

农夫山泉[®]
NONGFU SPRING

农夫山泉：运用SAP HANA™实时海量数据处理的优越功能，促进业务优化

作为中国饮用水行业的排头兵, 农夫山泉股份有限公司意识到, 能够为业务分析提供实时的业务信息, 并及时对市场做出快速反应, 对企业来说将是一个巨大的战略优势。SAP HANA™能够快速展现数据、改善数据查找功能以及其强大的商务逻辑运算速度, 是解农夫山泉燃眉之急的重要手段。

概述

公司名称

农夫山泉股份有限公司

企业总部

中国杭州

所属行业

消费品

产品及服务

瓶装水及饮料

员工数

10,000

年收入

人民币100亿元

公司网址

www.nfsq.com.cn

业务转型

主要目标:

- 高效地管理并灵活运用企业日积月累的庞大、复杂的数据
- 依靠高效逻辑计算来处理海量数据
- 对竞争激烈的市场快速做出响应

解决方案:

- 在高层管理人员大力支持下，农夫山泉进一步推进信息化进程
- 决定用SAP HANA来取代Oracle Data Mart
- 在短短两个月时间内顺利上线

主要收益:

- 利用SAP HANA高效数据分析功能，以前所未有的速度处理大量的非整合的数据
- 实现实时的数据复制与同步，使得管理人员能够更快更准确地决策
- 释放IT资源，使信息化向具有更高附加值的项目迈进，降低运营及维护成本

[了解更多详情](#) ▶

重要成效指标

20-30

倍比以往更快速地生成商务报表

2,335

倍比以往更快速的复杂逻辑运算script

24

结账时间缩短了24小时

[查看更多指标](#) ▶

“消费品行业里有很多强大的竞争对手，我们比人家快一步，只要快一步，我们就比他们占得先机，就可以占领市场。”

胡健，农夫山泉股份有限公司CIO

概览

主要目标

解决方案

业务转型

未来计划

实时数据更新， 缩短数据处理时间

农夫山泉股份有限公司是中国最大的瓶装水生产商，其品牌“农夫山泉”名闻市场。作为养生堂公司旗下最大的控股公司，在各水源保护区附近拥有7个生产基地及数十家工厂。公司产值约100亿元人民币。目前农夫山泉拥有员工约10,000多人，其中超过8,000人为业务人员，负责每天与公司遍布中国一线、二线、外埠及外埠乡镇的共一百多万家客户联系，推动农夫山泉瓶装水及饮料业务。

农夫山泉面临激烈的市场竞争，只有与时间赛跑，争分夺秒，以更快速的市场响应，做出更快速准确的决策，才能更好地促进销售、市场、生产和物流环节的相互配合。

多年来，农夫山泉已经收集了大量数据。对公司信息部

门来说，产生涉及巨大数据量，并需要复杂的逻辑运算的商务报告是项费时费力的任务。然而，业务部门及主管决策部门人员又亟需实时更新的业务数据做为决策依据。随着业务的不断扩展，实现数据的实时可视性，成为公司长远发展、提高效率和降低成本的关键所在。例如，由于涉及到海量数据，农夫山泉通常需要花费超过一天的时间来整理销售点(POS)渠道销售的数据来洞悉市场变化，以做出相应决策并采取行动。

管理人员意识到：如果可以对公司业务状况进行实时追踪，他们就能够市场中占得先机。于是农夫山泉开始寻找一种能够减少数据延迟、提高数据查询和业务逻辑处理速度的解决方案。

“SAP HANA在我看来是一个非常全面，而且是一个非常完善的数据库产品”

胡健，农夫山泉股份有限公司CIO

概览

主要目标

解决方案

业务转型

未来计划

SAP HANA 与农夫山泉相辅相成

做为SAP的长期伙伴，农夫山泉在产生对数据处理能力的需求后，便开始调研SAP HANA的功能，并要求SAP进行一次概念证明（POC）。事实证明，SAP HANA强大的逻辑运算、高容量的数据处理能力、自由的数据源选择（SAP和非SAP）以及灵活的实时分析是SAP HANA获得农夫山泉青睐的主要原因。成功的POC成果使得农夫山泉对利用SAP HANA的多种功能来满足公司业务需求这个目标充满信心。2011年7月农夫山泉正式开始SAP HANA的实施，旋即引入生产系统。

实施过程中，实施团队将原来在Oracle Data Mart里面的数据源及原本的报表平滑地转移到新的SAP HANA平台。移植报表是一项复杂巨大的工程，在一个月內，农夫山泉实施团队完成了70%-80%移植报表的工作量，成功地移植了152张报表。于此同时，农夫山泉在对这152张报表进行并行测试运行后，确认在报表展现及数据提取部分均取得了巨大的改善，是一个里程碑式的创举。经过两个月的实施，SAP HANA在农夫山泉成功上线。



2.5TB（百万兆）
以上的数据量，
正在持续增加中

概览

主要目标

解决方案

业务转型

未来计划

利用SAP HANA， 数据处理取得质与量的飞跃

SAP HANA成功上线后，从两个平台上取得的不同测试结果使得农夫山泉公司管理层十分兴奋。总体来看，在SAP® BusinessObjects™界面上运行报表，SAP HANA平台上的速度平均缩短到20倍-30倍之间。如果把同样报表里面的SQL拿出来，一个在Oracle里面的PL/SQL里去运行，一个在SAP的HANA Studio里面去运行，纯粹的SQL script，两者之间的速度相差了200倍到300倍。

农夫山泉每次结账前都需要做运费对账，运费计算涉及的层面非常广，里面的逻辑计算十分复杂。在实施SAP HANA之前，系统通常需要24小时来运行这个运费报表，有时候甚至生成不了这张报表。现在，这张运费报

表只需要37秒就可以生成，即是2,335倍的进步。

利用SAPHANA的触发(trigger)机制，农夫山泉实现了真正的实时数据转移及数据同步。之前销售人员每天开会都需要计算销售数据ETL，然而使用者需要等到隔天才能得到ETL的结果。现在，SAP HANA的触发机制使得数据能够同步，SAP® R/3系统里每增加一条凭证，在SAP HANA里面就会增加一条记录，于是报表系统里就会增加一条记录。这样的实时数据同步使得数据分析能够更及时，也为业务人员带来极大的便利，使得他们所做出的分析及市场反应能够更及时准确，也能减少错误的发生。

重要成效指标

20-30

倍比以往更快速
生成商务报表

24

结账时间
缩短了24小时

2.5

TB并持续增长中的
数据量需要处理

1,000,000

超过1,000,000家客户
并持续增长中

2,335

倍比以往更快速的
运行复杂的逻辑运算scrip

8,000

超过8,000个业务人员
需要实时信息

概览

主要目标

解决方案

业务转型

未来计划

任重道远，合作开发基于SAP HANA的移动商务解决方案

农夫山泉将继续在公司内部全面推广SAP HANA。目前农夫山泉拥有中国最大的企业移动商务平台，通过超过8,000名业务人员负责超过1,000,000家客户，每天都要从移动商务平台上发送数据。农夫山泉目前正在与SAP合作开发基于SAP HANA的移动商务解决方案，预计于2011年10月底推出，并将在农夫山泉公司全面采用。

