

Ciente:



Compañía:
Kern Pharma

Website:
www.kernpharma.com

Sede central:
Terrassa, España.

Sector:
Farmacéutico

Solución:
DDWeb

Resultados:

1. Analizar los datos comerciales en un solo repositorio pese a provenir de dos fuentes diferentes.
2. Descongestión del departamento de Tecnología. Lo que antes era un trabajo diario de TI ahora lo pueden realizar directamente los usuarios de negocio.
3. En dos días se cargaron los datos que provenían de dos BBDD de diferentes sistemas. En 48 horas se pudo empezar a analizar.

Kern Pharma

Kern Pharma es una compañía del Grupo Indukern. Gracias a la adquisición, el 28 de abril de 1999, de la planta farmacéutica del grupo Roche, situada en Terrassa (Barcelona), el Grupo Indukern consolida su estrategia en el área de salud humana.

Destacado

“Lo que para otros era un trabajo de un año Alterian lo hizo en dos días. A partir de ese momento ya empezamos a trabajar con los datos y analizar”

Albert Almajano, director de Tecnología

Kern Pharma utiliza DDWeb para analizar sus datos comerciales y poder reaccionar rápidamente

El sistema de Alterian es compatible con diferentes fuentes de datos y permite una rápida y efectiva puesta en marcha

La compañía

Kern Pharma es una compañía del Grupo Indukern. Gracias a la adquisición, el 28 de abril de 1999, de la planta farmacéutica del grupo Roche, situada en Terrassa (Barcelona), el Grupo Indukern consolida su estrategia en el área de salud humana.

La actividad de Kern Pharma se desarrolla en dos grandes líneas de negocio:

- Desarrollo, fabricación y comercialización de productos farmacéuticos, bajo la marca Kern (con gran énfasis en genéricos)
- Servicios para terceros (Desarrollo, Contract Manufacturing y Producción Química).

Es importante destacar que además de adquirir las instalaciones mencionadas, Kern Pharma incorporó en su día a su estructura, la enorme mayoría del equipo técnico y productivo de la planta, caracterizado por una gran experiencia en el sector y un importante Know-how acumulado en las etapas anteriores.

Contexto

El primer objetivo de este proyecto era poder centralizar en un solo repositorio toda la información que hasta ese momento estaba dividida en dos bases de datos diferentes. Por un lado la entrada de pedidos se realiza a través de un sistema de Oracle y esta información posteriormente se vuelca a otro sistema basado en SAP. Esta situación generaba un grave problema que repercutía directamente en la gestión de la información. Una vez la información estaba en SAP, se realizaban diferentes modificaciones que no quedaban reflejadas en el módulo de Oracle que era el que los analistas utilizaban para realizar sus consultas.

“Lo que para otros era un trabajo de un año Alterian lo hizo en dos días. A partir de ese momento ya empezamos a trabajar con los datos y analizar”

Ante esa situación, la dirección tecnológica de la compañía decidió emprender un nuevo

proyecto que permitiera unir esas dos bases de datos y posibilitara realizar los estudios que la dirección comercial considerara oportunos para cada situación. En un primer momento se barajó la posibilidad de adquirir un CRM, pero pronto se descartó esta posibilidad. Las largas puestas en marcha de esta tipología de proyectos y su alto coste (las primeras estimaciones pedían un plazo de no menos de 1 año para empezar a trabajar con los datos) hacían totalmente inviable esta posibilidad.

DDWEB como solución

Dynamic Data Web (DDWeb), la solución de Alterian para BI, se adaptó a todos sus requerimientos desde el principio. Como hemos comentado previamente, la existencia de diferentes fuentes de datos era una de las dificultades que presentaba el proyecto. Pero eso finalmente no supuso ningún problema, ya que la tecnología de DDWeb permite la descarga y el almacenamiento de datos provenientes de diferentes fuentes independientemente de su complejidad o características.

“No necesitábamos un CRM. Nosotros ya teníamos datos, pero era el momento de analizarlos”

Así, como recuerda Albert Almajano, responsable tecnológico de Kernpharma, “cargamos los datos en 2 días y con una simple demostración ya se podía percibir el enorme potencial de la herramienta”. Almajano recuerda como los asistentes a la puesta en marcha “quedaron impresionados”. Sin duda la rapidez y la facilidad de uso fueron algunas de las ventajas que percibieron los directivos que asistieron a aquella primera toma de contacto con la herramienta.

Como recuerda Albert Almajano: “esa era la demostración palpable” de que Kernpharma “no necesitaba un CRM”. “Nosotros ya teníamos datos, lo que necesitábamos era una herramienta que nos permitiera analizarlos independientemente de los condicionantes que actuaban sobre ellos” explica el responsable tecnológico de la

Alterian Case Study

Kern Pharma



empresa farmacéutica.

“Lo primero que nos sorprendió de DDWeb fue su rapidez. Luego pudimos comprobar su flexibilidad y su facilidad de uso”

En esa primera prueba o POC los asistentes ya pudieron ver algunos aspectos que hasta entonces no podían ser explorados y analizados de forma conveniente. Se pudieron plasmar las ventas por provincias en un mapa de España (con cambios de cromáticos según la cifra de ventas) y comprobaron quien era su cliente habitual o el que más beneficios reportaba gracias a la herramienta de “profile”, que permite establecer las características comunes que describen a una tipología concreta de usuarios, cliente, deudor, etc.

La puesta en marcha

Tras la realización del POC se empezó el proceso de instalación y aprovechamiento de los datos. En pocos días se pudo empezar a trabajar gracias a la flexibilidad y facilidad de instalación que presenta DDWeb. Lo que en un principio era una herramienta destinada en exclusiva al departamento comercial, pronto tomó otra perspectiva y será utilizado por otras áreas de la compañía.

Uno de los primeros departamentos que también consideró útil y provechosa la utilización de Alterian fue Logística. Este área ha usado DDWeb de Alterian para optimizar los procesos de preparación y entrega

de pedidos y para incluir los datos de los carros transportadores, para de esta forma conocer en detalle sus trayectos, averías y desviaciones.

“DDWeb ha conseguido descongestionar el departamento de TI”.

Por su parte, el departamento comercial utiliza DDweb para analizar en profundidad y de forma ágil y rápida todos los datos que se generan en el proceso comercial. Para ello ha sido necesaria e imprescindible la valiosa aportación de este área, que se ha implicado totalmente en el proyecto y que ha aportado muchos aspectos valiosos. De esta forma, ahora el departamento puede analizar cualquier aspecto de la actividad comercial sin fallos. Rápidamente puede establecer análisis como cuánto se vende en cada provincia, qué clientes son los más valiosos, cuáles han dejado de comprar, porqué no se compra un producto en concreto o trazar perfiles, entre otras muchas cosas.

Quién lo utiliza

La utilización de DDWeb también ha supuesto la “descongestión” del departamento de IT. Son los conocedores del negocio, concretamente analistas del departamento Comercial los que utilizan la herramienta. Su facilidad de uso hace que no sean necesarios conocimientos informáticos para manejarla, con lo cual los usuarios son totalmente autónomos y liberan al departamento de IT para realizar otro tipo de labores.

Alterian:

A través de soluciones únicas en el mercado de la Inteligencia de Negocio, Alterian ofrece aplicaciones y herramientas de software en CBAT (Column Based Technology), que permiten desarrollar estrategias a través del análisis de los datos corporativos, y proporciona al cliente un conocimiento más profundo de su negocio. La plataforma tecnológica de Alterian permite entrecruzar millones de datos y obtener respuestas en tiempo real a los aspectos más relevantes que determinan la adopción de decisiones concretas y acertadas en pro del negocio.

Ibérica Alterian trabaja en España con la apuesta diferencial por el empowerment del usuario, posible gracias al desarrollo de una tecnología de uso intuitivo y que sólo requiere conocimientos técnicos básicos. Las soluciones de Alterian permiten democratizar el uso de tecnologías avanzadas y ofrecen autonomía de trabajo a los usuarios. Esta habilidad proporciona un valor añadido único en el mercado del Business Intelligence, basado en la velocidad, la fiabilidad y la sencillez.

La compañía opera en nuestro país desde hace seis años, pero está presente en una veintena de países. Alterian cuenta con oficinas en Madrid, Barcelona y Sevilla, desde donde ya ha gestionado la puesta en marcha de servicios adaptados a las necesidades de explotación de datos para algunas de las empresas más importantes del país, empresas de sectores tan diversos como marketing, automoción, banca y servicios financieros, telefonía, seguros, salud, servicios públicos, venta de viajes, turismo y ocio, entre otros.

Ibérica Alterian

-Frederic Mompou 5, Edificio Euro 3, 3ra planta. Sant Just Desvern BCN.
Tel : 902 36 35 03

-Paseo de la Castellana, 210, 8ª planta.
28046 Madrid
Tel : 902 36 35 03

-Nuevo Parque Empresarial Torneo Avda. de la Tecnología s/n - Edificio Vilamar 1
41015 Sevilla
Tel : 95 495 18 39

