

Z doby kamennej do doby modernej za pár mesiacov

Ak robíme nejakú analýzu, tak výsledky máme k dispozícii v sekundách. V minulosti ten istý pohľad znamenal dva až tri dni príprav. Časová úspora je teda markantná.

– Stanislav Jaššák, Business Development Manager v ČSOB Leasing

Jedna z najvýznamnejších lízingových spoločností na Slovensku, ČSOB Leasing, svoje analýzy a reporting zverila nástrojom Qlik. Riešenia, ktoré dodala spoločnosť EMARK pokrývajú viaceré kľúčové oblasti – riadenie, obchod, korporatívny útvar či back office.

Aké boli potreby?

Oddeleniu controllingu chýbal konsolidovaný holistický pohľad – od začiatku akvizičného procesu až po správu portfólia, čo bolo zapríčinené pomerne izolovanými internými systémami v ČSOB Leasing.

Bola tu síce možnosť manuálne prepájať dáta medzi systémami, to však bolo časovo náročné. Obmedzenia spôsobovali aj rôzne úrovne prístupu pracovníkov a tiež aj to, ako pracovať s prierezovými dátami. To všetko bolo potrebné dostať na jednu obrazovku.

Ďalším z dôvodov, ktoré prispeli k rozhodnutiu vydať sa cestou moderného BI, bola požiadavka na množstvo reportov, ktoré musí leasingová spoločnosť spracovávať. Samozrejme, reporting tu existoval aj pred Qlikom, podľa slov Stanislava Jaššáka, Business Development Managera v ČSOB Leasing bol však trochu „divoký a kostrbatý“. Spolu s kolegami teda hľadali intuitívne riešenie, ktoré by ponúklo vopred nadefinované reporty a vytvorilo prezentačnú vrstvu pre obchodný manažment. Podmienkou bola tiež schopnosť dáta prepájať a vizualizovať bez zdlhavého čakania na

exporty dát z Excelu a tvorbu kontingenčných tabuliek.

Controlling okrem toho potreboval riešiť aj ďalšie úlohy súvisiace s akvizičnými zápismi, vyhodnocovaním akvizícií, ako aj postupmi či priebehom obchodnej činnosti. Potrebovali na mesačnej báze vidieť trendy napríklad v aktivitách; ako je to s výťažnosťou, ako stoja v rámci jednotlivých segmentov alebo trebárs či sa realizujú akvizičné zámery. Okrem toho bolo potrebné priniesť rýchly pohľad na činnosť a aktivity obchodníkov – či plnia zadania a ciele. Hoci niektoré dáta bolo možné „ŕahať“ z Excelu, tento prístup bol však zdlhavý a vyžadoval si školenia obchodného manažmentu.

Cesta ku Qliku

Stanislav Jaššák so svojim tímom teda hľadali spôsob, ako pokryť široké potreby, nazerať na dáta z rôznych uhlov, spájať informácie a vizualizovať z nich trendy – to všetko v súlade s aktuálnymi potrebami. Tieto potreby jasne prerástli možnosti Excelu a kontingenčných tabuliek, ktoré umožňovali len obmedzený pohľad, bez trendov.

Vtedy do hry vstúpil Qlik. V ČSOB Leasing si najprv nainštalovali bezplatnú verziu a už po úvodnom zoznámení bolo jasné, že dokáže pokryť všetky potreby.

Prehľad riešenia

ČSOB Leasing

Odvetvie: finančné služby, leasing

Zameranie: finančný aj operatívny leasing. Financovanie osobných, úžitkových či nákladných vozidiel a dopravných techník; financovanie strojov a zariadení

Krajiny: Slovensko

Výzvy: Na začiatku stála potreba riadenia obchodných aktivít. Bola tu akútna požiadavka vizualizovať dáta z akvizičného softvéru a ďalších systémov, išlo však aj o prepojenie ostatných častí obchodného procesu. Jedinou cestou bolo zveriť dáta nástroju, ktorý dokáže všetko potrebné sústrediť na jednej platforme.

Riešenie: S Qlikom v ČSOB Leasing pracujú oddelenia obchodného manažmentu, predstavenstvo a back office. Riešenie vyhodnocuje spracovanie zmlúv, zjednodušilo reporting, sleduje vývoj obchodných aktivít vrátane predikcií.

Prínosy:

- Výrazná úspora času pri analýzach a reportoch
- Aj objemné databázy zvláda na počkanie
- Efektívne vyhodnocovanie kampaní
- Nezávislosť na externých dodávateľoch
- Vyhodnocuje úspešnosť obchodných aktivít
- Rozhodovanie na základe faktov



Sekundové analýzy

To čo predtým trvalo
dni, dnes trvá len
sekundy

Reporty vo vlastnej réžii

Väčšinu reportov
zvládnu sami za päť
až desať minút

emark

EFFECTIVE MANAGEMENT

„De facto jedným kliknutím máte päťdimenzionálny pohľad na danú situáciu. Umožní to v jednom momente sledovať viacero faktorov ovplyvňujúcich konkrétnu situáciu, čo by s Excelom bolo veľmi náročné,“ vysvetľuje Stanislav Jaššák.

Hoci v ČSOB Leasing zvažovali aj iné riešenia, napokon zvíťazili Qlik a EMARK, čo bola podľa Stanislava Jaššáka jediná schodná cesta. Podľa neho iné možnosti znamenali drastický zásah do firmy. „Qlik je jednoduchší z pohľadu implementácie a hlavne nezaťažuje kapacitu firmy. To znamená, že sme ho dokázali implementovať s minimálnymi požiadavkami na controlling,“ konštatuje Stanislav Jaššák.

Z doby kamennej do doby modernej za dva mesiace

Kľúčovým krokom k úspechu bola úvodná fáza projektu, tu bolo totiž dizajnované celé riešenie. Vznikol dátový model ktorý prepájal všetky premenné, dimenzie a parametre. Následne sa vytvorila logická štruktúra a určilo sa aké dáta budú do Qliku natiiahnuté. Tu bol položený základ pre budúci dizajn reportov a vizualizácií, následne vznikli jednotlivé dashboards a samotný reportovací nástroj.

Tento proces trval dva mesiace a rovnako dlho trvalo aj následné odlaďovanie a testovanie riešenia. Záverečným krokom bolo zaškolenie používateľov, čo zabralo len dve hodiny. Stanislav Jaššák to vysvetľuje jednoduchosťou a intuitívnosťou Qliku. Stačilo len ukázať jednotlivé dimenzie, ktoré užívatelia preklikávajú, ale nemusia nič tvoriť. Pri novej potrebe si stačí vyklikáť pohľad podľa aktuálnej potreby, čo je otázkou niekoľkých klikov myšou. Uvedeniu Qliku do života už nič nebránilo, ostrý štart prišiel po štyroch mesiacoch od podpisu zmluvy.

S Qlikom dnes v ČSOB Leasing pracujú dve desiatky ľudí – obchodný manažment, predstavenstvo a back office. Dokážu si pozrieť aktuálnu situáciu z rôznych uhlov a bez nutnosti angažovať niekoho ďalšieho. „Pre všetkých bolo jednoduchšie pracovať s nástrojom, kde si nadefinujete všetky dashboards, datametriky a manažment si už len vyberá, čo potrebuje. Práve o tomto je Qlik. Z môjho pohľadu to bol dosť veľký posun z doby kamennej do doby modernej,“ hovorí Stanislav Jaššák.

Používatelia a ich pohľady

Na oddelení Back Office sa v Qliku pravidelne vyhodnocuje spracovanie zmlúv. Qlik tu výrazne zjednodušil reportovanie, zbiera totiž dáta na päť či desať minútovej báze a dohliada na dodržiavanie lehôt voči externým partnerom.

Na obchodnom oddelení Qlik sleduje vývoj a trendy obchodných aktivít, čo je pre nich jeden z kľúčových pohľadov. Niekoľkoročné dáta Qlik spracováva, analyzuje a zobrazí do trendov, pričom ukáže v akej štruktúre či skladbe sa dané aktivity robia a následne vyhodnocuje ich úspešnosť. Takto je možné pozrieť sa na rôzne úrovne – od celku až po jednotlivcov.

Z týchto výstupov je následne možné robiť ľubovoľné analýzy a závery. „Konsolidácia dát a zobrazenie na jednej plachte v minulosti zabrali minimálne pol- až trištvrté dňa, dnes sú výsledky k dispozícii za sekundy,“ hovorí Stanislav Jaššák.

V leasingu je veľmi dôležitým reportom predikcia, teda pohľad na budúci vývoj obchodov a ich plnenie. Obchodnému oddeleniu aj vedeniu to dáva možnosť citlivejšie riadiť biznis a zobrať do úvahy rôzne štádiá obchodných príležitostí. Stojí na schopnosti Qliku kvantifikovať pravdepodobnosť uzavretia konkrétneho obchodu a to aj na dlhšie obdobie – až za horizont kvartálu, čo sa následne pretaví do zmlúv. To znamená, že nie je nutné čakať na uzávierku, keď informácia prichádza spravidla neskoro.



Ak je reč o biznise, Stanislav Jaššák radí zamerať pozornosť z výsledkov na aktivity. Práve v tomto vidí zásadný rozdiel oproti konkurencii. „Dnes máme obchod výrazne sprocesovaný, čo nám umožňuje riadiť ho priebežne a nečakať, kým sa obchod uzavrie. Vieme povedať ako sa daný či mesiac či kvartál skončí z pohľadu plnenia cieľov a to bez toho, aby sme museli čakať na výsledky. Z pohľadu riadenia obchodu je to je veľmi silný vstup,“ zdôrazňuje Stanislav Jaššák.

Zároveň je to akýsi systém včasného varovania, ktorý pomáha identifikovať riziko skôr než by mohli nastať problémy – napríklad pokles uzavretých obchodov jednotlivca či organizačnej zložky. Do obchodného riadenia to prinieslo úplne nový uhol – diskusie s obchodníkmi sa pohybujú v rovine faktov, postavených na presných a spoľahlivých informáciách, čo výrazne urýchľuje rozhodovanie a ďalšie kroky. Navyše, odozva systému je okamžitá, hovoríme tu o pár klikoch myšou.

Rýchlosť ako kľúčová vlastnosť

Za najväčší prínos Qliku v ČSOB Leasing považujú jeho rýchlosť. „Ak robíme nejakú analýzu, tak výsledky máme k dispozícii v sekundách,“ hovorí Stanislav Jaššák. „V minulosti tento istý pohľad znamenal dva až tri dni príprav, časová úspora je teda markantná,“ pripomína. V praxi to znamená, že ak sa diskutuje o nejakom obchodnom zadaní alebo prípade, je možné si v reálnom čase pozrieť aktuálny vývoj či stav a rovnako operatívne vyhodnotiť reporty.

Rýchlosť je kľúčová najmä pri rozhodovaní. Stanislav Jaššák spomína keď pri vyhodnocovaní kampaní na porade padla otázka, ktorú vopred pripravený report nedokázal zodpovedať. Získať odpoveď znamenalo vytvoriť nový pohľad, čo v starom prostredí trvalo štyri hodiny. V Qliku je podobný pohľad teraz hotový za sekundy.

V ČSOB Leasing si okrem toho pochvalujú aj svoju nezávislosť, Qlik

totiž umožňuje vytvárať množstvo reportov vo vlastnej réžii – bez nutnosti zapojiť externých dodávateľov či drahých špecialistov. „Väčšinu z nich dokážeme spraviť sami a do päť až desať minút,“ potvrdzuje Stanislav Jaššák, ktorý za pridanú hodnotu nástroja považuje tiež jeho schopnosť publikovať reporty aj do tabletov a iných mobilných zariadení.

Veľké objemy dát nie sú problém

Momentálne Qlik v ČSOB Leasing pracuje s databázami, ktoré čítajú približne päť miliónov položiek, pričom toto číslo stále rastie. Dáta sú zbierané dvakrát denne, pracovníci si teda dokážu každé ráno a potom v priebehu dňa pozrieť čo sa udialo a ako sa posunuli trendy.

Analýzy neprebiehajú priamo nad surovými dátami v databázach systémov, ale v samostatnej Qlik vrstve, ktorá bola vytvorená špeciálne pre tento účel. To je aj jeden z dôvodov rýchlosti spracovania údajov a to bez zbytočného zaťažovania servera.

Qlik komunita a EMARK

Stanislav Jaššák si okrem rýchlosti a pohotovosti Qliku pochvaľuje aj inú vec – Qlik komunitu. Ide o expertnú online platformu, na ktorú sa môžete obrátiť ak riešite nejaký problém či neštandardnú situáciu, súvisiace s riešeniami Qlik. Ide o „armádu“ 40 tisíc developerov, konzultantov a užívateľov Qliku, ktorí tu zdieľajú know-how, rôzne riešenia, či postupy, ale aj novinky. Táto platforma je pre zákazníkov Qliku dostupná bezplatne a v ČSOB Leasing ju využívajú predovšetkým na vzdelávanie, ale aj na validáciu a zdieľanie skúseností či poznatkov.

Hlavný prúd Qlik know-how však do ČSOB Leasing smeruje z EMARKu, ktorý do spolupráce priniesol expertízu a bohaté skúsenosti z Qlik projektov. Stanislav Jaššák si odbornosť a prístup EMARKu pochvaľuje: „Naša spolupráca bola vždy pozitívna – hľadalo sa riešenie, nie dôvody, prečo sa niečo nedá. EMARK nám pomáhal naplniť

naše ambície a takto to vlastne pretrváva stále – čokoľvek riešime, vieme sa s EMARKom dohodnúť a vedľa nám poradiť,“ uzatvára Stanislav Jaššák.

emark

AK MÁTE ZÁUJEM O SPOLUPRÁCU,
KONTAKTUJTE NÁS NA:
emark@emark.sk

Sme na Facebooku, LinkedIn
a Twitteri. Sledujte nás!
www.emark.sk

