



ATLANTIC – BIELIZNA KONTROLOWANA...

Kontrolowanie sprzedaży bielizny nie jest wcale prostym zadaniem. Szczególnie, jeśli ilość sprzedanych produktów sięga blisko 19 milionów sztuk rocznie, a lista klientów gromadzi odbiorców z Polski, Rosji, Ukrainy czy Niemiec. Wdrożona w firmie Atlantic platforma ComArch Business Intelligence od miesięcy pomaga nadzorować procesy zachodzące w firmie.

Firmę Atlantic znamy niemal wszyscy, nie wszyscy jednak wiemy, że jest ona liderem wśród firm oferujących bieliznę w Polsce, a jej produkty cieszą się dużą popularnością na wielu rynkach Europy Środkowej i Wschodniej.

W swojej ofercie firma Atlantic posiada zarówno bieliznę dla kobiet i mężczyzn, kolekcję dla nastolatków, dziecięcą, jak również kostiumy kąpielowe i skarpety. Firma Atlantic posiada także markę Arcado przeznaczoną do sprzedaży głównie w hipermarketach.

Systemy transakcyjne posiadane przez niemal każdą firmę gromadzą każdego dnia setki tysięcy, a nawet miliony informacji. Głównym systemem ERP wykorzystywanym przez firmę Atlantic jest „IMPULS” chorzowskiego BPSC. Oprócz niego w firmie funkcjonują jednak także inne systemy takie jak UPOS (obsługa sklepów firmowych) czy IMK (obsługa importu).

Zanim firma podjęła decyzję o wdrożeniu rozwiązania klasy business intelligence, dział analiz w dużej mierze posługiwał się popularnym Microsoft Excelem. Jednakże przy tak dużej liczbie danych i źródeł z jakich muszą być one pozyskiwane, decyzja o zakupie rozwiązania opartego o platformę ComArch Business Intelligence była w pełni uzasadniona.

BUSINESS INTELLIGENCE

Systemy business intelligence zajmują się, w dużym uproszczeniu, selekcjonowaniem danych zawartych w systemach transakcyjnych przedsiębiorstwa, a następnie umożliwiają ich analizę tak aby końcowy obraz działalności firmy najpełniej odpowiadał rzeczywistości, będąc jednocześnie jasną i przejrzystą podstawą dla podejmowania decyzji – zarówno tych o znaczeniu strategicznym jak i tych będących elementem codziennie prowadzonej gry rynkowej. Aby móc jednak stwierdzić, które informacje są rzeczywiście potrzebne, a które mogą być

odrzucone w procesie selekcji, potrzebna jest wnikliwa analiza struktury przedsiębiorstwa i potrzeb klienta.

CO? PO CO? DLACZEGO?

Analiza potrzeb klienta to pierwszy krok determinujący kształt wszystkich przyszłych działań mających na celu stworzenie efektywnego narzędzia business intelligence. Prace prowadzone na tym etapie wdrożenia można podzielić na część techniczną i funkcjonalną. Część techniczna ma na celu zbadanie obecnego stanu rzeczy i na jej pierwszym etapie nie różni się zasadniczo od analizy prowadzonej przy wdrożeniach systemów klasy ERP. Badany jest obieg dokumentów krążących w firmie, prowadzona jest analiza struktury firmy we wszystkich obszarach funkcjonalnych jakie później mają być uwzględnione w projektowanym rozwiązaniu. Drugi etap części technicznej to dokładna analiza bazy danych systemu źródłowego dająca w efekcie wiedzę o tym gdzie przechowywane są interesujące nas dane i, co równie istotne, w jaki sposób są one ze sobą powiązane.

Równocześnie prowadzona analiza funkcjonalna ma na celu doprecyzowanie i ostateczne ustalenie kształtu raportów jakie mają być generowane w systemie. Dla firmy dystrybucyjno-produkcyjnej takiej jak Atlantic najistotniejsze okazały się raporty dotyczące struktury sprzedaży, zapasów w dniach, kontroli logistyki czy księgowości.

Mnogość i zróżnicowanie odbiorców z jakimi Atlantic utrzymuje kontakty handlowe znalazły swoje odzwierciedlenie w pytaniach na jakie odpowiada platforma ComArch Business Intelligence wdrożona w firmie. Oto kilka tylko przykładów:

- kto jest naszym najlepszym klientem w wybranym regionie biorąc pod uwagę ilość sprzedanych produktów, a na którym najwięcej zarabiamy?
- jak sprzedaje się najnowsza kolekcja w porównaniu do roku?

- które kolory majtek kobiecych cieszą się największym zainteresowaniem klientów?
- na ile dni wystarczy nam towar będący na magazynie?
- jak wygląda struktura zobowiązań i należności; których termin płatności już się zbliża, a które są już przeterminowane?

KTO?

W trakcie analizy funkcjonalnej duży nacisk położony jest również na postulowany przez klienta obieg raportów w firmie. Olbrzymie możliwości analityczne ComArch Business Intelligence są nieocenionym źródłem praktycznych informacji, jednak oczywiste jest to, że nie każdy powinien mieć do nich dostęp. Bardzo ważne jest więc określenie profili użytkowników końcowych systemu. Stworzony profil zawiera informację o tym jakie dane mają być dostępne dla legitymującego się nim użytkownika, a także to, w jakim zakresie, jeśli w ogóle, może on nimi operować.

Dla potrzeb firmy Atlantic zdecydowano się na wprowadzenie dwóch zasadniczych rodzajów użytkowników - aktywnych oraz biernych. Użytkownicy aktywni mieli posiadać możliwość tworzenia własnych definicji raportów, kontrolę nad oglądanymi raportami oraz możliwość ich dystrybucji do użytkowników biernych. Użytkownik bierny miał posiadać dostęp do interaktywnych raportów, ale bez możliwości zapisywania w układach raportów.

Po sprecyzowaniu zakresu tematycznego danych i potrzeb klienta nadszedł czas na wybór konkretnych rozwiązań.

JAK?

Unikalna kombinacja możliwości zapewniana przez ComArch Business Intelligence i platformę bazodanową Microsoftu utwierdziły nas w przekonaniu, że dostarczone rozwiązanie spełni wszystkie potrzeby klienta, zarówno pod

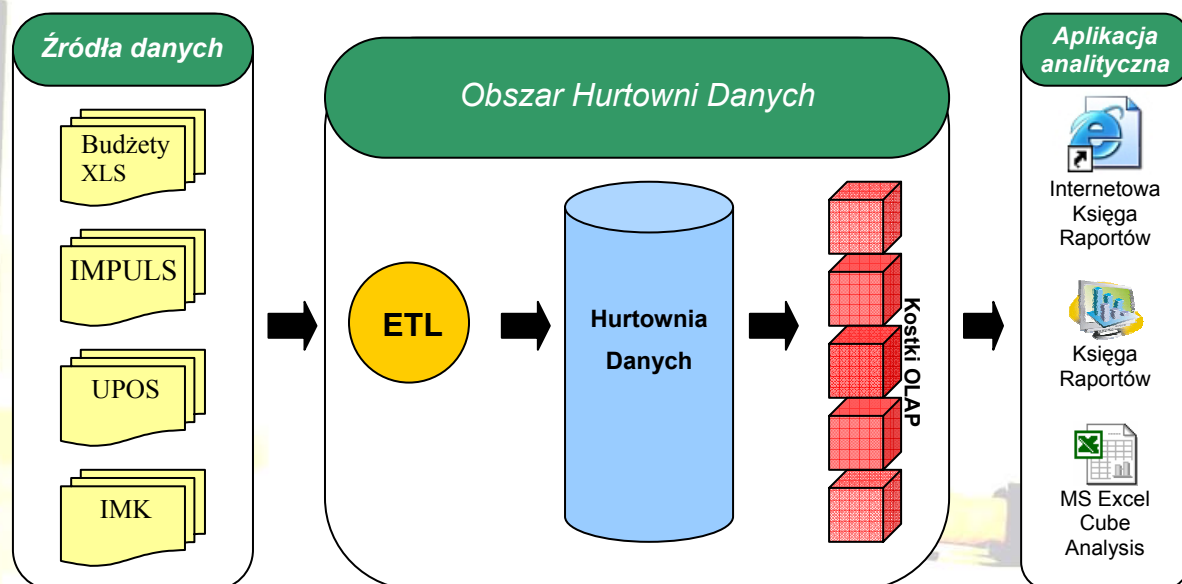
względem prostoty obsługi, bezpieczeństwa jak i możliwości analitycznych.

System źródłowy Atlantic korzysta z serwera bazy danych Oracle 8i. Hurtownia danych będąca integralną częścią ComArch Business Intelligence oparta została na Microsoft SQL Server 2000. Poprzez warstwę dostarczonych wraz z Microsoft SQL Server rozwiązań ETL (Extraction Transform Load) stworzono obszar przejściowy (staging area), w którym dane z różnych systemów są gromadzone i unifikowane tak, aby mogły być ze sobą porównywane. Na tym etapie budowy hurtowni danych zazwyczaj materializują się wcześniej wychwycone w analizie problemy, np. niekompletne dane, czy ich brak. Tak też się stało i tym razem.

System BPSC został wdrożony w firmie Atlantic ponad 3 lata temu. Z punktu widzenia systemu, firma od tamtej pory uległa licznym przeobrażeniom, a jej potrzeby zostały znacznie rozbudowane. Wiązało się to z wielokrotnymi modyfikacjami systemu tak aby mógł

spełniać nowe zadania we wciąż zmieniającej się rzeczywistości firmy. Przeobrażenia jakim niejednokrotnie ulegała struktura bazy danych zaowocowała między innymi odnalezieniem ponad 1000 kolorów produktów w trakcie realizacji projektu. Oczywiście taka ich ilość w bardzo skuteczny sposób uniemożliwia jakąkolwiek analizę pod kątem zbudowanych na ich podstawie wymiarów. Ostatecznie udało się jednak wyeliminować większość problemów tego typu, a wspomniany słownik wymiaru kolorów liczy obecnie niecałe 80 pozycji.

Z wyselekcjonowanych już, posegregowanych tematycznie i zagregowanych danych powstał obszar docelowy hurtowni danych. Poszczególne obszary analityczne, mające umożliwić uzyskanie odpowiedzi na postawione wcześniej pytania, znalazły odzwierciedlenie w kostkach OLAP gromadzących dane dotyczące sprzedaży, księgowości, finansów, zapasów w dniach, magazynów i analizy zamówień.



Rysunek 1. Schemat rozwiązania zastosowanego w Atlantic Sp. z o.o.

AS, AKR, KR, IKR...

Tym co najbardziej interesuje klienta jest efekt końcowy jakim w przypadku projektów business intelligence jest aplikacja analityczna, z którą będzie na co dzień pracować. Przedstawiony wcześniej podział na użytkowników aktywnych i biernych jest prawdziwy dla wszystkich tych, którzy mają korzystać z raportów już gotowych czy w niewielkim zakresie tworzyć własne. Do tych dwóch grup należy jeszcze dopisać grono osób pracujących w dziale controllingu firmy, które z oczywistych powodów mają dostęp do wszystkich informacji jakie są w hurtowni danych zgromadzone, i których zadaniem jest tworzenie raportów oraz ich odpowiednia dystrybucja pomiędzy innych użytkowników systemu.



To jedyna grupa pracowników, która, oprócz korzystania z narzędzi dostępnych innym użytkownikom, pracuje także z Administratorem Księgi Raportów – narzędziem pozwalającym sprawować kontrolę nad uprawnieniami użytkowników. Możliwości tej aplikacji, daje pełną kontrolę nad bezpieczeństwem informacji dostarczanych przez hurtownię danych. Z jednej strony, korzystając z zaawansowanych opcji administracyjnych, możemy określić z bardzo dużą precyzją, kto może korzystać z poszczególnych kostek OLAP, a nawet jakie konkretnie miary i wymiary będą dla niego dostępne, z drugiej AKR daje możliwość tworzenia bardzo użytecznych grup dystrybucyjnych dla przygotowanych raportów, określenia zakresu ewentualnych modyfikacji czy redystrybucji tych raportów.

Użytkownicy aktywni otrzymali dostęp do Księgi Raportów – aplikacji, której trzon stanowi okno tabeli przestawnej. Rozwiązanie to pozwala łatwo prowadzić wielowymiarowe analizy OLAP w przyjaznym środowisku graficznym i ich wizualizację w postaci wykresów. Większość użytkowników aktywnych to kierownicy oddziałów, dla których prostota obsługi i intuicyjność interfejsu stanowią podstawowe kryterium przydatności systemu - na równi z możliwościami analitycznymi. Interaktywne analizy OLAP prowadzone w środowisku tabeli przestawnej są więc idealnym rozwiązaniem. Księga Raportów obok swoich możliwości analitycznych daje także możliwość segregowania raportów, tworzenia prywatnych grup-folderów, w których będą przechowywane czy szybkiego przesłania stworzonego raportu w postaci wiadomości e-mail.

Użytkownicy bierni, zgodnie z założeniami firmy Atlantic, to osoby, które nie powinny posiadać możliwości tworzenia czy wprowadzania jakichkolwiek modyfikacji do istniejących raportów, przy jednoczesnym zachowaniu prawa do ich przeglądania. Dokładnie taki profil użytkownika zakłada wykorzystanie Internetowej Księgi Raportów. Poprzez serwer WEB i protokół http, za pośrednictwem przeglądarki internetowej udostępnia ona statyczne mapy bitowe przygotowanych raportów.

6 MIESIĘCY

Przygotowanie i wdrożenie całego projektu w firmie Atlantic zajęło niespełna 6 miesięcy, a pracujący nad nim zespół stworzył na bazie platformy ComArch Business Intelligence skrojone na miarę rozwiązanie, które w pełni zaspokoiło potrzeby klienta. Co bardzo ważne dla tak dynamicznie rozwijającej się firmy, ComArch Business Intelligence jest systemem żywym dającym się łatwo dostosowywać zarówno w przypadku zmian środowiska informatycznego jak i nowych potrzeb biznesowych.

OKIEM KLIENTA:

Przed wdrożeniem ComArch Business Intelligence dział controllingu w firmie był jedynym miejscem gdzie powstawały raporty dotyczące działalności całego przedsiębiorstwa, jak i poszczególnych jego działów. Biorąc pod uwagę wielkość firmy nie było to łatwe zadanie. Wykonywanie analiz i tworzenie budżetów opierało się zazwyczaj na jednym programie – MS Excelu. Duża wygoda korzystania i przyzwyczajenie do programu nie mogły jednak w żaden sposób zmienić faktu, że wprowadzanie danych do arkusza było zajęciem bardzo pracochłonnym.

Wdrożony system jest wygodnym narzędziem, które w znaczny sposób automatyzuje procesy, które do tej pory musiały być wykonywane ręcznie. Prosta obsługa sprawia, że w chwili obecnej sporą część raportów mogą obecnie wykonywać sami zainteresowani. Bardzo ważne jest też to, że raz stworzona definicja raportu jest tylko szablonem wypełnianym zawsze aktualnymi danymi, więc praca raz poświęcona na jego przygotowanie nie idzie na marne po paru dniach czy tygodniach gdy pojawią się nowe dane.

Zastosowane obszary analityczne pomagają usprawnić kontrolę w dziedzinach, których dotyczą. I tak na przykład kostka Magazyny pozwala nie tylko sprawdzić jakie są stany na poszczególnych magazynach, ale także analizować strukturę zalegania towarów istotną z naszego punktu widzenia.

Jesteśmy zadowoleni z dokonanego wyboru i wierzymy, że system istotnie pomoże nam usprawnić funkcjonowanie firmy w kluczowych aspektach jej działalności.

