



LEO PHARMA STEIGERT VERTRIEBSPOWER

Unternehmensweites Analyse- und Reportingsystem bringt hohe Aktualität und Transparenz.

Die deutsche Niederlassung des weltweit tätigen Pharma-Konzerns LEO hat gemeinsam mit CENIT das Vertriebs-reporting und die -analyse mit der aktuellen Version von IBM Cognos Business Intelligence optimiert. Dadurch kann die Wachstumsstrategie des Unternehmens für die nächsten Jahre transparent verfolgt und unterstützt werden.

MANGELNDE FLEXIBILITÄT HERKÖMMLICHER REPORTING-METHODEN

LEO Pharma setzte im Vertrieb bereits seit langer Zeit IBM Cognos Business Intelligence für Reporting und Analyse ein. Das über die Jahre entstandene Lösungsmodell war aber zunehmend den gestiegenen Anforderungen nicht mehr gewachsen. Martin Reinhardt, zuständiger IT-Manager bei LEO Pharma, erläutert die Ausgangssituation: „Jeder Außendienstler hatte auf seinem Notebook eine eigene IBM Cognos Business Intelligence-Installation mit seinem individuellen Datencube. Der Vertriebsinnendienst in der Zentrale arbeitete mit einem übergreifenden Gesamtcube. Für Auswertungen standen eine Reihe von Standardreports zur Verfügung. Auch individuelle Abfragen waren möglich, wurden aber nur zu einem sehr geringen Prozentsatz genutzt.“

Die Schwierigkeiten ergaben sich aus der Infrastruktur: „Der Aufwand, rund 120 individuelle Installationen auf Vertriebsnotebooks, die über ganz Deutschland verteilt sind, zu pflegen, aktuell zu halten, neue Mitarbeiter laufend in der Lösung zu schulen und regelmäßig riesige Datenmengen zu verschicken, war immens“, berichtet Martin Reinhardt. „Außerdem waren die Daten für taktische Vertriebsmaßnahmen nicht aktuell genug. Denn zusätzlich zu den Datencubes wurden die eigenen Tagesumsätze aufwändig von den Pharma-Großhändlern in ganz Deutschland abgefragt, in einer Excel-Tabelle zusammengefasst und an Vertrieb und Geschäftsführung gemailt. Dieser Vorgang dauerte jeden Tag circa eine halbe Stunde. Und wenn die zuständige Dame einmal krank war, hatte das ganze Unternehmen keine aktuellen Zahlen.“

IBM COGNOS BUSINESS INTELLIGENCE ERFÜLLT ALLE ANFORDERUNGEN

Da LEO Pharma grundsätzlich mit der Benutzerfreundlichkeit und dem Funktionsreichtum von IBM Cognos Business Intelligence zufrieden war, entschloss man sich nach eingehender Prüfung, die neue Programmversion zu implementieren. Diese ermöglicht es, auf alle aktuellen Berichte und Analysen über das Internet zuzugreifen. Und auf den Außendienstlaptops wird lediglich ein Webbrowser benötigt.

Das Unternehmen beauftragte die CENIT AG mit der Realisierung dieses Projekts, weil LEO Pharma schon seit vielen Jahren sehr gute Erfahrungen mit dem Unternehmen gemacht hatte. Die betriebswirtschaftliche und branchenspezifische Kompetenz sowie die umfassende Erfahrung der CENIT-Spezialisten aus der Implementierung von Projekten unterschiedlichster Größenordnungen, ermöglichten eine Realisierung des Gesamtprojektes komplett im Zeit- und Budgetrahmen.

„Unsere Berater und Systemleute von CENIT kennen unser Geschäft ganz genau“, berichtet Martin Reinhardt von der hervorragenden Zusammenarbeit. „Das Konzept der Anwendung und der gewünschte Aufbau der Dashboards entstanden zwar im Haus, aber die anschließende Umsetzung durch die CENIT-Spezialisten in eine fertige Lösung hat super funktioniert. Deswegen haben wir auch alle Wartungs- und Supportaufgaben unserer IBM-Lösung an CENIT übertragen.“

NEUE VERTRIEBS-DASHBOARDS BRINGEN HÖCHSTE TRANSPARENZ

Zentraler Bestandteil der neuen Lösung ist ein Vertriebs-Dashboard, das jedem Außendienstmitarbeiter auf Anhieb seine individuellen Geschäftsdaten, Umsätze und Marktanteile in den verschiedenen Vertriebssteilgebieten sowie den Grad seiner Zielerfüllung visualisiert. Überall ist die Navigation von kumulierten Werten auf die Detaildaten möglich, um die Gründe für eventuelle Planabweichungen zu identifizieren. Die Dashboards der Regionalvertriebsleiter präsentieren die aggregierten Werte aller Vertriebsmitarbeiter in der Region. So lassen sich schnell Versäumnisse aufspüren oder Vergleiche durchführen und damit ganz neue Einsichten gewinnen und Ansatzpunkte für Verbesserungen identifizieren. Der Deutschland-Vertriebschef und die Geschäftsführung schließlich erhalten in ihrem Dashboard die Übersicht aller Vertriebsregionen. Der einheitliche Aufbau auf allen Ebenen ermöglicht sachliche Diskussionen auf einer gemeinsamen Datenbasis.

Martin Reinhardt schildert die erzielten Verbesserungen: „Unsere Pharmareferenten sind durch den einheitlichen Aufbau und die intuitive Bedienung der neuen Vertriebs-Dashboards jetzt viel besser informiert als vorher. Die neue Lösung hat sich voll und ganz bewährt. Dabei konnte dank der intuitiven Weboberfläche der Schulungsaufwand eines neuen Vertriebsmitarbeiters für die Lösung von bisher einem Tag auf nur noch eine Stunde reduziert werden.“

MANAGEMENT DASHBOARD ERMÖGLICHT DETAILIERTE RENTABILITÄTS-BETRACHTUNGEN

Gleichzeitig mit der Vertriebsreporting- und -analyzelösung führte LEO Pharma ein Dashboard für die Geschäftsführung

[AUF EINEN BLICK]

Herausforderung

Deutschlandweites effizientes und zeitnahes Vertriebsreporting und -analyse

Lösung

Implementierung der IBM Cognos Business Intelligence-Lösung und Einführung eines Dashboards für Vertrieb und Management, mit umfassendem Rechtssystem für Zugriffsverwaltung

Nutzen

- Tagesaktuelle, detaillierte Einblicke und Analysen zum Vertriebsgeschehen per Mausklick verfügbar
- Zugriff über Standard-Webbrowser reduziert deutlich Schulungs- und Pflegeaufwand gegenüber Einzelinstallationen
- Tiefe Einblicke in Absätze, Umsätze, Regionen, Kosten und Erträge bis hinab zum einzelnen Vertriebsmitarbeiter

ein. Die darin realisierte Integration der Vertriebsdaten mit den Kostendaten aus dem ERP-System ermöglicht nahezu beliebige Kosten-Nutzen-Analysen per Mausklick. Reisekosten, Fahrzeugkosten und Gehälter der einzelnen Vertriebsseinheiten lassen sich sehr komfortabel darstellen und zwischen Regionen und Perioden vergleichen.

„Das Management-Dashboard eröffnet uns eine ganz neue Erkenntnisdimension. Das ist sehr wichtig sowohl für unser deutsches Geschäft, als auch für unser Reporting an die Konzernzentrale“, erläutert Martin Reinhardt die erzielten Erfolge. „Die neue IBM Cognos Business Intelligence-Lösung hat uns bei der Erfüllung unserer strategischen Ziele einen großen Schritt vorgebracht“, zieht Martin Reinhardt ein sehr positives Fazit. „Wir entwickeln das System aber beständig weiter. Und ich bin davon überzeugt, dass die gewonnenen und noch zu gewinnenden Erkenntnisse über die Wirkmechanismen des Geschäfts uns auch in Zukunft den nötigen Wettbewerbsvorsprung sichern werden.“

ÜBER LEO PHARMA GMBH

Die LEO Pharma GmbH ist die deutsche Niederlassung des global tätigen LEO Pharma-Konzerns aus Dänemark. LEO Pharma entwickelt und vertreibt innovative, wirksame und sichere Medikamente zur Behandlung von Hautkrankheiten, Thrombosen, Lungenembolien, Nierenkrankheiten und Osteoporose. Die deutsche Niederlassung in Neu-Isenburg beschäftigt mehr als 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon circa 130 im Außendienst.

