

Zyskaliśmy
czas na myślenie
jak lepiej prowadzić
nasz biznes



John Deere Polska – polski oddział amerykańskiego producenta maszyn rolniczych używa systemu klasy **Business Intelligence - TARGIT** do wspomagania podejmowania decyzji i szczegółowych analiz.

Polski oddział Deere & Company, działającego w ponad 130 krajach świata, amerykańskiego producenta maszyn rolniczych wdrożył system klasy Business Intelligence - TARGIT. System umożliwił wszystkim menedżerom łatwą i szybką wielowymiarową analizę danych dotyczących m.in. wahań sprzedaży maszyn rolniczych, uzyskiwanych marż, po uwzględnieniu wszystkich kosztów oraz analizę zapotrzebowania na części zamiennie i usługi serwisowe. **„Dzięki systemowi TARGIT oszczędzamy czas i mamy stały dostęp do generowanych na bieżąco najistotniejszych wskaźników biznesowych naszej firmy”** – mówi Mirosław Leszczyński, prezes John Deere Polska. **„Zawsze aktualne i na czas raporty, analizy danych, pozwalają na szybsze podejmowanie trafnych decyzji zwiększających efektywność działania firmy i zadowolenie klientów. TARGIT jest doskonałym uzupełnieniem używanego przez nas systemu ERP Microsoft Dynamics.”**

System dostarczyła i zaimplementowała gdyńska firma Solemis Group S.A., znany dostawca nowoczesnych rozwiązań wspomagających zarządzanie, a jednocześnie jedyny przedstawiciel firmy TARGIT w Polsce.

John Deere w Polsce i na świecie

Polski oddział John Deere Polska powstał w 2004 dla wzmocnienia wieloletnich działań na polskim rynku oraz jako potwierdzenie znaczenia polskiego rynku dla korporacji. Polski oddział koordynuje całą sprzedaż, serwis, sprzedaż oryginalnych części zamiennych, marketing oraz finansowanie związane z produktami marki John Deere w Polsce. Firma współpracuje z 19 Dealerami będącymi połączeniem punktów sprzedaży, doradztwa i pomocy technicznej oraz serwisu gwarancyjnego i pogwarancyjnego. Siedziba Spółki znajduje się w Jelonce k/Poznań. Tam też zlokalizowany jest centralny magazyn oryginalnych części zamiennych John Deere.

John Deere jest wiodącym na światowym rynku producentem nowoczesnych maszyn rolniczych, budowlanych, leśnych oraz do zagospodarowywania terenów zielonych.

Deere & Company założona przez kowala John Deere ze stanu Vermont, USA, może poszczycić się już niemal 170 letnią tradycją budowy maszyn. Pierwszy produkt - samo-oczyszczający się pług był nowatorskim narzędziem, które pomogło w rozwoju rolnictwa osadników środkowych stanów Ameryki Północnej. Na początku XX wieku rozpoczęto budowę traktorów w Waterloo, USA, gdzie John Deere wkroczył na szlak dostarczania całej rodziny produktów, z których jest dziś znany. Mariaż korporacji z Europą zawiązał się w latach 50-tych, poprzez powstanie linii produkcyjnych w fabrykach w Niemczech i Hiszpanii, później także we Francji i we Włoszech. W 2006 roku firma świętowała pięćdziesiątą rocznicę obecności John Deere w Europie.

Obecnie John Deere to fabryki i dystrybutorzy w ponad 130 krajach oraz 47000 pracowników na całym świecie, którzy dziś podobnie jak założyciel przedsiębiorstwa niegdyś tworzą i dostarczają produkty i usługi, pomagając w ten sposób w rozwoju rolnictwa na świecie.

Maszyny John Deere w Polsce

Oferta firmy obejmuje maszyny rolnicze takie, jak: kombajny zbożowe (4 serie włączając rotorowe i wytrząsaczowo-klawiszowe rozwiązania omlotu i separacji ziarna), ciągniki rolnicze i sadownicze (o mocy od 55 do 330 KM), prasy rolujące (stało i zmienne komorowe), ładowacze czołowe, sieczkarnie samojezdne, opryskiwacze, a także oryginalne części zamiennie John Deere. Bardzo ważnym działem oferty są dziś rozwiązania dla rolnictwa precyzyjnego zawarte w grupie AMS, do automatycznego prowadzenia maszyny, pozyskiwania i przetwarzania danych o plonie i polu. Produkty John Deere przeznaczone są dla wszystkich segmentów gospodarstw: od wielkoobszarowych oraz firm usługodawczych, poprzez specjalistyczne (sadownicze, warzywnicze) do gospodarstw hodowlanych.

Profesjonalną obsługą przedsiębiorstw rolnych jak i klientów indywidualnych, sprzedażą maszyn marki John Deere oraz poradą techniczną i wsparciem serwisowym zajmują się firmy dealerskie rozlokowane w całym kraju. Sieć dealerska pokrywa całą Polskę i dostarcza fachowej informacji, profesjonalnej porady i pomocy Klientom w każdej sytuacji.

Wyzwania i potrzeby biznesowe

Jak każda firma handlowo-usługowa, by sprawnie

**Inteligentne
analizy
dla każdego**

działać na coraz bardziej konkurencyjnym rynku, John Deere potrzebuje jak najbardziej aktualnych danych o tym co dzieje się w firmie, w tym informacji od handlowców oraz o stanie magazynów. Firma ma jeden magazyn części zamiennych w siedzibie w Jelonce, ale maszyny rozlokowane są u 19 Dealerów w całej Polsce. Dzięki temu są bliżej klienta ale pozostają pod kontrolą firmy. Dla zorientowania się w skali informacji gromadzonych w firmie można podać następujące dane:

- ok. 80-90 maszyn w bieżącej ofercie dziesiątki tysięcy części zamiennych
- 19 kontrahentów Dealerów sprzedających maszyny
- ok. 30 partnerów odbierających części zamienne
- ok. 2000 faktur VAT za maszyny rocznie i znacznie więcej za części
- ok. 20 stałych raportów miesięcznie dla centrali i ok. 10 na konkretne życzenia

John Deere jest firmą działającą globalnie, więc w księgowości występuje tzw. problem wielowalutowości. Oznacza to, że zakupy i sprzedaż raportowane są do centrali w EURO, a faktury VAT partnerom i klientom wystawiane są w złotych, tak też prowadzona jest księgowość w Polsce, w złotych też raportują handlowcy. Dodatkowo w księgowości występuje kilka okresów rozliczeniowych: na potrzeby księgowości stosowany jest kalendarzowy, na potrzeby firmy „matki” różne podziały okresów (zarówno miesięcy jak i lat) przykładowo rok rozrachunkowy w firmie zaczyna się 1 listopada, a kończy 30 października, a rozliczenia miesięczne zamykane są w ostatnią niedzielę miesiąca.

Dla zapewnienia odpowiedniej rentowności działania firmy przynajmniej raz w miesiącu szczegółowo badana jest marża uzyskiwana na wszystkich sprzedanych maszynach (w EUR i PLN) oraz poziom marży dla poszczególnych grupach części zamiennych.

Dlaczego TARGIT Business Intelligence Suite

Przed wprowadzeniem systemu TARGIT, wszystkie analizy wykonywane były wykonywane w arkuszach kalkulacyjnych Excel, do których dane wprowadzane były przez osoby z działu Sprzedaży oraz uzupełniane danymi czerpanymi z wykorzystywanego w firmie systemu ERP Microsoft Dynamics. Budowanie raportów w tym systemie było skomplikowane i nie było możliwości analiz prowadzonych równolegle w euro i złotych. Powodowało to konieczność stosowania dziesiątków plików Excel i ręcznego wprowadzania danych. Osoba prowadząca sprzedaż, na wprowadzanie danych i aktualizację danych w raportach traciła średnio 2 godziny dziennie, a sprzedawcy otrzymywali raporty raz w miesiącu.

Punktując, przed wprowadzeniem TARGIT Business Intelligence Suite, w przygotowaniu analiz najbardziej doskwierało:

- brak analiz w EURO z systemu;
- ręczne, wielokrotne wpisywanie tych samych danych możliwość pomyłek
- brak raportów, kłopoty z aktualizacją danych podczas nieobecność osób tworzących raporty
- brak automatycznej aktualizacji danych
- brak możliwości pogłębienia analiz, przechodzenia z jednego analiz do innych, oglądania danych w różnych przekrojach
- brak możliwości zdalnego dostępu do raportów np. automatycznego rozsyłania mailem do zainteresowanych osób

- dziesiątki arkuszy Excela powiązanych i trudnych do uaktualniania

„Po analizach kilku różnych rozwiązań zdecydowaliśmy się ostatecznie na TARGIT Business Intelligence Suite. System ten pozwala na automatyczne uzyskiwanie wiarygodnych danych, rozbudowanych analiz z systemu ERP” mówi Michał Kufel, koordynator wdrożenia systemu w John Deere Polska. „Z SOLEMIS-em mamy przyjemność współpracować od kilku lat, doskonale znamy nasz system ERP Dynamics, zajmują się jego wsparciem techniczny jak również rozbudową. Stąd też nie było wątpliwości, że będą potrafili w pełni zintegrować obydwie rozwiązania oraz dokonać powiązania danych.”

Wdrożenie - testy - szkolenie

Przygotowanie wdrożenia trwało ok. miesiąca, ustalono wówczas zakres prac i co najważniejsze zawartość hurtowni danych - jakie dane, skąd i jak często będą w niej uaktualniane. Zdefiniowanie hurtowni danych oraz tzw. wielowymiarowych kostek OLAP, umożliwiających wygodny dostęp do danych i sporządzanie analiz w tzw. różnych perspektywach (czasowych, geograficznych, asortymentowych,



sprzedawcy, itp.) to najistotniejszy element przygotowania wdrożenia determinujący możliwości późniejszych analiz i tzw. drążenia danych. Stąd też o ile instalacja i konfiguracja systemu trwała zaledwie dwa tygodnie to na testowanie i korygowanie hurtowni poświęcono niemal 2 miesiące.

Dzięki temu, że konfiguracji i testom hurtowni danych poświęciliśmy naprawdę dużo czasu, to w 100% jesteśmy pewni, że wszystkie analizy bazują na prawidłowych i aktualnych danych” - mówi Michał Kufel, koordynator wdrożenia systemu w John Deere Polska.

TARGIT jest systemem przyjaznym i intuicyjnym stąd szkolenie użytkowników trwało jeden dzień, uzupełniły je jeszcze drobne indywidualne szkolenia pokazujące poszczególnym użytkownikom różne rozwiązania i sposoby wykorzystania do bardzo indywidualnych analiz i tzw. drążenia danych, czyli zagłębiania się w dane w poszukiwaniu przyczyn znalezionych prawidłowości.

Wdrożenie systemu prowadził zespół złożony ze specjalistów SOLEMIS i przedstawicieli klienta dzięki czemu wszelkie problemy, jakie pojawiały się w trakcie prac były szybko rozwiązywane i dziś, gdy system działa zgodnie z oczekiwaniami klienta, nikt ich już nie pamięta. Trudnym do przecenienia atutem była znajomość systemu Dynamics, jaki wykorzystywany jest przez klienta SOLEMIS zajmuje się jego wsparciem technicznym od lat.

Efekty i korzyści

Z systemu korzysta dziś tworzy, definiuje raporty i

przygotowuje analizy - 6 osób z kierownictwa firmy i działu sprzedaży. Z przygotowanych raportów korzystają natomiast, w różnym zakresie, wszyscy pracownicy sprzedaży. Kolejnym etapem będzie rozbudowa systemu, tak by objęła również moduły: magazyn i finanse.

Korzyści z wykorzystania systemu TARGIT w John Deere Polska można wypunktować:

- automatyzacja tworzenia raportów i aktualizacji danych
- system przetwarza dane w nocy, co powoduje, że podczas zapytania raporty generowane są znacznie szybciej
- łatwość drążenia danych (wybór np. klienta na jednym wykresie powoduje zawężenie wszystkich wyświetlanych równolegle wykresów i zestawień danych do tego jednego klienta)
- system może codziennie informować o zbyt niskiej marży na konkretnym produkcie
- każdy z terenowych sprzedawców automatycznie dostaje email z wynikami podległych mu punktów sprzedaży (częstotliwość zgodnie z życzeniem)
- dyrektorzy mają aktualne, gotowe raporty na żądanie nie muszą prosić o przygotowanie raportów,
- raporty dostępne są przez Internet (po zalogowaniu do systemu) daje to możliwość dotarcia do wciąż aktualizowanych danych z dowolnego miejsca np. podczas spotkań zarządu w centrali firmy czy u klienta
- system przetwarza dane sam, użytkownik wybiera jedynie odpowiednie wymiary dane jakie mają pojawić się w raporcie
- Przygotowane gotowe formaty wyświetlania danych, wykresów,
- osoba dotychczas tworząca raporty i wykresy zajmuje się dziś analizą danych przedstawianych przez system, sygnalizowaniem rozbieżności od „normy” czyli pracą kreatywną a nie mechanicznym wprowadzaniem danych
- dostępne dane i analizy pozwalają na zmianę zachowań dealerów zwłaszcza racjonalizację zakupów części - pozwalają im lepiej przygotować się do sezonu żniwnego
- zwiększenie elastyczności i szybkości przygotowywania raportów dla centrali firmy

Najistotniejszym efektem implementacji systemu TARGIT jest usprawnienie przepływu informacji w firmie bieżący dostęp do aktualnych informacji będących podstawą podejmowania racjonalnych, szybkich decyzji na różnych stanowiskach” mówi Mirosław Leszczyński, prezes John Deere Polska. „Zyskaliśmy przede wszystkim czas na myślenie jak lepiej prowadzić nasz biznes.”

Nagrody i wyróżnienia

W badaniu klientów i konsumentów przeprowadzonym przez Przegląd Gospodarczy Gazety Prawnej w 2006 roku firma otrzymała srebrny „Laur Klienta 2006” za ciągniki rolnicze. Przedsiębiorstwo John Deere Polska zostało również laureatem konkursów „Solidny Pracodawca 2006” oraz „Solidne Przedsiębiorstwo” organizowanych przez dzienniki „Rzeczpospolita” i „Gazeta Prawna”.

Produkty John Deere są nagradzane na wystawach międzynarodowych najwyższej rangi, jak Agrotechnika 2005 (złoty medal dla ciągnika 8530, srebrny medal dla rozwiązania HarvestLab), wystawa w Bolonii (dla ciągnika 8530 - Traktor Roku 2007), SIMA w Paryżu (rozwiązania iTEC Pro i HarvestLab).

www.solemis.com

