



«Хайнц Россия» повышает производительность работы с помощью QlikView

«Благодаря QlikView мы смогли построить эффективную систему для бизнес-анализа и визуализации огромного массива разнородных данных и тем самым повысить эффективность работы компании»

– Андрей Дмитриев, бизнес-партнер в области ИТ, «Хайнц Россия»



– Андрей Дмитриев, бизнес-партнер в области ИТ, «Хайнц Россия»

Компания «Хайнц Россия» является одним из крупнейших производителей кетчупов, соусов, майонезов, растительно-жировых спредов и детского питания в России. Компания владеет 16 торговыми марками национального масштаба и предлагает покупателям более 300 наименований высококачественных продуктов питания всех ценовых групп от «премиум» до «эконом». Компания «Хайнц Россия» владеет крупнейшими в своей отрасли в России производственными комплексами, расположенными в г. Отрадное Ленинградской области и в г. Георгиевск Ставропольского края. Кроме того, на территории России и СНГ работают 60 торговых представительств и 2 центра дистрибуции.

В поисках интеграции

«Когда я пришел на работу в «Хайнц Россия», мне в наследство достались ИТ-системы, которые дорабатывались несколькими поколениями программистов, привнесшими в них определенную специфику, – рассказывает Андрей Дмитриев, Бизнес-партнер в области ИТ компании «Хайнц Россия». – Разобраться и эффективно управлять таким ИТ-ландшафтом было непростой задачей, в том числе и потому, что некоторые разработки были плохо задокументированы. Я понял, что нам была нужна BI-система как своеобразный мост, который позволил бы смоделировать все необходимые связи и процессы и построить эффективную аналитику на основе существующих ИТ-систем».

Наиболее критичными бизнес-областями с точки зрения унификации аналитики были продажи и финансы. Кроме того, в дальнейшем департамент ИТ был намерен использовать новый аналитический инструмент для анализа эффективности работы разработчиков ПО. При оценке различных BI-систем в «Хайнц Россия» наибольшее внимание уделяли

Компания

«Хайнц Россия»

Индустрия

Производство ТНП, дистрибуция

Функции

- Продажи
- Финансы
- ИТ
- Сервис и поддержка

География

Россия

Задачи

- Создание единого источника аналитических данных
- Увеличение контроля и повышение эффективности бизнес-процессов
- Повышение прозрачности работы сотрудников

Решение

За счет внедрения QlikView «Хайнц Россия» удалось повысить эффективность работы с существующими системами и увеличить производительность труда сотрудников.

Партнер

«Консультационная группа ATK»



Консультационная группа ATK
ATK Consulting Group
www.atkcg.ru



Преимущества

- Интеграция данных из различных ИТ-систем
- Высокая скорость разработки приложений
- Высокая степень структурированности получаемых аналитических приложений
- Работа с большими массивами данных
- Простота использования
- Широкие возможности визуализации
- Использование ассоциативных связей при работе с большими массивами данных

Источники данных

- Объединенная бухгалтерия предприятия (на основе системы 1С)
- ИССО (информационная система сбыт-отгрузка)
- Система учета склада и производства «Гибралтар»
- Система учёта вторичных продаж
- Прогнозы продаж и затрат

возможности быстрой интеграции данных из большого количества разнородных систем.

Андрей Дмитриев так комментирует выбор аналитической платформы: «QlikView оказался тем самым инструментом, который объединяет в себе мощную аналитическую функциональность и легкость внедрения. Это оптимальное решение в условиях, когда приходится работать с большими объемами разнородных данных. Архитектура QlikView за счет использования ассоциативных связей позволяет проводить анализ информации из многочисленных источников более эффективно».

От продаж до ИТ

Партнером по внедрению системы бизнес-анализа QlikView стала «Консультационная группа ATK». «С коллегами из ATK мы сотрудничаем с 2010 года, – рассказывает Андрей Дмитриев. – Первоначально мы обратились в компанию только за консультацией по возможностям BI-системы, но, познакомившись с сотрудниками, пообщавшись с существующими клиентами и оценив результаты, которых им удалось добиться, мы поняли, что ATK является оптимальным выбором из поставщиков решений на базе QlikView».

Внедрение базовой функциональности бизнес-анализа по продажам и финансам в «Хайнц Россия» заняло порядка 3 месяцев. На момент завершения проекта в компании доступ к аналитической системе был



открыт для 8 пользователей из числа высшего менеджмента ключевых департаментов. По итогам проекта «Консультационная группа ATK» провела тренинги для пользователей приложений и разработчиков, чтобы дальнейшее развитие решения компания «Хайнц Россия» могла осуществлять самостоятельно.

На сегодняшний день в «Хайнц Россия» уже более 80 пользователей аналитики QlikView, наиболее активными среди которых являются специалисты ИТ-отдела, департаментов финансов и продаж. Система QlikView консолидирует данные из более чем десяти источников данных, включая объединенную бухгалтерию, систему склада и производства, систему по продажам и отгрузкам, учетную систему по вторичным продажам, прогнозы продаж и затрат и т.д.

Приложение QlikView для отдела финансов позволяет анализировать маржинальность продукции, прибыльность в разрезе клиентов, брендов и продуктов. Аналитика также помогает компании «Хайнц

«Я уверен, что платформа QlikView должна входить в арсенал стандартных средств любого аналитика, поскольку позволяет практически без ИТ-навыков создать различные представления данных, необходимых для решения бизнес-задачи, и эффектно визуализировать ее для презентаций руководству и коллегам».

– Андрей Дмитриев, бизнес-партнер в области ИТ, «Хайнц Россия»

Россия» повысить эффективность управления дебиторской задолженностью и контролировать затраты. Специалисты департамента продаж используют приложения QlikView для анализа продаж в различных разрезах – по дивизионам, отдельным продуктам, менеджерам, осуществляют план-фактный анализ и анализ промо-активностей. Самостоятельно в «Хайнц Россия» разработали приложение по аналитике вторичных продаж, т.е. продаж дистрибьюторов конечным клиентам – региональным сетям, минимаркетам, киоскам, небольшим дистрибьюторам и пр. Аналитики департамента продаж видят распределение продаж в рамках форматов торговых точек и проникновения портфеля брендов в каждую из них в зависимости от целевого ценового сегмента. Это позволяет оценивать эффективность дистрибьютора как с точки зрения объема и маржинальности продаж, так и с точки зрения наполнения брендами клиентских заказов.

ИТ-департамент использует BI-систему для контроля и оптимизации в процессе change-менеджмента: сотрудники с ее помощью осуществляют анализ динамики прохождения заявок на изменения, управляют скоростью и эффективностью выполнения запросов командой разработки. Кроме того, в QlikView ведется удобный визуальный анализ

сетевого трафика, несанкционированного доступа и анализ объемов печати. Отчеты QlikView используются в качестве ключевого формата отчетности перед руководством.

Распределяй и властвуй

«Мы получили прекрасный инструмент для визуализации – это одно из достоинств QlikView, – оценивает Андрей Дмитриев. – Среди наиболее важных для нас результатов внедрения оказались, прежде всего, широкие возможности для анализа потребностей клиентов и продаж, что принесло нам существенные дивиденды. С точки зрения ИТ наибольшая выгода получена от минимизации времени прохождения заявки за счет анализа узких мест в этом процессе. Это позволило более грамотно распределить нагрузку между сотрудниками и получить существенный прирост общей производительности труда отдела разработки – 88%».

Использование QlikView позволило автоматически сформировать базу знаний с мгновенным поиском, упростить расчёт резервов для оплаты внешних разработчиков, увеличить оперативность отслеживания SLA и повысить прозрачность работы ИТ-отдела для руководства.

«Больше всего мне в QlikView нравится простота использования и доступность, – резюмирует Андрей Дмитриев. – Я уверен, что платформа QlikView должна входить в арсенал стандартных средств любого аналитика, поскольку позволяет практически без ИТ-навыков создать различные представления данных, необходимые для решения бизнес-задачи, и эффективно визуализировать ее для презентаций руководству и коллегам».

В дальнейших планах Heinz – постепенное расширение функционала существующих приложений, а также создание новых приложений, в том числе для департамента маркетинга.

