

19 апреля 2016

# Леруа Мерлен повышает эффективность своей работы с помощью SAP Business Objects на платформе Teradata

**Группа компаний «КОРУС Консалтинг» в партнерстве с Teradata завершила первый этап проекта по внедрению системы бизнес-аналитики SAP Business Objects в российском подразделении сети Леруа Мерлен.**

Леруа Мерлен – одна из крупнейших розничных сетей, специализирующихся на продаже товаров для строительства, отделки и обустройства дома, дачи и сада. Леруа Мерлен входит в группу компаний ADEO, которая объединяет 980 магазинов различных форматов под 9 торговыми марками. Из них около 377 точек – это гипермаркеты Леруа Мерлен. На данный момент в 24 регионах России работают 46 магазинов Леруа Мерлен.

В рамках глобальной программы трансформации ИТ-инфраструктуры в Леруа Мерлен была выработана новая BI-стратегия. Ранее ритейлер использовал ряд различных систем бизнес-аналитики и отчетности, однако ему был необходим единый инструмент, который бы позволил оперативно анализировать данные деятельности компании. Ключевым ИТ-решением для



создания такого инструмента стала платформа SAP Business Objects 4.1 на базе корпоративного хранилища данных Teradata. Партнерами проекта были выбраны группа компаний «КОРУС Консалтинг», один из ведущих российских системных интеграторов, работающих в области автоматизации предприятий розничной торговли, российское подразделение корпорации Teradata, ведущего мирового поставщика решений для анализа больших данных и маркетинговых приложений, и компания «Амбер Лабс», авторизованный партнер SAP, специализирующийся на внедрении и поддержке решений на платформе SAP.

«Российское подразделение Леруа Мерлен одним из первых в сети реализовало проект по внедрению системы бизнес-аналитики и отчетности на новой платформе. Целями проекта мы видели повышение эффективности российского бизнеса Леруа Мерлен за счет использования удобного инструмента бизнес-анализа, позволяющего осознанно улучшать каждый конкретный показатель нашей деятельности. Кроме того, нам было важно организовать простой доступ ответственным сотрудникам как в головном офисе, так и непосредственно в магазинах, к результатам работы сети за счет оперативного представления и понятной визуализации данных в единой информационной системе,» - подчеркивает **Николай Павлов, руководитель службы контроля управления Леруа Мерлен.**

В рамках первого этапа проекта по внедрению [SAP Business Objects](#) была автоматизирована отчетность блока, связанного с аналитикой продаж и товарных запасов. В ходе предпроектного обследования были предложены к реализации около ста отчетов, которые необходимы бизнес-пользователям для управления показателями деятельности компании. Так как данные для

отчетности поступают из различных информационных систем, которые использует Леруа Мерлен, и консолидируются в базе данных на платформе Teradata, необходимо было определить, для каких отчетов данные уже существовали. Именно с автоматизации подобных отчетов начался процесс автоматизации в ходе первой очереди проекта.

Особенностью данного проекта стал факт присутствия всей программно-аппаратной части реализуемой системы в головном офисе Леруа Мерлен во Франции. Поэтому проектной команде пришлось дополнительно решать задачу бесперебойного и оперативного доступа к необходимым информационным системам, расположенным за пределами страны.

«При решении основной бизнес-задачи внедрения **SAP Business Objects** – создание инструмента для управления показателями деятельности сети - мы хотели уйти от Excel-таблиц и перейти к графическим методам анализа информации. Визуализация ключевых показателей деятельности помогает оперативно получить ответ на интересующий бизнес-вопрос и принять необходимое управленческое решение,» - говорит **Николай Павлов**.

«В работе над проектом мы использовали методологию BI-решения «КОРУС Консалтинг» KORUS Retail Intelligence, сочетающую наш многолетний опыт в автоматизации ритейла и экспертизу в создании систем бизнес-аналитики. Эти факторы, а также проактивный подход команды Леруа Мерлен, позволили создать инструмент, который решает конкретные бизнес-задачи по оптимизации процессов в DIY-сегменте», - отметил **Геннадий Таранасов, руководитель направления «Ритейл» ГК «КОРУС Консалтинг»**.