



SUCCESS STORY

MIT COMPETITIVE INTELLIGENCE ZU INNOVATIVEN ANSÄTZEN IN DER THERAPEUTIK

Wie Merz Therapeutics durch den Einsatz einer Tech-Scouting-Plattform sein Produktportfolio erweitert

Merz Therapeutics ist Teil der Merz-Gruppe, einem Unternehmen in Familien-Besitz, das 1908 von dem Apotheker und Chemiker Friedrich Merz in Frankfurt am Main gegründet wurde. Merz Therapeutics hat sich zum Ziel gesetzt, die Gesundheit von PatientInnen zu fördern - und damit mehr Menschen zu besseren Behandlungsergebnissen zu verhelfen.

Von Beginn an ist Innovation als Kernelement im Unternehmen verankert. Im Rahmen der Merz Corporate Venture Capital Initiative investiert Merz in aufstrebende Unternehmen und wissenschaftliche Institute, um gezielt Innovationen zu fördern. Im Jahr 2020 wurde Merz in drei eigenständige Geschäftsbereiche gegliedert: Merz Aesthetics, Merz Therapeutics und Merz Consumer Care.

Die neue Struktur ermöglicht eine bessere Kundenorientierung und erhöht die Geschwindigkeit von Markteinführungen. Zudem ermöglicht es den drei Geschäftsbereichen, ihr starkes Wachstum weiter fortzusetzen.

Die Teams rund um Technology Scouting und External Innovation von Merz Therapeutics sind für die Analyse und Bewertung der Wettbewerbslandschaft des aktuellen Produktportfolios verantwortlich.

Seit 2018 wird das Tech-Scouting durch die Software von ITONICS unterstützt. Dadurch können Erkenntnisse über Aktivitäten im Geschäftsumfeld transparenter gesammelt, ausgewertet und fundierte Entscheidungen zur Erweiterung des Unternehmensportfolios getroffen werden.

60+
users

400+
gescoutete
Unternehmen

800+
Produkte

300+
News

170+
klinische
Studien

„Die Innovationsplattform von ITONICS unterstützt uns beim Scouting neuer Technologien und Produkte für unsere Innovations-Pipeline. Die dabei anfallenden riesigen Datenmengen sind für die beteiligten ExpertInnen leicht durchsuchbar und können gemeinsam ergänzt und ausgewertet werden.“

– Dr. Maarten Ruitenbergh, Head of Technology Scouting & Operations, Merz Therapeutics



DIE HERAUSFORDERUNG

Portfoliowachstum durch Competitive Intelligence beschleunigen

Marktsituation:

- **Anstieg chronischer Krankheiten:** Die Zahl der chronischen Krankheiten nimmt zu; die Nachfrage nach Medikamenten wächst rapide.
- **Patentklippen:** Patente laufen aus und Produkte verlieren ihre Exklusivrechte.
- **Verschärfter internationaler Wettbewerb:** Startups stellen eine Bedrohung, aber auch neue Chancen für etablierte Marktteilnehmer dar.
- **Digitale Transformation:** Der rasante Wandel von Wirtschaft und Gesellschaft zwingt jedes Unternehmen zu immer schnelleren Innovationen.
- **Technologischer Fortschritt:** Die Schwellen für den Markteintritt nicht herkömmlicher Anbieter werden immer niedriger.

Tech-Scouting bei Merz Therapeutics:

- Der **Technologie-Scouting-Prozess** von Merz Therapeutics ist in Abbildung 2 dargestellt.
- **Tech-Scouting** ist ein wesentlicher Bestandteil der Wettbewerbsanalyse bei Merz Therapeutics.
- Auf der Empfehlungsgrundlage des Scouting- und Screening-Teams kann das Business Development Board (BD) **strategische Entscheidungen** über die Erweiterung des Unternehmensportfolios treffen.
- Die beteiligten Abteilungen (F&E, Scouting, Marketing, Corporate Development) arbeiteten bisher in **Silos** und sammelten Informationen getrennt voneinander.
- Es fehlte an einer **zentralen Anlaufstelle** für Competitive Intelligence.
- **Statische Tools** (z. B. Excel-Listen) führten zu hoher manueller Arbeit und Informationsverlust.

Ziele:

- **Auf dem Laufenden bleiben:** Entwickeln andere Unternehmen ähnliche Produkte? Wird die Konkurrenz zu einer Bedrohung für uns?
- **Portfolios erweitern:** Gibt es Technologien oder Produkte, die in das Portfolio passen? Können wir diese gemeinsam mit anderen Unternehmen entwickeln?
- **Zusammenarbeit fördern:** Wie können Silos aufgebrochen werden? Wie kann das Wissen um wettbewerbsrelevante Informationen abteilungs- und partnerübergreifend genutzt werden?

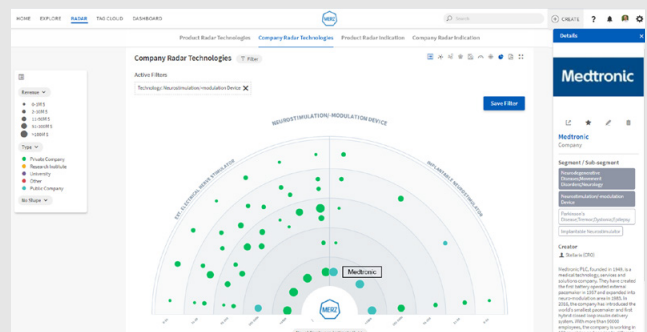


Abbildung 1: Company Radar

DER WEG IN DIE ZUKUNFT MIT ITONICS

Der Tech-Scouting-Prozess von Merz Therapeutics

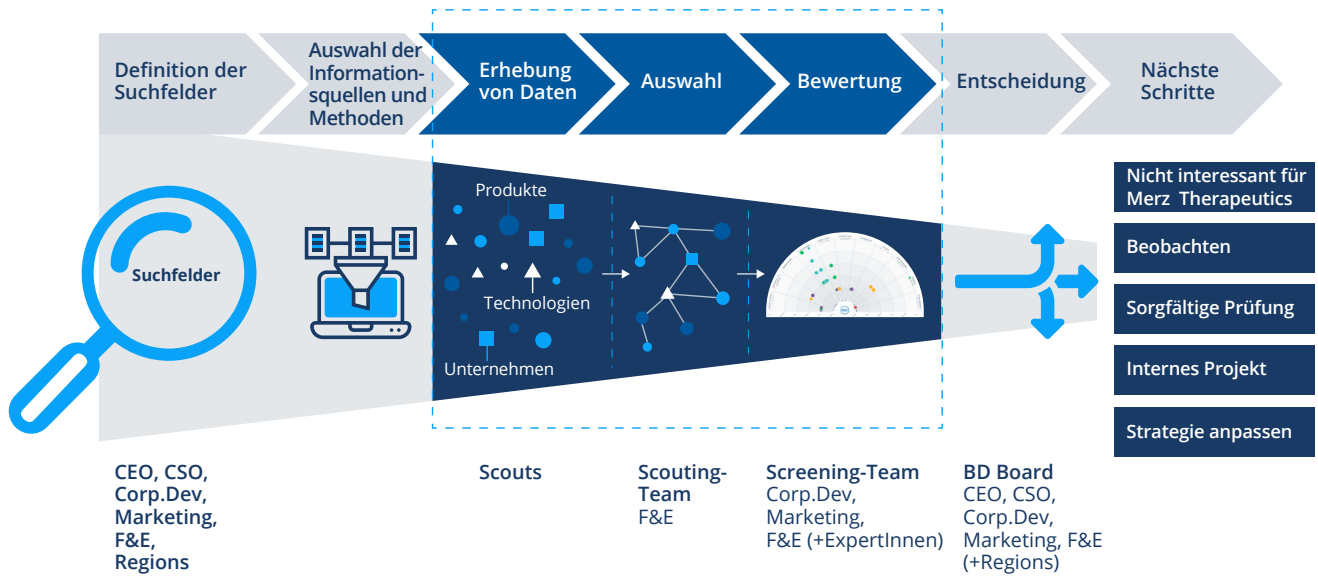


Abbildung 2: Tech-Scouting-Prozess von Merz unterstützt durch ITONICS

1. Datenerhebung

Um die Wettbewerbssituation des aktuellen Portfolios zu ermitteln, werden über vordefinierte Suchfelder verschiedenste Informationen auf der Scouting-Plattform gesammelt. Das Wissen wird aus folgenden Quellen gebündelt:

- Informationen über Unternehmen und ihre (in der Entwicklung befindlichen) Produkte sowie über klinische Studien, Patente und Zulassungen werden aus **externen Datenbanken** in die Plattform eingespeist.
- Informationen aus **Internetrecherchen, Pressemitteilungen, Konferenzen** und **Marktberichten** fließen ebenfalls in die Scouting-Plattform ein.
- Im Rahmen von **Scouting-Kampagnen** werden die MitarbeiterInnen gebeten, Erkenntnisse zu einzelnen Themen zu sammeln und/oder zu bewerten, z. B. für Indikationen wie Parkinson oder für Technologien wie Neurostimulations-/ Modulationsgeräte.
- Externe Dienstleister** erhalten Zugang zur Plattform, um zusätzlich Informationen über neue Produkte und Technologien bereitzustellen.

2. Auswahl

Die gesammelten Erkenntnisse werden durch den **KI-gestützten Signals Feed** angereichert, der die gescouteten Produkte und Unternehmen automatisch um relevante Marktsignale ergänzt. Andere Abteilungen können zusätzlich auf die Daten zugreifen, sie bearbeiten und anreichern. Die relevantesten Produkte und Unternehmen werden einem bestimmten Technologiefeld oder einer Indikation zugeordnet und für die weitere Auswertung herangezogen.

3. Bewertung

Die Treffer werden vom Scouting-Team und ExpertInnen aus anderen Abteilungen **bewertet**. Bewertungskriterien sind zum Beispiel die Wirksamkeit oder die Unbedenklichkeit einer Behandlung. Die ausgewerteten Ergebnisse können in verschiedenen Radaren visualisiert werden und liefern dem Screening-Team und dem BD-Vorstand Anhaltspunkte für bessere **strategische Entscheidungen** zur Erweiterung des Portfolios.

„Die Beobachtung von Wettbewerbsaktivitäten ist entscheidend, um sich frühzeitig auf ein verändertes Wettbewerbsumfeld einstellen zu können. Die Innovationsplattform von ITONICS hilft uns, Informationen und Pressemitteilungen über Konkurrenzunternehmen, Konkurrenzprodukte und entsprechende klinische Studien zu sammeln, auszuwerten und intern zu kommunizieren.“

– Nico Kusterer, Market Intelligence Analyst, Merz Therapeutics



„Die Innovationsplattform von ITONICS ermöglicht uns den unkomplizierten Austausch von Informationen zu externen Innovationsmöglichkeiten über Abteilungen und Länder hinweg. Indem wir ein zentrales System für die Datensuche (einschließlich Suchverfahren), die Speicherung und den Austausch nutzen, befähigen wir unsere interdisziplinären Expertenteams, neue Innovationsmöglichkeiten schnell zu prüfen und zu bewerten.“

- Iris Manneck, Head of Corporate Development/ M&A, Merz Therapeutics



DIE ERFOLGE

Ein Single Point of Truth für Competitive Intelligence und fundierte Entscheidungsfindung

Zusammenarbeit fördern

- Mit der Technologie-Scouting-Plattform wurde ein **Single Point of Truth** geschaffen, um Silos aufzubrechen, Wettbewerbsinformationen zu bündeln und die Entscheidungsfindung bei Merz Therapeutics zu beschleunigen.
- Durch den kontrollierten Zugriff können verschiedene Interessengruppen (andere Abteilungen sowie externe Dienstleister) **gemeinsam** an der Erfassung der Wettbewerbssituation **arbeiten**.

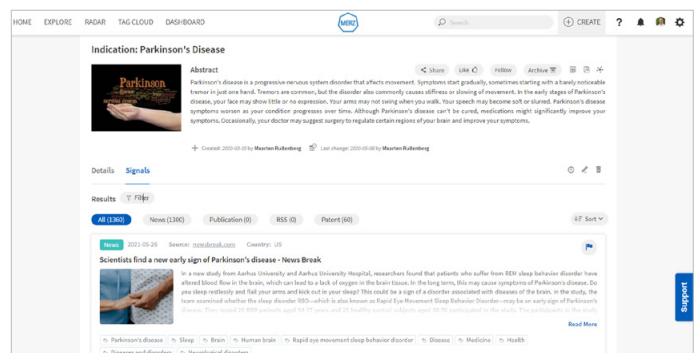


Abbildung 3: Einsatz des Signals Feed bei Indikationen

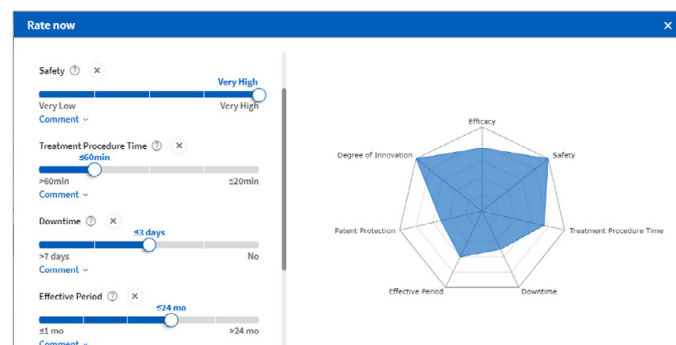


Abbildung 4: Bewertung eines Produktes

Auf dem Laufenden bleiben

- Informationen und Aktivitäten von Wettbewerbern können leichter erschlossen und in **Radaren** dynamisch dargestellt und gefiltert werden.
- Aufkommende Technologien, Unternehmen und konkurrierende Produkte, die einen Mehrwert bieten, **können schneller entdeckt werden**.
- Der **Signals Feed** reichert Produkte, Technologien und Unternehmen auf der Plattform automatisch mit zusätzlichen relevanten Informationen an.

Portfolios erweitern

- Die Teams rund um Technology Scouting und External Innovation können dem BD-Board nun Insights zu den **relevantesten Innovationsmöglichkeiten** in der Therapeutik liefern.
- Portfolioerweiterungen werden **proaktiv** durch das auf der Plattform gesammelte und analysierte Wissen angestoßen.
- Historische Daten zu Entscheidungen über den Erwerb neuer Produkte oder die Zusammenarbeit mit anderen Marktteilnehmern werden auf der Plattform gespeichert und bleiben so **nachvollziehbar**.

AUSBLICK

Merz Therapeutics und ITONICS arbeiten gemeinsam daran, die Interaktion innerhalb der Plattform zu steigern und künftig einer größeren Nutzergruppe die Mitarbeit innerhalb des Scouting-Prozesses zu ermöglichen. So sollen auch der Bekanntheitsgrad und die Relevanz bei Merz weiter gestärkt werden.

ÜBER ITONICS

Die ITONICS GmbH ist der führende Anbieter von Softwarelösungen und Dienstleistungen im Innovationsmanagement. Das 2009 in Nürnberg gegründete Unternehmen beschäftigt rund 100 Mitarbeiter an vier Standorten.

Neben seinem Hauptsitz in Nürnberg unterhält ITONICS weitere Niederlassungen in Deutschland (Berlin), den USA (New York), Südafrika (Kapstadt) und Nepal (Kathmandu).

Warum ITONICS

- **Strategischer Ansatz:** Die Methodik und Tools von ITONICS verbinden Strategie, Innovation und Umsetzung.
- **Maßgeschneiderte Lösung:** Die konfigurierbaren Softwaremodule können an Ihre Bedürfnisse angepasst werden.
- **Partnerschaftliche Zusammenarbeit:** Unsere Best-Practice-Workshops und regelmäßigen Health Checks garantieren nachhaltiges Wachstum.
- **Globales Engagement:** Wir realisieren globale Innovation Challenges und weltweite Technologie- und Trendscouting-Projekte für verschiedenste Branchen.
- **Vertrauen:** Der Schutz Ihrer Daten ist eine unserer wichtigsten Verpflichtungen. Die Zertifizierung nach ISO/IEC 27001:2013 unterstreicht dieses Bestreben.
- **24/7 Support weltweit:** Sie können sich rund um die Uhr auf unser Expertenteam verlassen und erhalten individuelle Unterstützung.

Unsere Kunden



Deutschland

Nürnberg

Emilienstr. 9
90489 Nuremberg
T +49 911 600 60 550

Berlin

Wallstr. 15a
10179 Berlin
T +49 30 577 02 200

USA

New York

80 Pine Str, Floor 24
New York, NY 10005
T +1 212 7523011

Nepal

Kathmandu

Hanumansthan,
Anamnagar
Kathmandu 44600, Nepal
T +977 1 4239294

Südafrika

Kapstadt

50 Harrington St,
2nd floor, 7925
T +27 21300 6677