Customer Story

SMARTEMIS

ks quadrat baut für Smartemis die Datenplattform: mehrmals täglich gespeist mit Daten aus mehr als 130 Standorten in Deutschland und Frankreich und elf unterschiedlichen Praxissystemen, modelliert zu einem Single Point of Truth für Consulting, Kliniken, Finance und interne Prozesse — im Alltag genutzt.

ks quadrat
www.ksquadrat.de

Customer Story

„Jede Praxis, die sich uns anschließt, bringt ihr eigenes System, ihren eigenen Steuerberater und ihre eigene Art mit, Zahlen zu lesen. Mit ks quadrat haben wir daraus eine gemeinsame Zahlenwelt gemacht, der alle vertrauen."

Ingmar Beck, CFO, Smartemis Deutschland GmbH

„Mit Qlik Cloud und Data+ von Leitart haben wir für Smartemis eine Plattform gebaut, die heterogene Praxisdaten, Finanzbuchhaltung, CRM und Teamsteuerung zu einer belastbaren Wahrheit verbindet — und die mit jeder neuen Klinik mitwächst, statt neu gebaut zu werden."

ks quadrat GmbH

Der Kunde

Smartemis ist ein unabhängiges tiermedizinisches Netzwerk mit Standorten in Hannover und Lyon. Seit 2021 verfolgt Smartemis einen partnerschaftlichen Ansatz: Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber bleiben Unternehmer ihrer Praxis und werden zugleich Teil eines Netzwerks, das sie mit zentralen Dienstleistungen, professionellen Strukturen und gemeinsamer Wertschöpfung unterstützt. Der Anspruch „Gemeinsam wachsen. Werte schaffen." steht für ein Modell, das Skaleneffekte, Transparenz und hohe Versorgungsqualität mit unternehmerischer Eigenständigkeit verbindet.

Mehr als 130 Kliniken und Praxen in Deutschland und Frankreich gehören heute zum Netzwerk, vorwiegend in der Kleintiermedizin. Smartemis schafft die Voraussetzungen, die Gruppe als Ganzes langfristig weiterzuentwickeln. Verlässliche, konsolidierte und prüffähige Kennzahlen sind dabei weit mehr als Reporting: Sie bilden die Grundlage für operative Steuerung, die Zusammenarbeit mit den Praxen und eine transparente Wertentwicklung im gesamten Netzwerk.

Qlik Cloud bildet die zentrale Analyse- und Steuerungsplattform von Smartemis. Data+ von Leitart ergänzt sie um integrierte Planung und Datenerfassung.

https://www.smartemis.com/

Die Story

Eine Tierarztpraxis, die sich Smartemis anschließt, bringt vieles mit: ein eingespieltes Team, treue Kundinnen und Kunden — und ihr eigenes Praxismanagementsystem, ihren eigenen Steuerberater, ihre eigenen Excel-Listen. Bei mehr als 130 Praxen ergibt das mehr als 130 Wahrheiten. Ein Netzwerk, das sich selbst steuern will, braucht eine.

Genau das war der Auftrag an ks quadrat. Nicht „ein Dashboard bauen", sondern eine Datenplattform modellieren, die aus heterogenen Quellen eine gemeinsame, belastbare Wahrheit macht — bis hinunter zur einzelnen Behandlung. Die operativen Praxisdaten sollten mehrmals täglich zur Verfügung stehen: als Werkzeug für die

Consultants, die mit den Praxen arbeiten, als Self-Service für die Praxen selbst, als Basis für Planung, Forecasting und die Finanzsteuerung der Gruppe. Und auch die internen Prozesse von Smartemis sollten messbar werden: die Gewinnung neuer Praxen im CRM ebenso wie die Arbeit des Teams in der Projektsteuerung.

ks quadrat hat dabei von Anfang an nicht als externer Dienstleister gearbeitet, sondern als Teil des Smartemis-Teams: in enger Verzahnung mit Finance, Consulting und IT, mit Blick auf die Praxisrealität der Tierärztinnen und Tierärzte und mit einem klaren Anspruch: Jede Zahl, die die Plattform ausgibt, muss bis zur Quelle nachvollziehbar sein.

Ausgangslage:

Herausforderungen

- **Elf Praxismanagementsysteme, elf Datenwelten.** Die Praxen arbeiten mit unterschiedlichen Systemen — sechs in Deutschland (easyVET, Vetera, VetInf, VetPraxis, In Behandlung, Vetdream) und fünf in Frankreich (GMVet, DrVeto, Vetopartner, Vetphi, Assistovet) —, die ihre Daten in grundverschiedenen Strukturen und über verschiedene Wege liefern: XML-Inkremente, CSV-Tagesreports, Schnittstellen und APIs. Dazu kommen unterschiedliche Granularität (Behandlungszeile, Rechnung, Jahresübersicht), unterschiedliche Lieferrhythmen und unterschiedliche Bezeichnungen für dieselbe Leistung.

- **Behandlungsdaten ohne operativen Takt.** Die Praxisdaten erreichten das zentrale Team als Monats- oder Jahresstände, nicht als operativer Datenstrom. Wer eine Praxis beraten wollte, arbeitete mit veralteten Auswertungen und ohne Vergleich zum Netzwerk; die Praxen selbst hatten außer ihrem eigenen System keinen Blick auf ihre Zahlen.

- **Eine Finanzwelt aus vielen Kanzleien.** Jede Praxis wird von ihrem eigenen Steuerberater betreut — mit eigenem Kontenrahmen, eigener BWA-Struktur und eigener Kanzleisoftware. Die monatliche Konsolidierung lief über händisch gepflegte Tabellen. Eine netzwerkweite Gewinn- und Verlustrechnung auf einheitlichen Zeilen fehlte ebenso wie eine belastbare Brücke zwischen dem Umsatz laut Praxissystem und dem Umsatz laut Buchhaltung.

- **Planung in Einzeldateien.** Budget und Forecast entstanden je Praxis einzeln — ohne gemeinsame Versionierung, ohne Verbindung zu den Ist-Daten und ohne die Möglichkeit, über 100 Planungen zentral zu vergleichen, zu konsolidieren und nachzuhalten. Dazu die Sprachgrenze zwischen deutschen und französischen Praxen.

- **Interne Prozesse ohne Messung.** Die Gewinnung neuer Praxen läuft im CRM HubSpot, die Arbeit des Consulting-Teams mit den Praxen — Zukunftspläne, Maßnahmen, Zeitbudgets, Recruiting — in ClickUp. Beide Systeme führten ihre Prozesse, aber niemand konnte sie über Praxen, Teams und Zeit hinweg auswerten: Wie lange steht ein Deal in welcher Phase? Wie viel Beratungszeit fließt in welche Praxis, und was folgt daraus? Und beide Systeme wussten nichts von den Klinikdaten — die Klinikdaten nichts von ihnen. Wer wissen wollte, wie sich eine neu aufgenommene Praxis entwickelt, führte Systeme von Hand zusammen.

- **Die Folge:** Das zentrale Team verbrachte einen erheblichen Teil seiner Zeit mit Abgleichen, Nachrechnen und der Frage, warum zwei Auswertungen zwei verschiedene Zahlen zeigen — statt mit Steuerung.

Lösung

ks quadrat hat gemeinsam mit Smartemis eine mehrschichtige Datenplattform auf Qlik Cloud aufgebaut — von der Extraktion über harmonisierte Staging- und Datenmodellschichten bis zu zielgruppenspezifischen Anwendungen — und sie mit Data+ von Leitart um Planung und Datenerfassung erweitert. Die Plattform:

- **Ist als Datenmodell gebaut, nicht als Sammlung von Dashboards.** Kern der Plattform ist ein durchgängiges Datenmodell mit gemeinsamen Schlüsseln und Stammdaten: Der Standort verbindet Behandlungsdaten, Finanzbuchhaltung, Personal, CRM und Projektsteuerung; ein gemeinsamer Kalender, zentrale Stammdaten und ein Data Dictionary halten Begriffe und Kennzahlen über alle Anwendungen konsistent. Neue Anwendungen entstehen auf diesem Modell, statt eigene Datenwelten aufzubauen — das macht die Plattform zu der Datenplattform für Smartemis.

- **Versorgt das Netzwerk mehrmals täglich mit operativen Behandlungsdaten.** Elf Praxismanagementsysteme aus zwei Ländern werden über systemspezifische Extraktionsstrecken angebunden und im zentralen Modell auf eine gemeinsame Struktur mit einheitlichen Schlüsseln für Standort, Behandlung und Kunde gebracht. Mehr als 29 Millionen Datensätze — vom einzelnen Behandlungsposten bis zur Rechnung — liegen heute in einem Modell, werden mehrmals täglich aktualisiert und mit denselben Kennzahlen ausgewertet, unabhängig davon, aus welchem System sie stammen. Eine neue Praxis mit einem bekannten System anzubinden, ist Routine, kein Projekt. Auf dieser Basis prüft Smartemis täglich automatisiert, welche Praxis geliefert hat und welche nicht.

- **Gibt den Consultants tiefe Analysesichten — mit Wirkung in der Praxis.** Auf den Behandlungsdaten stehen Analysen, die vorher nicht möglich waren: Umsatz- und Leistungsstruktur, Kundenfrequenz und Neukunden, Tierarzt- und Behandlerstatistik, Preis- und Mengenentwicklung, Benchmarks gegen das Netzwerk — und eine Abrechnungsanalyse, die auf Basis der Gebührenordnung systematisch zeigt, wo Leistungen erbracht, aber nicht oder unvollständig abgerechnet werden. Das Consulting-Team von Smartemis geht damit vorbereitet in jedes Praxisgespräch: mit konkreten, belegten Ansatzpunkten statt Bauchgefühl. So wird aus Daten messbarer Nutzen für die Kliniken.

- **Ermöglicht Self-Service für die Kliniken.** Jede Praxis hat Zugang zur Plattform und sieht — abgesichert über ein durchgängiges Berechtigungskonzept — genau ihre eigenen Daten: Umsatzentwicklung, Leistungen, Kunden, Planung, in ihrer Sprache. Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber beantworten ihre Fragen selbst, ohne auf einen Report warten zu müssen, und arbeiten mit den Consultants auf derselben Zahlenbasis.

- **Harmonisiert die Finanzwelt.** Die BWAs der Steuerberater werden auf eine kanonische Kurz-GuV mit einheitlichen Zeilen abgebildet, unabhängig von Kontenrahmen und Kanzleisoftware. Die Gesellschaften der Gruppe in Deutschland und Frankreich laufen in einer gemeinsamen Finanzanwendung zusammen. Der Umsatz laut Praxissystem und der Umsatz laut Buchhaltung werden je Standort und Jahr gegeneinander validiert. Das Ergebnis ist eine Finanzberichterstattung, die den Anforderungen einer externen Prüfung standhält — von der Einzelklinik bis zur Gruppe.

- **Steuert Planung und Forecasting für über 100 Kliniken.** Mit Data+ planen Praxisinhaber und Consulting-Team direkt in Qlik: Umsatzplanung je Praxis mit einem einheitlichen Maßnahmenkatalog — etwa zusätzliche Tierärztinnen und Tierärzte, Investitionen, Preis- und Mengenmaßnahmen —, dazu die Kostenplanung für Wareneinsatz und Betriebskosten auf Monatsebene, versioniert und jederzeit gegen die Ist-Daten gespiegelt. Eine zentrale Sprachsteuerung stellt jede Anwendung auf Deutsch, Englisch oder Französisch; das Berechtigungskonzept sorgt dafür, dass jede Praxis genau ihre Zahlen sieht und das zentrale Team das ganze Netzwerk. Run-Rate und organisches Wachstum des Netzwerks werden auf derselben Basis monatlich fortgeschrieben.

- **Bildet CRM und Prozessmanagement in Qlik ab.** HubSpot ist das interne CRM für die Gewinnung neuer Praxen, ClickUp das Prozess- und Projektmanagement des Smartemis-Teams. Beide werden per API in die Plattform geladen und über die Klinikstammdaten mit den Praxisdaten verknüpft. Daraus entstehen Prozessanalysen für das Innenleben von Smartemis: ein Cockpit mit Pipeline, Konversionsraten und Phasendauern; Zeitbudgets im Plan-Ist-Vergleich je Team und Praxis; Recruiting-Kennzahlen; Zukunftsplan- und Maßnahmenstatus je Klinik. Und eine 360-Grad-Sicht je Praxis — vom ersten Kontakt über den Beitritt bis zur laufenden Entwicklung von Umsatz, Personal und Beratungsaufwand. Die Plattform trägt damit nicht nur die Zahlen des Netzwerks, sondern auch die Prozesse, mit denen Smartemis es führt.

- **Ist ein Single Point of Truth, der genutzt wird.** Zentrale Stammdaten, ein gemeinsames Data Dictionary, ein durchgängiges Berechtigungskonzept und klar getrennte Bereiche für Vorstand, Finance, HR, Consulting und Praxisinhaber machen die Plattform zur einen Quelle für alle Zahlen im Netzwerk — von der Behandlung in der Praxis bis zum Prozess im Smartemis-Team. Sie läuft nicht neben den Prozessen, sondern in ihnen: Board-Reporting, Monatsabschluss, Personalsteuerung, die tägliche Arbeit der Consultants und die Beratungsgespräche mit den Praxen lesen aus demselben Datenmodell.

Die Lösung ist konsequent auf die Menschen zugeschnitten, die mit ihr arbeiten: verständlich für Praxisinhaber ohne Controlling-Hintergrund, tief genug für Finance und Management, und so aufgebaut, dass jede weitere Klinik und jedes weitere Land ohne Neubau hinzukommen.

„ks quadrat hat wesentlich dazu beigetragen, dass Smartemis heute datenbasiert geführt wird.“

Ingmar Beck, CFO, Smartemis Deutschland GmbH

Ergebnis

Der Erfolg des Projekts beruht auf der engen Zusammenarbeit zwischen ks quadrat und den Fachbereichen von Smartemis — und auf einem Verständnis für Finanz- und Praxisprozesse, das weit über die technische BI-Entwicklung hinausgeht. Wer Tierarztpraxen steuern will, muss wissen, was eine Behandlungszeile, eine BWA und eine Nachfolgeregelung miteinander zu tun haben.

Statt Komplexität aufzubauen, hat ks quadrat auf praktische, wertschöpfende Automatisierung gesetzt: ein Datenmodell statt elf, eine Kurz-GuV statt vieler Kontenrahmen, eine Planungsoberfläche statt über 100 Einzeldateien. Klare Standards, ein belastbares Berechtigungskonzept und eine skalierbare Architektur sorgen dafür, dass die Plattform mit dem Netzwerk wächst — jede neue Praxis wird Teil der bestehenden Wahrheit, nicht Anlass für eine neue.

Für Smartemis bedeutet das einen Sprung in der Art, wie das Netzwerk geführt wird. Die Consultants arbeiten mit den Praxen auf Basis aktueller Behandlungsdaten, die Praxen steuern sich selbst, und Planung, Finanzsteuerung, Wachstum und interne Prozesse greifen auf dieselben Zahlen zu. Wenn heute jemand fragt, woher eine Zahl kommt, ist die Antwort ein Klick, kein Projekt. Und die Plattform trägt bereits den nächsten Schritt: Auf ihr baut Smartemis heute automatisierte Berichte und KI-gestützte Analysen auf.

ks quadrat hat einen wesentlichen Beitrag zu dieser Transformation geleistet — und ein Fundament gelegt, auf dem die weitere Entwicklung des Netzwerks steht.

Auf einen Blick

Kunde	Smartemis — unabhängiges tierärztliches Netzwerk, gegründet 2021
Netzwerk	mehr als 130 Kliniken und Praxen in Deutschland und Frankreich
Quellsysteme	elf Praxismanagementsysteme (sechs in Deutschland, fünf in Frankreich), Finanzbuchhaltung der Steuerberater, HubSpot, ClickUp
Datenvolumen	mehr als 29 Millionen Datensätze aus den Praxissystemen in einem Modell
Aktualisierung	Behandlungsdaten mehrmals täglich
Nutzer	Consulting-Team, Praxisinhaber im Self-Service, Finance, HR, Management
Plattform	Qlik Cloud, Data+ von Leitart
Ergebnis	Single Point of Truth für Consulting, Kliniken, Planung, Finanzen, Wachstum und interne Prozesse

Über ks quadrat

ks quadrat ist Qlik Select Partner und unterstützt Unternehmen bei Konzeption, Implementierung und Betrieb anspruchsvoller BI-Lösungen. Mit mehr als 15 Jahren Projekterfahrung bringt ks quadrat tiefes Fachwissen und bewährte Umsetzungsstärke ein.

In einem sich stetig wandelnden Geschäftsumfeld entwickelt das Kölner Team maßgeschneiderte Konzepte und Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Durch die Kombination von Business Intelligence, Cloud-Technologien und KI gibt ks quadrat Organisationen die Werkzeuge an die Hand, um die Herausforderungen

der digitalen Transformation in einem globalen, hochdynamischen und volatilen Marktumfeld zu meistern.

https://www.ksquadrat.de/