

KUNDENSTORY GEHE PHARMA HANDEL



„DANK MICROSTRATEGY KÖNNEN WIR UNSERE BI UMGEBUNG, DIE AUS ÜBER 400 NUTZERN UND MEHR ALS 22.000 INDIVIDUELLEN BERICHTEN BESTEHT, MIT NUR SECHS ADMINISTRATOREN BETREUEN“.

— MARTIN SOMMER, PRODUKTMANAGER DATA WAREHOUSE,
GEHE INFORMATIK SERVICES GMBH & CO. KG.

Aus Tradition stark für die Gesundheit

“... den Erfordernissen der Pharmazie in allen Beziehungen höchst Genüge zu leisten ...” . Vor über 170 Jahren, im Jahr 1835, hat Firmengründer Franz Ludwig GEHE den Gründungsspruch seiner Firma formuliert und damit Maßstäbe gesetzt, die für alle Mitarbeiter von GEHE immer noch gültig sind. Für Millionen von Apothekenkunden ist seitdem die Versorgung mit Arzneimitteln binnen kürzester Zeit, an jedem Ort und in jeder Apotheke, längst zur Selbstverständlichkeit geworden.

Den Apotheken ist es jedoch nicht möglich, 120.000 unterschiedliche Artikel vorrätig zu halten. GEHE liefert aus 20 Niederlassungen bis zu fünfmal täglich Arzneimittel – im Notfall innerhalb von maximal zwei Stunden - bundesweit in die Apotheken.

Das Gesundheitswesen steht seit Jahren unter großem Druck und ist einem ständigen Wandel unterzogen. Die zahlreichen Gesundheitsreformen und Spargesetze haben die Rahmenbe-

dingungen im Arzneimittelmarkt grundlegend verändert. Das Unternehmen GEHE Pharma Handel (Tochter der Celesio AG) übernimmt mit seinen 20 Niederlassungen die bundesweite Versorgung von Apotheken mit Arzneimitteln von über 1.200 Lieferanten. Damit man bei der Gesamtzahl von mehr als 250.000 unterschiedlichen Artikeln eine gemeinsame Sicht der Dinge behalten konnte, wurde ein zentrales Data Warehouse mit der Zeit unabdingbar.

Zentrale Sicht auf die Daten

Ab dem Start 1997 war man bestrebt im GEHE DWH alle verfügbaren Datenquellen des Hauses zusammenzufassen und für eine „Single Version of the Truth“ aufzubereiten. „Am Anfang sträuben sich alle, ihre Daten abzugeben, wenn man aber einen bestimmten Punkt überschritten hat, werden die Vorteile sichtbar. Danach kann man sich kaum noch vor Daten retten“ so Martin Sommer, DWH Leiter bei GEHE. Schon 1997 fiel die Wahl auf MicroStrategy, da durch den ROLAP Ansatz auch bei den steigenden Anwenderzahlen und Datenmengen eine

GEHE

gesund leben
Apotheken

STATS:

DATENBANK: ORACLE 10g AUF VM WARE

DATENVOLUMEN: 2 TB

ANWENDER: CA. 400, DAVON 100 POWER-USER

VERTEILUNG: INTRANET, EXTRANET

ANWENDUNGEN:

UMSATZANALYSEN, LAGERUMSCHLAGSBERICHTE,

ANALYSEN VON ABVERKAUFSAZAHLEN, ANALYSE VON

RABATTVERTRÄGEN

stabile Funktion gewährleistet werden konnte. Ein zentrales DWH mit zentraler Metadatenschicht garantiert, dass alle Abteilungen über die gleichen Kennzahlen sprechen und sich diese nicht aus unterschiedlichen Datenquellen speisen. Seit dem Start vor mehr als 10 Jahren sind weitere Anwendungen z.B. im Controlling und Marketing hinzugekommen, zudem existiert mit GEHE POINT ein Online-Portal für Apotheken. Mit diesem Extranet können die Apotheken ihre eigenen Umsätze analysieren und sich mit anderen vergleichen.

Unternehmensweit im Einsatz

Die BI Lösung sollte zunächst vorrangig bei Ad-Hoc Analysen zum Einsatz kommen. Durch den webbasierten Zugriff von MicroStrategy ist außerdem gewährleistet, dass jeder User von jedem Ort aus Berichte nutzen und bearbeiten kann. Täglich werden mittlerweile über 1000 Berichte abgerufen, die für die unterschiedlichsten Abteilungen benötigt werden. Um die Flexibilität zu erhöhen, wurde die ursprünglich auf MicroStrategy Desktop basierende Anwendung durch eine webbasierte Lösung mit MicroStrategy Web ersetzt. Das vereinfacht die Administration ohne die Flexibilität wesentlich einzuschränken. Jeder Mitarbeiter in den Fachbereichen hat seine eigene Sicht auf die Daten und individuelle Auswertungswünsche. Beim schlanken Team von nur 6 Mitarbeitern für Datenbankbetrieb, ETL, Entwicklung und Administration der BI Umgebung ist dies nur dank der Selfservice-Funktionalitäten von MicroStrategy zu handhaben. Quer durch das Unternehmen werden individuelle Projekte vorangetrieben:

- **Controlling:** Im Controlling werden Umsätze für Rentabilitätsbetrachtungen und Einsparungspotentiale analysiert.
- **Geschäftsführung:** Die Geschäftsführung kann sich jederzeit auf einen Blick über den Erfolg bestimmter Regionen, Niederlassungen oder Gebiete informieren. Gezielte Strategieänderungen werden damit vereinfacht und sind besser zu überwachen.
- **Logistik:** Durch eine Analyse der Lagerbestände, Reichweiten und diverser Qualitätskennzahlen ist die Supply Chain bis zur Apotheke besser planbar.
- **Marketing:** Durch den Web-Zugriff der Kunden auf das Portal GEHE POINT kann im Marketing das Nutzerverhalten analysiert und die Webseite optimiert werden. Zusätzlich können die Kundendaten für spezielle Marketingaktionen ausgewertet werden.
- **Trading:** Im Vordergrund stehen die Abverkaufsanalysen zu bestimmten Artikeln und Herstellern. Diese dienen als Basis für die Verhandlungen mit der Pharmaindustrie.
- **Vertrieb:** Mit aktuellen Analysen und Auswertungen wird die Entwicklung der Vertriebsstrategien in Richtung Kunde gesteuert. So kann der Vertrieb zeitnah auf Marktveränderungen und Kundenbedürfnisse reagieren.

Neben Ad-Hoc Berichten können regelmäßig benötigte Berichte auch zeit- oder ereignisgesteuert mit dem MicroStrategy Narrowcast Server versendet werden. Als E-Mail oder sogar als SMS auf das Firmenhandy. Somit erhält der Fachanwender die neuesten Informationen, sobald sie verfügbar sind. Weitere Anwendungen sind: Vertriebsberichte online, Reporting- und Simulationsprojekte

für Bestellmengenprognosen, Kreditorenprojekte sowie Analysen in der Logistik.

Neue Aufgaben für das DWH

Der Apothekenmarkt ist heiß umkämpft. Damit sich die lokalen Apotheken dem Wettbewerbsdruck stellen können, bietet GEHE neben den üblichen Großhandelsleistungen ein Kooperationsmodell unter dem Qualitätszeichen "gesund leben" an. Die Kooperation für selbstständige Apotheken umfasst über 70 Unterstützungsleistungen und spezielle Einkaufskonditionen. Mehr als 2.600 Apotheken haben sich bereits der gesund leben-Kooperation angeschlossen. Teil des Pakets ist der Zugriff auf die internetbasierte Lösung, GEHE POINT. Gegen einen geringen monatlichen Betrag stehen den Apotheken mit GEHE POINT Plus Serviceleistungen und Analysen aus dem DWH für die Bereiche Marketing, Absatz sowie Produkt- und Beratungsinformationen zur Verfügung.

Auf diese Weise schafft GEHE Vorteile für Apotheken und Industrie. Steigende Teilnehmerzahlen beweisen den Erfolg der Maßnahmen.

In Zukunft werden durch weitere Projekte neue Datenquellen erschlossen und damit das vorhandene Datenvolumen weiter gesteigert. Mit MicroStrategy hat man einen Partner gefunden, der hilft, diese Aufgaben zu schultern. Mit geplanten TAS-Workshops und Schulungen soll die Verwaltung der riesigen Berichts- und Datenmenge weiter optimiert werden.