



Spagat zwischen Standardisierung und länderspezifischen Besonderheiten: Internationale Vertriebsplanung mit TM1 vom Shared Service Center

Boehringer Ingelheim / Stephan Sutor



Boehringer Ingelheim Center
Unsere Zentrale in Ingelheim am Rhein

Vorstellung Boehringer Ingelheim
Ausgangslage
Zielsetzung
Entwicklungsansatz
Planungsprozess und Workflow
Planungsmasken
Zwischenfazit
Ausblick
Fragen & Antworten



Gegründet:
1885 in Ingelheim am Rhein von
Albert Boehringer (1861–1939)
mit 28 Mitarbeitern

Boehringer Ingelheim gehört weltweit zu den 20 führenden forschenden Arzneimittelherstellern.

Mitarbeiter weltweit: 42.224

davon	Forschung und Entwicklung	16,8 %
	Produktion	29,9 %
	Marketing und Vertrieb	39,2 %
	Administration	12,4 %
	Durchschnittliche Zahl der Auszubildenden	
	Weltweit 699	1,7 %
	Deutschland 685	
	in 28 Ausbildungsberufen	

- Forschung und Entwicklung weltweit an 7 Standorten in 7 Ländern
- Aufwendungen für Forschung und Entwicklung: 2.453 Mio. Euro
- Produktionsstätten in 13 Ländern
- Gesamterlöse: 12.586 Mio. Euro
- Verbundene Unternehmen: 145
- Investitionen in Sachanlagen: 519 Mio. Euro

Standorte	Forschungsgebiete	Beispiele für Krankheitsgebiete	
Biberach (Deutschland)		Atemwegserkrankungen	Asthma COPD Idiopathische Lungenfibrose
Biberach (Deutschland) Ridgefield (USA)		Kardiometabolische Erkrankungen	Atherosklerose Diabetes Metabolisches Syndrom Adipositas Thromboembolische Erkrankungen
Wien (Österreich)		Onkologie	Lymphome Leukämie Solide Tumoren
Biberach (Deutschland)		Neurologische Erkrankungen	Alzheimer-Krankheit Chronischer Schmerz Migräne Parkinson-Krankheit
Ridgefield (USA)		Immunologie	Multiple Sklerose Psoriasis Rheumatoide Arthritis
Laval (Kanada)		Infektionskrankheiten	Hepatitis C HIV/AIDS

Präparateprogramm Selbstmedikation

THOMAPYRIN® CLASSIC
THOMAPYRIN® INTENSIV

Bei leichten bis mäßig starken Kopfschmerzen.

Bei Migräne und Spannungskopfschmerzen.



MUCOSOLVAN®

Zur schleimlösenden Behandlung bei akuten und chronischen Erkrankungen der Bronchien und der Lunge mit zähem Schleim.



MUCOANGIN®

Zur Schmerzlinderung bei akuten Halsschmerzen.



DULCOLAX®
LAXOBERAL®

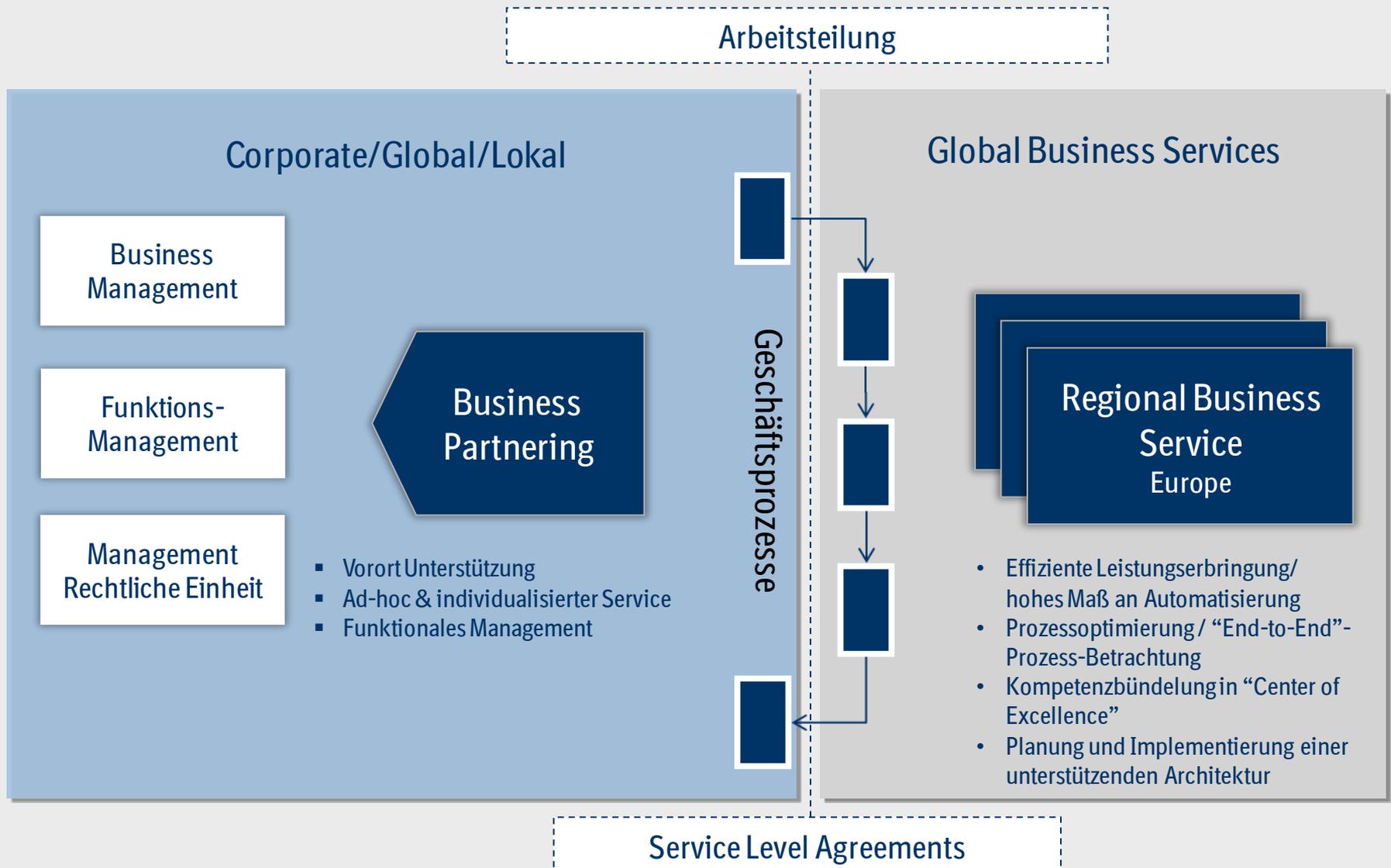
Laxativum bei Darmträgheit und Verstopfung (Obstipation), bei Erkrankungen, die eine erleichterte Darmentleerung erfordern, sowie zur Vorbereitung von Operationen und Maßnahmen zur Erkennung von Krankheiten (diagnostischen Eingriffen).

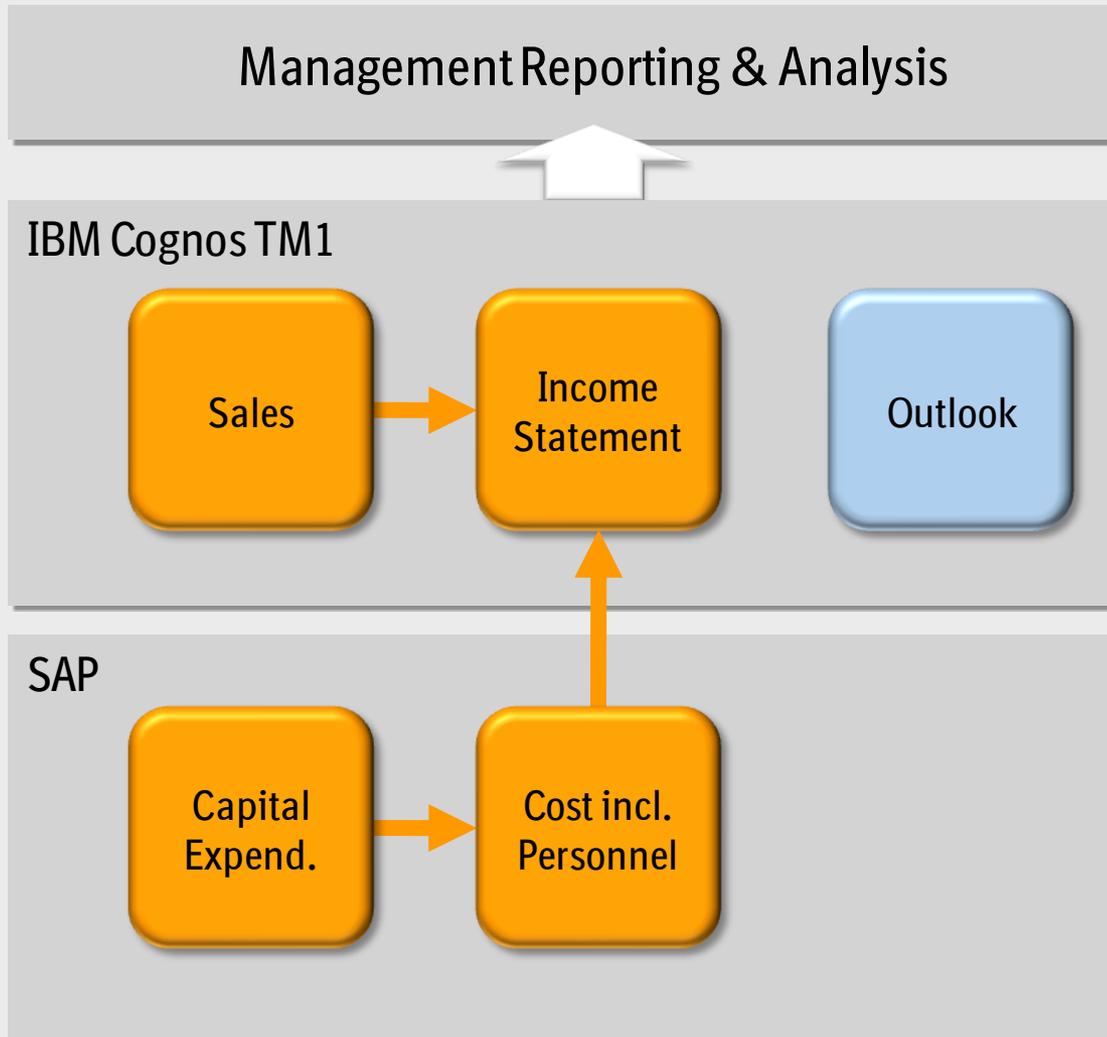


WEITERE



Gründung einer Shared Service Center Organisation in 2010 Implementierung von globalen & standardisierten Prozessen





-  **Outlook:**
 - Mtl. Forecast auf das lfd. Jahr
 - Ergebnisrechnung pro Geschäft
-  **Long Term Forecast**
 - Rollierende Fünf-Jahres-planung
 - Zweimal p.a. (LTF I & LTF II)
 - Sowohl aggregierte (Produktgruppe, Kostenstellenknoten) als auch detaillierte (Artikel, Kostenstelle) Planung möglich

Management Reporting & Analysis

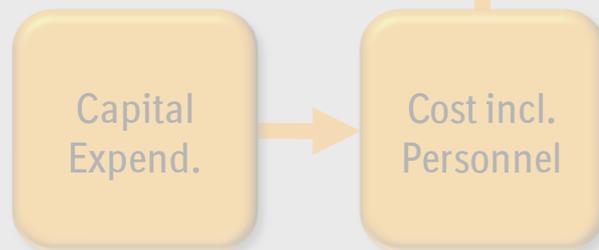
IBM Cognos TM1



- Outlook:
 - Mtl. Forecast auf das lfd. Jahr
 - Ergebnisrechnung pro Geschäft

- Long Term Forecast
 - Rollierende Fünf-Jahres-planung
 - Zweimal p.a. (LTF I & LTF II)
 - Sowohl aggregierte (Produktgruppe, Kostenstellenknoten) als auch detaillierte (Artikel, Kostenstelle) Planung möglich

SAP



- Evaluation von IBM Cognos TM1 als zukünftiges Planungstool
- Planen von aggregierten oder detaillierten Werten
 - Verteilung von aggregierten Werten auf Detailebene nach unterschiedlichen Methoden (Spreading)
- Planen von Versionen und Szenarien
- Planen von Jahres- und Monatswerten
 - Verteilung von Jahreswerten auf Monatebene nach unterschiedlichen Methoden (Phasing)
- Schnittstellen zu diversen Systemen (Fururcast - Absatzplanung / Prisma - Corporate Reporting, SAP - Ist- & Stammdaten (z.B. Herstellkosten))
- Währungsumrechnung
- Anwenderseitig web-basiert
- Benutzerabhängige deutsch-englische Oberfläche

Zeitachse

- Sechs Monate von Kick Off bis Planungsstart



Konzeption & Entwicklung

- Unterbindung von Investitionen in Planungslösungen
- Erstellung Erst-Konzept (Mock Ups) durch GBS zusammen mit avantum AG
- Diskussion & Überarbeitung Prototyp im Workshop mit Vertretern aus Deutschland, Spanien, UK, Italien und Frankreich

Testen, Training, Roll Out

- Entwicklertest erfolgt zentral durch GBS
- Training von Key Usern in den Ländern durch GBS
- Tests in den Ländern durch Key User
- Training von Anwendern in den Ländern durch Key User
- Englischsprachiges Manual
- GBS Team zur Unterstützung der Key User & Anwender



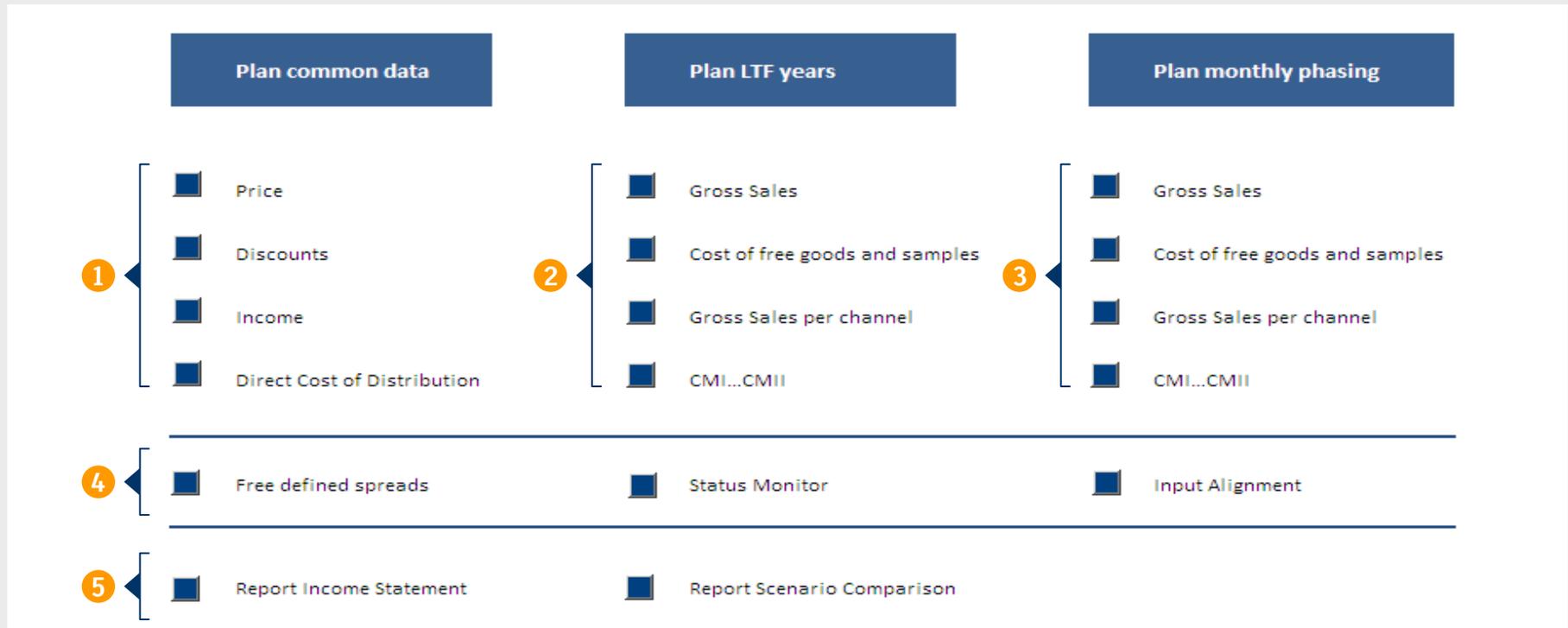


Gross Sales Channel Split

Status		Ongoing / Finished
Select business	1500 UK PM BIL	Geschäftsstruktur
Select scenario	PreAD	Versionen & Szenarien
Select product group	5412_SPIRIVA (UK)	Produktgruppen zur selektierten Geschäftsstruktur
Select channel	Channel_Input	Vertriebskanäle zur selektierten Geschäftsstruktur
Currency	GBP	

Farb-Kodierung

- Weiße Felder = Ist-Werte (nicht editierbar)
- Graue Felder = Kalkulierte Werte (nicht editierbar)
- Blaue Felder = Finale Werte (kalkuliert, nicht editierbar)
- Gelbe Felder = Eingabefelder



1
 Controller planen / erfassen allgemeine Daten wie: Preise, Discounts, Herstellkosten, Lizenzeinnahmen oder -ausgaben, Distributionskosten

2
 Die allgemeinen Daten sind die Basis zur Planung durch die Marketing und Vertriebsorganisation. Diese plant die Umsätze, Muster, sowie alle Ergebnispositionen bis zum DB II

3
 Geplante Jahreswerte werden schließlich auf die Monate verteilt

4
 Extra "goodies" wie frei definiertes Phasieren oder Monitoren vom Planungsstatus

5
 Einfaches Reporting

Plan common data

- Price
- Discounts
- Income
- Direct Cost of Distribution

1 Der gewichtete Durchschnittspreis pro Jahr wird im grauen Feld angezeigt

2 Preise werden auf Articlebene erfasst, für das lfd. und Folge-Jahr monatsgenau, danach jährlich



Common Data Price

Status

Select business: 1500 UK PM BIL

Select scenario: PM PreAD

Select product group: 5412_SPIRIVA (UK)

Currency: GBP

2010-09-02 11:38:49

	2010										
	Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	
300218 SPIR.TR-KITS+PL.DOSLI/4ML 1 +RESP PLACEB	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
387639 SPIR.TRAIN.-KIT.OMAIID/ 10 +HANDIH. PLAC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
387640 SPIR.TRAIN.PLAC.OMAIID/ 30/PLACEBO	1 0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 0,00	0,00	0,00	0,00
371098 SPIR. DISC.N.AL./ 1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
000018 SPIRIVA./ 0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
370395 SPIRIVA./ 0/LIZENZ+MARGE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
371472 SPIRIVA./ 1/OTH.INCOME	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
371664 SPIRIVA.DOSLI/4ML 1/2.5MCG +RESP GB	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

1

Gleiches gilt für die Discounts, aufgrund der vielfältigen Anforderungen der Geschäfte und Länder, wurde eine breite Palette von Möglichkeiten angeboten

Boehringer Ingelheim		Common Data Discounts									
Status											
Select business	1500_UK_PM_BIL										
Select scenario	PM_PreAD										
Select product group	5412_SPIRIVA_(UK)										
Select channel											
Currency	GBP										
2010-09-02 11:41:45		SKU 1 - 20									
				2010							
		Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Ju		
300218_SPIR.TR-KITS+PL,DOSLI/4ML 1 +RESP.PLACB	Sales Discount1 in % of GS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Sales Discount2 in % of GS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Sales Discount3 in % of GS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Sales Discount4 in % of GS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Sales Discount5 in % of GS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	sales discounts absolute	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Gross Sales after Sales Discounts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	deduction in % of Gross Sales after Discounts	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
		sales discounts absolute II	0	0	0	0	0	0	0	0	
387639_SPIR.TRAIN.-KIT,OMAID/ 10 +HANDIH.PLAC	Sales Discount1 in % of GS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Sales Discount2 in % of GS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Sales Discount3 in % of GS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Sales Discount4 in % of GS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Sales Discount5 in % of GS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	sales discounts absolute	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Gross Sales after Sales Discounts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	deduction in % of Gross Sales after Discounts	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
		sales discounts absolute II	0	0	0	0	0	0	0	0	

Discounts können als relative und/oder absolute Werte erfasst werden und decken damit auch länderspezifische Anforderungen ab.

Plan LTF years

- Gross Sales
- Cost of free goods and samples
- Gross Sales per channel
- CMI...CMII

Plan monthly phasing

- Gross Sales
- Cost of free goods and samples
- Gross Sales per channel
- CMI...CMII

Plan LTF years: Gross Sales

- 1 Auf Produktgruppenebene werden zunächst Jahreswerte geplant. Dies durch überschreiben des Vorschlagswertes oder durch rel. oder abs. Veränderungswerte. Hierbei zieht abs. vor rel.
- 2 Danach werden die Planwerte auf die Articlebene verteilt. Wahlweise nach unterschiedlichen Varianten. Der Prozess muss angestoßen werden.
- 3 Nach der Verteilung wird die Veränderung auf Articlebene als rel. Änderung angezeigt
 - Geändert wird die Menge nicht der Preis
 - Auf Articlebene kann ebenfalls geändert werden
 - Hier werden Mengen geändert
- 4 Checksum
- 5 Letztlich muss auf Produktgruppenebene adjustiert werden, bis die Checksum aufgeht



Gross Sales per SKU

Status

Select business: 1500 UK PM BIL

Select scenario: PreAD

Select product group: 5412_

Currency: GBP

2010-09-03 09:19:42

SKU 1 - 30

UK DE

Spread method: Final_value

Process value:

		Actual	Budget	2010				FuturCast
				Expectation				
				proposal	% change	abs change	final	
5412(UK)_Input	Gross Sales	0	0	158.410.539	0	0	158.410.539	0
5412_	Gross Sales	131.797.749	156.916.427	158.410.539	0	0	158.410.539	0
	Net Sales	131.521.444	156.574.603	158.096.535	0	0	158.096.535	0
300218_SPIR.TR-KITS+PL_DOSLI/4ML 1+RESP PLACEB	Gross Sales	0	0	0	0	0	0	0
	Units Commercial Products	0	0	0	0	0	0	0
	Price	0,00	0,00	0,00	0	0	0,00	0,00
	Net Sales	0	0	0	0	0	0	0
387639_SPIR.TRAIN.-KIT,OMAID/ 10 +HANDI.H. PLAC	Gross Sales	0	0	0	0	0	0	0
	Units Commercial Products	0	0	0	0	0	0	0
	Price	0,00	0,00	0,00	0	0	0,00	0,00
	Net Sales	0	0	0	0	0	0	0
387640_SPIR.TRAIN.PLAC,OMAID/ 30/PLACEBO	Gross Sales	0	0	0	0	0	0	0
	Units Commercial Products	0	0	0	0	0	0	0
	Price	0,00	0,00	0,00	0	0	0,00	0,00
	Net Sales	0	0	0	0	0	0	0

Plan monthly phasing: Gross Sales

- 1 Auswahl der "spreading method" für die Artikel
- 2 Zuordnen der ausgewählten Methode auf die Artikel
- 3 Evtl. Anpassung der Methode auf Artekelebene
- 4 Allokieren der Werte auf die Monate
- 5 Optional: adjustieren der monatlichen Mengen per Artikel.
- 6 Checksum: Jahreswert vs. Summe der Monatswerte



Gross Sales per SKU phasing

Status

Select scenario: 01_Scenario01

Select business: 1500 GB Prescription

Select product group

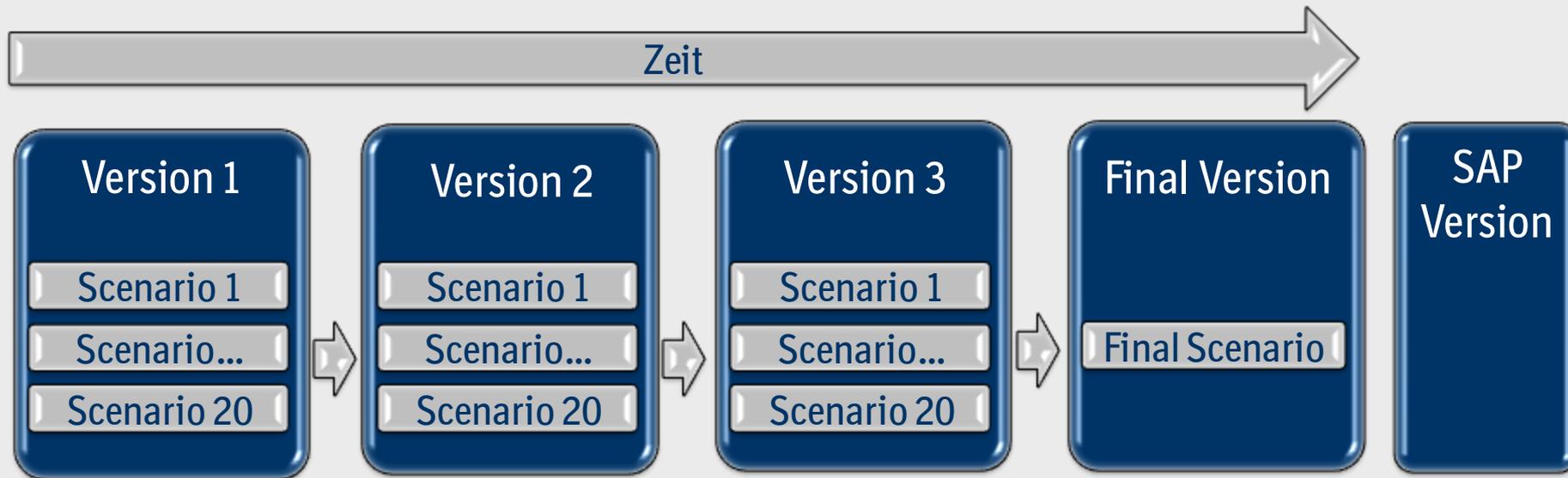
Currency: GBP

Select year: 2010

Allocate phasing to SKUs

Allocate phasing to months

		2010	SELECT PHASING	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Nov	Dec	Checksum
5412(UK) Input		133.933.461	equal spread	11.597.042	11.002.416	12.073.523	12.905.092	12.924.915	13.191.192	13.191.192	13.191.192	
5412_ (UK)		133.933.461		11.453.142	11.121.850	12.322.631	13.025.094	13.046.806	33.481.535	28.635.696	29.514.259	
		133.619.456		11.428.565	11.096.798	12.300.196	13.003.734	13.023.991	33.453.282	28.607.443	29.486.006	
394567_		0	workdays spread	1.679.587	1.728.236	1.803.784	1.812.100	1.958.303	7.424.644	2.278.005	2.278.005	
1/2.5MCG		0		52.512	54.033	56.395	56.655	61.226	71.246	71.246	71.246	
		38.20		31.98	31.98	31.98	31.98	31.98	100.00	21.98	21.98	
		47.637		1.676.202	1.724.539	1.800.471	1.809.208	1.954.729	7.120.247	2.274.408	2.274.408	
398702_		66.177.680	workdays spread	2.100.663	2.116.012	2.373.752	2.897.369	2.375.108	6.522.781	6.522.781	6.740.207	
30/0.018MG		2.147.040		68.153	68.651	77.013	94.001	77.057	211.622	211.622	218.676	
		30.82		30.82	30.82	30.82	30.82	30.82	30.82	30.82	30.82	
		66.144.966		2.098.424	2.113.538	2.371.449	2.895.021	2.372.668	6.519.794	6.519.794	6.737.220	



Kopierprozesse...

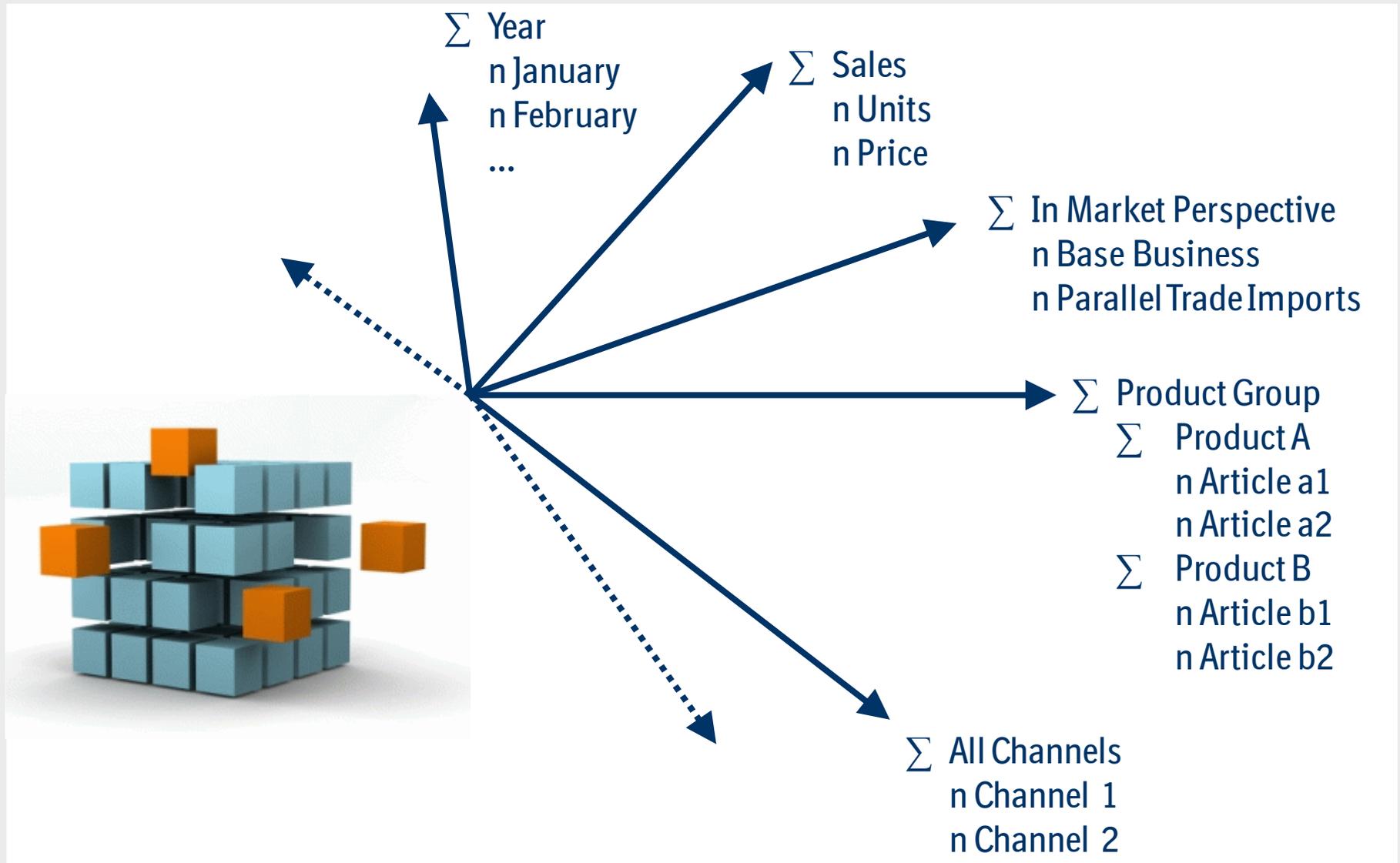
innerhalb einer Version

- Kopieren aller Produkt Gruppen (Ergebniszeilen Gross Sales bis DB IV)
- Kopieren selektierter Produkt Gruppen (Ergebniszeilen Gross Sales bis DB II)

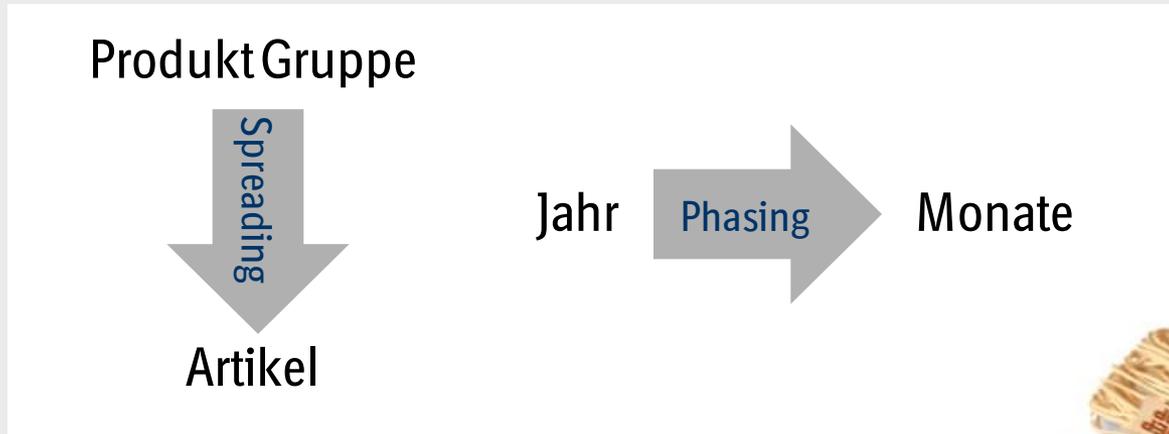
von Version zu Version

- Kopieren aller Szenarien
- Alte Version wird schreibgeschützt, neue Version zum Planen freigegeben

Highlight: Planen auf aggregierter Ebene



Planungsphilosophie: Top Down Planung mit Bottom Up Anpassungen



Wischmopp Job verteilt jede Nacht ...

- nicht allokierte Werte von der Produkt Gruppe auf entsprechende Artikel (Spreading)
- nicht allokierte Werte vom Jahr auf die Monate (Phasing)



- Sehr gute und kompetente Zusammenarbeit mit avantum consult
- Ehrgeiziger Zeitplan wurde eingehalten
- Automatische Übertragung von Excel-Anwendungen ins Web
- Keine Client-Installation auf Anwenderseite erforderlich



- Web-Darstellung weicht teilweise von Excel-Vorlage ab
- Copy & Paste nicht für größere Datenmengen geeignet
- Je nach Anwendungsumfang teilweise deutlich spürbare Laufzeiten
- Hohe Anforderungen wurden mit einer komplexen Lösung erreicht ...



- TM1 als Planungstool gesetzt
- Roll Out in weitere GBS Länder
- Mittelfristige Ablösung einer bestehenden COGNOS Planning Lösung in Deutschland
- Toolfrage zur Kostenstellenplanung
- Umsetzung weiterer Anforderungen
- ...





Stephan Sutor

Global Business Services / Leiter GBS Deployment
Boehringer Ingelheim



Dirk Böckmann

Vorstand avantum consult AG

