

POWERED  
by



IT & BUSINESS SOLUTIONS

sanofi~synthelabo

# SANOFI- SYNTHELABO

## BI coaching door Sylis

*DE SANOFI-AVENTIS-GROEP (\*) IS EEN WERELDWIJD OPERERENDE ORGANISATIE IN MEER DAN HONDERD LANDEN DIE ZICH TEN DOEL STELT ZIEKTEN TE BESTRIJDEN DOOR MEDICIJNEN TE ONTWIKKELEN EN TE PRODUCEREN. ER ZIJN MEER DAN 100.000 MENSEN WERKZAAM. IN DE BELGISCHE DOCHTERONDERNEMING WERKEN 300 MENSEN, WAARVAN 150 VOORTDUREND ONDERWEG ZIJN OM HUISARTSEN OF SPECIALISTEN TE BEZOEKEN OP HUN PRAKTIJK AAN HUIS OF IN ZIEKENHUIZEN. OM ALLE BEDRIJFSACTIVITEITEN IN GOEDE BANEN TE KUNNEN LEIDEN EN SNEL OP DE VRAAG VAN DE MARKT TE KUNNEN INSPRINGEN, HEEFT SANOFI-SYNTHELABO BELGIE BESLOTEN OM EEN BUSINESS INTELLIGENCE-SYSTEEM TE IMPLEMENTEREN, WAARVOOR DE KEUZE OP SYLIS IS GEVALLEN. TEGENWOORDIG IS DIT INSTRUMENT ONMISBAAR BIJ HET DAGELIJKSE MANAGEMENT VAN DE BELGISCHE DOCHTERONDERNEMING VAN DEZE WERELDWIJDE GROEP, ZOALS BLIJKT UIT DIT INTERVIEW MET LUC LEQUINT, BUSINESS INTELLIGENCE MANAGER.*

*(\*) Sinds 20 augustus is de Sanofi-Synthelabo-groep officieel van naam veranderd. De Sanofi-Aventis-groep is ontstaan uit een geslaagd overnamebod op Aventis. De dochterondernemingen van Sanofi-Synthelabo en Aventis in de verschillende landen zoals in België zullen van naam veranderen zodra het integratieproces beëindigd is.*

### **Wat heeft u ertoe aangezet om Business Intelligence in te voeren ?**

Wij moeten gegevens verzamelen die afkomstig zijn van zeer veel verschillende bronnen, zowel intern als extern: de omzetcijfers, het aantal bezochte artsen, etc.

Deze gegevens moeten vervolgens worden vergeleken met die van de verkoopafdeling om vast te stellen of het bezoek van de vertegenwoordiger aan de arts inderdaad geld in het laatje heeft gebracht, of om te kijken of een bepaald deel van de sector meer aandacht behoeft.

Wij ontvangen ook ETMS-gegevens (farmaceutische gegevens) en IMS-gegevens (informatie over onze concurrenten). Deze externe gegevens worden dan met die van onze interne bronnen vergeleken waardoor wij de prestaties van onze dochteronderneming kunnen meten en de Return on Investment (ROI) kunnen berekenen.

In het verleden was het verzamelen van deze gegevens en het terugkoppelen hiervan aan de vertegenwoordigers een monnikenwerk voor de medewerkers van Sanofi-Synthelabo, want dit moest allemaal met de hand gebeuren.

Nu is de klus in een halve dag geklaard, en helemaal automatisch!

Met Business Intelligence kunnen we snel en makkelijk rapporten uitdraaien waarin al deze informatie is opgenomen, waardoor veel mensen werk uit handen wordt genomen.

### **Wie nam het initiatief hiertoe ?**

Oorspronkelijk was het initiatief van de groep afkomstig. Het doel was om sneller te kunnen insprijnen op de vraag van de markt en om de dochterondernemingen in het oog te houden, niet alleen in verband met de gerealiseerde omzetcijfers, maar ook om een vinger aan de pols te houden op de Belgische markt. Toen de managers eenmaal zagen welke analyses wij ze konden verstrekken, was het hek van de dam. Anders gezegd, in het begin was de vraag afkomstig van de internationale groep, maar tegenwoordig wil het hele Belgische team de vruchten plukken van dit instrument.



**“ Nu is de klus in een halve dag geklaard, en helemaal automatisch ! ”**

Luc Lequint



**POWERED**

by



### **Hoe is de invoering van uw DSS (Decision Support System) verlopen? Liep dat van een leien dakje ?**

Ja hoor, dat ging vlekkeloos. We hebben een vooranalyse verricht om vast te stellen over welke interne informatiebronnen wij beschikten. We kwamen toen tot de ontdekking dat we niet over voldoende middelen beschikten om een toepassing te implementeren waarmee deze bronnen konden worden samengevoegd en geëxploiteerd.

Vervolgens hebben we een beroep gedaan op een aantal bedrijven, waaronder Sylis, voor een eerste analyse van onze wensen. De consultant heeft ons over de streep getrokken; zo zijn wij drie jaar geleden met Sylis in zee gegaan. Daarna hebben wij met onze leveranciers van externe gegevens afspraken gemaakt over de vorm waarin zij hun informatie aanleveren zodat de automatische productie van onze rapporten zo optimaal mogelijk kan plaatsvinden.

**“ De consultant heeft ons over de streep getrokken; zo zijn wij drie jaar geleden met Sylis in zee gegaan. ”**

### **Wie maakt er gebruik van ?**

Oorspronkelijk was het alleen voor de marketingafdeling bedoeld. Maar al snel gingen ook andere afdelingen hiervan gebruik maken.

Met de invoering van SAP (een Europees platform) zagen wij ons namelijk genoodzaakt een "Datawarehouse" op te richten. Hierin hebben wij de gegevens van de verkopen, leveringen, inkoop, productbeheer etc. gebundeld.

Omdat steeds meer gegevens in het "Datawarehouse" beschikbaar zijn, kunnen wij toegang krijgen tot onderling vervlochten gegevens waarmee een heel

scala van tabellen kan worden opgesteld, waaronder natuurlijk financiële overzichten.

**“ Nu is het aantal, maar vooral de kwaliteit van de geproduceerde rapporten aanzienlijk toegenomen. ”**

### **Als u er maar een mag noemen, wat is dan het grootste voordeel van de implementatie van een dergelijk proces? Kunt u een vergelijking maken van uw situatie voor en na de implementatie van dit instrument ?**

Voorheen presenteerden wij cijfers aan de directie zonder veel analyses, aangezien we niet beschikten over "integreerde" tabellen. Nu is het aantal, maar vooral de kwaliteit van de geproduceerde rapporten aanzienlijk toegenomen. Wanneer een rapport niet op een bepaald tijdstip beschikbaar is vanwege een technisch probleem is iedereen zelfs meteen in rep en roer.

Het blijft aanvragen regenen om het instrument uit te breiden tot andere gebieden, waaruit wel blijkt hoe belangrijk het instrument tegenwoordig is. Ik denk dat we de goede weg zijn ingeslagen.

**“ Samenwerken met Sylis : echt coaching ! ”**

### **Wat heeft Sylis bij deze opdracht voor u betekend ?**

Sylis heeft ons in het bijzonder bijgestaan bij het ontwerpen en analyseren van het project in alle fases.

Het meest vruchtbare van deze samenwerking was ons interne leerproces: wij werden stapje voor stapje zelfstandig en onze relatie met Sylis is tegenwoordig beperkt tot een onderhoudscontract. Samenwerken met Sylis houdt niet in dat zij al het werk voor jou doen en jij op je lauweren kunt rusten. Het is echt coaching!

### **Zijn de gebruikers tevreden ?**

Ja, zeer tevreden. Over het algemeen komt duidelijk naar voren dat onze werknemers, op alle niveaus en afhankelijk van hun behoeften, beter geïnformeerd en meer betrokken zijn dan voorheen. Verder zien we dat tijdwinst wordt geboekt omdat de informatie veel sneller beschikbaar is.

Ik denk echt dat het project een uitstekende prijs/kwaliteitsverhouding heeft.

**“ Ik denk echt dat het project een uitstekende prijs/kwaliteitsverhouding heeft. ”**

### **Wat is uw algemene indruk ?**

Wij zijn verheugd met een bedrijf als Sylis samen te werken.

Ik zeg "samenwerken", want Sylis heeft onze toepassingen niet voor ons gerealiseerd. De consultant van Sylis heeft ons begeleid bij het vinden van antwoorden op onze vragen en door hem hebben wij nu een knowhow vergaard waarover wij aan het begin van ons Business Intelligence-avontuur nog niet beschikten.



**SYLIS BELGIUM**

Luik  
Brussel  
Gent

[www.sylis.be](http://www.sylis.be)  
[info@sylis.be](mailto:info@sylis.be)