

Analyse SIP-Architektur

Branche: Pharmaindustrie
Bereich: SPM

Zusammenfassung

MuniConS analysiert alle Sales Incentive Planning prozessrelevanten Datenflüsse, IT-Systeme, Schnittstellen und Verantwortlichkeiten, um den Prozess zu optimieren und transparent zu machen.

Wollen Sie mehr über MuniConS erfahren? Dann freuen wir uns über eine Rückmeldung von Ihnen, direkt oder über unser Online-Kontaktformular.

Kontakt:
MuniConS GmbH
Landsberger Str. 155
80687 München

www.municons.com
info@municons.com

T: +49 89 8899732 0
F: +49 89 8899732 99

Kunde

Unser Kunde ist eines der führenden Pharmaunternehmen in Deutschland und international aufgestellt. Ein wichtiger Teil der geschäftlichen Aktivitäten ist der Vertrieb von Pharmaprodukten und die Prämierung der entsprechenden Vertriebsmitarbeiter.

Herausforderungen

- Eine Voranalyse des SIP-Prozesses (Sales Incentive Planning Prozess) hat eine Intransparenz und viele manuelle Schritte bei der genauen prämierelevanten Datenverarbeitung bis hin zur Prämienberechnung und -auszahlung ergeben. Genaue Verantwortlichkeiten für die Bereitstellung von Daten und definierte Formate dieser sind unklar und nicht festgelegt.
- Ein genaues Feststellen von Fehlerursachen sowie deren Behebung, um einen optimierten Prozess und Datenfluss für die Prämienberechnung zu gewährleisten ist nicht möglich.
- Alle SIP relevanten Datenflüsse, Systeme und Verantwortlichkeiten sollen im Detail betrachtet werden.

Lösung

- Auf Basis bestehender Dokumentation, Interviews und Workshops werden alle in den SIP-Prozess involvierten Datenflüsse, Prozesse, Verantwortlichkeiten und die IT-Landschaft (Systeme, Schnittstellen) im Detail analysiert und dokumentiert (unter anderem Verwendung von UML und BPMN zur Dokumentation und Visualisierung).
- Aus der Analyse wird eine „Ist“-RACI Matrix¹ abgeleitet, um Verantwortlichkeiten bei der Bereitstellung von prämierelevanten Daten zu identifizieren.
- Problemfelder werden im Zuge der Analyse identifiziert und in die Bereiche Organisation, Daten und Prozesse kategorisiert. Entsprechende Gegenmaßnahmen werden dann für diese Problemfelder formuliert.
- Die formulierten Gegenmaßnahmen werden mittels einer Business Value Table (BVT²) in einem Workshop mit dem Kunden anhand Mehrwert und Nutzen gewichtet und ausgewertet, um so die Folgeaktionen zu definieren, die den meisten Mehrwert bringen.

¹ Mittels einer RACI-Matrix (Responsible, Accountable, Consulted, Informed) können einzelnen Prozessaktivitäten Rollen zugewiesen werden, entsprechend deren Aufgabe bei dieser Aktivität.

² Mit einer BVT lassen sich herausgearbeitete Maßnahmen anhand definierter Variablen (z.B. Kosten, Dauer, Mehrwert) bewerten und gewichten.

Mehrwert

- Transparenz der Datenflüsse und Verantwortlichkeiten innerhalb des SIP-Prozesses.
- Basis für die Automatisierung manueller Schritte und Minimierung von Fehlern.
- Methodisch priorisierte Gegenmaßnahmen für identifizierte Schwachstellen als Entscheidungsvorlage für Optimierungen des Prozesses.