

## Z doby kamenné do doby moderní za pár měsíců

**Děláme-li nějakou analýzu, máme výsledky k dispozici v řádu sekund. V minulosti tentýž pohled znamenal dva až tři dny příprav. Časová úspora je tedy markantní.**

– Stanislav Jaššák, Business Development Manager v ČSOB Leasing

Jedna z nejvýznamnějších leasingových společností na Slovensku, ČSOB Leasing, svoje analýzy a reporting svěřila nástrojům Qlik. Řešení, která dodala společnost EMARK, pokrývají vícero klíčových oblastí – řízení, obchod, korporátní útvar či back office.

### Jaké byly potřeby?

Oddělení controllingu chyběl konsolidovaný holistický pohled – od začátku akvizičního procesu až po správu portfolia, což bylo zapříčiněno poměrně izolovanými interními systémy v ČSOB Leasing.

Byla tu sice možnost manuálně propojovat data mezi systémy, to však bylo časově náročné. Omezení způsobovaly i různé úrovně přístupu zaměstnanců a též to, jak pracovat s průřezovými daty. To všechno bylo potřeba dostat na jednu obrazovku.

Dalším z důvodů, jež přispěly k rozhodnutí vydat se cestou moderního BI, byl požadavek na množství reportů, které musí leasingová společnost zpracovávat. Samozřejmě, reporting tady existoval i před Qlikem, podle slov Stanislava Jaššáka, Business Development Managera v ČSOB Leasing, byl však trochu „divoký a kostrbatý“. S kolegy tedy hledali intuitivní řešení, které by nabídlo předem nadefinované reporty a vytvořilo prezentační vrstvu pro obchodní management. Podmínkou byla též schopnost data propojovat a vizualizovat bez zdlouhavého čekání na exporty dat z Excelu a tvorbu kontingenčních tabulek.

Controlling kromě toho potřeboval řešit i další úlohy související s akvizičními zápisy, vyhodnocováním akvizic, jakož i s postupy či průběhem obchodní činnosti. Potřebovali na měsíční bázi vidět trendy například v aktivitách; jak je to s výtěžností, jak si stojí v rámci jednotlivých segmentů anebo třeba jestli se realizují akviziční záměry. Kromě toho bylo potřeba přinést rychlý pohled na činnost a aktivity obchodníků – jestli plní svá zadání a cíle. Sice bylo možné některá data „táhat“ z Excelu, tento přístup byl však zdlouhavý a vyžadoval si školení obchodního managementu.

### Cesta ke Qliku

Stanislav Jaššák se svým týmem tedy hledali způsob, jak pokrýt široké potřeby, nazírat na data z různých úhlů, spojovat informace a vizualizovat z nich trendy – to všechno v souladu s aktuálními potřebami. Tyto potřeby jasně přerostly možnosti Excelu a kontingenčních tabulek, které umožňovaly jen omezený pohled, bez trendů.

Tedy do hry vstoupil Qlik. V ČSOB Leasing si nejprve nainstalovali bezplatnou verzi, a už po úvodním seznámení bylo jasné, že dokáže pokrýt všechny potřeby.

„De facto jedním kliknutím máte pětidimenzionální pohled na danou situaci. Umožní to v jednom momentě sledovat vícero faktorů ovlivňujících konkrétní situaci, což by bylo s Excelem velmi náročné,“ vysvětluje Stanislav Jaššák.

### Přehled řešení

#### ČSOB Leasing

**Odvětví:** finanční služby, leasing

**Zaměření:** Finanční a operativní leasing. Financování osobních, užitkových či nákladních vozidel a dopravní techniky; financování strojů a zařízení

**Země:** Slovensko

**Výzvy:** Na začátku stála potřeba řízení obchodních aktivit. Byl tu akutní požadavek vizualizovat data z akvizičního softwaru a dalších systémů, šlo však též o propojení ostatních částí obchodního procesu. Jedinou cestou bylo svěřit data nástroji, který dokáže všechno potřebné soustředit na jedné platformě.

**Řešení:** S Qlikem v ČSOB Leasing pracují oddělení obchodního managementu, představenstvo a back office. Řešení vyhodnocuje zpracování smluv, zjednodušilo reporting, sleduje vývoj obchodních aktivit včetně predikcí.

#### Přínosy:

- Výrazná úspora času při analýzách a reportech
- Objemné databáze zvládá na počkání
- Efektivní vyhodnocování kampaní
- Nezávislost na externích dodavatelích
- Vyhodnocuje úspěšnost obchodních aktivit
- Rozhodování na základě faktů



## Sekundové analýzy

To, co předtím trvalo  
dny, dnes trvá jen  
sekundy

## Reporty ve vlastní režii

Většinu reportů  
zvládnou sami za pět  
až deset minut

Ačkoli v ČSOB Leasing zvažovali i jiná řešení, nakonec zvítězili Qlik a EMARK, což byla podle Stanislava Jaššáka jediná schůdná cesta. Podle něho jiné možnosti znamenaly drastický zásah do firmy. „Qlik je jednodušší z pohledu implementace a hlavně nezatěžuje kapacitu firmy. To znamená, že jsme ho dokázali implementovat s minimálními požadavky na controlling,“ konstatuje Stanislav Jaššák.

### Z doby kamenné do doby moderní za dva měsíce

Klíčovým krokem k úspěchu byla úvodní fáze projektu, tady bylo totiž designované celé řešení. Vznikl datový model, který propojoval všechny proměnné, dimenze a parametry. Následně se vytvořila logická struktura a určilo se, jaká data budou do Qliku natáhnuta. Zde byl položen základ pro budoucí design reportů a vizualizací, následně vznikly jednotlivé dashboardy a samotný reportovací nástroj.

Tento proces trval dva měsíce a stejně dlouho trvalo i následné odlaďování a testování řešení. Závěrečným krokem bylo zaškolení uživatelů, což zabralo jen dvě hodiny. Stanislav Jaššák to vysvětluje jednoduše a intuitivností Qliku. Stačilo jen ukázat jednotlivé dimenze, které uživatelé proklikávají, ale nemusejí nic tvořit. Při nové potřebě si stačí vyklikat pohled podle aktuální potřeby, což je otázkou několika kliků myši. Uvedení Qliku do života už nic nebránilo, ostrý start přišel po čtyřech měsících od podpisu smlouvy.

S Qlikem dnes v ČSOB Leasing pracují dvě desítky lidí – obchodní management, představenstvo a back office. Mohou se podívat na aktuální situaci z různých úhlů a bez nutnosti angažovat někoho dalšího. „Pro všechny bylo jednodušší pracovat s nástrojem, kde si nadefinujete všechny dashboardy, datametriky a management si už jen vybírá, co potřebuje. Právě o tomto je Qlik. Z mého pohledu to byl dost velký posun z doby kamenné do doby moderní,“ říká Stanislav Jaššák.

### Uživatelé a jejich pohledy

Na oddělení Back Office se v Qliku pravidelně vyhodnocuje zpracování smluv. Qlik tady výrazně zjednodušil reportování, sbírá totiž data na pěti či desetiminutové bázi a dohlíží na dodržování lhůt vůči externím partnerům.

Na obchodním oddělení Qlik sleduje vývoj a trendy obchodních aktivit, což je pro ně jeden z klíčových pohledů. Několikaletá data Qlik zpracovává, analyzuje a zobrazí do trendů, přičemž ukáže, v jaké struktuře či skladbě se dané aktivity dělají a následně vyhodnocuje jejich úspěšnost. Takto je možné podívat se na různé úrovně – od celku až po jednotlivce.

Z těchto výstupů je následně možné dělat libovolné analýzy a závěry. „Konsolidace dat a zobrazení na jedné plachtě v minulosti zabralo minimálně půl až tři čtvrtě dne, dnes jsou výsledky k dispozici za několik sekund,“ říká Stanislav Jaššák.

V leasingu je velmi důležitým reportem predikce, tedy pohled na budoucí vývoj obchodů a jejich plnění. Obchodnímu oddělení a vedení to dává možnost citlivěji řídit byznys a vzít v úvahu různá stádia obchodních příležitostí. Stojí na schopnosti Qliku kvantifikovat pravděpodobnost uzavření konkrétního obchodu, a to i na delší období – až za horizont kvartálu, což se následně přetaví do smluv. To znamená, že není nutné čekat na uzávěrku, kdy informace přichází zpravidla pozdě.

Je-li řeč o byznyse, Stanislav Jaššák radí zaměřit pozornost z výsledků na aktivity. Právě v tomto vidí zásadní rozdíl oproti konkurenci. „Dnes máme obchod výrazně zprocesovaný, což nám umožňuje řídit ho průběžně a nečekat, než se obchod uzavře. Dokážeme říci, jak daný měsíc či kvartál skončí z pohledu plnění cílů, a to bez toho, abychom museli čekat na výsledky. Z pohledu řízení obchodu je to je velmi silný vstup,“ zdůrazňuje Stanislav Jaššák.



Zároveň je to jakýsi systém včasného varování, který pomáhá identifikovat riziko dříve, než by mohly nastat problémy – například pokles uzavřených obchodů jednotlivce či organizační složky. Do obchodního řízení to přineslo úplně nový úhel – diskuse s obchodníky se pohybují v rovině faktů, postavených na přesných a spolehlivých informacích, což výrazně urychluje rozhodování a další kroky. Navíc odezva systému je okamžitá, mluvíme tu o pár klicích myši.

## Rychlost jako klíčová vlastnost

Za největší přínos Qliku v ČSOB Leasing považují jeho rychlost. „Když děláme nějakou analýzu, tak výsledky máme k dispozici v sekundách,“ říká Stanislav Jaššák. „V minulosti tentýž pohled znamenal dva až tři dny příprav, časová úspora je tedy markantní,“ připomíná. V praxi to znamená, že pokud se diskutuje o nějakém obchodním zadání nebo případu, je možné se v reálném čase podívat na aktuální vývoj či stav a stejně operativně vyhodnotit reporty.

Rychlost je klíčová zejména při rozhodování. Stanislav Jaššák vzpomíná, když při vyhodnocování kampaní na poradě padla otázka, kterou předem připravený report nedokázal zodpovědět. Získat odpověď znamenalo vytvořit nový pohled, což ve starém prostředí trvalo čtyři hodiny. V Qliku je podobný pohled nyní hotový za sekundy.

V ČSOB Leasing si kromě toho pochvalují i svou nezávislost, Qlik totiž umožňuje vytvářet množství reportů ve vlastní režii – bez nutnosti zapojit externí dodavatele nebo drahé specialisty. „Většinu z nich dokážeme udělat sami a do pěti až deseti minut,“ potvrzuje Stanislav Jaššák, který za přidanou hodnotu nástroje považuje též jeho schopnost publikovat reporty i do tabletů a jiných mobilních zařízení.

## Velké objemy dat nejsou problém

Momentálně Qlik v ČSOB Leasing pracuje s databázemi, které čítají přibližně pět milionů položek, přičemž

toto číslo stále roste. Data jsou sbírána dvakrát denně, pracovníci se tedy mohou každé ráno a potom v průběhu dne podívat, co se událo a jak se posunuly trendy.

Analýzy neprobíhají přímo nad surovými daty v databázích systémů, ale v samostatné Qlik vrstvě, která byla vytvořena speciálně pro tento účel. To je též jeden z důvodů rychlosti zpracování údajů, a to bez zbytečného zatěžování serveru.

## Qlik komunita a EMARK

Stanislav Jaššák si kromě rychlosti a pohotovosti Qliku pochvaluje i jinou věc – Qlik komunitu. Jde o expertní online platformu, na kterou se můžete obrátit, řešíte-li nějaký problém či nestandardní situaci, související s řešeními Qlik. Jde o „armádu“ 40 tisíc developerů, konzultantů a uživatelů Qliku, kteří zde sdílejí know-how, různé řešení či postupy, ale také novinky. Tato platforma je pro zákazníky Qliku dostupná bezplatně a v ČSOB Leasing ji využívají především ke vzdělávání, ale i k validaci a sdílení zkušeností či poznatků.

Hlavní proud Qlik know-how však do ČSOB Leasing směřuje z EMARKu, který do spolupráce přinesl expertizu a bohaté zkušenosti z Qlik projektů. Stanislav Jaššák si odbornost a přístup EMARKu pochvaluje: „Naše spolupráce byla vždy pozitivní – hledalo se řešení, ne důvody, proč se něco nedá udělat. EMARK nám pomáhal naplnit naše ambice a takto to vlastně přetrvává stále – cokoli řešíme, umíme se s EMARKem dohodnout a dokáží nám poradit,“ uzavírá Stanislav Jaššák.



# emark

MÁTE-LI ZÁJEM O SPOLUPRÁCI,  
KONTAKTUJTE NÁS NA:  
[emark@emark.cz](mailto:emark@emark.cz)

Jsme na Facebooku, LinkedIn  
a Twitteru. Sledujte nás!  
[www.emark.cz](http://www.emark.cz)

