

Den richtigen Weg finden

Boehringer Ingelheim besiegt mit BI-Tools die Datenflut

Boehringer Ingelheim mit Hauptsitz in Ingelheim, ist ein unabhängiges, forschendes und produzierendes pharmazeutisches Unternehmen – und zählt nach eigenen Angaben weltweit zu den 20 führenden Pharmakonzernen. Diese Position gilt es zu behaupten. Die schnell anwachsende Datenmenge, entstanden durch das Unternehmenswachstum, drohte zum Hindernis zu werden. Heute ermöglichen BI-Tools von Microstrategy vereinfachte und schnellere Reportings, die operative und strategische Vorteile im Pharmamarkt mit sich bringen. Sowohl die Produktivität als auch die Effizienz konnten verbessert werden.

Handlungsbedarf

Boehringer Ingelheim (Schweiz) wurde 1958 gegründet und koordiniert die nationalen Aktivitäten von Basel aus. Das bisherige Unternehmenswachstum von Boehringer Ingelheim vollzog sich zum Großteil aus eigener Kraft, gezielte Akquisitionen sowie Synergien erzeugende Kooperationen trugen aber außerdem zum kontinuierlichen Erfolg bei. Gleichzeitig verursacht Unternehmenswachstum immer komplexere Strukturen und eine stetig wachsende Datenmenge. Ohne BI-Software mussten die District- und Sales-Manager monatlich die Daten von Hand aufarbeiten und an die Außendienstmitarbeiter schicken. Der Aufwand dafür war beträchtlich: Zwei volle Arbeitstage nahmen die Prozesse in Anspruch, um die



Andrej Voina, freier Journalist

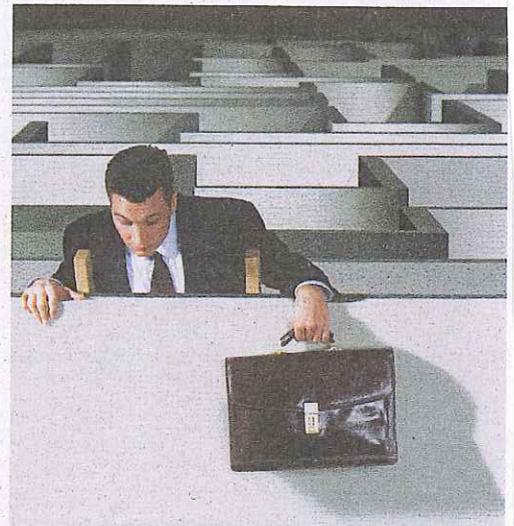
aktuellen Marktzahlen vorzubereiten und dem Außendienst verfügbar zu machen. Um diesen Prozess zu beschleunigen und der Datenflut Herr zu werden, entschied sich Boehringer Ingelheim Schweiz für die Einführung von Business Intelligence-Tools (BI).

Nach einem mehrstufigen Auswahlverfahren fiel die Wahl auf die BI-Lösungen von Microstrategy. Für dieses Verfahren definierte das Management Team von Boehringer zehn KPI (Key Performance Indicators), die 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 so-

wie Produktivitätszahlen der einzelnen Außendienstmitarbeiter. „Microstrategy hat mehr und bessere Möglichkeiten als andere Anbieter und ist sehr benutzerfreundlich, insbesondere auch für Ad-hoc-Reportings“, begründet Alexander Herter, Business Analyst bei Boehringer Ingelheim Schweiz, die Entscheidung. Er war als Projektleiter für die Evaluation der neuen BI-Lösung verantwortlich. „Die Resultate waren überzeugend: Die Präsentation war sehr professionell, und zu jeder Frage erhielten wir eine passende Antwort“, fasst Herter zusammen. Die Entscheidung zugunsten von Microstrategy fiel letztlich die Geschäftsleitung. Denn: Boehringer Ingelheim setzt Lösungen von 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 von Boehringer Ingelheim Schweiz.

Der Nutzen

Positiv bewertet Boehringer die vielfältigen Möglichkeiten der Microstrategy-Produkte, wie z.B. grafisch ansprechende Dashboards. Ein wichtiger Faktor, da die Daten an Vertriebsleute verschickt werden, die von reinen Zahlenbergen schnell überfordert sind und ob der unübersichtlichen Datenmenge resignieren. Ein weiterer Pluspunkt: die Zeitersparnis, welche durch die 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. Und: Neben der erhöhten Akzeptanz und Aufmerksamkeit der generierten Reportings wird der Aufwand für das Erstellen der monatlichen Markt- und Produktivitätszahlen deutlich gesenkt. Denn die benötigten Daten können schneller und übersichtli-



cher geliefert werden, was die Prozesse für operative und strategische Entscheidungen vereinfacht und verbessert. Entscheidender Erfolgsfaktor ist die Flexibilität der Lösungen, die individuelle Anpassungen erlauben und daher von den entsprechenden Mitarbeitern intensiver und effizienter genutzt werden könnten. Darüber hinaus gibt die Zeitersparnis personelle Ressourcen frei, die wieder für das eigentliche Kerngeschäft eingesetzt werden können.

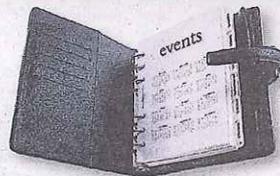
Fazit

Seit Herbst 2008 ist das neue BI-Tool im Einsatz. Die Integration der neuen Lösung dauerte vom Beginn des Auswahlverfahrens bis zum Rollout lediglich rund neun Monate. Die Zusammenarbeit von Microstrategy und Boehringer Ingelheim Schweiz – mit 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.

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 erste 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 Web-Applikation 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. Sie bilden sozusagen die Ausgangsbasis, um in Zukunft eine bessere Entscheidungsgrundlage z.B. für die Planung von Kampagnen oder anderen Maßnahmen zu erhalten.

Mit der Implementierung hat Boehringer die Basis für einen erfolgreichen und umfassenden Einsatz von BI geschaffen, auf die nach Wunsch aufgebaut werden kann. 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.“



VERANSTALTUNGEN

Aufbaukurs „Klärschlammbehandlung“ vom 3. bis 5. November 2009 in Dresden. Dieser vom Landesverband Sachsen/Thüringen der Deutschen Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall (DWA) veranstaltete Kurs vermittelt die vertiefenden verfahrenstechnischen und betrieblichen Anforderungen an die Klärschlammbehandlung und -entwässerung. Der Schwerpunkt liegt bei der betrieblichen Optimierung der Prozesse, die die Voraussetzung für einen wirtschaftlichen Betrieb der Anlagenteile und minimierte Entsorgungskosten sind.

www.dwa-st.de

Symposium „Abluftreinigung – Quo Vadis“ am 11. November 2009, Bietigheim-Bissingen. Das Symposium wird von Environmental Energy Systems, einem Bereich des Maschinen- und Anlagenbaukonzerns Dürr, veranstaltet. In Vorträgen informieren Vertreter aus Forschung, öffentlicher Hand und Industrie entlang der gesamten Prozesskette über Trends und Marktanfor-



Kontakt:

Christian Langmayr
Microstrategy Deutschland GmbH, Köln
Tel.: 02203/107-0
Fax: 02203/107-107
Info-de@microstrategy.com
<http://www.microstrategy.de/Solutions/ByIndustry/Pharma.asp>