

## PHARMACEUTICAL: WYETH



# Wyeth

### STATISTICHE

DATABASE: ORACLE 9

# UTENTI: 180 WEB USER

AMBIENTE: INTRANET

### APPLICAZIONI

GESTIONE INVENTARI/ANALISI DI MAGAZZINO

GESTIONE ACQUISTI

CONTROLLO DI GESTIONE

**“ERA MATURA NELLA NOSTRA AZIENDA LA NECESSITÀ DI RACCOGLIERE IN UN UNICO SISTEMA, AGILE E DI FACILE UTILIZZO E CONSULTAZIONE, TUTTE LE INFORMAZIONI PRESENTI IN AZIENDA, DANDO COSÌ ORIGINE AD UN CRUSCOTTO AZIENDALE CHE CONSENTISSE UN MONITORAGGIO COSTANTE E IN TEMPO REALE, DEI PRINCIPALI KEY PERFORMANCE INDICATORS”**  
**FRANCESCO CAPUTO – CHIEF FINANCIAL OFFICER**

#### L'azienda

Il gruppo farmaceutico Wyeth presente in Italia, impiega ad oggi oltre 1.800 dipendenti comprese le forze vendita (ISF). Le aziende del gruppo in Italia sono:

- Wyeth Lederle S.p.A. con uffici commerciali e amministrativi ad Aprilia (LT) e stabilimenti di produzione ad Aprilia e Catania.
- Wyeth Consumer Healthcare S.p.A. con sede a Milano, impegnata nella commercializzazione di prodotti farmaceutici da banco.

#### La sfida

Il business farmaceutico presenta delle caratteristiche peculiari dal punto di vista della distribuzione e commercializzazione dei prodotti. Tali particolarità rendono le analisi economico-gestionali ancora più complesse poiché non direttamente collegabili con l'attività d'informazione medico-scientifica. Da qui, e solo a titolo esemplificativo, nasce l'esigenza di disporre di uno strumento

informativo idoneo a mettere in relazione tutte le informazioni presenti in azienda, sia di provenienza interna che esterna.

“All'inizio del 2001” osserva Francesco Caputo, CFO di Wyeth Lederle, “nella nostra azienda era in atto anche un profondo cambiamento culturale ed organizzativo dell'intera area commerciale, che vedeva come cardine dell'intero processo una nuova ed importante funzione: lo Strategic Planning Group. Le mutate esigenze commerciali (mercato turbolento ed in continua evoluzione), la nuova organizzazione ed il nuovo modello operativo rendevano quindi il contesto generale pronto a recepire uno strumento che supportasse adeguatamente il processo decisionale. Era matura cioè la necessità di raccogliere in un unico sistema, agile e di facile utilizzo e consultazione, tutte le informazioni presenti in azienda, dando così origine ad un cruscotto aziendale che consentisse un monitoraggio costante e in tempo reale, dei principali Key Performance Indicators”.

### La scelta

“Non è che le informazioni non fossero disponibili – aggiunge Paolo Binni, Responsabile dei Sistemi Informativi – ma difficilmente utilizzabili per la creazione di indicatori e analisi di performance. Infatti i dati necessari sono presenti nel sistema informativo aziendale che si basa sulla soluzione ERP di JD Edwards, sul sistema Teams di Cegedim per la gestione delle attività della forza di vendita e su altri sistemi quali il budget & forecasting, le gare ospedaliere, gli studi clinici e i dati di mercato forniti da IMS.

Una grande mole di dati ma difficilmente utilizzabili per analisi di comparazione. Da qui la necessità di aggregare le informazioni disponibili in un sistema accessibile in modalità Web.

Queste sono le ragioni di fondo che hanno spinto il gruppo Wyeth in Italia ad adottare una piattaforma di Business Intelligence, scegliendo la suite di MicroStrategy. La soluzione MicroStrategy è stata raccomandata dalla Casa Madre, soprattutto per applicazioni nell'area commerciale, per la particolarità di utilizzare la tecnologia Web e la modalità “Narrowcasting” nella distribuzione delle informazioni alla forza vendita.

Attraverso la piattaforma di BI elaborata da MicroStrategy è possibile avere disponibili immediatamente tutte le informazioni di fonte interna, necessarie per prendere, di volta in volta, le decisioni opportune. E' inoltre possibile integrare i dati interni con quelli di fonte esterna, come quelli forniti da IMS, società specializzata in ricerche di mercato

per il settore farmaceutico. Altro vantaggio è dato dalla possibilità di distribuire le informazioni a tutti gli interessati anche al di fuori della sede di lavoro.

### La soluzione

La Wyeth Lederle è stata la prima a partire, seguita dopo pochi mesi dalla consociata Wyeth Consumer Healthcare. Oggi circa 180 utenti hanno accesso alle informazioni fornite dal sistema di Business Intelligence. Poiché a breve è prevista l'introduzione di un nuovo sistema di delivering di alcune informazioni, basato su Narrowcast Server di MicroStrategy, gli utenti cresceranno di circa 50 unità.

Il sistema che si è evoluto nel tempo integrando sempre più informazioni è diventato, di fatto, la “spina dorsale informativa” di tutta l'azienda. I risultati ottenuti sono stati talmente positivi da consentire la diffusione della soluzione Italiana presso altre affiliate del gruppo Wyeth.

La soluzione è già operativa presso le sedi Wyeth di Grecia, Portogallo, Spagna, Turchia e Sudafrica ed è in fase di implementazione presso la Wyeth Francia. Inoltre è già attiva una soluzione Europea, basata in Inghilterra, nella quale confluiscono i dati provenienti da tutti i paesi dell'area EMEA, per creare dei KPI a quel livello.

Nel 2006 sono state inserite ulteriori informazioni prelevate dall'ERP Aziendale per “Gestione Inventari/Analisi di Magazzino” e “Gestione Acquisti”.

I 2 moduli sono utilizzati dagli utenti dell'area stabilimento sia di Catania che di Aprilia. E' in fase di analisi la realizzazione di ulteriori applicazioni sempre per l'area dello stabilimento in modo particolare per la gestione del budget.