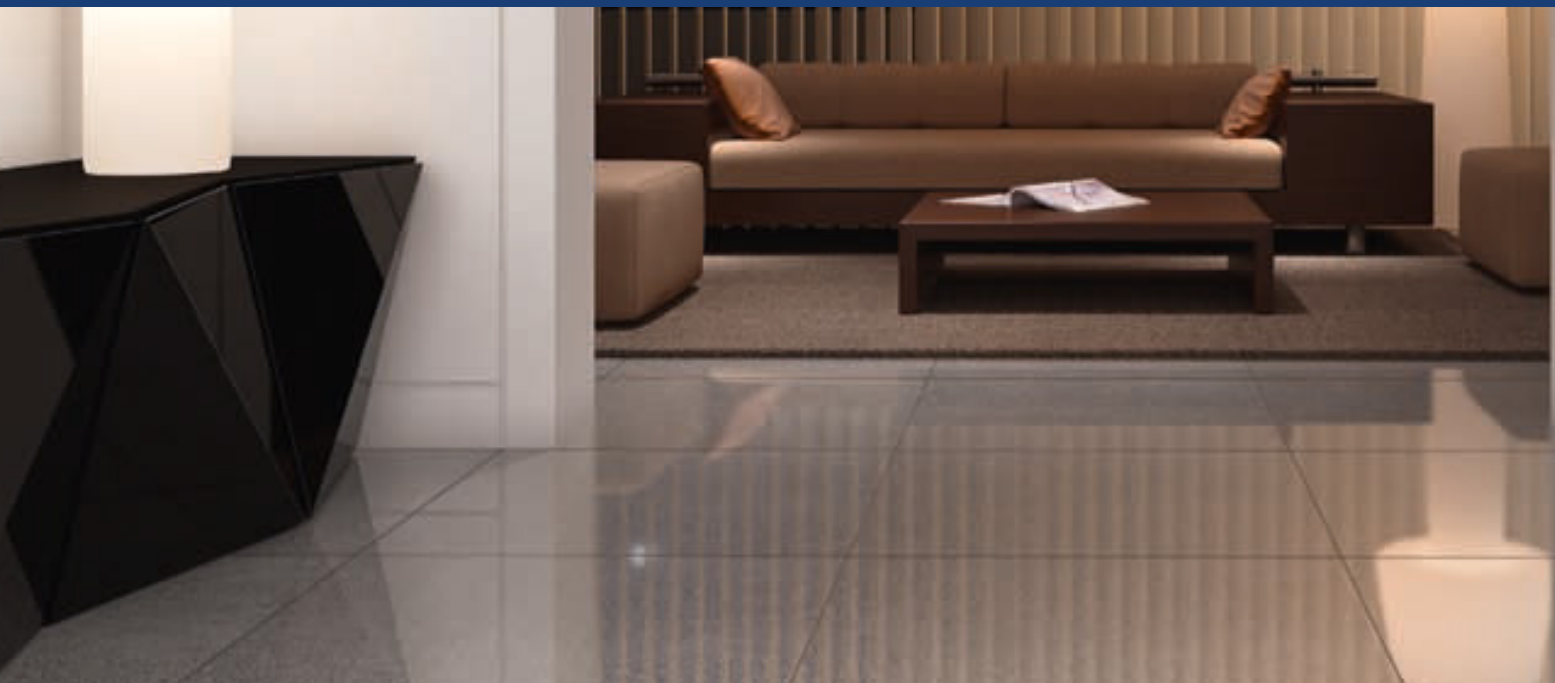


**COMARCH BI**

**cersanit**



## **COMARCH BI W GRUPIE ROVESE SA (CERSANIT) CASE STUDY**



## O GRUPIE ROVESE

Grupa Kapitałowa Rovese (dawniej Cersanit) to jedna z wiodących firm produkcyjnych na rynku europejskim z polskim kapitałem. Przedmiotem podstawowej działalności przedsiębiorstwa jest produkcja i dystrybucja wyrobów wykorzystywanych do wykańczania i wyposażenia łazienek (płytek ceramicznych, ceramiki sanitarnej, mebli łazienkowych, wanien, stelaży podtynkowych oraz armatury). Od roku 1998 grupa notowana jest na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

Rovese SA prowadzi działalność na rynku polskim oraz na rynkach zagranicznych. Głównym kierunkiem zagranicznej sprzedaży są kraje Europy Wschodniej (Rosja, Ukraina) oraz Unii Europejskiej (m.in. Litwa, Łotwa, Estonia, Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia, Bułgaria, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Irlandia, Szwecja, Dania). Grupa Rovese dociera ze swoją ofertą również na rynki Bliskiego Wschodu, Azji Środkowej i Afryki Północnej.

## CEL ROVESE

Celem spółki jest budowa silnej, europejskiej marki, umożliwiającej osiągnięcie i utrzymanie wiodącej pozycji w branży akcesoriów łazienkowych, która zabezpieczy długofalowy, stabilny wzrost zarówno firmie, jak i jej udziałowcom. Osiągnięcie określonych celów wymaga korzystania ze skutecznych i wydajnych narzędzi do przeprowadzania analiz ad hoc oraz umożliwiających identyfikację pojawiających się zagrożeń i słabszych punktów systemu.

## POPZEDNIE ROZWIĄZANIE BUSINESS INTELLIGENCE

W roku 2010 Comarch SA przeprowadził Audyt platform Business Intelligence, który wykazał wiele problemów w zakresie generowania analiz. Wśród rozpoznanych problemów znalazły się m.in. niska wydajność danych, niewystarczający zakres aktualizacji danych, zbyt długi proces tworzenia raportów, brak środowiska testowego, występowanie niespój-

ności w dokumentacji. Poprzednie rozwiązanie wymagało gruntownej modernizacji. Audyt dokumentacji zawierał kilka zalecanych scenariuszy dotyczących ewentualnego ulepszenia. Wdrożenie jednego z nich było jedynym sposobem na uzdrowienie bieżącego systemu.

## CELE PROJEKTU

Poprzednie rozwiązanie Business Intelligence nie spełniało wszystkich przewidzianych dla niego zadań. Stwierdzono w nim wiele luk, jak również to, że nie zapewniało ono wymaganych informacji. Istniała potrzeba zapewnienia analitykom możliwości podejmowania skutecznych decyzji w oparciu o właściwe podstawy. Szerszy zakres informacji to zawsze możliwość podjęcia lepszej decyzji. Cele modernizacji Platformy Business Intelligence to:

- Zapewnienie elastyczności i dokładności danych w hurtowni danych
- Zapewnienie oczekiwanej aktualności danych
- Zwiększenie wydajności platformy
- Przyspieszenie procesu tworzenia raportów
- Zwiększenie wiedzy użytkowników o hurtowni danych
- Zwiększona liczba szkoleń dla użytkowników biznesowych w zakresie narzędzi analitycznych.

## PLATFORMA COMARCH BUSINESS INTELLIGENCE

Nowa Platforma Comarch Business Intelligence w Rovese oparta jest na technologiach Microsoft i Comarch. Jako technologię bazodanową wybrano Microsoft SQL Server 2008 R2 z narzędziem wspierającym procesy ETL - Comarch Data Warehouse Manager. Aplikacje Microsoft Excel i Microsoft Analysis Services stały się narzędziami raportowymi. Wdrożone rozwiązanie gromadzi dane z wielu źródeł, np. różnych wersji systemów IFS działających w Grupie Rovese oraz plików Excel.

Wdrożenie obejmowało utworzenie następujących modeli analitycznych:

- Sprzedaż
- CRM
- Rentowność
- Zapasy
- Mapowanie klientów
- Monitorowanie cen
- Zamówienia
- Należności
- Księgowość
- Transport

**Model Sprzedaży** jest najbardziej obszerną pozycją, która zapewnia dane dotyczące ilości sprzedaży i jej wartości, w podziale na pozycje faktury, grupy klientów, linie produktowe, grupy handlowe, plany sprzedaży, warunki handlowe oraz dynamiczne obniżki, premie i rabaty.

**Obszar CRM** dostarcza informacji związanych głównie ze statusem płatności klientów.

**Zakres Rentowności** umożliwia tworzenie wielopoziomowego zestawienia w ramach rozliczania marż.

**Obszar Zapasów** dostarcza danych związanych ze stanami i zmianami stanów zapasów, a także sprzedaży produktów z posiadanych zasobów.

**Mapowanie klientów** to model dotyczący przede wszystkim informacji o klientach i dokonywanych przez nich zakupach w podziale m.in. na grupy produktowe, kanały dystrybucji, okresy lub rejony sprzedaży.

**Model Monitoringu cen** zawiera wszystkie dane o polityce cenowej spółki. Obejmuje rabaty, zniżki, marże, promocje itp.

**Obszar Zamówień** to ich analiza wg. kwot, wartości z różnych walutach, dokumentów, dostawców oraz statusu.

**Zakres Należności** obejmuje informacje o zakupach, dostawcach i płatnościach dla dostawców, jak również dane dotyczące rotacji należności.

**Obszar Księgowości** zapewnia szczegółowe informacje o dokumentach księgowych.

**Model Transportu** gromadzi dane o kosztach transportu wraz z ilością palet, z uwzględnieniem kosztu danej trasy, liczby kilometrów, informacji o spedytorach, załadunkach, powiadomieniach i dokumentach transportowych.

## MARCIN FALKIEWICZ DZIAŁ APLIKACJI INFORMATYCZNYCH

„Platforma Comarch Business Intelligence pozwoliła nam na skoncentrowanie się na działalności podstawowej Grupy Cersanit, podejmowaniu właściwych decyzji, identyfikowaniu szans i zagrożeń, zamiast na sporządzaniu raportów.”

WIĘCEJ O COMARCH  
BUSINESS INTELLIGENCE  
[WWW.BI.COMARCH.PL](http://WWW.BI.COMARCH.PL)

## KORZYŚCI

Platforma Comarch Business Intelligence zapewnia wszystkim spółkom Grupy Rovese nie tylko możliwość analizowania płatności, zamówień, zapasów, kosztów transportu, dokumentów księgowych ale również sporządzania szczegółowych analiz dla poszczególnych klientów stosownie do ich bieżącego zadłużenia a także szacowanie rentowności całej grupy, jej poszczególnych spółek lub też grup spółek.

Korzyści związane z wdrożeniem projektu w ramach współpracy z Comarch:

- Zwiększenie wydajności platformy Business Intelligence
- Segregacja danych w hurtowni danych
- Utworzenie jednolitego procesu ładowania danych
- Szybszy proces wdrażania zmian
- Skrócenie procesu tworzenia raportów i analiz
- Wdrożenie wydajnych mechanizmów i procedur rezerwowych
- Utworzenie odrębnego środowiska testowego, gwarantującego stabilność systemu BI
- Różne możliwości rozwiązywania problemów w zakresie analiz, w tym analiz wielozakresowych
- Zwiększenie poziomu wiedzy użytkowników o hurtowni danych i narzędziach raportowych, dzięki przeprowadzonym szkoleniom.

Platforma Comarch Business Intelligence w Grupie Rovese to elastyczny system, który rozwija się wraz z całą grupą przedsiębiorstw. Jest on stale rozwijany i rozbudowywany o nowe możliwości i funkcje.

## KONTAKT

Odwiedź [www.comarch.com](http://www.comarch.com) żeby uzyskać więcej informacji o naszych biurach w wybranych krajach:

|            |                 |
|------------|-----------------|
| Albania    | Malezja         |
| Austria    | Panama          |
| Belgia     | Polska          |
| Brazylia   | Rosja           |
| Kanada     | Hiszpania       |
| Chile      | Szwajcaria      |
| Chiny      | Turcja          |
| Finlandia  | UAE             |
| Francja    | Wielka Brytania |
| Niemcy     | Ukraina         |
| Włochy     | USA             |
| Luksemburg |                 |

Spółka Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła II 39A, zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa - Śródmieścia w Krakowie XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000057567. Wysokość kapitału zakładowego Spółki wynosi 8,133,349.00 zł. Kapitał zakładowy został wpłacony w całości. NIP: 677-00-65-406.

Copyright © Comarch 2016. Wszystkie prawa zastrzeżone.