

celver

Lohmann & Rauscher GmbH & Co. KG

Flexible Preisplanung mit einer K4
Analytics Extension direkt in der Qlik Cloud



CASE STUDY

Case Study: Lohmann & Rauscher GmbH & Co. KG

SEITE	THEMA
4	Das Unternehmen
5	Die Herausforderung
6	Die Lösung
7	Der Nutzen
8	Über celver

„Die Zusammenarbeit mit celver war unkompliziert und die Kommunikation lief jederzeit problemlos mit schnellen Reaktionszeiten. Wenn Änderungen benötigt wurden, waren die Programmierer direkt verfügbar und hilfsbereit. Auch spontane Meetings zur Klärung von Fragen waren kein Problem.“

Lea Schmidt,
Digitisation Officer,
Lohmann & Rauscher GmbH & Co. KG



People. Health. Care.

Bei Lohmann & Rauscher (L&R Gruppe) stehen der Mensch und dessen Gesundheit seit jeher im Mittelpunkt. Das Sortiment des führenden internationalen Entwicklers, Herstellers und Anbieters im Bereich Medizin und Hygiene reicht von hochqualitativen Produkten und Services für das Wundmanagement über Binden und Verbände bis hin zu Set-Systemen und Hygieneartikeln für den OP.

Der hohe Qualitätsanspruch an die Produkte - insbesondere hinsichtlich herausragender Funktionalität und therapeutischer Wirksamkeit - hat bei der 1998 gegründeten L&R eine lange Tradition, denn die Geschichte der Vorgängerunternehmen - der deutschen Firma Lohmann und der österreichischen Firma Rauscher - reicht bis ins 19. Jahrhundert zurück. Seit 1998 agieren beide zusammen als L&R Unternehmensgruppe mit einem Umsatzvolumen von rund 813 Millionen Euro (in 2024) und über 5.700 Mitarbeitenden (2025) weltweit.

KEY FACTS

Unternehmen: Lohmann & Rauscher GmbH & Co. KG

Branche: Gesundheitswesen (Medizinprodukte & -services)

Standorte: 17 Produktionsstandorte in 12 Ländern sowie mehr als 50 Konzerngesellschaften in 29 Ländern.

Hauptsitz: Rengsdorf und Wien.

Mitarbeitende: Mehr als 5.700 Mitarbeitende weltweit

Software: K4 Analytics, Qlik Cloud, SQL, dbt Labs

Nutzen:

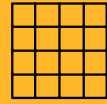
Flexible Preisplanungs- und Änderungsprozesse | Einheitliche, zentrale Datenbasis | Tagesaktuelle Zahlen | Hohe Benutzerfreundlichkeit durch Fortführung der Struktur und Logik der bisher genutzten Excel-Lösung



People.Health.Care.

Die Herausforderung

2



Excel-Planung am Limit

Die Preisplanung für die SKUs (Stock Keeping Units) und Dienstleistungen wurde früher vielfach in anderen Programmen, wie Excel, durchgeführt. Durch die Komplexität des Unternehmens sowie der Berechnungen wurde dies zu unübersichtlich und langsam. „Die Integration neuer Stammdaten oder Preisänderungen sowie die Berechnung von deren Auswirkungen waren schwierig“, berichten Lea Schmidt, L&R Digitisation Officer und José Manuel Novoa Tumbeiro, L&R Controller Strategic Procurement.

Kein zentraler Überblick

Nur wenige Mitarbeiter hatten einen kompletten Überblick über die Tabellen. Um einen Einblick in die Preisentwicklung zu bekommen, musste sich jedes Mal wieder in die Logik und die dahinterstehenden Formeln eingearbeitet werden. Dabei konnten schnell Fehler passieren oder versehentlich Formeln in den Zellen überschrieben werden. Lohmann & Rauscher war daher auf der Suche nach einer zentralen Lösung für die Preisplanungs- und -änderungsprozesse.



„Durch die automatisierten Prozesse haben wir nun deutliche Zeitersparnisse in unterschiedlichen Bereichen des Einkaufs. Das automatische Zusammenstellen der Daten erleichtert dem Einkaufscontrolling die Vorbereitung der Planung. Außerdem ist die systemische Darstellung übersichtlicher und schneller als die Darstellung in der Excel-Tabelle.“

José Manuel Novoa Tumbeiro,
Controller Strategic Procurement,
Lohmann & Rauscher GmbH & Co. KG



Smarte Planungserweiterung für das Analytics-System

„Wir haben uns verschiedene Planungslösungen angeschaut“, schildert Lea Schmidt den Auswahlprozess. „Eigentlich wollten wir aber kein komplexes, neues System. Der Wechsel sollte so einfach und anwenderfreundlich wie möglich werden. Die Struktur und die Logik der bisherigen Excel-Lösung sollte möglichst beibehalten werden.“

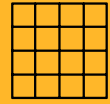
Für den Analytics-Bereich hatte die Unternehmensgruppe in der Vergangenheit bereits Qlik Cloud eingeführt. Es kam daher die Idee auf, die Preisplanung einfach durch ein **Add-in** innerhalb dieser Lösung zu ergänzen. Gemeinsam mit den Experten von celver wurde eine entsprechende Architektur konzipiert und umgesetzt. Als zentrale Plattform dient Qlik, das als BI-Host fungiert, während die Datenbankverwaltung über den ebenfalls bereits vorhandenen SQL-Server erfolgt. Für die Verarbeitung und Verwaltung der Plandaten wurde **K4 Analytics** integriert. Die Softwarelösung lässt sich nahtlos in bestehende BI-Plattformen einbinden und ergänzt diese um die fehlende Planungskomponente. Zusätzlich kommt dbt Labs zum Einsatz, um die Stammdaten aus verschiedenen Quellen, insbesondere SAP, nahtlos zu integrieren.

Der Projektverlauf gliederte sich in zwei Hauptphasen: Zunächst wurde die Preisplanung implementiert, gefolgt von den ergänzenden Preisänderungsprozessen. Beide Teilprojekte basieren auf einem einheitlichen Datenmodell, das Daten aus SAP und SQL kombiniert und tagesaktuell zur Verfügung stellt. „Die Aktualisierung der Daten war vorher ein langwieriger Prozess, der ein tiefes Tabellenwissen erforderte“, erklärt José Manuel Novoa Tumbeiro. „Heute reicht ein Knopfdruck, um auf dem neuesten Stand zu sein.“

Automatisierte Prozesse und Workflows

Das automatisierte, rollenbasierte Berechtigungskonzept sorgt dabei dafür, dass alle Anwender aus Einkauf und Controlling auf die für sie relevanten und freigegebenen Daten zugreifen können. Ein großes Plus hinsichtlich Compliance und Datenschutz. Aber auch bei den Freigabeprozessen bietet die neue Lösung mehr Komfort: Bei Preisänderungen über 5.000 Euro wird beispielsweise eine Genehmigung durch den Team- oder Divisionsleiter angefordert.

Die Lösung ermöglicht es zudem, Preisänderungen und deren Auswirkungen für Verhandlungen mit Lieferanten zu simulieren. Auch Währungskurse werden über K4 Analytics automatisch berücksichtigt. Die gemeinsame Datenbasis für die Teilprojekte "Preisplanung" und "Preisänderung" sorgt für Konsistenz und Transparenz im gesamten Prozess. Die Umsetzung der Preisplanung erfolgte gemeinsam mit celver innerhalb von nur sechs Monaten, die anschließende Wartung der Lösung übernimmt Lohmann & Rauscher selbst. Die Einführung der Preisänderung nahm weitere 5 Monate in Anspruch.



Flexible Preisplanungs- und Änderungsprozesse

Mit der neuen Preisplanungs- und Preisänderungslösung konnte die L&R Unternehmensgruppe vor allem die Effizienz und Flexibilität in der Planung erheblich steigern. Ein zentraler Vorteil ist die teilweise Automatisierung der Prozesse: Während zuvor verschiedene Excel-Tabellen manuell zusammengeführt werden mussten, läuft dieser Schritt nun vollautomatisiert ab. Dies spart nicht nur Zeit, sondern minimiert auch das Risiko von Fehlern. Die zentrale, einheitliche Datenbasis sorgt dabei für eine konsistente und transparente Datenlage, die Vertrauen in die Zahlen schafft.

Datenbasierte Entscheidungen

Die Flexibilität der Lösung zeigt sich insbesondere bei Preisänderungen. „Eine 10-prozentige Preisanpassung können wir jetzt Top-Down pro Werk mit wenigen Klicks umsetzen“, erklärt Lea Schmidt den Unterschied zu früher. Gleichzeitig lassen sich die Auswirkungen durch integrierte Simulationsfunktionen leicht analysieren – etwa durch die Erstellung von Worst-Case- und Best-Case-Szenarien. Wichtige Entscheidungen können somit datenbasiert im Sinne der Unternehmensgruppe getroffen werden.

Ein weiterer Erfolgsfaktor war die Benutzerfreundlichkeit der Lösung. Durch die Beibehaltung der bekannten Excel-Strukturen war der Umstieg für die Anwender ohne großen Schulungsaufwand möglich. Die Nutzung der bestehenden Daten- und BI-Infrastruktur für die K4-Integration hat diesen Übergang zusätzlich erleichtert. Insgesamt hat die neue Lösung nicht nur die Effizienz der Preisplanungs- und Änderungsprozesse gesteigert, sondern auch die Transparenz und Entscheidungsqualität deutlich verbessert.



„Da den Nutzern die systemische Darstellung in Qlik Sense schon bekannt ist, haben wir uns für eine Planungserweiterung mit K4 Analytics entschieden. Somit war die Umgewöhnung für die User unkompliziert und die Zufriedenheitsrate hoch.“

Lea Schmidt,
Digitisation Officer,
Lohmann & Rauscher GmbH & Co. KG

ÜBER UNS

Seit über 20 Jahren realisieren wir komplexe Planungs- und Analyselösungen auf Basis smarter Datenarchitekturen für namhafte Kunden unterschiedlichster Branchen. Die Grundlage bilden innovative Konzepte und Technologien, die sich von klassischen On-Premises-Lösungen hin zu agilen Cloud-Umgebungen unter Einbeziehung von Künstlicher Intelligenz entwickelt haben.

Das Ziel aber bleibt unverändert: Gemeinsam passende Lösungen aufzubauen, die fundierte, datengestützte Entscheidungen ermöglichen. Ob Assessment, Boost Camp, vorkonfiguriertes Template oder die vollständige Umsetzung der Applikation – wir bieten passgenaue Services für jede Projektphase an.

Unser erfahrenes, zertifiziertes Team begleitet die Kunden dabei ganzheitlich: von der fachlichen Beratung über die Prozessdefinition, die komplette Realisierung und Integration in die Systemlandschaft bis hin zu Schulung, Roll-out und Change Management.

Als technologieunabhängiges Beratungsunternehmen sind wir Mitglied der UNITY Innovation Alliance.

KEYFACTS

- Über 20 Jahre Erfahrung
- >100 Berater und >100 aktive Kunden
- Langjährige Kundenbeziehungen
- Technologieunabhängig
- Branchenexpertise: Handel & Konsumgüter, Fashion & Retail, Industrie & Logistik
- Mitglied der UNITY Innovation Alliance

SCHWERPUNKTE

- Soll-Prozessmodellierung
- Ganzheitliche Planung (xP&A)
- Management-Erfolgsrechnung
- Cashflow-Forecasting
- Personalplanung & -analyse
- Dashboards & Scorecards
- Konsolidierung & Reporting

KUNDEN

Aurubis AG, Big Dutchman AG, BASF SE, Daiichi Sankyo Europe GmbH, Alois Dallmayr KG, EURONICS Deutschland eG, FALKE KGaA, Fissler GmbH, KiK Textilien und Non-Food GmbH, Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG, Chocoladefabriken Lindt & Sprüngli GmbH, Optibelt GmbH, STIEBEL ELTRON GmbH & Co. KG, Takko Holding GmbH, Villeroy & Boch AG, Webasto SE, uvm.

ANSPRECHPARTNER

Sie haben weitere Fragen zu unseren Services oder suchen den direkten Kontakt mit uns? Let's get in touch.



Janek Kapahnke
Business Unit Lead SCM

+49 170 105 8693
j.kapahnke@celver.com

celver

STANDORTE

HAMBURG
celver AG
Zirkusweg 1
20359 Hamburg

MÜNCHEN
celver AG
Bürkleinstraße 10
80538 München

KONTAKT

+49 40 468 996 4-0
kontakt@celver.com

celver.com