

Relevance

CRIS-TIM MIZEAZĂ PE QLIK ÎN LUAREA DECIZIILOR STRATEGICE

STUDIU
DE CAZ



Companie de Familie
Fondată în 1992

PRODUCĂTOR DE MEZELURI

FUNCȚII

Executive	Supply Chain
Sales	Finance
Marketing	HR
Operations	

TERITORIU

România

PROVOCĂRI

- implementarea primelor aplicații Qlik în mai puțin de 1 lună
- analiza datelor din multiple sisteme informatice

SOLUȚIA

Compania Cris-Tim a implementat Qlik inițial pentru 15 utilizatori în numai 4 săptămâni. Ulterior, numărul utilizatorilor Qlik a crescut la peste 125, acoperind toate ariile de business din companie. Cris-Tim folosește Qlik Server Enterprise Edition, soluție care îi permite analizarea unor volume mari de date și o mare flexibilitate în distribuirea analizelor potrivite către utilizatorii potriviți, la momentul potrivit.

BENEFICII

- o singură versiune de adevăr, care facilitează comunicarea și procesul decizional
- reducerea timpului de acces la informațiile de business relevante
- Îmbunătățirea profitabilității companiei

SURSE DE DATE

Aplicații: WizCount, CSB, ASKI, Magister, SmartCash, RoadNet

Baze de date: Oracle

Fișiere: Excel, XML,

Hardware: IBM

“Implementarea Qlik împreună cu Relevance ne-a permis să ne eficientizăm afacerea și să obținem rezultate excepționale chiar și în condițiile dificile ale crizei economice.”

Radu Timiș, Fondator Cris-Tim

Despre Cris-Tim

Înființată în 1992, Cris-Tim, afacerea antreprenorului Radu Timiș, este astăzi un jucător important în domeniul producției și distribuției de mezeluri din România.

Cu o cifră de afaceri de 83 milioane euro în 2011, peste 1000 de angajați și mergând de cele mai multe ori contra curentului, Cris-Tim a reușit de-a lungul anilor să inoveze și să aducă de fiecare dată o calitate îmbunătățită pentru clienții săi.

Astfel, a devenit unul dintre brandurile foarte apreciate de consumatorii români.

Propunerea Relevance de a utiliza soluția Qlik de Business Discovery pentru luarea deciziilor strategice a venit în contextul în care conducerea executivă a companiei analiza eficientizarea activității și optimizarea gestionării datelor.

Momentul potrivit, dublat de realizarea unor aplicații demo pe date reale, a convins imediat Cris-Tim să adopte Qlik ca soluție principală de eficientizare a procesului decizional.

Un pariu câștigat



La sfârșitul anului 2009/începutul anului 2010, criza economică afectase deja România, iar afacerea Cris-Tim nu fusese nici ea ocolită. Trebuiau luate decizii importante pentru companie cât mai repede, astfel că primă cerință a Cris-Tim a fost implementarea accelerată a indicatorilor de performanță din vânzări și financiar.

„Puteți să implementați analizele într-o lună?” a fost întrebarea domnului Radu Timiș către Relevance. La sfârșitul primei luni, aplicațiile de vânzări și financiar erau deja folosite de cei 15 utilizatori inițiali.

Datorită rapidității adoptării soluției Qlik, cu date agregate din surse multiple și ușurința în utilizare, decizia de a implementa soluția Qlik în toate departamentele Cris-Tim a fost pasul firesc.

Astăzi, 125 de utilizatori din toate zonele de activitate se bazează pe analizele și rapoartele din Qlik.



TIME TO VALUE

4 săptămâni pentru implementarea celor mai importanți indicatori din vânzări și financiar



RETURN ON INVESTMENT

Investiția în Qlik a fost recuperată imediat prin decizia de restructurare a portofoliului de produse

„Cu ajutorul echipei Relevance și al Qlik reușim să furnizăm utilizatorilor de business noi analize și rapoarte în timp record, într-o platformă flexibilă și puternică”

Mircea Nicolae
Director IT, Cris-Tim



Companie de Familie
Fondată în 1992

O singură versiune de adevăr

Cris-Tim folosea și folosește o paletă largă de soluții informatice. La începutul anului 2010, modalitatea obișnuită de realizare a analizelor și rapoartelor era vizualizarea datelor în două soluții BI sau în sistemele operaționale, incluzând exportarea în fișiere Excel și prelucrarea manuală pentru aflarea informațiilor utile.

Evident, timpul necesar pentru analiză și raportare era foarte mare, iar cifrele obținute erau, de multe ori, subiect de discuții între departamente.

Adoptarea Qlik a avut astfel și un obiectiv strategic important: **realizarea unei singure platforme de analiză și raportare, cu scopul de a simplifica procesul de analiză și de a reduce costurile atașate.**

Creșterea profitabilității

Activând într-o piață foarte competitivă și într-un climat economic dificil, pentru Cris-Tim este foarte important să își poată monitoriza cu atenție indicatorii financiari. Automatizarea calculelor și consolidarea cifrelor a fost doar primul pas.

Calculul profitabilității până la nivelul fiecărui produs a adus o mai mare claritate în definirea portofoliului de produse și în negocierea relațiilor cu partenerii, devenind un avantaj competitiv pentru Cris-Tim.

De aceea, în ciuda scăderii cifrei de afaceri, în 2011 Cris-Tim a reușit să aibă o profitabilitate peste așteptări. Robert Enescu, CFO Cris-Tim, a declarat: *„Productivitatea noastră a crescut semnificativ odată ce am început să utilizăm analizele și raportările complexe din Qlik.”*

Relevance