



Globale Spezialpharmazeutika

Allegran maximiert Vertragseinsparungen mit JAGGAER und SAP



Profil

Allergan ist ein weltweit tätiges Pharmaunternehmen, das innovative Spezialprodukte für die Bereiche Ophthalmologie, Neurowissenschaften, Dermatologie sowie medizinische und Gesichtsästhetik entwickelt und vermarktet. Das Unternehmen beschäftigt weltweit ca. 7.500 Mitarbeiter an mehr als 40 kommerziellen Standorten, in vier Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen von Weltklasse und sechs hoch-modernen Produktionsstätten. Mit Marketing und Sales in mehr als 100 Ländern konnte Allergan 2009 einen Umsatz von 4,5 Milliarden USD verzeichnen.

Die Herausforderung

Allergan benötigte eine automatisierte Lösung, um die Anforderszeit zu reduzieren und die Vertragskonformität zu maximieren. Eine solche Lösung musste es dem Unternehmen ermöglichen, große Produktmengen zu einem im Vorfeld ausgehandelten Preis von bevorzugten Lieferanten zu kaufen (Direct Spend), Kataloge zu verwalten, Preise schnell und präzise vertraglich auszuhandeln und mittels SAP eine problemlose Benutzererfahrung bereitzustellen. Die größte Herausforderung bestand für Allergan darin, die Einkaufsbedürfnisse der Mitarbeiter – sowohl im Büro als auch im Labor – zu erfüllen und gleichzeitig die übergeordneten Unternehmensziele zu erreichen. Eine Beschaffungslösung musste einfach und sicher sein und den Käufern gleichzeitig die Kontrolle überlassen, das Benötigte so schnell wie möglich zu erlangen. 2008 entschied sich Allergan für JAGGAER, um sein globales SAP SRM-System zu erweitern.

„Jedes Forschungsunternehmen sollte eine Lösung wie JAGGAER einsetzen. Es sollte der Standardansatz für die Beschaffung in der gesamten Branche

— Vicki Blackenship
Manager, Procurement Services, eProcurement
Allergan

Die Lösung

JAGGAER ließ sich problemlos in das bestehende SAP SRM-System von Allergan integrieren. Mitarbeiter konnten Einkäufe schneller tätigen und gleichzeitig unsere 40 Lieferantenkataloge mit einer breiten Palette an Kategorien durchsuchen. Der Einkaufswagen des Käufers wird dann in eine Anforderung umgewandelt und innerhalb des SAP-Systems zwecks Genehmigungen und Zustimmung weitergeleitet. Das Ergebnis ist ein strategisch besser ausgerichtetes Lieferantenmanagement ohne Beeinträchtigung der Käufer. JAGGAER hat Allergans Abhängigkeit von Anbieter-Beständen reduziert und das Unternehmen beim Erreichen seiner Corporate Compliance-Ziele unterstützt.

Die Zukunft

Dank einer 80-prozentigen Akzeptanzrate hat Allergans Best-in-Class-Beschaffungs-lösung bereits zu beeindruckenden Ergebnissen in Nordamerika geführt. Mit weiteren Schulungen und zusätzlich gehosteten Lieferantenkatalogen kann Allergan seine Vertrags-konformität und seine Ein-sparungen weiter steigern und damit einen wesentlichen Beitrag zum Nettoprofit des Unternehmens leisten.

Über Allergan

Allergan ist ein weltweit tätiges Pharmaunternehmen, das innovative Spezial-produkte in den Bereichen Ophthalmologie, Neuro-wissenschaften, Dermatologie sowie medizinische und Gesichtsästhetik entwickelt und vermarktet. Das Unternehmen beschäftigt weltweit ca. 7.500 Mitarbeiter an mehr als 40 kommerziellen Standorten, in vier Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen von Weltklasse und sechs hochmodernen Produktionsstätten. Mit Marketing und Sales in mehr als 100 Ländern konnte Allergan 2009 einen Umsatz von 4,5 Milliarden USD verzeichnen.

Bottom Line Results

- ➔ JAGGAER reduziert die Zeit für Auftragsabwicklung von 10 Tagen auf einen Tag oder sogar auf Minuten.
- ➔ Das JAGGAER-„Katalogmanagement“ reduziert das Lieferantenrisiko, unterstützt das Anbietermanagement und beschleunigt die Kommunikation.
- ➔ Ph Einsparungen von 2 Millionen USD in acht Monaten dank der von JAGGAER gehostete Kataloge.

Americas

+1 919 659 2600
sales@jaggaer.com

Europe

+43 1 80 490 80
dach_sales@jaggaer.com

MENA

+971 4 360 1398
info@tejari.com

APAC

+61 (2) 8072 0644
apac_sales@jaggaer.com