

## КРУПНЕЙШИЙ УКРАИНСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ МОРОЖЕНОГО «РУДЬ» АНАЛИЗИРУЕТ ПРОДАЖИ И ЗАПАСЫ С ПОМОЩЬЮ QLIKVIEW

«Благодаря QlikView у наших сотрудников появилась возможность получать аналитические отчеты в режиме онлайн в любое время в любом месте, что существенно повышает эффективность бизнес-процессов».

– Марат Дарман, заместитель главы правления компании «Рудь»



Марат Дарман, заместитель главы правления компании «Рудь»

«Житомирский маслозавод» был создан в 1981 году. До 1976-го года на его территории находился Житомирский мясокомбинат. С 1976 по 1981 годы была проведена комплексная реконструкция помещений, а с 1981 года поэтапно были введены в работу цеха по производству животного масла, сухого обезжиренного молока, мороженого. В 1996 году «Житомирский маслозавод» путем приватизации преобразован в ПАО «Житомирский маслозавод». С 1 апреля 1998 года ПАО «Житомирский маслозавод» начало производить продукцию под торговой маркой «Рудь».

В настоящее время компания «Рудь» – лидер среди украинских производителей мороженого: на ее долю приходится более 25% рынка мороженого в Украине. В компании работают более 1200 человек, выручка за 2012 год составит 1,3 млрд гривен или \$150 млн. Руководство компании постоянно работает над повышением конкурентоспособности предприятия, в том числе за счет использования инновационных технологий – как на

производстве, так и в управлении бизнес-процессами.

### ОБОГНАТЬ ВРЕМЯ

Для компании, занимающей существенную долю рынка и стремящейся расширить свой бизнес, возможность получения актуальной информации сотрудниками всех уровней является насущной необходимостью. Наличие большого количества сотрудников, работающих вне офиса, потребовало от руководства компании «Рудь» внедрения инструмента, позволяющего не только анализировать информацию, но и оперативно доставлять ее на мобильные устройства представителей в регионах.

На момент старта проекта по внедрению системы бизнес-анализа в компании «Рудь» использовалась система управления предприятием Microsoft Dynamics NAV. «Эта система вполне успешно справлялась с получением большого объема данных: у нас около 200 компьютеров на предприятии, объем информации, которую необходимо вносить в учетную систему, очень большой, – рассказывает Марат Дарман, заместитель главы правления компании «Рудь». – С помощью инструментов Microsoft Dynamics NAV мы получали отчеты по различным направлениям – продажам, производству, финансам и так далее, однако большие объемы данных делали процесс получения и анализа информации очень длительным и сложным».

### ОБЗОР РЕШЕНИЯ

#### Компания

«Рудь»  
(ПАО «Житомирский маслозавод»)

#### Сектор

Потребительские товары,  
розничная торговля и  
дистрибуция

#### Индустрия

Потребительские товары

#### Функции

- Анализ продаж
- Анализ запасов

#### География

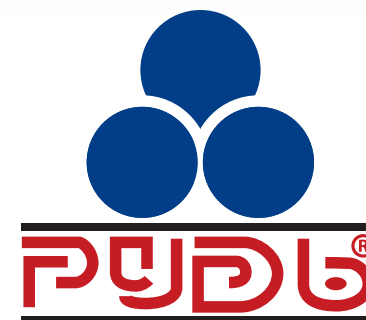
Украина

#### Задачи

- Интеграция данных из различных источников
- Унификация аналитических данных для сотрудников различных отделов
- Обучение сотрудников компании «Рудь» для дальнейшего независимого развития BI-системы

#### Решение

Компания «Рудь» с помощью RBC Group внедрила систему бизнес-анализа QlikView, создав на ее базе приложения для анализа продаж и запасов. Приложения позволили предоставить доступ к актуальной аналитической информации территориально распределенной сети сотрудников.



#### Преимущества

- прозрачность и актуальность предоставляемой информации
- высокая скорость формирования аналитических отчетов
- возможность удаленной работы с системой
- дружелюбный и интуитивно понятный интерфейс
- возможность разработки новых приложений

#### Источники данных

##### Базы данных

Microsoft Dynamics NAV

##### Приложения

MS Excel

##### Партнер

RBC Group



Руководство компании «Рудь» получаемая аналитика не удовлетворяла по нескольким причинам. Прежде всего, это большие (до нескольких часов) сроки получения отчетов, связанные с перегрузкой системы из-за необходимости одновременно и загружать, и выгружать существенные объемы данных. Кроме того, было необходимо найти решение с более удобным, дружелюбным и интуитивно понятным интерфейсом, который бы упростил управление данными и просмотр отчетов. Еще одним требованием была возможность получения унифицированных данных сотрудниками различного уровня – от генерального директора до регионального менеджера.

В результате было принято решение внедрить BI-систему для анализа продаж, способную разгрузить систему управления предприятием и соответствующую требованиям к удобству, простоте и современности интерфейса. Кроме того, данная система бизнес-анализа в дальнейшем должна стать базой для создания BI-приложений, охватывающих и другие направления деятельности компании.

#### ЛЕТНЯЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Решением, полностью удовлетворившим высокие требования руководства компании «Рудь», стала платформа QlikView Business Discovery.

«Мы не стали искать альтернатив после знакомства с QlikView, – поясняет Марат Дарман. – Мы увидели интерфейс, который нас полностью устроил, а затем специалисты RBC Group продемонстрировали, как QlikView работает в других компаниях, – этого оказалось достаточно, чтобы убедить нас в том, что данная BI-система нам подходит».

**«Одним из обязательных условий, которые мы должны были выполнить в рамках проекта, стало проведение обучения специалистов компании «Рудь». Нам необходимо было научить их не просто пользоваться решением, но и самостоятельно поддерживать и развивать BI-систему: руководство компании не хотело зависеть ни от кого в дальнейшем и планировало разрабатывать необходимые приложения своими силами.»**



Партнером по реализации проекта по внедрению системы бизнес-анализа стала консалтинговая компания RBC Group. «Одним из обязательных условий, которые мы должны были выполнить в рамках проекта, стало проведение обучения специалистов компании «Рудь», – говорит Влад Сластён, директор по продажам RBC Group. – Нам необходимо было научить их не просто пользоваться решением, но и самостоятельно поддерживать и развивать BI-систему: руководство компании не хотело зависеть ни от кого в дальнейшем и планировало разрабатывать необходимые приложения своими силами».

«Сейчас система дает возможность всем менеджерам и руководству компании видеть ситуацию по продажам в режиме онлайн в одном приложении, – уточняет Марат Дарман. – Теперь мы можем отслеживать текущие продажи, их объемы, соотношение и динамику продаж в различных регионах и многое другое максимально наглядно, точно и оперативно».

На старте проекта планировалось, что второе приложение – анализ запасов – специалисты компании «Рудь» будут разрабатывать самостоятельно, но для ускорения работы было решено



– Влад Сластён, директор по продажам RBC Group.

### Срок и реализация проекта

«Когда эксперты RBC Group оценили сроки разработки приложения для анализа запасов в один месяц, мы были готовы ждать и три – мы никуда не спешили, – рассказал Марат Дарман, заместитель главы правления компании «Рудь». – Но оказалось, что один месяц – вполне реальный срок для эффективной реализации такого проекта».

«Проект стартовал летом, а это, как известно, период отпусков. Несмотря на это нам удалось завершить разработку, тестирование и запуск в эксплуатацию двух приложений в кратчайшие сроки», – добавляет Владислав Слостён, директор по продажам RBC Group.

этот этап также провести вместе с RBC Group. В результате за три недели было создано специализированное приложение, особенностью которого стала интеграция данных по различным видам запасов – произведенным и закупленным, сырьевым и вспомогательным, и так далее.

### ЦЫПЛЯТ ПО ОСЕНИ СЧИТАЮТ

В настоящее время созданными приложениями пользуются около 15 сотрудников компании «Рудь». При этом часть сотрудников пользуются веб-интерфейсом приложений в удаленном режиме. В дальнейшем, по мере развития системы бизнес-анализа и охвата новых аспектов деятельности, количество пользователей увеличится.

«Когда мы только начинали использовать это решение, мы были очарованы, было ощущение новизны и даже некоего волшебства, – говорит Марат Дарман. – Конечно, со временем очарование уменьшается, сменяется реальным представлением о возможностях QlikView. Но даже несмотря на это все наши сотрудники довольны работой приложений и их возможностями, а руководство компании видит перспективы развития системы».

Пока сложно оценить результативность внедрения QlikView и ее влияния на бизнес-процессы, так как прошло мало времени с начала активной эксплуатации системы. К тому же горячий сезон продаж мороженого завершился вместе с летом, поэтому динамику эффективности продаж и управления запасами можно будет оценить только в следующем году.

«На сегодняшний день можно говорить об улучшении качества работы сотрудников: если заботиться об улучшении условий труда персонала, то и спросить с них можно больше, – оценивает Марат Дарман. – Если раньше региональный менеджер в случае невыполнения какой-то задачи мог сослаться на отсутствие информации или на ее неактуальность, то сейчас такое невозможно».



По оценкам топ-менеджеров компании «Рудь», создание аналитических отчетов благодаря новым приложениям происходит в десятки раз быстрее, чем раньше, – на вывод необходимых данных тратится не более 20 секунд.

### УВЕРЕННОСТЬ В СОБСТВЕННЫХ СИЛАХ

Руководство компании «Рудь» намерено расширять функционал системы бизнес-анализа. В частности, планируется создать еще несколько приложений: для анализа дебиторской задолженности и закупок. Разрабатывать приложения в компании будут силами собственных сотрудников, однако не исключают и возможности обращения за консультациями к экспертам RBC Group.

«В нашей компании используются решения, информация из которых пока не поступает в BI-систему – например, HR-приложение, созданное по нашему заказу, или система по контролю дистрибьюторов. Пока эти решения работают параллельно, но в дальнейшем могут быть интегрированы в единое целое. Кроме того, мы хотим в будущем увеличить количество пользователей системы и, что самое главное, сделать так, чтобы собственники, управляющие бизнесом, получили доступ к системе и со временем могли вывести для себя ключевые точки, по которым они будут оценивать эффективность бизнеса в системе QlikView», – прогнозирует Марат Дарман.

© 2012 QlikTech International AB. All rights reserved. QlikTech, QlikView, Qlik, Q, Simplifying Analysis for Everyone, Power of Simplicity, New Rules, The Uncontrollable Smile and other QlikTech products and services as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of QlikTech International AB. All other company names, products and services used herein are trademarks or registered trademarks of their respective owners. The information published herein is subject to change without notice. This publication is for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and QlikTech shall not be liable for errors or omissions with respect to this publication. The only warranties for QlikTech products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting any additional warranty.