

## Unternehmen

PAUL HARTMANN AG

## Branche

Systemlösungen für Medizin und Pflege

## Hauptsitz

Heidenheim

## Mitarbeitende

10.290 (Stand 31.12.2022)

## Umsatz

2,3 Mrd. €

## Methode

Agiles Vorgehensmodell (Scrum)

## Technologien

SAP Analytics Cloud (Stories),  
SAP BW/4HANA

## Ziel

- ▶ Automatisierung analytischer Berichte zur Entlastung des Fachbereichs
- ▶ Schaffung einer einheitlichen Analytics Plattform abseits eines dezentralen Excel-Reportings
- ▶ Datenintegration verschiedener Quellen auf einer Plattform (Google Analytics, Salesforce, Insight Health, IQVIA, SAP ERP)
- ▶ Bereitstellung eines Standard-Reportings im A4-Format zur Vertriebsunterstützung beim Kunden
- ▶ Schaffung einer digitalen, transparenten und unterstützenden Informationsumgebung der operativen Vertriebsmitarbeiter

## Lösung

- ▶ Analyse und Aufbereitung typischer Anforderungen der Fachbereiche
- ▶ Extraktion, Transformation und Integration verschiedener Daten
- ▶ Entwicklung zielgerichteter Kennzahlen, Auswertungs- & Analysemöglichkeiten
- ▶ Schaffung einer zentralen, internationalen und organisationsweiten Analytics-Plattform
- ▶ Erarbeitung neuer Blickwinkel auf bestehende Datenbestände mit Mehrwert-Generierung

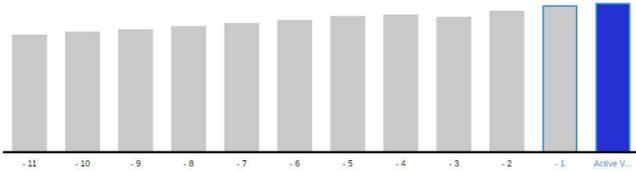
## Nutzen

- ▶ Automatisierter und einheitlicher Zugriff auf geprüfte Datenbestände
- ▶ Reduktion des Aufwandes beim Erstellen neuer Berichte auf Grundlage von Reporting-Vorlagen
- ▶ Unterstützung strategischer Vertriebs- und Marketing Entscheidung
- ▶ Volle operative Integration der Reporting-Lösungen in den Geschäftsalltag
- ▶ Mehr Flexibilität und Agilität zur Klärung von Business Fragen im Alltag

AG/AUG (48) Callcenter (48) Prozessart Patienten...

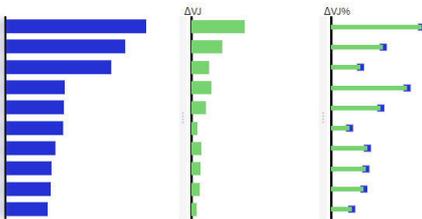
Aktive Kunden - VW22

Trend aktiver Kunden im Zeitverlauf - VW22



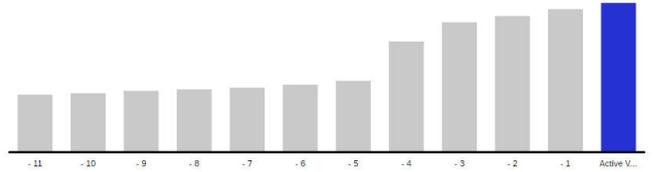
Aktive Kunden nach Krankenkasse - VW22

Top 10 - Bezeichnung



Aktive Kunden - VW20

Trend aktiver Kunden im Zeitverlauf - VW20



Aktive Kunden nach Krankenkasse - VW20

Top 10 - Bezeichnung



“

Gemeinsam mit der Windhoff Group konnten wir die ersten Dashboards in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Customer Service implementieren. Der regelmäßige Austausch auf Augenhöhe, sowie eine langfristige Zusammenarbeit waren dabei sehr wichtig für uns. Ein weiterer Schwerpunkt waren auch die Trainings und Coachings der künftigen Key-User, was wir gemeinsam mit den engagierten und kompetenten Beratern umgesetzt haben.

Norbert Engelhardt, Head of Data & Systems, Paul Hartmann AG

