

Herausforderungen der Pharmabranche

In einem globalen und dynamischen Marktumfeld stehen Entscheider der Pharmabranche vor zentralen Fragestellungen, wie höchste Kundenzufriedenheit und Umsatzwachstum bei maximaler Kosteneffizienz erzielt werden können.

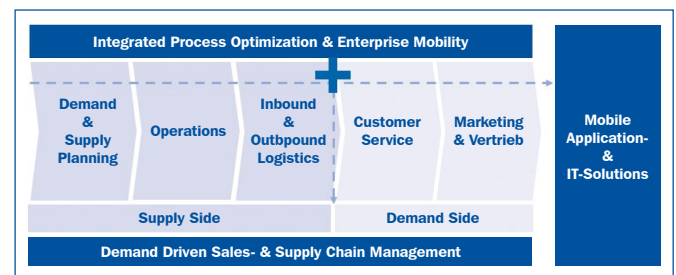
- Welche Informationen haben Sie, um Ihre Unternehmensstrategie den Rahmenbedingungen anzupassen?
- Wie kann bei immer kürzer werdenden Produktzyklen das Angebot an Nachfrageschwankungen just-in-time angepasst werden?
- Wie optimieren Sie Ihre Wertschöpfungskette im Hinblick auf dynamische Veränderungsprozesse im Markt?
- Wie sorgen Sie für durchgängige Informations- und Geschäftsprozesse über alle Fachabteilungen?
- Wie implementieren Sie holistische Abläufe durch die gesamte Organisation bei komplexen Organisationsstrukturen und starren IT-Landschaften?

Verschaffen Sie Ihrem Unternehmen die Transparenz und Flexibilität für maximale Wettbewerbsfähigkeit!

Optimierung entlang Ihrer Wertschöpfungskette

Zwei Firmen – Eine einzigartige Dienstleistung

FISCHER & Partner Executive Solutions ist die umsetzungsorientierte Beratungs-, Projekt- und Interim Management-Sozietät von praxiserfahrenen Partnern mit nachweislicher Pharma-Expertise. Unsere Berater unterstützen Unternehmen bei der Optimierung von Unternehmensprozessen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. **Heidelberg Mobil International** ist der führende Anbieter in Deutschland für Mobile Business- & Enterprise Solutions.



Integrierte Prozessoptimierung & Mobile Business Lösungen

Beide Kooperationspartner bieten bereichsübergreifende Beratung, Konzeption und Umsetzung von Prozessoptimierung durch Mobile Business Applications aus einer Hand.

Transformieren Sie Ihre Systeme und Prozesse in die mobile Zukunft

Die Fokussierung auf Kundenbedarfe subsummiert FISCHER & Partner unter dem Konzept des **Demand Driven Sales- & Supply Chain Managements** durch Transformation von Systemen, Prozessen und Organisationsstrukturen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Konzepte der konsequenten Nachfrageorientierung

Konzept des Demand Driven Sales- & Supply Chain Managements

Dieses innovative Konzept basiert auf Best Practice-Ansätzen der Konsumgüterindustrie von Innovationsführern wie Procter & Gamble. Der Kunde bestimmt, was, wann und in welcher Menge produziert und geliefert wird. Dadurch erfolgt eine prozessorientierte und bereichsübergreifende Optimierung entlang der Supply Chain.

Im schnelllebigem Pharmaumfeld müssen Prozesse und Methoden kontinuierlich angepasst werden, um effizient auf schwankende Marktnachfrage reagieren zu können. Innovative Konzepte wie **Collaborative Planning, Forecasting & Replenishment (CPFR)** entlang der Supply Chain werden verzahnt mit effizienten **Category Management Konzepten** am Point of Sale (POS). Diese Konzepte sorgen für perfekte Prognosen, treffsichere Absatz- und Produktionsplanung, höchste Lieferfähigkeit und dadurch minimale Kapitalbindung und geringste Out of Stocks.

Das Ergebnis: Perfektion Ihrer Lieferkette (Supply Side) und Optimierung der Vermarktungsstrategie (Demand Side) durch ein einzigartiges Management Ihrer Kundenbeziehungen, effiziente Produktplatzierungen bei Launches & Promotions und optimierte Sortimente.

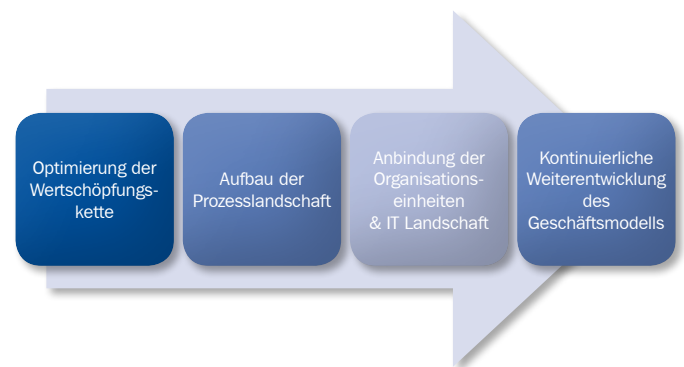
Ihr Vorteil: Durchgängige Prozesslandschaften über verzahnte Funktionsbereiche in Einkauf, Produktion und Logistik sowie Marketing, Kundenservice und Vertrieb.

Starten Sie mit uns Ihre Transformation und werden Sie zum Demand Driven Sales- & Supply Chain Champion!

Integrierte Lösungen entlang der Wertschöpfungskette

Integrated Process Optimization & Enterprise Mobility ermöglicht die Implementierung einer Optimierungsstrategie des Demand Driven Sales- & Supply Chain Managements über IT-gestützte Prozesse für die gesamte Wertschöpfungskette. Die Basis der Implementierungsstrategie ist ein durchgängiger und unternehmensweiter Prozesslayer, der Ihre neue Prozesslandschaft abbildet. Die bestehenden IT-Systeme werden an diesen Layer angedockt und alle Organisationseinheiten werden über die bestehende IT-Infrastruktur eingebunden.

Diese Implementierungsstrategie ermöglicht durchgängige Optimierungsansätze und transparente Abläufe mit einzigartigen Steuerungs- und Controllingsystemen und liefert somit die Grundlage für eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Prozesslandschaft und damit Ihrer Organisation.



Neuausrichtung des Vertriebs mit mobilen Lösungen

Integrated Process Optimization & Enterprise Mobility verzahnen Ihren Vertrieb mit Einkauf, Produktion, Supply Chain & Logistik, Marketing und Customer Service und realisiert unternehmensweite Synergien unter Berücksichtigung der Optimierungsstrategie Ihrer Wertschöpfungskette.

Unsere Lösung führt die Ebene der Prozesse, Funktionen und Anwendungen zusammen und operationalisiert die Methoden des Demand Driven Sales- & Supply Chain Managements.

1. Prozessebene

Stellen Sie Ihre Vertriebsprozesse über mobile Endgeräte dar.

2. Funktionsebene

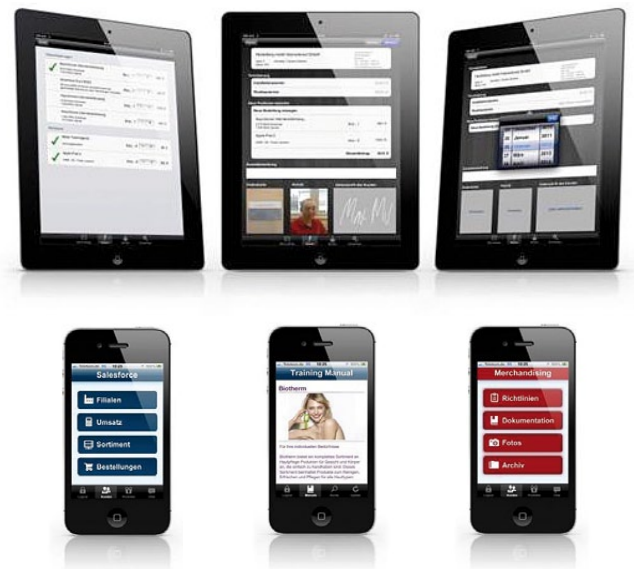
Stellen Sie Funktionen wie Kundeninformationen, Marketingmaterialien und Dokumentation von Vertriebsaktivitäten dort zur Verfügung, wo Daten entstehen oder benötigt werden.

3. Anwendungsebene

Konsolidieren Sie Ihre IT-Anwendungen im Unternehmen über einen übergeordneten Prozesslayer und verschmelzen Sie somit Systeme wie Customer Relationship Management, Enterprise Resource Planning oder Intranetanwendungen.

4. Wertschöpfungsebene

Gewährleisten Sie einen durchgängigen Informationsaustausch über alle Fachabteilungen unter Berücksichtigung der Optimierungsstrategie Ihrer Wertschöpfungskette z.B. durch das automatisierte Erstellen von Absatz- und Produktionsforecasts auf Basis von Auftrags-, Bestands- und Abverkaufsdaten.



Ihr direkter Kontakt zu unseren Branchen- und Fachexperten



Dominik M. Aumer

Partner / Head of Sales
Sales Process Mgmt. & Development
aumer@executive-solutions.de
Mobile: +49 (0) 1 76 / 23 26 75 08



Volker Saar

Associate Partner
Sales & Executive Coaching
saar@executive-solutions.de
Mobile: +49 (0) 1 76 / 96 47 02 29

Kontaktieren Sie uns:

FISCHER & Partner Executive Solutions

Colonnaden 46
20354 Hamburg

Tel. 00 49 (0)40/3 41 07 70 -0
Fax 00 49 (0)40/3 41 07 70 -29
kontakt@executive-solutions.de
www.executive-solutions.de

