



# IBM Cognos Analytics with Watson

## Noua generație de Business Intelligence bazată pe AI

### **MB Distribution - distribuitor IT - își crește eficiența operațională cu peste 30% după implementarea soluției IBM Cognos Analytics**

Compania MB Distribution este una dintre cele mai vechi companii de distribuție IT din piața românească, fiind înființată în primii ani ai decadei 90. Astăzi, compania are 65 de angajați și lucrează cu peste 1100 de parteneri redistribuitori, distribuind produsele a peste 20 de furnizori de hardware și software. Cifra sa de afaceri anuală este de peste 27 de milioane de EUR.

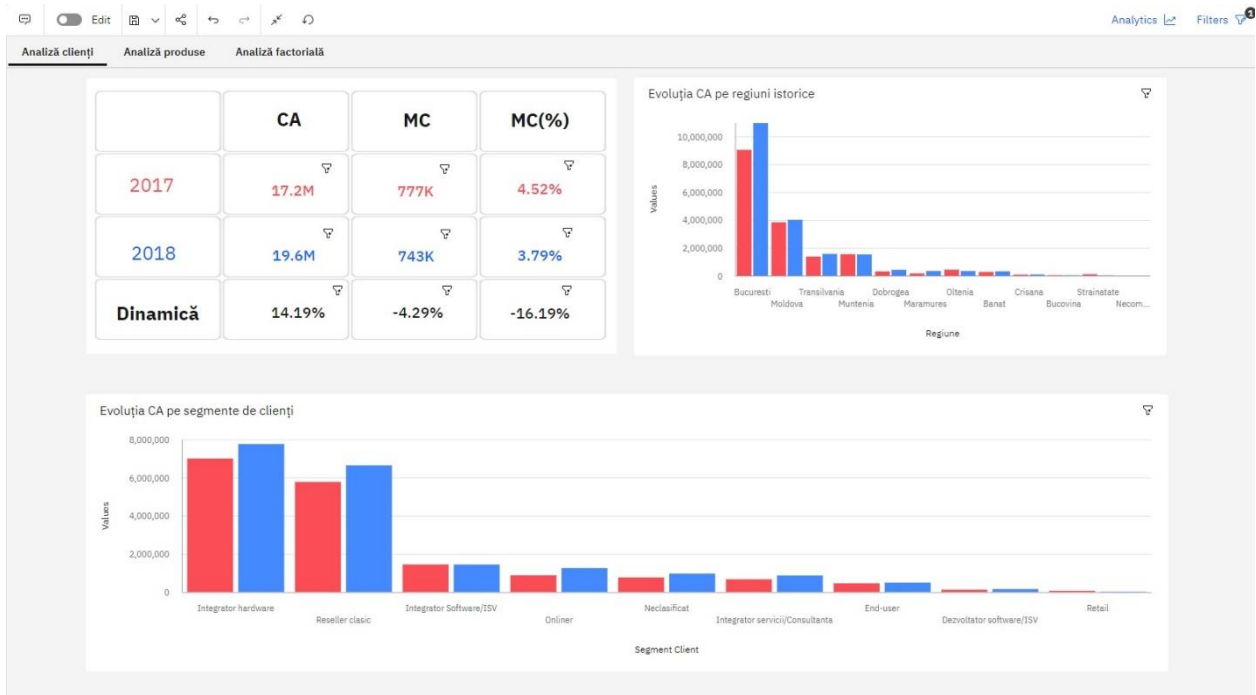
Pentru a susține creșterea continuă și pentru a răspunde cerințelor tot mai specifice ale pieței, managementul companiei a realizat că este nevoie de o strategie comprehensivă de transformare digitală, care să ducă compania la nivelul următor. Simplele fișiere excel, „reconditionate” de fiecare dată când era nevoie de un nou raport sau de o nouă situație, nu mai răspundeau nevoilor de business ale organizației și nici solicitărilor din ce în ce mai exigente ale partenerilor.

**Managementul companiei dorea să știe în timp real analiza structurală a vânzărilor, să aibă dashboard-uri personalizate și să înțeleagă mai bine ce produse și servicii contribuie cel mai bine la profitul organizațional. Departamentul de vânzări dorea să înțeleagă unde sunt probleme de facturare, de livrare și de gestiune a comenzilor, iar clienții doreau să aibă o mai bună vizibilitate a stocurilor actualizate și a prețurilor, conform propriilor grile de discount, precum și asupra situației financiare a fiecăruia.**

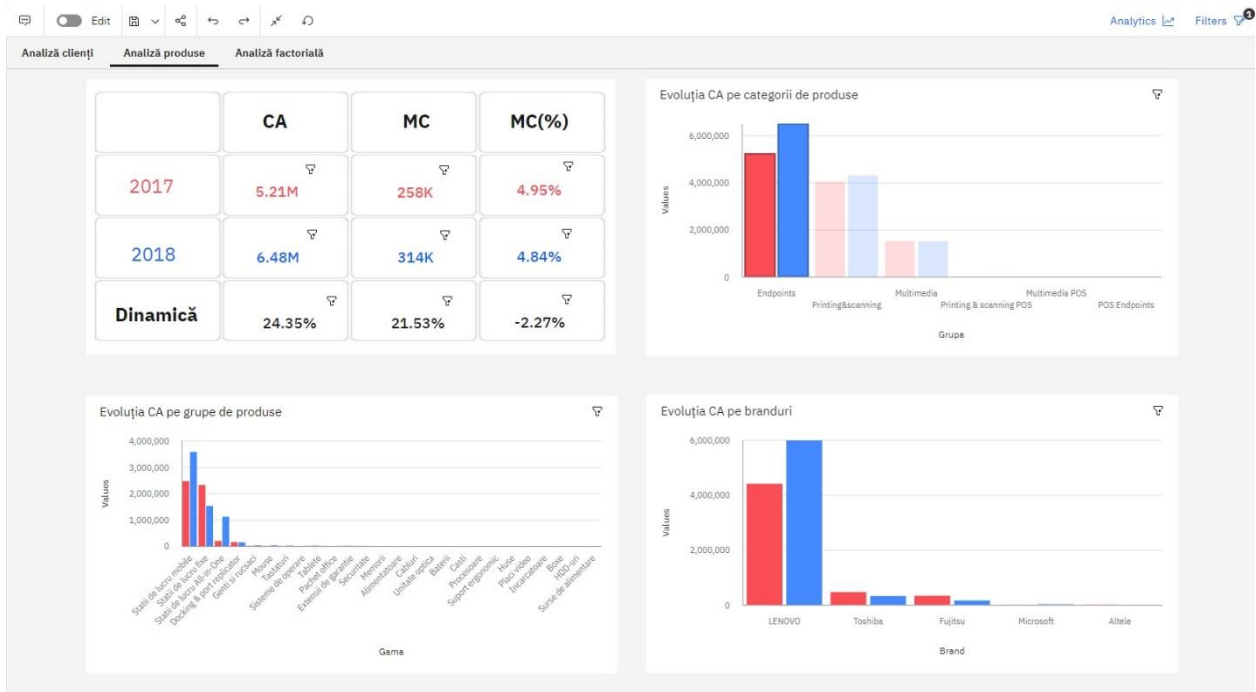
**VALENTINA BACIU, Executive Director:** „Specialiștii noștri au testat zeci de soluții software din categoria Business Intelligence, însă niciuna nu a oferit flexibilitatea, viteza și claritatea rapoartelor obținute cu IBM Cognos Analytics. Implementarea acestei platforme ne-a permis să eficientizăm operațiunile cu peste 30%, îmbunătățindu-ne semnificativ atât cifra de afaceri cât și marja de profit.

*Acum putem urmări în timp real dinamica activității (vanzari, stocuri, creante, profitabilitate, etc), avem la îndemână o varietate de rapoarte automatizate și on-demand, furnizăm partenerilor de afaceri acces la informațiile de care au nevoie.*

*Implementarea soluției s-a făcut exclusiv cu resursele interne, într-un timp scurt și a fost extinsă cu ușurință cu noi funcționalități. Din perspectiva unui manager este o soluție excelentă, ce se adaptează cu ușurință oricărui tip de activitate!”*



Începută în 2017, implementarea soluției de **Business Intelligence IBM Cognos Analytics** a dus la remodelarea și dezvoltarea unui sistem de raportare adecvat fiecărei linii de business din MB Distribution. Adăugarea componentei suplimentare **Watson** a permis o vizualizare mai clară, mai simplificată și în timp real a rezultatelor de business, atenționând din timp managementul în cazul apariției unor situații neprevăzute.



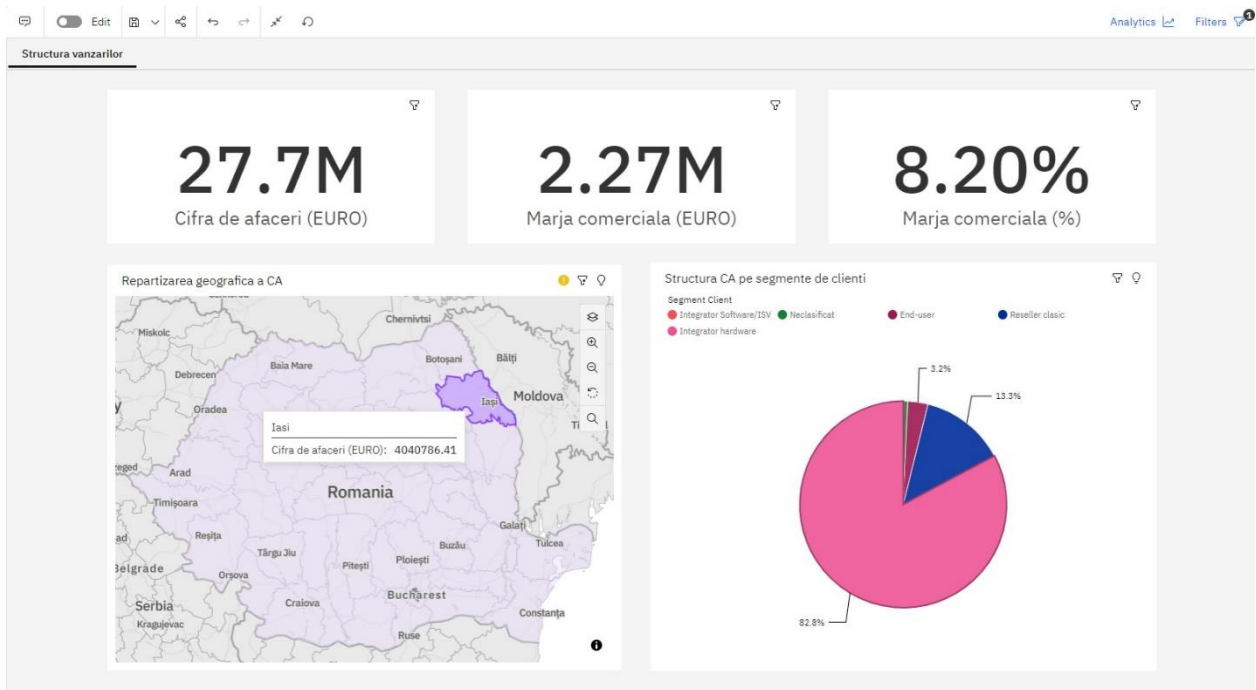
**DANIEL VASILE, Data Analyst:** „Au fost deja construite și funcționează în regim operational rapoarte specifice pentru fiecare dintre rolurile de mai jos. Multe din ele sunt automate și personalizate. Asta înseamnă că fiecare își primește rapoartele regulat (zilnic, săptămanal sau lunar), iar acestea contin strict informațiile care-l privesc sau care îl interesează”.

### 1. Pentru top management:

- Vânzări / Analize structurale ale vânzărilor, în dinamică și factoriale, sub forma dashboard-urilor și a rapoartelor programate, sau on-demand;
- Stocuri / Analize structurale și pentru dinamică - atât rapoarte automate cât și on demand;
- Situații financiare / Rapoarte privind situația facturilor emise neîncasate – rapoarte automate și on-demand;
- Bugete / Rapoarte privind execuția bugetară - rapoarte automate și on-demand.

### 2. Pentru departamentul de vânzări

- Vânzări / Analize structurale ale vânzărilor, în dinamică și factoriale, sub forma dashboard-urilor și a rapoartelor programate sau on-demand personalizate, fiecare membru al echipei având acces doar la rezultatele activității proprii;
- Stocuri / Analize structurale și în dinamică a stocurilor, sub forma rapoartelor automate și on-demand;
- Comenzi / Rapoarte automate programate să ruleze săptămânal, privind comenzile vechi nefacturate, care rezervă stocuri. Rapoartele sunt personalizate, iar fiecare membru al echipei primește lista propriilor comenzi.



### 3. Pentru clienți

- Stocuri și prețuri / Rapoarte automate programate să ruleze zilnic, ce conțin stocul actualizat și prețurile, conform grilei de discount personalizată pentru fiecare client;
- Situații financiare / Extras de cont automat programat să ruleze săptămânal ce conține lista facturilor neachitate și a celor emise, grupate în funcție de perioada până la data scadență, personalizate pentru fiecare client;
- Facturi emise în timp real / Raport bazat pe eveniment, setat să verifice, la intervale scurte, existența unei noi facturi în ERP.
- Un raport PDF cu formatul facturii originale este generat și transmis pe e-mail destinatarului stabilit, de fiecare când este găsită o nouă factură.

### 4. Pentru furnizori

- Vânzări și Stocuri / Rapoarte de vânzări automate programate să ruleze săptămânal și personalizate pentru fiecare producător. Acesta primește automat, pe o adresa de email, doar situația mărcilor pe care le furnizează.

---

## **Despre MB Distribution**

MB Distribution este prezentă pe piața IT din 1993, fiind unul dintre principalii distribuitori de echipamente hardware și produse software. Având în portofoliu branduri din clasa A precum IBM, Epson, Ricoh, Lenovo, Emerson/Liebert, Metrologic și Allied Telesyn, MB Distribution oferă tehnologii de vârf folosite de marile companii: servere, soluții de stocare, networking, calculatoare portabile, UPS-uri și echipamente de birou - imprimante, copiatoare, multifuncționale, fax-uri, scannere.

Misiunea MB Distribution este de a crește valoarea portofoliului său de produse și de a dezvolta un parteneriat pe termen lung cu clienții săi, având la bază o relație specială cu fiecare.