

BOEHRINGER INGELHEIM SCHWEIZ



**Boehringer
Ingelheim**

STATS:

DATENBANK: ORACLE 10G

SIZE: 10GB

VERTEILUNG: WEB (E-MAIL)

ANWENDUNGEN:

MARKT- UND PRODUKTIVITÄTSAZAHLEN FÜR DEN
AUSSENDIENST, MONATLICHE REPORTINGS

„DATEN KÖNNEN SCHNELLER UND ÜBERSICHTLICHER GELIEFERT WERDEN, DIE REPORTINGS WERDEN DESHALB BESSER GENUTZT UND DIENEN ALS GRUNDLAGE FÜR OPERATIVE UND STRATEGISCHE ENTSCHEIDUNGEN.“ ALEXANDER HERTER, BUSINESS ANALYST BOEHRINGER INGELHEIM (SCHWEIZ) GMBH.

Die Boehringer Ingelheim (Schweiz) GmbH konnte die Produktivität und Effizienz dank MicroStrategy BI Tools verbessern. MicroStrategy ermöglicht vereinfachte und schnellere Reportings, welche für die Boehringer Ingelheim Schweiz operative und strategische Vorteile im Pharmamarkt mit sich bringen.

Grund der Entscheidung

Nach einem mehrstufigen Auswahlverfahren setzt die Schweizer Niederlassung des internationalen Pharmaunternehmens Boehringer Ingelheim auf die BI-Lösungen von MicroStrategy. Neben der erhöhten Akzeptanz und Aufmerksamkeit der mit MicroStrategy erstellten Reportings konnte auch der Aufwand für das Erstellen der monatlichen Markt- und Produktivitätszahlen merklich gesenkt werden. Zudem können die Daten nun schneller und übersichtlicher geliefert werden, was die Prozesse für operative und strategische Entscheidungen vereinfacht und verbessert. Grundlage dieses Erfolgs ist vor allem die Flexibilität der Lösungen, welche auch individuelle Anpassungen erlauben und daher von den entsprechenden Mitarbeitern intensiver und effizienter

genutzt werden. Gleichzeitig gibt die Zeitersparnis personelle Ressourcen frei, die wieder für das eigentliche Kerngeschäft eingesetzt werden können. Die Integration der neuen BI-Lösung dauerte vom Beginn des Auswahlverfahrens bis zum Rollout lediglich rund neun Monate. Seit Herbst 2008 steht die MicroStrategy Software erfolgreich im Einsatz.

Boehringer Ingelheim (Schweiz) GmbH wurde im Jahre 1958 gegründet und koordiniert die nationalen Aktivitäten von Basel aus. Nach einem ausführlichen, mehrstufigen Auswahlverfahren setzt die Boehringer Ingelheim Schweiz nun auf die BI-Lösungen von MicroStrategy. Ausgangslage für die Entscheidung, eine neue BI Software zu evaluieren, waren die steigenden Datenmengen, welche von den District- und Sales-Managern monatlich aufgearbeitet und an die Aussendienstmitarbeiter geschickt werden müssen. Der Aufwand dafür war bisher beträchtlich - zwei volle Arbeitstage nahmen die Prozesse in Anspruch, um die aktuellen Marktzahlen vorzubereiten und dem Aussendienst verfügbar zu machen. Dies geht dank der neuen BI Software schneller und einfacher.

„MicroStrategy hat mehr und bessere Möglichkeiten als andere Anbieter und ist sehr benutzerfreundlich, insbesondere auch für ad-hoc Reportings“, erklärt Alexander Herter, Business Analyst der Boehringer Ingelheim (Schweiz) GmbH, der als Projektleiter für die Evaluation der neuen BI-Lösung verantwortlich war. Für das Auswahlverfahren definierte das Management Team 10 KPI (Key Performance Indicators), welche regelmässig zu ermitteln und zu bewerten sind. Basierend auf diesen KPI sollten Grafiken und Tabellen erstellt und eine automatisierte Nutzung eingerichtet werden, um monatliche Reportings verfassen und versenden zu können. In einer zweiwöchigen Pilotphase wurden anschliessend mehrere Anbieter geprüft und vor die Aufgabe gestellt, drei Berichte zu erstellen und zu präsentieren. Die Berichte umfassten Daten zur Planung von Sales-Aktivitäten, Regionalinformationen wie Absatzzahlen und Mitbewerberprodukte sowie Produktivitätszahlen der einzelnen Aussendienstmitarbeiter.

„Die Resultate von MicroStrategy waren überzeugend. Die Präsentation war sehr professionell und zu jeder Frage erhielten wir eine passende Antwort“, fasst Herter zusammen. Positiv bewertet wurden die vielfältigen Möglichkeiten, welche die MicroStrategy Produkte bieten, wie zum Beispiel grafisch ansprechende Dashboards. Ein wichtiger Faktor, da die Daten an Vertriebsleute versandt werden, die von reinen Zahlenbergen schnell überfordert sind und ob der unübersichtlichen Datenmenge resignieren. Ein weiterer Vorteil war die Zeitersparnis, welche durch die MicroStrategy Lösung erzielt wird. „Die District-Manager haben nun wieder mehr Zeit für ihre Kernaufgaben, was elementar für einen erfolgreichen Geschäftsgang und die Motivation der Mitarbeiter ist“, erklärt Alexander Herter die

ersten, spürbaren Auswirkungen.

Die Zusammenarbeit

Die Zusammenarbeit zwischen MicroStrategy und der Boehringer Ingelheim Schweiz - (Data-Warehouse in Ingelheim) - verlief während der ganzen Implementierung reibungslos. Auch aufgrund der Tatsache, dass das in Ingelheim bereits existierende Data-Warehouse eigens auf die Schweizer Bedürfnisse angepasst werden konnte. Der Entscheid zugunsten von MicroStrategy wurde von der Geschäftsleitung gefällt. Boehringer Ingelheim setzt MicroStrategy bereits in Australien erfolgreich ein und hat diesbezüglich eine „Vorreiterrolle“ eingenommen. „Der Eindruck war so gut, dass man sich gegen einen internationalen Standard entschieden hat, obwohl dies die naheliegende Lösung gewesen wäre“, so Gregor Brunner, Abteilungsleiter Informatik der Boehringer Ingelheim (Schweiz) GmbH.

Fazit

Seit Herbst 2008 ist das neue BI-Tool von MicroStrategy bei der Boehringer Ingelheim Schweiz im Einsatz. Die Erfahrungen sind durchwegs positiv und die Reportings können in gewünschter Weise erstellt und versandt werden. „Die Daten werden schneller geliefert, die Reportings werden häufiger gelesen und können besser genutzt werden“, fasst Alexander Herter die ersten Feedbacks zusammen. „Man erhält eine E-Mail, öffnet sie und sieht auf einen Blick, grafisch ansprechend, was Sache ist.“ In Arbeit ist derzeit auch eine Webapplikation für die District Manager, bei welcher sich individuelle Reportings einrichten lassen. Dabei dienen die Standard-Reportings als Grundlage und können ad-hoc zu

individuellen Tabellen, Grafiken und Oberflächen ausgebaut werden. Damit wird die Ausgangsbasis geschaffen, um in Zukunft eine bessere Entscheidungsgrundlage z.B. für die Planung von Kampagnen oder anderen Massnahmen zu erhalten.

Somit wurde die Grundvoraussetzung für den erfolgreichen Einsatz von BI geschaffen. Auf dieser soliden Basis kann jetzt nach Wunsch aufgebaut werden. Darauf stellt sich auch Alexander Herter ein: „BI ist ein stark wachsender Bereich und es ist wichtig für eine Firma zu wissen, wo man sich verbessern kann. Deshalb wird der Einsatz von BI-Tools überall stark wachsen. Erstens aufgrund der immer grösser werdenden Datenmengen und zweitens, weil sich dadurch auch der Zeit- und Arbeitsmanagement-Aufwand massiv verringert.“

Über Boehringer Ingelheim

Boehringer Ingelheim ist ein unabhängiges, forschendes und produzierendes pharmazeutisches Unternehmen – und will dies auch bleiben. Das Wachstum vollzieht sich aus eigener Kraft. Aber auch gezielte Akquisitionen sowie Synergien schaffende Kooperationen dienen dem kontinuierlichen Erfolg. Mit Hauptsitz in Ingelheim (Deutschland) zählt der Unternehmensverband Boehringer Ingelheim weltweit zu den 20 führenden Pharmakonzernen. Die Schwerpunkte des 1885 gegründeten Unternehmens in Familienbesitz liegen in der Forschung, Entwicklung, Produktion sowie im Marketing neuer Produkte mit hohem therapeutischem Nutzen für die Humanmedizin sowie die Tiergesundheit.