

## Actavis Россия: комплексная аналитика бизнеса в QlikView

“С QlikView мы не просто анализируем данные быстрее и эффективнее, мы смогли сделать аналитическую платформу в компании комплексной, а это уже – новый виток бизнес-развития”

*Сергей Шубников, ИТ-директор, Actavis Россия*

Actavis – одна из крупнейших международных фармацевтических компаний, входит в ТОП-5 в мировом рейтинге дженериковых компаний. За 2010 год Actavis вывела на мировой рынок 719 продуктов. Actavis в России специализируется на поставке медикаментов для лечения наиболее актуальных для россиян заболеваний нервной и сердечнососудистой систем, а также широкого спектра безрецептурных препаратов.



*Сергей Шубников, ИТ-директор, Actavis Россия*

### Предпосылки проекта

Фармацевтический бизнес – высококонкурентная среда, для успешного развития в которой необходимо принятие оперативных решений на основе достоверной информации, а также постоянный поиск новых стратегий развития. Первоначально в российском представительстве Actavis управленческая отчетность и необходимые аналитические данные выгружались из внутри-корпоративных систем: «из Microsoft Dynamics NAV мы получали отчеты по первичным продажам, из Siebel CRM – отчеты по деятельности медицинских представителей, а при помощи Microsoft Access сводили данные по продажам наших дистрибуторов. Подобная ситуация не устраивала ни руководство компании, ни бизнес-пользователей. Низкая скорость формирования отчетности, необходимость сведения нескольких отчетов в один, отсутствие гибкости при анализе корпоративных данных – все это подтолкнуло нас к поиску решения класса Business Intelligence», рассказывает Сергей Шубников, ИТ-директор российского представительства Actavis.

### Solution Overview

#### Actavis Россия

Actavis – крупная международная фармацевтическая компания со штатом более 10.000 сотрудников, входит в ТОП-5 в мировом рейтинге дженериковых компаний. Actavis Россия специализируется на поставке медикаментов для лечения наиболее актуальных для россиян заболеваний нервной и сердечно-сосудистой систем, а также широкого спектра безрецептурных препаратов.

#### Отрасль

Фармацевтика

#### Функционал

Первичные продажи (отгрузки дистрибуторам), вторичные продажи (продажи дистрибуторов), остатки на складах дистрибуторов, анализ активностей медицинских представителей

#### Регион

Россия

#### Задачи проекта

- интеграция корпоративных источников данных в единое информационное поле;
- сокращение расходов на создание и поддержку аналитики;
- повышение качества финансовой отчетности;
- создание единого корпоративного стандарта отчетности на основе BI;
- повышение оперативности и наглядности предоставления аналитической информации

#### Преимущества

- повышение достоверности аналитической информации;
- сокращение срока разработки новых отчетов на 50%;
- сокращение времени ответа на запрос пользователя на 72%;
- повышение эффективности планирования товарных запасов;
- повышение эффективности планирования производственных мощностей.

#### Источники информации (порядка 10)

Приложения: Microsoft Dynamics NAV (основная транзакционная система), Siebel 7.7 CRM, 1С 8.2, «Учет вторичных продаж»

БД: MS Access DB, Excel, csv, текстовые файлы.

**Количество пользователей информации QlikView: 37**

**Партнер QlikTech: Консультационная Группа ATK**



### Выбор решения

Определяющим критерием при выборе корпоративного BI-решения в «Actavis Россия» стала минимальная ресурсоемкость объединения разнородных данных компании (отгрузки препаратов дистрибьюторам, продажи дистрибуторов, розничный аудит, работа медицинских представителей, опрос врачей и провизоров, финансовый учет). Другими важными факторами выбора стали высокий уровень быстродействия BI-системы, возможности гибкого ad-hoc анализа, а также понятный пользовательский интерфейс. В «Actavis Россия» был и специфический критерий – возможность поддержки решения силами небольшого ИТ-отдела компании, а это ставило требования к простоте разработки и внутреннего языка, удобству интерфейса администратора.

подходящее для бизнеса Actavis», прокомментировал выбор BI-системы Сергей Шубников, ИТ-директор российского представительства Actavis.

### Реализация проекта

Внедрение BI-системы подразумевало консолидацию разнородных массивов данных Actavis из ERP-системы (Microsoft Dynamics NAV), баз данных (Microsoft Access), а также Excel-файлов. Эту технологическую задачу специалисты Консультационной Группы ATK решили очень оперативно. Так, например, первый рабочий прототип приложения QlikView Actavis получил уже на 10 день проекта.

«Мы довольны сотрудничеством с Консультационной Группой ATK по внедрению QlikView – команда внедрения обладает не только



директор российского представительства Actavis.

### Объединенная аналитика продаж для эффективного планирования

Объединенный анализ данных по первичным, вторичным продажам и остаткам на складах дистрибуторов – самая насущная задача для Actavis, соответственно, реализацией задачи

**“Мы довольны сотрудничеством с Консультационной Группой ATK по внедрению QlikView – команда внедрения обладает не только высоким профессионализмом в области информационных технологий, но и отраслевой экспертизой. А в ходе проекта по внедрению BI хорошее понимание бизнеса заказчика – вещь необходимая”**

*Сергей Шубников, ИТ-директор, Actavis Россия*

«Решение ATK QlikView for Pharma, разработанное Консультационной Группой ATK, концептуально совпало с нашим представлением о функционале системы бизнес-аналитики в фармацевтической компании и полностью удовлетворяло наши аналитические потребности. К тому же, нам очень понравилась визуализация в системе QlikView – богатые возможности по представлению ключевых индикаторов (KPI) при помощи дэшбордов, диаграмм различных видов, интеграция с географическими картами и многое другое. В итоге, решение ATK QlikView for Pharma было выбрано как наиболее

высоким профессионализмом в области информационных технологий, но и отраслевой экспертизой. А в ходе проекта по внедрению BI хорошее понимание бизнеса заказчика – вещь необходимая. Так, при внедрении QlikView, консультанты ATK давали нам рекомендации в том числе по добавлению, представлению и компоновке бизнес-показателей, специфических KPI для фармацевтического бизнеса. В итоге, уже на первом этапе проекта мы получили аналитические приложения, полностью соответствующие нашим потребностям и специфике работы», комментирует Сергей Шубников, ИТ-

проектная команда занималась в первую очередь. С технологической точки зрения, решение интересно использованием QlikView, помимо визуализации бизнес-информации, для хранения исторических данных об остатках дистрибуторов, ежемесячно загружаемых в систему.

Приложение QlikView по анализу продаж Actavis включает данные из ERP-системы компании, базы данных по вторичным продажам, а также Excel-файлов по товарным запасам. На основе аналитического приложения пользователи Actavis оперативно анализируют выполнение

плана отгрузок и плана продаж в деньгах и количестве упаковок, оборачиваемость, среднюю скорость продаж препаратов, тренды по рейтингам препаратов и другие критичные показатели деятельности компании. Проводя анализ в QlikView, пользователи Actavis гибко изменяют разрезы представления информации – дистрибутор, регион, препарат, фармакологическая группа, подразделение, лекарственная форма, дозировка и т.д.

«Теперь, при помощи QlikView сотрудники, занимающиеся формированием различных вариантов отчетов по первичным и вторичным продажам, а также по товарным запасам дистрибуторов, намного быстрее предоставляют необходимую информацию в удобном и понятном виде. Ранее сведение данных занимало более длительное время, когда отчеты формировались напрямую из Microsoft Dynamics NAV. В итоге мы добились повышения эффективности планирования товарных запасов и производственных мощностей», отмечает Вадим Маркович, руководитель департамента Customer Service российского представительства Actavis.

#### Результаты

За счет своей гибкости QlikView уже стала незаменимой системой для департамента Customer Service, всех бизнес-единиц и топ-менеджмента

компании. «С QlikView мы не просто стали анализировать данные быстрее и эффективнее, мы смогли сделать аналитическую платформу в компании комплексной, а это уже – новый виток бизнес-развития», отметил Сергей Шубников.

По данным компании Actavis, благодаря внедрению решения ATK QlikView for Pharma:

- Повысилась достоверность и оперативность аналитической информации;
- Сократился срок разработки новых отчетов на 50%;
- Время отклика на аналитический запрос пользователя сократилось в десятки раз;
- Повысилась эффективность планирования товарных запасов;
- Возросла эффективность планирования производственных мощностей;
- Выявлены новые возможности для аналитики данных о продажах продуктов.

Также в Actavis Россия был утвержден новый шаблон для предоставления внутрикорпоративной отчетности – уже на базе QlikView.

#### Перспективы

На данный момент потребность департаментов Actavis в бизнес-аналитике покрыта не более чем на 50%. В ближайшее время российское представительство компании планирует предоставить

штаб-квартире Actavis доступ к решению QlikView, чтобы получить от головной компании рекомендации по развитию функционала BI-системы.

«Наши ближайшие планы – полностью перевести анализ деятельности медицинских представителей с системы Actuate на QlikView. В QlikView помимо стандартного набора показателей работы представителей из Siebel CRM (количество, частота, кратность, охват посещений и др.), мы планируем реализовать расчет комплексных KPI представителей на основе данных посещений фокусных групп, динамики продаж, выполнения плана продаж подразделением, по конкретным регионам в разрезе препарата», отмечает Сергей Шубников. «Кроме того, при повышении популярности аналитического инструмента QlikView, которое сейчас наблюдается у нас в компании, неизбежным станет и увеличение числа пользователей».



**«С QlikView мы не просто стали анализировать данные быстрее и эффективнее, мы смогли сделать аналитическую платформу в компании комплексной, а это уже – новый виток бизнес-развития»**

*Сергей Шубников, ИТ-директор, Actavis Россия*