

## BI с прицелом на международный масштаб

«В результате проекта мы получили чрезвычайно эффективное, простое и удобное решение, способное принести существенную выгоду бизнесу ритейлера»

– Вячеслав Меленный, руководитель финансового департамента, ПИИ «Билла Украина»



Вячеслав Меленный, руководитель финансового департамента, ПИИ «Билла Украина».

ПИИ (предприятие с иностранными инвестициями) «Билла-Украина» – один из крупнейших украинских ритейлеров. «Билла-Украина» создано в 1999 году австрийской компанией Billa — дочерним предприятием немецкого концерна REWE Group. В Украине первый супермаркет Billa был открыт в феврале 2000 года в Киеве. К середине 2014 года сеть супермаркетов уже объединяет 35 супермаркетов. В ближайшее время компания намерена продолжить экспансию в Украине. Главный акцент в линейке товаров Billa делается на свежих овощах и фруктах, гастрономии, мясных и молочных изделиях. В ассортименте насчитывается около 12 тыс. наименований. Соотношение продовольственных и промышлен-

ных товаров в обороте компании составляет 90% и 10% соответственно.

Как дочерняя структура международного концерна компания «Билла-Украина» исторически использовала для бизнес-анализа решение SAP Business Objects, утвержденное в качестве корпоративного стандарта.

«Мы использовали Business Objects и для хранения данных, и для получения отчетов, – рассказывает Вячеслав Меленный, руководитель финансового департамента компании «Билла Украина». – Однако эта система хороша лишь для хранения данных, и при составлении отчетов приходилось сталкиваться с рядом сложностей. Прежде всего, нас не устраивало то, что система очень долго «думает», к тому же визуализировать информацию нельзя или очень сложно. Наши пользователи не обладают столь специализированной подготовкой, чтобы легко взаимодействовать с Business Objects. В результате мы задумались о том, что нам необходимо какое-то более простое решение для бизнес-анализа».

Кроме того, среди требований к BI-системе были высокая скорость обработки данных, широкие возможности визуализации информации и простота работы с решением. При этом надо было

### Компания

«Билла-Украина»

### Индустрия

Розничная торговля

### Функции

- Продажи
- Цепочки поставок
- Маркетинг

### География

Украина

### Задачи

- Ускорение получения отчетов
- Создание простого инструмента аналитики для сотрудников всех уровней
- Повышение визуализации и детализации аналитической информации

### Решение

Внедрение системы бизнес-анализа на платформе QlikView Business Discovery позволило «Билла-Украина» объединить в одной аналитической модели информацию по продажам, запасам, наценке и списаниям.

### Партнер

RBC Group



### Преимущества

- Невысокая стоимость и простота внедрения
- Возможность реализовать проект своими силами
- Легкость работы для бизнес-пользователей
- Высокая скорость обработки данных
- Широкие возможности визуализации и высокий уровень детализации данных

### Источник данных

SAP Business Objects

### Результаты

QlikView позволил получить информацию в разрезе регионов и магазинов, сколько и какого товара продали, сколько клиентов у магазина и так далее. Кроме того, теперь удается намного быстрее оценивать ситуацию и видеть причины того или иного отклонения от нормы, определять факторы, влияющие на бизнес-процессы.

учитывать ограниченный бюджет. В результате анализа ведущих BI-платформ, представленных на украинском рынке, было принято решение о внедрении QlikView Business Discovery.

«Ознакомившись на презентации с возможностями платформы QlikView, мы были удивлены тем, насколько мощной является система, – поясняет выбор Вячеслав Меленный. – К тому же в пользу QlikView говорит и тот факт, что крупнейшие украинские ритейлеры используют именно эту платформу в своей работе, а значит она максимально соответствует требованиям нашей отрасли».

### От простого к сложному

После приобретения лицензий платформы QlikView Business Discovery было принято решение, что внедрение и разработка приложений будет осуществляться силами специалистов «Билла Украина».

«У меня есть опыт программирования, первое знакомство с платформой показало, что моих знаний достаточно, – объясняет Вячеслав Меленный. – Эксперты RBC Group в режиме видеоконференции познакомили с основными принципами работы QlikView, методами разработки моделей и способами загрузки данных. Платформа QlikView довольно проста и прозрачна, для



разработки стандартных моделей не требуется серьезных IT-знаний. Правда, когда задачи усложняются, хочется видеть неожиданные разрезы, тогда приходится разбираться в нюансах, искать информацию на форумах или обращаться за помощью. Но в большинстве случаев можно справиться своими силами».

В рамках проекта было создано одно приложение, с помощью которого осуществляется анализ продаж, запасов, наценки и списания – это массив данных, который покрывает все сферы интересов отделов закупок и продаж. Кроме того, в приложении есть информация о клиентах в разрезе магазинов, что делает приложение полезным и для отдела маркетинга.

«Как показывает практика внедрения, обычно создают более простые приложения, ответственные за один процесс – например, только за закупки, – отмечает Вячеслав Меленный. – Я оценил

«Ознакомившись на презентации с возможностями платформы QlikView, мы были удивлены тем, насколько мощной является система. К тому же в пользу QlikView говорит и тот факт, что крупнейшие украинские ритейлеры используют именно эту платформу в своей работе, а значит она максимально соответствует требованиям нашей отрасли».

– Вячеслав Меленный, руководитель финансового департамента, ПИИ «Билла Украина»



возможности и задачи и понял, что все необходимые данные и функционал помещаются в одной модели и на производительность такой объем данных не влияет, поэтому и объединил всю информацию в одном приложении».

Данные в QlikView поступают из SAP Business Objects в виде текстовых файлов. Новая информация из торговых точек загружается в систему каждый день утром, чтобы сотрудники к моменту начала рабочего дня обладали обновленными данными. В приложение загружены данные по работе компании с 2012 года – это около 160 млн строк.

Преимущественно приложение используется сотрудниками отдела закупок. Постепенно подключаются сотрудники из отделов продаж и маркетинга. Приложение позволяет получить информацию в разрезе регионов и магазинов, сколько и какого товара продали, сколько клиентов у магазина и так далее.

## Запланированная экспансия

Как отмечают в компании, все сотрудники очень позитивно восприняли внедрение нового решения, так как с его помощью удастся намного быстрее оценивать ситуацию и видеть причины того или иного отклонения от нормы, определять факторы, влияющие на бизнес-процессы.

«В результате проекта мы получили чрезвычайно эффективное, простое и удобное решение, способное принести существенную выгоду нашему бизнесу. Например, теперь при разговоре с поставщиком мы можем аргументировано показать, как идут продажи его товара в динамике. Это позволяет получить лучшие условия по договору, – рассказывает Вячеслав Меленный. – Кроме того, в разы сократилось время подготовки к еженедельным совещаниям. Раньше (с использованием Business Objects) сотрудники отдела закупок ставили отчеты на загрузку, в течение получаса информация обновлялась и только после этого появлялась возможность анализировать данные, на что также уходило много времени. Сейчас отчеты генерируются в режиме реального времени, на анализ

полученных данных благодаря визуализации у наших сотрудников уходит всего 15 минут, после чего они отправляются на совещание с пониманием того, каких результатов удалось достичь за неделю».

В результате проекта в компании полностью перестали использовать текстовые отчеты или распечатки на совещаниях: все, что обсуждается в данный момент, выводится на экран и не требует дополнительных время- и трудовых затрат.

В планах компании – увеличение количества лицензий, так как планируется в течение месяца создать приложение для HR-отдела. Кроме того, сейчас идет тестирование приложения для анализа прибылей и убытков. После тестирования оно будет предложено руководству для осуществления контроля над финансами компании.

«Данную разработку я представил своим коллегам из других стран в штаб-квартире, и она была очень позитивно воспринята. После моей презентации платформой QlikView заинтересовались представительства Billa в России, Болгарии и Хорватии. Пока идет оценка решения и подготовка к внедрению, а я оказываю консультативную поддержку. Несмотря на то, что в развитие SAP Business Objects на корпоративном уровне было вложено немало средств и сил, у QlikView есть потенциал для того, чтобы стать новым корпоративным стандартом для бизнес-аналитики всех компаний Billa».

– Вячеслав Меленный, руководитель финансового департамента, ПИИ «Билла Украина»