



Biotech-Leader legt mit Anaplan und valantic Fundament für Top-Performance im Vertrieb



Internationaler Biotech-Leader optimiert die Vertriebsplanung

Der stark dezentralisierte und optimierungsbedürftige Planungsprozess im Vertrieb – ohne Kollaborationsfunktionen – führte bei diesem internationalen Biotech-Leader zu hohem manuellem Aufwand im Planungsprozess und zu Medienbrüchen und Verzögerungen bei der Entscheidungsfindung. Erschwert wurde dies durch die Unzulänglichkeiten in der Funktionalität von Excel. Jetzt verfügt das Unternehmen über kollaborative Planungsprozesse mit Workflow, die zu einer Vereinfachung im Tender Management und in der Sales- und Volumenplanung führen. Insgesamt konnten im Planungsprozess durch die Einführung von Anaplan 30% des ursprünglichen Aufwands eingespart werden. Die Vertriebseffizienz stieg signifikant an.

30%

**weniger Planungsaufwand, damit
signifikant höhere Vertriebseffizienz**

Sales Planung optimiert, Geschäftsszenarien simuliert: Internationaler Biotech-Leader legt mit Anaplan und valantic Fundament für Top-Performance

Als forschendes Unternehmen setzt der globale Biotech-Leader mit europäischem Hub in der Schweiz auf innovative Wissenschaft und entwickelt Therapien, die das Leben von Menschen erheblich verbessern. Der Schwerpunkt des Angebotes liegt auf Biologicals im Bereich Onkologie, Kardiologie und Nephrologie. Doch erst eine präzise und umfassende Sales Planung sorgt für einen effektiven und erfolgreichen Vertrieb. Denn gerade im wettbewerbsintensiven Bereich Biotech und Life Sciences sind unternehmerischer Durchblick und Weitblick zentrale Erfolgsschlüssel.





Schlüssel zum Erfolg: Planung für Durchblick und mit Weitblick

„Mit welcher Planungsplattform lassen sich Vertriebsprozesse – insbesondere das Tender Management – optimieren und gleichzeitig mittels Szenarien die Zukunft simulieren? Dem Biotechnologie-Unternehmen ging es einerseits um mehr Durchblick in den operativen Verkaufsprozessen. Andererseits suchten die Manager den unternehmerischen Weitblick: Absatz-, Produktions- und Finanzplanung sollten sich so vernetzen lassen, dass Business-Entscheider für bestmögliche Steuerung die Auswirkungen ihrer Entscheidungen per Simulation abschätzen können.“ So beschreibt Marc Philipp, Geschäftsführer bei der valantic Business Analytics Swiss AG, den Ausgangspunkt bei der Suche nach einer neuen Planungslösung für die Sales Planung.

Die Rede ist von einem führenden internationalen

Biotechnologie-Unternehmen, das aus der Schweiz heraus die Märkte in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) bedient. Als forschendes Unternehmen setzt der Leader auf innovative Wissenschaft und entwickelt Therapien, die das Leben von Menschen verbessern. Der Schwerpunkt des Angebotes liegt auf Biologicals im Bereich Onkologie, Kardiologie und Nephrologie, zunehmend aber auch auf Biosimilars, also biotechnologisch erzeugte Nachahmer-Produkte nach Ablauf des Patentschutzes.

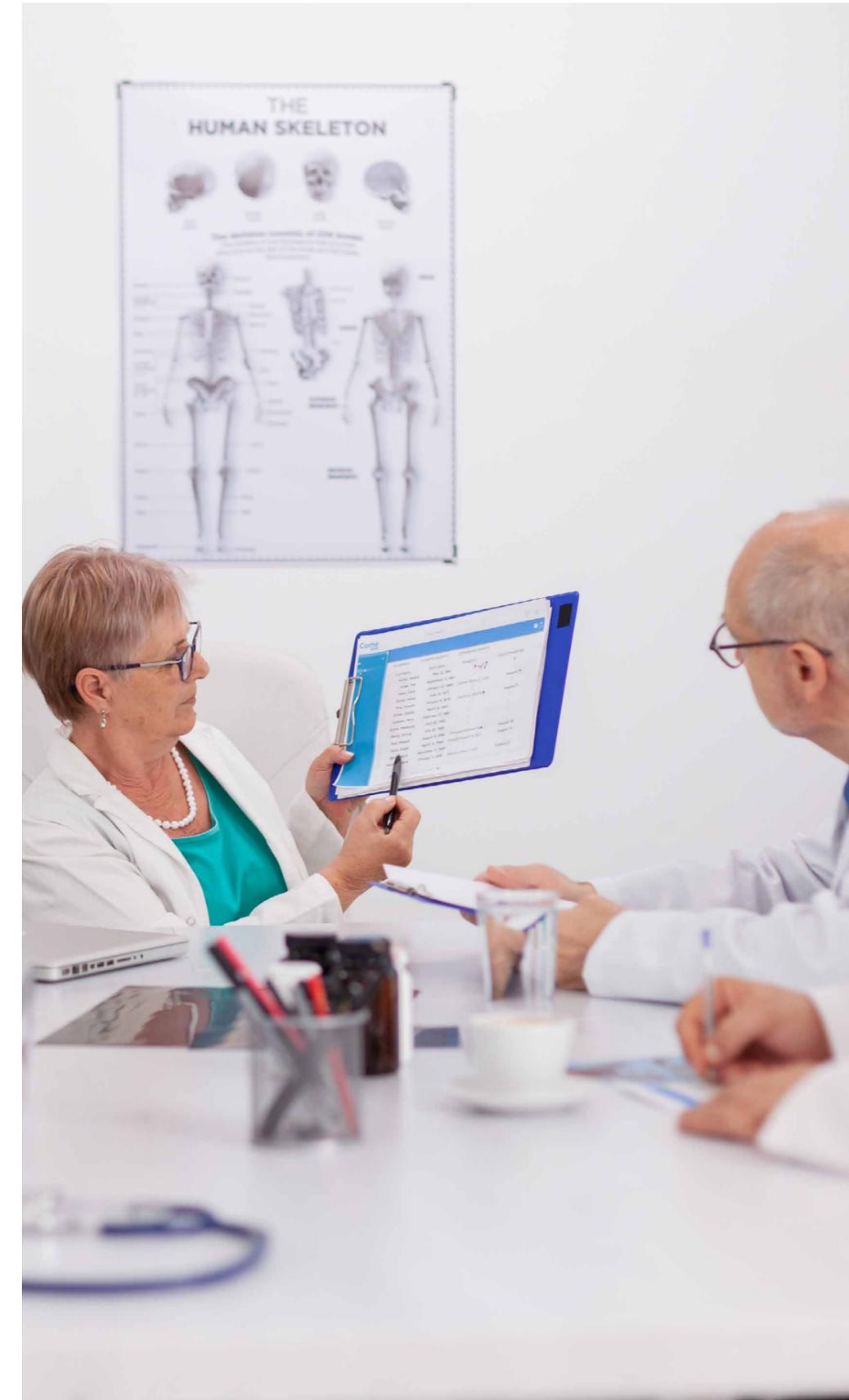
In diesem Bereich ist eine innovative Plattform für Planung und Simulation unerlässlich für den betriebswirtschaftlichen Erfolg. Denn erst die präzise und umfassende Sales Planung sorgt für einen erfolgreichen Vertrieb, der zum richtigen Zeitpunkt stets die besten Angebote machen kann.

International, dezentral, aber leider intransparent

Die internationale Ausrichtung des Unternehmens machte die Sales Planung ursprünglich zu einem komplexen Unterfangen: Mehr als 20 Länderorganisationen planten im ersten Schritt auf lokaler Ebene nur für sich. Diese dezentrale Organisation ist der Komplexität der einzelnen landesspezifischen sowie rechtlichen Voraussetzungen geschuldet. Die Planung erfolgte quartalsweise in den jeweiligen Landesniederlassungen via Excel. Dabei gaben die einzelnen Vertriebsmitarbeiter ihre Ziele und Absatzerwartungen in ein Sheet ein und sendeten es per E-Mail an das Vertriebsmanagement. Aus den Landesniederlassungen wurde schließlich die Zentrale in der Schweiz mit den Planzahlen versorgt – alles per E-Mail und bis zu 50 Sheets pro Quartal. Abstimmungen, Kommentare und Änderungen in der Planung erfolgten ebenfalls per E-Mail.

So wichtig die Berücksichtigung regionaler Besonderheiten ist, sie erhöht die Planungskomplexität

enorm. Denn nicht alle Pläne sind gleich strukturiert: Sie unterscheiden sich hinsichtlich der Zeiten, der Granularität und auch bei mancher länderspezifischen Kennzahl. Hinzu kommt der Austausch der Planungssheets per E-Mail, der in Verzögerungen, Inkonsistenzen und manchmal auch Datenverlust resultiert. **„Faktisch führte diese regionale Vielfalt nicht zu einer einzigen konsolidierten Planung, sondern zu vielen Einzelplanungen“**, erklärt Marc Philipp die Ausgangssituation des Anaplan-Projektes und fährt fort: **„Der Zentrale in der Schweiz ging es darum, weiter den regionalen Erfordernissen gerecht zu werden, aber gleichzeitig die intransparente dezentrale Planungsorganisation hinter sich zu lassen. So dezentral wie nötig, so zentral wie möglich – das war die Devise für das Anaplan-Projekt.“**



Flexibel und Connected, so geht Planung

Nach intensiver Markt-Recherche fiel die Wahl auf Anaplan. Die Plattform für Connected Planning überzeugte mit hoher Flexibilität, denn so lässt sich die Planung schnell an neue Entwicklungen anpassen. Das wichtigste Argument für Anaplan ist die Option, viele Einzelplanungen nahtlos zu einem Ganzen zu vernetzen. Das ist der Schlüssel, um weiterhin lokal planen zu können und gleichzeitig die Planungen auf immer höheren Ebenen zu aggregieren. Für den Sales Plan gilt das sofort vom Land bis zur Zentrale; doch auch die Integrationsmöglichkeit für Produktions-, Finanz- und Angebots-Pläne in Anaplan überzeugt. Hinzu kommen eine sehr hohe Nutzerfreundlichkeit und die Kollaborationswerkzeuge in Anaplan, mit denen man den E-Mail-Austausch ablösen und dank Kommentarfunktionen den Austausch effizient und rechtssicher gestalten kann.





Simulation aus der Cloud

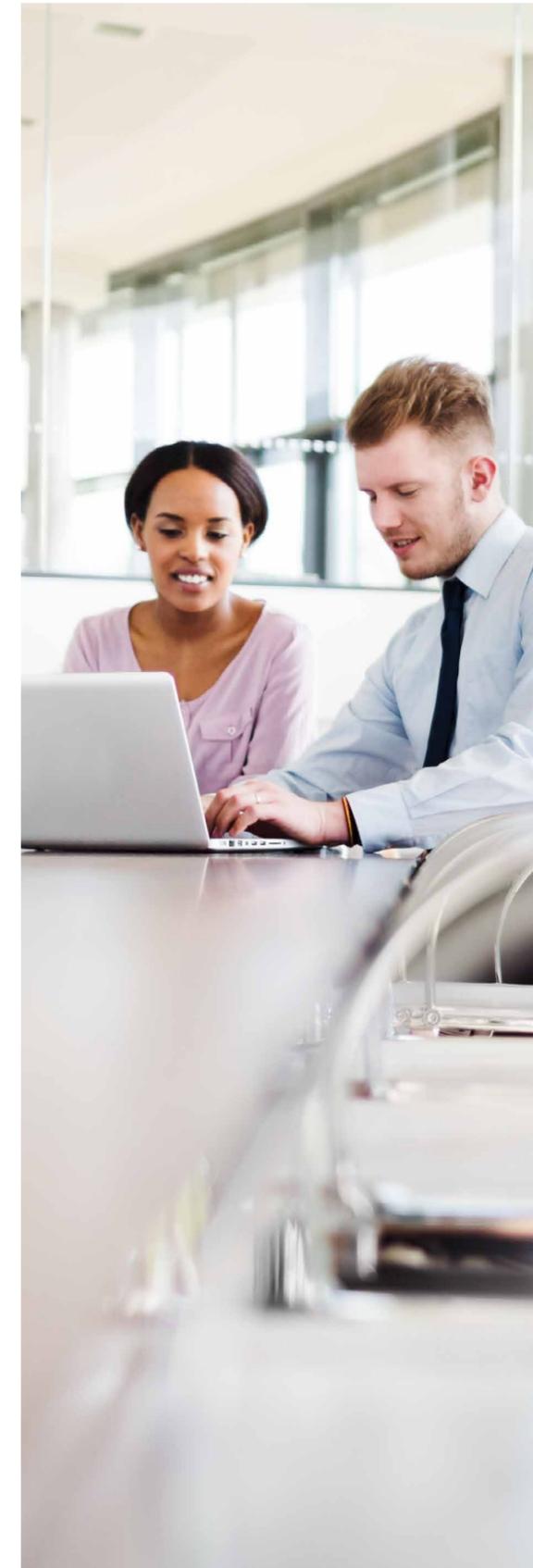
Besonders fasziniert das Projekt-Team die Option, in Anaplan Szenarien zu simulieren. Mit der Anaplan Plattform lassen sich auf allen Ebenen alternative Input-Daten eingeben und deren Auswirkungen für die Gesamtplanung in Echtzeit verfolgen. Gesagt, getan: Als sich das Projekt-Team im September 2020 nach genauen Tests für Anaplan entscheidet, gehen die Berater von valantic sofort an die Umsetzung. Da Anaplan cloudbasiert und IT-unabhängig ist, sind aus technischer Sicht praktisch keine Vorkehrungen zu treffen. Die IT-Abteilung muss weder für die Implementierung noch für den Betrieb Ressourcen bereitstellen. Nach Vertragsunterzeichnung wird der Link mit den Zugangsdaten übermittelt und die Implementierungsphase startet: Planungsmodelle für Tender Management und Account-Priorisierung werden in Anaplan umgesetzt.

Das beste Angebot dank Tender Management

Mehr Durchblick im und für den Vertrieb ist ein zentrales Projektziel. Dazu sollte man sich die Besonderheit der Zielmärkte vor Augen führen. Pharma ist ein Tendermarkt: Accounts wie große Krankenhäuser, Sanitätsverbände oder andere Beschaffungseinheiten schreiben den Einkauf von Medikamenten aus und holen Angebote von interessierten Lieferanten ein. Jetzt beginnt das Bieterverfahren, wobei sich das beste Angebot durchsetzt. Die Verfahren unterscheiden sich je nach Zielmarkt. So sind in Italien tendenziell Sanitätsverbände Verhandlungspartner, während in Spanien große Krankenhäuser überwiegen und in Deutschland auch die Krankenkassen involviert sind. In diesem Markt macht derjenige die besten Angebote, der Verhandlungspartner und Wettbewerber am besten einschätzen kann. Daher sind präzise Planung, interne Abstimmungswerkzeuge und Informationen unerlässlich.

Genau das bietet das vom Projekt-Team umgesetzte Anaplan-Modell für Tender Management. In allen Zielmärkten erfasst der Vertrieb jetzt Ausschreibungen und Angebote. Der Genehmigungsworkflow beschleunigt die Angebotserstellung, Preis-

vorschläge werden automatisiert geroutet und dann genehmigt oder abgelehnt. Der Planungsworkflow erleichtert aber auch die Kommunikation zwischen den verschiedenen Rollen und Ebenen; er sorgt für Transparenz und macht nachvollziehbar, was sonst im E-Mail-Verkehr verschwinden würde. Nach Abschluss des Tenders werden die Ergebnisse – Sieger, Verlierer, Informationen über Mitbietende, Preisspannen und vieles mehr – erfasst und zentral bereitgestellt. Analytics und Reports stehen bereit, um diese Daten bei der nächsten Ausschreibung für ein noch besseres Angebot nutzen zu können. Die zentrale Verfügbarkeit der Ausschreibungen, Gebote und Resultate der Ausschreibungen ermöglicht es der Zentrale, durch Reports und Analytics die Situation und Entwicklung zu beobachten. Zu dieser – intern „Competitive Intelligence“ genannten – Funktion gehört etwa die Analyse der Preisentwicklung auf dem Markt oder der Anteil von gewonnenen Ausschreibungen. Das ist die Grundlage für Umsatzsteigerungen dank bester Angebote und eine willkommene Unterstützung für die Teams in den einzelnen Ländern.



Wo starten? Account Ranking stärkt die Salesforce

Eng mit dem Tender Management ist das Account Ranking-Modell verflochten. Für die vertriebliche Effizienz ist es entscheidend, Ressourcen auf die richtigen Accounts zu lenken. Während früher alle Länder unterschiedliche Ansätze zur Account-Priorisierung verfolgten, bietet Anaplan heute einen zentralen Rahmen auf Basis von Best Practices. Dadurch werden Ansätze der unterschiedlichen Länder für die schweizerische Zentrale vergleichbar und nachvollziehbar. **„Die Möglichkeit, für das eigene Land zusätzlich individuell zu priorisieren, ist weiterhin gegeben. Die valide zentrale Planungsgrundlage mit Treibern, Kalkulationen, länderübergreifenden Tender-Daten und ansprechenden Visualisierungen erleichtert die Arbeit der Key Account Manager enorm“**, schildert Philipp die Ergebnisse. So lassen sich auf einen Blick lohnende Accounts erkennen.





Was kommt? Welche Szenarien gibt es? Simulation schafft Weitblick

Anaplan erlaubt als hochflexible Plattform Simulationen in Echtzeit. Nach den Modellen für Tender Management und Account Ranking ging das Projekt-Team um Marc Philipp daher das Thema Simulationen an. Ziel war es, mit Reports und Visualisierungen den Informationsfluss zu verbessern und das Marktgeschehen fundiert zu interpretieren. „**Wenn etwa ein neues Medikament auf den Markt kommt, wollte das Team in der Zentrale ein Werkzeug, mit dem sich Umsatzpotenziale sowie notwendige Aufwendungen in den mehr als 20 betreuten Landesgesellschaften visualisieren sowie alternative Planungen auf Knopfdruck berechnen lassen**“, berichtet Philipp. Nach den Kundenanforderungen wurde das Modell angelegt: Dabei werden je Land, Account und Produkt-Brand verschiedenste Tender erfasst. Durch Eingabe von Ausschreibungsvolumen, Gebotspreisen und Erfolgchancen können sowohl Umsatz als auch der zu erwartende Profit eingeschätzt werden. Preis-Entwicklungen oder zu erwartende Umsätze lassen sich über unterschiedliche Zeiträume nun besser quantifizieren. Kurzum, Anaplan liefert mit der Möglichkeit zur Simulation den notwendigen Marktdurchblick für unternehmerischen Weitblick.

Anaplan begeistert Nutzer

Mittlerweile hat der Biotech-Leader mit den Anaplan-Modellen seine Sales Planung international und in den einzelnen Ländern auf ein solides neues Fundament gestellt. Wo vorher Excel eher als Behelfslösung im Einsatz war, gibt es heute mit Anaplan ein nutzerfreundliches und mächtiges Planungswerkzeug. Das spiegelt auch die hohe Akzeptanz der Nutzer wider. Die dezentralen Planer im Landesvertrieb begrüßen die Informationsfülle, die ihnen für Tender Management und Account Planung zu Verfügung stehen. Aber auch **„der Abstimmungsprozess bis zur Tender Genehmigung ist viel schlanker, schneller und einfacher geworden“**, schildert Philipp die Resonanz.

Versionierungen von Planung, zentrale Datenhaltung und Workflows machen Zusammenhänge sichtbar und ganz neue Arbeitsweisen möglich. Das Top-Management in der schweizerischen Zentrale ist begeistert. Wettbewerbsentscheidende Planungsdaten und Information liegen heute länderübergreifend und integriert auf Knopfdruck vor. Die Szenario-Simulation sichert zudem eine optimale Entscheidungsgrundlage.

Marc Philipp schätzt, dass sich allein die Arbeitszeit für die Informationsbeschaffung dank Anaplan um satte 30% reduziert hat und gibt zu Protokoll: **„Der qualitative Sprung durch Anaplan und die erreichte Vorhersagegenauigkeit sind ein Quantensprung für unseren Biotech-Leader und praktisch nicht zu beziffern. Der unternehmerische Durchblick bei Tendern und der unternehmerische Weitblick stärken die Wettbewerbsposition sehr deutlich.“**



„Der qualitative Sprung durch Anaplan und die erreichte Vorhersagegenauigkeit sind ein Quantensprung für unseren Biotech-Leader und praktisch nicht zu beziffern.“

Der unternehmerische Durchblick bei Tendern und der unternehmerische Weitblick stärken die Wettbewerbsposition sehr deutlich.“

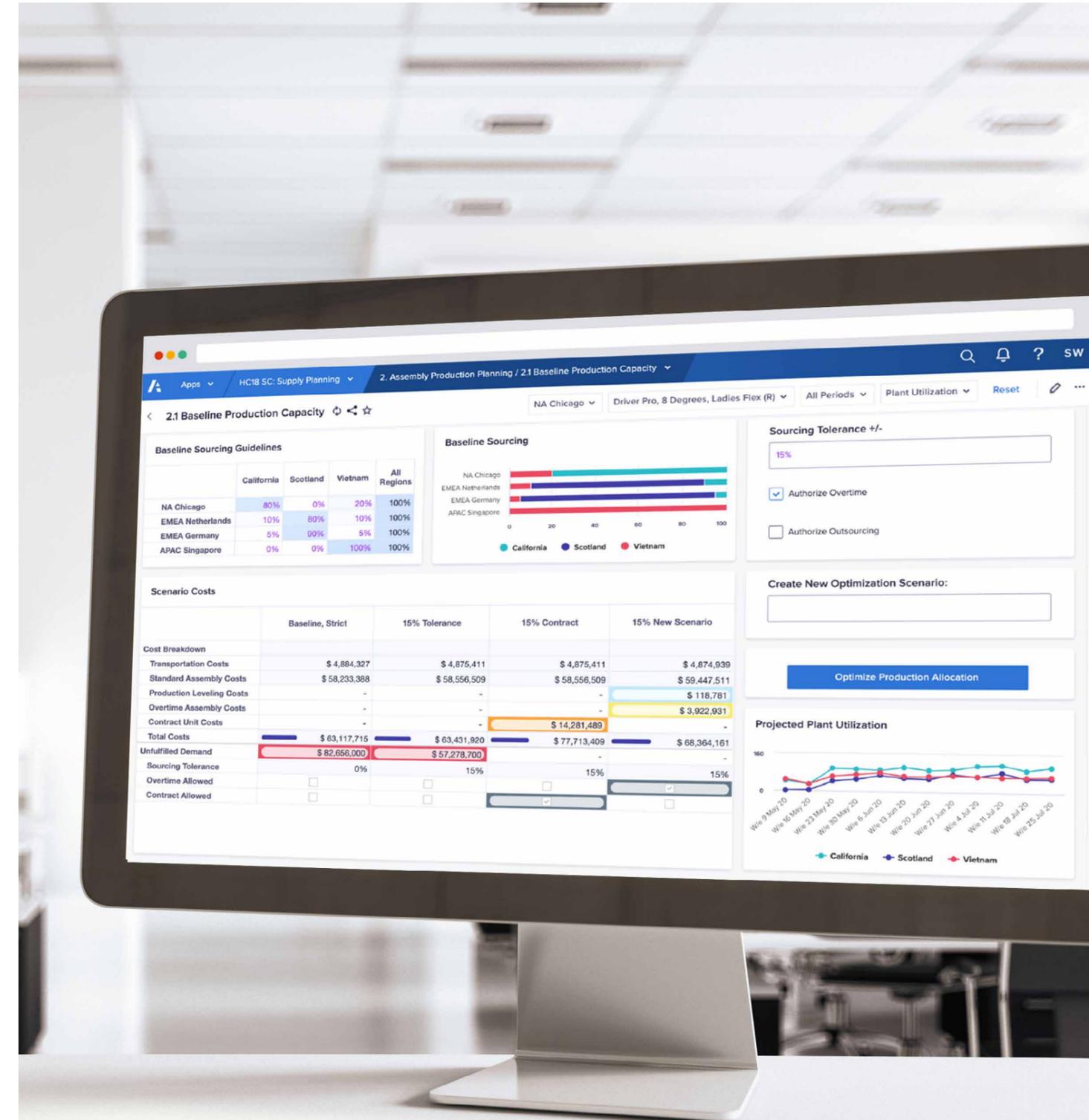
Marc Philipp

Geschäftsführer, valantic Business Analytics Swiss

Über Anaplan

Anaplan setzt neue Maßstäbe für vernetzte Unternehmensplanung („Connected Planning“). Die Plattform basiert auf der firmeneigenen Hyperblock™-Technologie, die speziell für die Vernetzung der Planung entwickelt wurde. Diese Technologie ermöglicht dynamische, kollaborative und intelligente Planung. Große, global agierende Unternehmen nutzen diese Lösung, um ihre Mitarbeiter, Daten und Pläne miteinander zu vernetzen. Das Ergebnis: Unternehmen planen in Echtzeit und treffen bessere Entscheidungen selbst in sich schnell ändernden Geschäftsumgebungen. Mit Hauptsitz in San Francisco hat Anaplan über 20 Niederlassungen weltweit, 175 Partner und mehr als 1.800 Kunden.

Weitere Informationen finden Sie hier: www.anaplan.com/de



Über valantic

valantic Business Analytics (valantic BA) ist Teil der valantic Gruppe (www.valantic.com). Wir beraten Unternehmen bei der Einführung und Umsetzung von Digitalisierungsstrategien und sind ausgewiesene Spezialisten*innen für Lösungen zur Unternehmenssteuerung (Business Analytics, Connected Planning, Big Data, Data Warehousing, Predictive Analytics). Seit über zwei Jahrzehnten begleiten wir unsere Kunden (u.a. Pharma, Handel, Produktion, Banken und Versicherungen) stets erfolgreich und partnerschaftlich.

valantic gilt als Marktführer der digitalen Transformation und zählt zu den besten Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften mit über 1.200 Entwicklern und Beratern weltweit.

Sie wollen mehr erfahren?

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Webseite unter:



www.valantic.com

oder sprechen Sie uns an!



info@ba.valantic.com



CH: +41 43 2551 600

D: +49 40 22632480