitte des Jahres können wir nicht nur das Rabattinkasso und das Mahnwesen, sondern auch unsere eigene Buchhaltung über SAP ERP Financials abwickeln“, verweist Hälker.

Neben der innovativen Implementierungsmethode, dem hochmotivierten Team sowie der leistungsfähigen Standardsoftware macht Hälker drei weitere Gründe für den Projekterfolg verantwortlich: „Wir waren gut vorbereitet, haben flankierende Prozesse outgesourct und Entscheidungen schnell und unbürokratisch getroffen“, erklärt er.

Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Standardsoftware für vielfältige Inkassoprozesse

Die Abrechnung der PKV-Arzneimittelrabatte ist eine hochkomplexe Angelegenheit. Gilt es doch, Anforderungen und Befindlichkeiten von Pharmaherstellern, Versicherungen und Beihilfen zu berücksichtigen und gleichzeitig eine verlässliche Abwicklung sicherzustellen. „Dazu müssen alle Beteiligten beitragen“, so Hälker.

Um einen Rabatt anzufordern, übermitteln die Kostenträger ihre Rezeptdatensätze an ZESAR – wahlweise manuell via Webportal oder automatisiert per Datenschnittstelle. Über eine Integrationsplattform bündelt und verdichtet der PKV-Dienstleister die Informationen und stößt den Rechnungslauf über SAP ERP Financials an.

Anschließend fügt SAP ERP Financials die Abrechnungsdetails der einzelnen Hersteller zu Gesamtrechnungen zusammen. „Das alles geschieht vollautomatisch“, erklärt der ZESAR-Chef. Ein externer Dienstleister speichert die detailliert aufgeschlüsselte Rabattforderung auf CD und liefert diese zusammen mit der Rechnung an das rabattpflichtige Pharmaunternehmen.

Nach Zahlungseingang ordnet SAP ERP Financials die Gelder den einzelnen Rabattforderungen der Versicherer und Beihilfestellen zu und veranlasst die entsprechende Gutschrift – auch das vollautomatisch. Nur wenn Zahlungseingang und Rabattforderung voneinander abweichen, sind manuelle Eingriffe erforderlich. „Das passiert aber höchst selten“, verdeutlicht Hälker. Deshalb kann ZESAR das gesamte Rabattinkasso für PKV und Beihilfe mit derzeit nur fünf Mitarbeitern stemmen.

[Überblick](#)[Unternehmen](#)[Ziele](#)[Warum SAP?](#)[Implementierung](#)[Lösung](#)[Vorteile](#)[Ausblick](#)

Vollautomatische Rabattabrechnung

Mit SAP ERP Financials verfügt ZESAR über ein modernes, flexibles und leistungsfähiges Abrechnungssystem, das auch große Datenvolumina mühelos verarbeitet. Die Folge: 90 Prozent der Finanzprozesse laufen beim PKV-Dienstleister inzwischen vollautomatisch. „Manuelle Eingriffe sind nur noch bei einzelnen Klärungsfällen erforderlich“, erklärt Christian Hälker.

Das beschleunigt Einzug und Weitergabe der Herstellerrabatte enorm. „Viele Versicherungen und Beihilfestellen waren überrascht, wie schnell und reibungslos die Abrechnung von Beginn an lief“, freut sich der ZESAR-Chef über die vertrauensbildende Wirkung. Selbst beim ersten Lauf gab es so gut wie keine Fehler – dafür aber ein dickes Lob vom Vorstand: „Wir freuen uns, dass die Gründer und Mitarbeiter von ZESAR so schnelle und gute Arbeit geleistet haben“, unterstreicht PKV-Verbandsdirektor Dr. Volker Leienbach.

Weil ZESAR seine Finanzlösung konsequent auf SAP-Standardprozessen aufbaut, lässt sich die Inkassoplattform problemlos erweitern. „Damit können wir auch zukünftige Anforderungen schnell abbilden“, ist Geschäftsführer Hälker sicher.

90%

Finanzprozesse zu
90 Prozent automatisiert



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

Verfeinertes Abrechnungsverfahren für komplexe Arzneimittel

„Nach dem Projekt ist vor dem Projekt“, findet Christian Hälker. Schließlich ist das medikamentöse Einsparpotenzial durch den Einzug der „klassischen“ Arzneimittelrabatte längst nicht ausgeschöpft.

Deshalb will die PKV beispielsweise mithilfe von SAP ERP Financials zukünftig auch Rabattansprüche für Zytostatika und parenterale Lösungen geltend machen. Diese Medikamente bestehen aus zahlreichen Einzelarzneimitteln. „Jedes einzelne davon kann für sich selbst rabattfähig sein“, verweist Hälker. Da die verwendeten Medikamente auf der ärztlichen Verordnung aber nicht explizit genannt werden, ist die Ermittlung der Hersteller rabatte enorm komplex.

ZESAR arbeitet jedoch derzeit mit Hochdruck daran, ein entsprechendes Verfahren zu konzipieren. Aus gutem Grund: „Schließlich lassen sich so weitere 30 Millionen Euro einsparen“, sagt der ZESAR-Chef.



Schließen

