

# Danfoss Trata

## ➔ ŠTUDIJA PRIMERA



Sodelovanje z B2 ekipo lahko izjemno pohvalimo, predstavljena rešitev pa je navdušila tudi naše lastnike na Danskem.

**Mirjam Žerjav Rutar**

*Sales and Pricing Controller, DEN & NRE Finance, Danfoss*



### Predstavitev

Začetki Danfossovega inovativnega inženiringa segajo v leto 1933. Danes je mednarodna korporacija, katere del je tudi Danfoss Trata d.o.o, med vodilnimi pri razvoju in vpeljavi tehnologij, ki omogočajo, da bodo lahko v prihodnosti naredili več z manj. Srečujejo se z vse večjo potrebo po urejeni infrastrukturi, preskrbi s hrano, energetski učinkovitosti in okolju prijaznih rešitvah. Svoje izdelke prodajajo v več kot sto državah in imajo več kot 26.000 zaposlenih. Danfoss Trata je vodilni poslovni in tehnološki center za rešitve na področju regulacije prenosa toplote v ogrevalnih in hladilnih sistemih. Razvija in proizvaja približno 4.000 različnih izdelkov oziroma okoli 30 skupin izdelkov.



### Pričakovanja in poslanstvo

Danfossovo vodilo je *Engineering Tomorrow*, ki predstavlja tudi bistvo identitete podjetja. Danfoss združuje svoje inovativno inženirstvo ter kakovost in zanesljivost svojih rešitev z nenehno željo po spodbujanju rasti in realiziranju potenciala prihodnosti. Danfossove rešitve omogočajo kupcem, da so še uspešnejši na svojih trgih. Danfossovi zaposleni odločno premikajo meje, ko gre za rezultate in ugled z vlaganjem organizacijsko, kulturo in delovno okolje, ki ju odlikuje zavzetost, učinkovitost in dobro počutje zaposlenih z namenom doseganja boljših poslovnih rezultatov.



### Izziv

Danfoss si močno prizadeva, da izkoristi ogromen potencial, ki ga prinaša digitalizacija. Z digitalnim preoblikovanjem in povezljivostjo svojih izdelkov in storitev, večjimi in bolj pogostimi inovacijami, boljše digitalno uporabniško izkušnjo svojih kupcev ter enotno IT podporo, želi ustvariti večjo vrednost za kupca in pospešiti donosno rast. V Danfoss Trati so želeli nadgraditi obstoječo rešitev za spremljanje prodajnih rezultatov. Za uporabnike je namreč ključno, da lahko hitro in enostavno pregledujejo podatke po različnih kategorijah in kombinacijah, ugotavljajo vzroke za odstopanja ter na podlagi pridobljenih informacij sprejmejo pravočasne in pravilne poslovne odločitve.



### Rešitev

Strokovnjaki iz podjetja B2 so v sodelovanju z naročnikom Danfoss Trata najprej rešili omejitve obstoječega analitičnega modela, ki konceptualno ni bil optimalen in ni zagotavljal dovolj učinkovitega vpogleda v prodajo po trgih, kupcih ter izdelkih. Ključno je bilo vzpostaviti sistem, ki omogoča zajem večjega obsega podatkov (daljša časovna perioda zajema podatkov in prodajne podatke o posamezni kodi izdelka), dodatne izračune metrik (TTM, TTM rast, CAGR), enostavno prehajanje med različnimi pogledi glede na časovno obdobje zanimanja, primerjavo rezultatov s prejšnjimi obdobji in cilji ter pregledno in razumljivo strukturo poročila podprto z interaktivno vizualizacijo.

# Power BI kot orodje za podporo profitabilni rasti prodaje

Oddelek financ v Danfoss Trati pokriva poslovanje dveh Danfossovih divizij, in sicer District Energy in Non-Residential Building. Prodaja obeh divizij je v letu 2017 znašala 400 milijonov EUR, kar predstavlja približno 10 % celotnega Danfossovega prometa. Portfelj izdelkov prodanih v zadnjih 5. letih šteje več kot 40 tisoč različnih izdelkov, proizvodnja poteka v 9 Danfossovih podjetjih v 7 državah, prodajajo pa jih preko 56 prodajnih organizacij več kot 10 tisoč kupcem po vsem svetu.

Glavna naloga kontrolerja prodaje je **zagotoviti transparentnost poslovanja** in s tem omogočiti vsem deležnikom **učinkovito spremljanje rezultatov prodaje** ter **hiter dostop do ključnih informacij**, ki jih potrebujejo za sprejemanje pravočasnih in pravih poslovnih odločitev. Ključni uporabniki poročil so poleg oddelka financ in vodstva še oddelek odgovoren za razvoj poslovanja ter oddelek odgovoren za razvoj izdelčnega portfelja.



» **hitro**  
» **jasno**  
» **ažurno**

400  
mio EUR

40.000  
izdelkov

10.000  
kupcev

9  
podjetij

100  
držav



Ključna korist za uporabnike je **enostavno odkrivanje vzrokov** za odstopanja ter pravočasno in **pravilno ukrepanje** ob prepoznanih razmerah ali trendih na trgih.







## Vpeljava BI orodja

Orodje Power BI so vpeljali za potrebe **analize prodaje** z namenom **poenostavitve notranjih procesov** ter boljše podpore ključnim uporabnikom. Danfoss ima namreč zelo dobro IT podporo in urejene baze podatkov, zaostaja pa pri **vizualizaciji podatkov** in uporabnikom prijaznih orodjih, ki podatke pretvorijo v informacije potrebne za poslovno odločanje.

Za uporabnike je ključno, da imajo za različne nivoje odločanja **v vsakem trenutku dostopne informacije** o tem, kateri izdelki se prodajajo na posameznih trgih, kako se prodaja in profitabilnost giblje ter kje in zakaj prihaja do odklonov. Kar med drugim pomeni tudi možnost filtriranja »globine« prikaza podatkov, ki je potrebna po 30 različnih dimenzijah združenih v 4 ključna področja: po trgih, kupcih, izdelkih in odgovornosti.

**Interaktivna vizualizacija poslovnih poročil** je zasnovana glede na raven zanimanja. Od splošnega pogleda z več kazalniki hkrati do pogleda, ki omogoča bolj podroben pogled v specifično področje zanimanja.

**Z VRHUNSKO  
ANALITIKO BOSTE  
ZMANJŠALI TVEGANJE**

**Spremljanje kazalnikov  
uspeha (KPI) v vsakem  
trenutku, tudi na  
mobilnih napravah.**



V Danfossu si močno prizadevamo, da izkoristimo ogromen potencial, ki ga prinaša digitalizacija.

Pri svojem delu se srečujemo z obdelavo velikih količin podatkov. Samo v prodajnem kontrolingu spremljamo prodajo več kot 40.000 različnih izdelkov več kot 10.000 kupcem v 100 državah po svetu. Ob takih številkah je res izjemno zahtevno pripraviti prave informacije, na pravi način in ob pravem času.

S pomočjo strokovnjakov iz B2 smo si pomagali pri digitalni analitični transformaciji. Izdelali smo sistem za avtomatsko izdelavo preglednih poročil v Power BI za spremljanje prodajnih rezultatov. Poudarek je na vizualizaciji podatkov in predvsem možnosti »drill down« za raziskovanje odstopanj.

Ključna korist za uporabnike je enostavno odkrivanje vzrokov za odstopanja ter pravočasno in pravilno ukrepanje ob prepoznanih razmerah ali trendih na trgih.

Sodelovanje z B2 ekipo lahko izjemno pohvalimo, predstavljena rešitev pa je navdušila tudi naše lastnike na Danskem.

**Mirjam Žerjav Rutar**

Sales and Pricing Controller, DEN & NRE Finance, Danfoss





Prva faza vpeljave Power BI poslovne analitike je bila korekcija obstoječega podatkovnega modela. Omogočila je tehnično optimizirati analizo prodaje in **izboljšati prodajni kontroling**. Strokovnjaki B2 so v sodelovanju z analitiki Danfoss Trata izvedli re-inženiring obstoječega modela, pripravili ustrezne formule, dodali nove ter izdelali metrike.



Vmes se je dogajal prenos znanja. V njem so med drugim **izboljšali kompetence analitikov**, predvsem v smeri »data story-tellinga« - interpretacije podatkov na način, ki omogoča sprejemanje optimalnih poslovnih odločitev na vseh nivojih. Slednje je za prilagodljivi poslovni model, ki zagotavlja dolgoročno dobičkonosno rast podjetja, ključnega pomena.



**Baza podatkov je optimizirana** na način, da zajema trikrat več podatkov kot prej, postopek posodobitve pa je enostaven. Tako je naročnik poleg poenostavitve notranjih procesov, povečal učinkovitost znotraj oddelka odgovornega za pripravo in analizo podatkov, kot tudi pri uporabnikih. Zdaj lahko samostojno in bolj učinkovito spremljajo rezultate, hitreje odreagirajo in avtomatsko generirajo poročila na vseh nivojih organizacije.



**Poročilo je enostavno za uporabo**, vsi ključni podatki so na enem mestu in na voljo online. Poleg tega je model zasnovan tako, da ga je zelo enostavno razširiti na širše področje poročanja in z njim zajeti rezultate poslovanja ostalih produktivnih linij.



Prva faza vpeljave Power BI poslovne analitike je bila korekcija obstoječega podatkovnega modela.

Pregledna poročila, enostavna za uporabo



Poslovno analitiko pomagamo razvijati:

TALUM • ULITKI

PORSCHE SLOVENIJA

ELRAD International

AquaSystems

Belimed

PS LOGISTIC

INTERSPORT

sodexo

MLINOTEST

Titus+

Saubermacher KOMUNALA

Melamin

spica

INIM Professional

AQUAFILSLO

Danfoss

**B2** IZOBRAŽEVANJE  
INFORMACIJSKE STORITVE d.o.o.  
Tržaška cesta 42 | Ljubljana

Power BI

01/ 2444 202 | info@b2.eu | [www.B2.eu](http://www.B2.eu)

**ZNANJE** ZA USPEH

AAA  
Business excellence  
ISO 9001  
Q-225

SI  
ISO 9001  
Q-225

Microsoft Partner  
Cloud Application Development