

Einführung von Qlik als zentrale Analyse-Plattform



Herausforderung

Die provita arndt GmbH aus Neustrelitz, Mecklenburg-Vorpommern beschäftigt über 100 Mitarbeiter und hat sich auf die ganzheitliche Versorgung von Intensivpatienten im ambulanten Bereich spezialisiert. Zur Entscheidungsunterstützung der Geschäftsführung sowie der Vertriebsmitarbeiter wurde eine Business Intelligence Plattform gesucht, die eine umfassende Analyse der Verkaufsaktivitäten ermöglicht. Zudem sollte die Lösung aus Datenschutzgründen eine Berechtigungsstruktur realisieren, die die vorhandenen Organisationsstrukturen berücksichtigt. Bisher wurden relevante Informationen für die Geschäftsleitung und Außendienstmitarbeiter durch manuell generierte Excel-Berichte bereitgestellt – ein zeitaufwändiger und fehleranfälliger Prozess.





Lösung

Um die Möglichkeiten und Potenziale einer systematischen Datenanalyse zu bestimmen, führte die fme AG zunächst mit der provita arndt GmbH einen Seeing is Believing (SiB) Workshop durch. Der SiB Workshop ist ein erprobtes Konzept und bietet die Möglichkeit, Qlik Sense mit eigenen Daten kennen zu lernen und individuelle Anforderungen vorab zu testen. Bereits im Workshop wurden ausgewählte Datenquellen an Qlik Sense angebunden und die erste Version eines Dashboards für den Außendienst entwickelt. Dank des ergebnisorientierten Workshop-Designs konnten die Mitarbeiter der provita arndt GmbH bereits früh mit den Analysen arbeiten und konkrete Wünsche an die weitere Entwicklung formulieren.

Basierend auf dem Feedback des Workshops erstellte die fme AG eine passgenaue Analyselösung für den Außendienst. Das Dashboard bietet eine präzise Übersicht der wesentlichen Kennzahlen für den Vertrieb und informiert den Außendienst direkt über die Planerreichung in seiner Region und seinem Versorgungsbereich.

Dank der intuitiven Bedienung analysieren die Anwender nun eigenständig Daten und erhalten zu jeder Zeit eine schnelle und präzise

Benefits

-  Zeitersparnis durch eine zentrale und systematische Datenanalyse
-  Höhere Vertriebsleistungen aufgrund der Analyseerkenntnisse durch die Kombination von Datenquellen
-  Abteilungsübergreifendes Verständnis von Kennzahlen
-  Erhöhte Transparenz von Geschäftsentscheidungen

Übersicht Ihrer Kunden. Der Datenbestand wird dabei anhand der Berechtigungsstruktur individuell auf die Anwender zugeschnitten. Die Außendienstleitung ist durch die Kombination aller relevanten Datenquellen in der Lage, intensivere und gewinnbringendere Kundenbeziehungen aufzubauen und den Verlauf der Kennzahlen fortlaufend zu analysieren.

Technologie

- Qlik Cloud
- Qlik FORTS
- eva/3: All-in-one Softwarelösung für das Gesundheitswesen

»Das neue Qlik FORTS Dashboard ist eine große Bereicherung unserer Führungskräfte im Außendienst. Die fme AG hat es geschafft unsere komplexe Abwicklung zu verstehen und so aufzubereiten, dass uns ein hilfreiches und leistungsstarkes Werkzeug zur Verfügung steht. Wir sind so zufrieden und überzeugt davon, dass wir dieses starke Tool auch für die Steuerung des Innendienstes nutzen werden.«
(Jörg Fischer, Controlling, provita arndt GmbH)

Weitere Informationen auf www.fme.de