



ANALYTICS ALS FRÜHWARNSYSTEM

BUSINESS INTELLIGENCE IM CRM UMFELD

Beat Roos

Sempach, im März 2020

AGENDA

1. B. Braun Medical AG
2. BI ganz einfach?
3. BI mit CRM Daten – warum?
4. Mengen und Umsätze? Ja klar, aber...
5. BI mit CRM Daten – Darum!
6. Demo 1 – CRM
7. Demo 2 – Mengen und Umsätze

A woman with long brown hair, wearing a red puffer jacket, is sitting in a snowy field. She is smiling and looking to the right. A white dog with a red collar is sitting next to her, looking towards the right. The background shows snow-covered ground and trees.

IMMER IN BEWEGUNG

PORTRÄT DER B. BRAUN MEDICAL AG

UMSATZ
KONZERN



6'908.1

Mio. €



LÄNDER

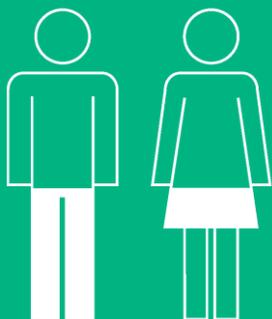
63'751
MITARBEITENDE
WELTWEIT



B. BRAUN AUF EINEN BLICK

1'068

MITARBEITENDE
IN DER SCHWEIZ



4

PRODUKTIONSSTANDORTE UND DREI
DIALYSEZENTREN REGION ZÜRICH

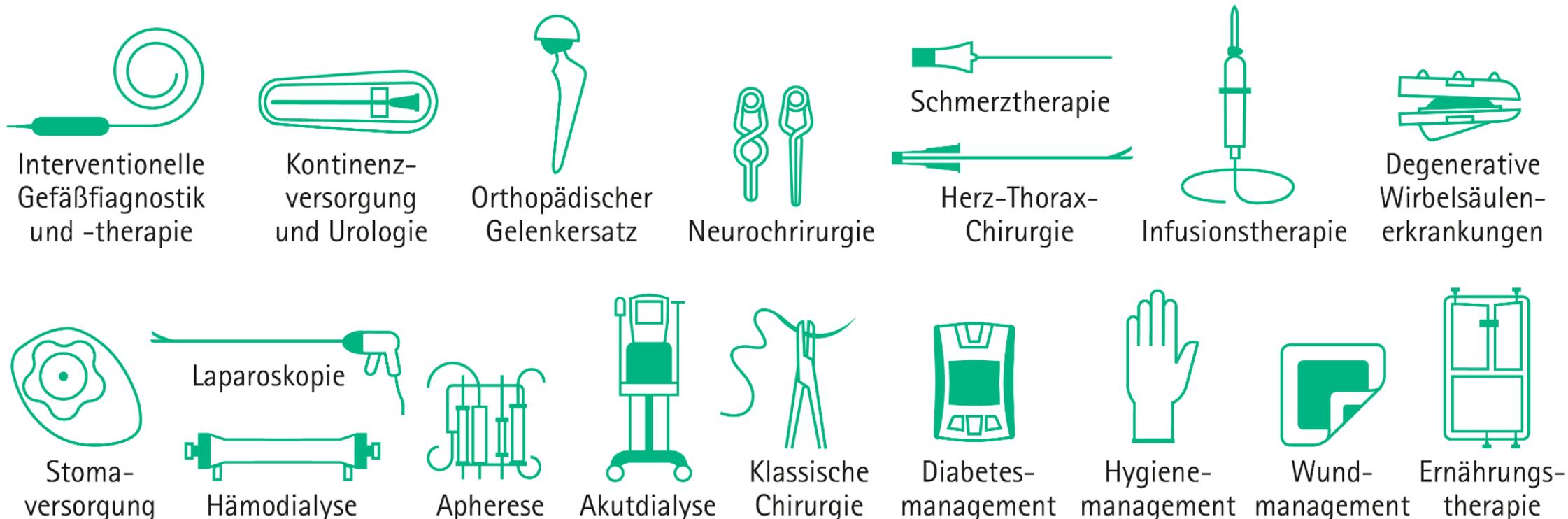
UMSATZ
SCHWEIZ



368.6

Mio. CHF

WIR HABEN KOMPETENZ IN 18 THERAPIEFELDERN.



Business Intelligence – ganz einfach?



BI mit CRM Daten – warum?

- Salesforce CRM – Hohe Prozessabdeckung, hohe Benutzerakzeptanz
- Einschränkungen im Bereich des Reportings
- Zunehmend grosse Datenmengen → finde ich das wesentliche?

- CRM Daten als Verkaufsargument
- Datenqualität messen
- Verkaufsprozesse fördern → Business Discovery
- Zielgerichtetes, Kundenorientiertes CRM

- Opportunity Management – Übersicht ganz einfach

Mit den richtigen Kunden über die richtigen Themen sprechen

Mengen und Umsätze? Ja klar, aber....

- Welchen Einfluss haben unser Kundenaktivitäten?
- Wie erfolgreich sind unsere Marketingaktivitäten?
- Besuchen wir die richtigen Kunden?
- Sprechen wir über die richtigen Produkte und kennen deren Stärken / Schwächen?
- Können wir wirklich agieren anstatt nur zu reagieren?
- Ist der Kunde mit unseren Produkten zufrieden und vor allem warum?
- → Ist der Umsatz weg, ist es doch eigentlich zu spät!
- Kunde halten versus Kunde zurück zu gewinnen.

Ein CRM System bietet uns alle dies Informationen. Wichtig ist nur, diese Daten auch in unsere BI Welt zu integrieren!

Nutzen Sie das viele Wissen Ihrer Field Sales!

BI mit CRM Daten – Durchblick anstatt Datenflut

- über 20'000 Kundenbesuche pro Jahr
- rund 30'000 besprochene Produkte
- > 70'000 Personen
- > 35'000 Institutionen und Abteilungen
- Weit über 100 verschiedene Fachbereiche, Funktionen, Rollen oder Schwerpunkte
- Rund 7'000 Mutationen pro Jahr

Mit den richtigen Personen über die richtigen Produkte sprechen!

Warum Qlik und warum mit Heyde?

- SIB Workshop – in 5 Tagen zur ersten Qlik Applikation
- Gardner Quadrant
- Top Community weltweit die sehr hilfsbereit ist

- Heyde als top Partner mit top Referenzen
- Schnell, unkompliziert und kompetent

Heyde zeichnet sich als Partner und nicht einfach nur als Lieferant durch hohe Fachkompetenz und top Beratung aus.