

Reporting & Daten

**Berichte
Klarer
Gestalten**

Unternehmensweite Analytics: URSAPHARM setzt auf Qlik Sense

“ Durch den Einsatz von Qlik Sense und Board, können operative und strategische Entscheidungen datengestützt, agil und zielgerichtet getroffen werden. Simulationen ermöglichen dabei eine schnelle Reaktion auf Marktgeschehnisse “

Jessica Muthweiler, Leitung Business Intelligence, URSAPHARM Arzneimittel GmbH



Im Überblick

Der Erfolg

Zielgerichtete, schnelle
Geschäftsentscheidungen auf Basis
valider Daten

Kundenname

URSAPHARM Arzneimittel GmbH

Branche

Pharma

Region

Saarbrücken, Deutschland

Funktion

Geschäftsführung, Produktion, Einkauf,
Materialwirtschaft, Finanzbuchhaltung
Marketing, Vertrieb

Business-Value-Treiber

360°Kundensteuerung, integrierte
Finanzplanung, Produktionsüberwachung,
Rüstzeitoptimierung

CUSTOMER SUCCESS STORY

Stets erfolgreich agieren zu können, auch in einem sich rasant wandelnden Umfeld, ist eine Priorität für den mittelständischen Arzneimittelhersteller URSAPHARM. Seit der Gründung im Jahr 1974 hat sich URSAPHARM zu einem international operierenden Firmenverbund mit Stammsitz in Saarbrücken und weltweit über 700 Mitarbeitenden entwickelt. Auf dem Gebiet der Augenheilkunde gehört URSAPHARM in Deutschland und weiteren europäischen Ländern seit Jahren zu den Marktführern. Das ophthalmologische Angebot von URSAPHARM ergänzen Produkte zur Anwendung bei allgemeinmedizinischen Indikationen, zum Beispiel für die Allergie-Behandlung, die Nasengesundheit, die Enzymtherapie sowie zur Versorgung mit Spurenelementen. Mit Tochterunternehmen unter anderem in Frankreich, BeNeLux, Österreich, Polen sowie Kooperationsvereinbarungen mit Vertriebspartnern in über 80 Ländern hat sich URSAPHARM in den vergangenen Jahrzehnten als Global Player etabliert.

Seine Marktposition sichern dem Hersteller nicht nur zahlreiche innovative Produkte, sondern auch das Selbstverständnis als agiles mittelständisches Unternehmen, das sich schnell einem sich immer wieder verändernden Umfeld anpassen kann – allen voran an veränderte Kundenbedürfnisse.

Agil dank Informationstransparenz

„Diese Agilität erfordert in allen Abteilungen unmittelbar operative Entscheidungen treffen zu können. Grundlage hierfür ist eine fundierte Datenbasis“, sagt Jessica Muthweiler, Leitung Business Intelligence, URSAPHARM Arzneimittel GmbH. „Für diese Anforderungen benötigen wir eine zentrale BI-Software, innerhalb derer alle relevanten Informationen aus den unterschiedlichsten Fachbereichen und Datenquellen transparent gestaltet und verbunden werden können.“

Entschieden hat sich URSAPHARM für die Business-Intelligence-Plattform Qlik Sense. Ausschlaggebend für diese Entscheidung waren die einfache Implementierung, die unkomplizierte Anwendung sowie die flexible Analyse- und Reportingerstellung. Dabei stellt ein Data Warehouse sicher, dass im Sinne eines Single Point of Truth alle User auf die gleiche Datenbasis zugreifen. Innerhalb dieses Data Warehouse werden SAP Daten und Daten anderer Systeme

Auf einen Blick

Herausforderungen

- Ablösen des Excel-basierten Analyseverfahrens von SAP-Daten
- Verknüpfung und Aufbereitung von Daten aus verschiedenen Systemen für unterschiedliche Analyseanforderungen entlang der Supply Chain

Lösung

Implementierung von Qlik Sense als zentrale Data-Analytics-Plattform; Implementierung der Reporting-Lösung Qlik NPrinting für die automatisierte Reportingerstellung und -verteilung an unterschiedliche Berichtsempfänger

Implementierung von BOARD als Planungs-Frontend

Ergebnisse

- Zentrale Datenhaltung von Informationen aus SAP- Systemen und weitere Systeme sowie externen Marktzahlen (Abverkaufsdaten)
- Erkenntnisgewinn für operative und strategische Entscheidungen durch flexible Verknüpfung und Analyse von Daten aus unterschiedlichen Quellsystemen

Verarbeitet. Zudem fließen externe Daten in das Data Warehouse ein.

Zum Einsatz kommt die Software unternehmensweit. Applikationen stehen unter anderem für die Fachbereiche Produktion, Materialwirtschaft und Vertrieb zur Verfügung. Auch die Geschäftsführung zieht großen Nutzen aus der verbesserten

Informationstransparenz, die schnellere daten-gestützte Entscheidungen ermöglicht.

„Ziel war es, ein System zu integrieren, dass sowohl die Anforderungen der Geschäftsführung, der Geschäfts- und Abteilungsleiter sowie der verschiedenen Fachbereiche erfüllt“, so Jessica Muthweiler. „Um dies zu gewährleisten, wurden die verschiedenen Applikationen mit den jeweiligen Projektteams konzeptioniert. Auf Basis dieser Informationen wurde in Zusammenarbeit mit unserem IT-Dienstleister H&Z.digital der Transfer der erforderlichen Daten in das Data Warehouse realisiert wie auch verschiedene Applikationen entwickelt.“ H&Z.digital begleitet URSAPHARM bereits seit mehreren Jahren bei digitalen Transformationsprojekten und unterstützt den Unternehmen mit breitem technologischem Knowhow, umfassender Projekterfahrung und Pioniergeist, der sich in innovativen, kundenorientierten Lösungen niederschlägt.

„H&Z.digital zeichnet sich immer wieder dadurch aus, nicht nur den Status Quo in eine Lösung abzubilden, sondern weiterzudenken und technologischen Ideen zu entwickeln und umsetzen zu können, die genau zu unserem Geschäft und unserer sehr ambitionierten BI-Strategie passen – von der Thematik der technologischen Datenintegration bis zur tatsächlichen Anwendung“, berichtet Jessica Muthweiler.

Einsatz des Chatbots

„Genau aus so einem guten strategischen Blick für künftige Entwicklungen und damit verbundenen Möglichkeiten, um das Unternehmen noch besser zu steuern, ist beispielsweise ein Qlik-basierter Chatbot für die Produktion entstanden.“

Der von H&Z.digital erstellte Chatbot sendet ausgewählte Informationen aus dem Produktionsbereich direkt über Microsoft Teams an definierte Empfänger. Statt erst Qlik zu starten und aktiv Informationen abrufen zu müssen, erhält beispielsweise der Mitarbeiter direkt auf sein Smartphone Informationen über den Status der Produktion, um effizient weitere Schritte einleiten zu können

„Über den Chatbot werden die Mitarbeiter an den Produktionslinien sehr viel besser und direkter informiert und können dementsprechend auch schneller reagieren, was den gesamten Produktionsprozess optimiert“, sagt Sabine Rott, Assistentin Geschäftsleiter Technik / Projektingenieurin.

Neben dem Chatbot steht zudem eine klassische Qlik-Applikation für die Produktion bereit.

360° Kundenbetrachtung

Auch für den Vertrieb und das Marketing hat H&Z.digital mit entwicklerischem Weitblick für mehr Durchblick bei URSAPHARM gesorgt: Mittels einer umfangreichen Qlik-Sense-Applikation lassen sich Kunden von allen Seiten betrachten. Dazu werden IST-Werte aus den verschiedenen Unternehmensbereichen sowie externe Marktdaten verknüpft und in verschiedenen Applikationen zur Verfügung gestellt, speziell für den Vertrieb und das Marketing in Form von

Absatz- und Umsatzberichten sowie Potenzialanalysen in unterschiedlicher Detailtiefe. URSAPHARM kann beispielsweise den Abverkauf von Hylo-Produkten mit Abverkaufszahlen der Mitbewerber und der Bevölkerungsstruktur oder der regionalen Kaufkraft matchen und grafisch über Karten visualisieren, um Erkenntnisse für die weitere Marketing- und Vertriebsstrategie zu gewinnen. „Qlik Sense hilft uns, den Vertrieb mit fundierten Entscheidungen auf Basis konsistenter Daten besser zu steuern“, sagt Christian Krensel, Geschäftsleiter Marketing & Vertrieb bei URSAPHARM Arzneimittel.

Automatisiertes Reporting

Für die automatisierte Reportingerstellung und -verteilung an unterschiedliche Berichtsempfänger setzt URSAPHARM die Reporting-Lösung Qlik NPrinting ein, die es ermöglicht, Reports automatisiert und benutzerdefiniert zu erstellen und zu festgelegten Terminen zu verteilen.

Planung mit Qlik-Daten

Auch im Planungskontext kommt Qlik zum Einsatz: Die gesamte Unternehmensplanung erfolgt bei URSAPHARM mittels BOARD als Planungstool. Zur konsistenten Bereitstellung der Ist-Daten im Planungsprozess wird jedoch Qlik als zuverlässige Datenversorgung eingesetzt und erhält seine Plandaten im Gegenzug aus Board. Qlik ist also für einen tagesaktuellen Plan/Soll-Ist-Vergleich bei URSAPHARM unerlässlich.

„Durch die Kombination von Qlik und Board sind wir hervorragend aufgestellt, um aktuelle und künftige Analytics- und Planungsaufgaben unkompliziert meistern zu können. Dank unseres Ansatzes bei URSAPHARM immer als Team

gemeinsam zu agieren, konnten wir eine Software aufbauen, die in allen Bereichen im Einsatz ist, eine hohe Akzeptanz findet und sehr intensiv genutzt wird. Qlik Sense dient sowohl bei operativen als auch bei strategischen Entscheidungen als Werkzeug für die Entscheidungsfindung“, sagt Jessica Muthweiler abschließend.

Zukunft

Aufgrund des Erfolgs und der hohen Akzeptanz plant Jessica Muthweiler mit ihrem Team weitere Prozessoptimierungsprojekte mit Qlik Sense. Im Fokus stehen dabei Projekte entlang der Supply Chain, um die Geschäftsprozesse bestmöglich zu optimieren.

Der Erfolg

- Unternehmensweites Reporting- und Planungssystem etabliert mit hervorragender User Akzeptanz
- Chatbot innerhalb der Produktion
- Matching von Produktabverkäufen mit externen Daten wie der regionalen Bevölkerungsstruktur unterstützt zielgerichtete Vertriebsplanung



Über Qlik

Qlik® hat eine Vision: Eine datenkompetente Welt, in der jeder mit Daten und Analysen Entscheidungsprozesse optimieren und komplexe Probleme lösen kann. Als privates SaaS-Unternehmen bietet Qlik eine cloudbasierte End-to-End-Plattform für Echtzeit-Datenintegration und -analyse. Diese schließt die Lücken zwischen Daten, Erkenntnissen und Maßnahmen. Durch die Umwandlung von Daten in Active Intelligence sind Unternehmen in der Lage, fundierte Entscheidungen zu treffen, Umsatz und Rentabilität zu steigern und Kundenbeziehungen zu verbessern. Qlik ist in über 100 Ländern für mehr als 50.000 Kunden weltweit tätig. qlik.com

Über H&Z.digital

H&Z.digital GmbH ist eine spezialisierte Beratung und ein Lösungsanbieter für digitale Transformation im BI-Umfeld. Mit technischer und fachlicher Expertise sowie langjähriger Erfahrung unterstützt H&Z.digital ihre Kunden dabei, die moderne Arbeitswelt einfacher, flexibler und transparenter zu gestalten. Dies erreichen die Experten von H&Z.digital durch die ganzheitliche Begleitung ihrer Kunden als Sparringpartner vom Konzept bis zur Implementierung.

www.hz.digital

Sie haben Fragen? Dann schreiben Sie uns!

Kontakt

E: info@hz.digital
T: 089/ 215 263 320
W: www.hz.digital

Standort Süd

Max-Joseph-Str. 6
80333 München
Deutschland

Standort Nord

Rosenstr. 2
26122 Oldenburg
Deutschland