



## CASE: EDC

# BUSINESS INTELLIGENCE-LØSNING SKABER OVERBLIK OG NY INDSIGT HOS EDC



Ejendomsmæglerkæden EDC har optimeret overblikket over kædens omfattende forretning og skabt gennemsigtighed i sagsflow'et. Et Data Warehouse med fleksible rapporteringsmuligheder giver nu mulighed for endnu mere målrettet forretningsudvikling hos Danmarks største mæglerkæde.

EDC er en dygtig virksomhed. Dels har EDC formået at skabe et forretningskoncept, der har gjort virksomheden til Danmarks største ejendomsmæglerkæde, og dels agerer EDC med stor professionalisme i sin måde at drive virksomhed på.

- Vi har taget en beslutning om at outsource alt, der ikke har med kerneforretningen at gøre, herunder en stor del af vores it-udvikling og -drift, siger it-direktør Christian Rosbæk, EDC.

Så da EDC havde brug for at etablere en Business Intelligence-løsning, der gav overblik over forretningen, tog man kontakt til Platon.

### NÆSTEN FRIE HÆNDER

På daværende tidspunkt havde EDC en internt udviklet rapporteringsløsning. Rapporteringsløsningen var tung og uhen-sigtsmæssig, da den trak på ikke-syn-kroniserede data fra flere kilder, og fordi alle rapporter skulle defineres fra bunden.

- Dette bevirkede, at rapporterne tog meget lang tid at definere, og at de beslaglagde



kostbar tid i vores udviklingsafdeling, forklarer Christian Rosbæk.

Det var en forudsætning, at den Business Intelligence-løsning, som Platon skulle udvikle, var baseret på Microsoft-teknologi, men herudover fik Platons Microsoft-team frie hænder.

I det indledende arbejde blev der nedsat en fokusgruppe, som kom med input til, hvad løsningen skulle omfatte, ligesom Platon udarbejdede en rapport om krav til løsningen og forestod interne dialog-processer, hvor EDC skabte fælles definitioner på nøgledata.

Ud fra dette grundlæggende arbejde udviklede Platon en Data Warehouse-løsning, der havde EDC's eget CRM-system som basis, og som bl.a. trak på forskellige markedsdata.

- Med en løsning fra Platon, som samler data i et Data Warehouse og en Business Intelligence-løsning, der leverer relevante rapporter, har vi fået de it-redskaber, som for alvor binder vores forretning sammen og gør det muligt at optimere potentialerne i vores forretningsmodel.

Christian Rosbæk,  
it-direktør, EDC

### EN NY VERDEN HAR ÅBNET SIG

Med EDC's nye Business Intelligence-løsning er der fuldstændig overblik over information, og det er let at bruge den, også for kædens ca. 240 selvstændige ejendomsmæglere.

- Platon udviklede en Business Intelligence front-end til os, hvor vi har 30 standard-rapporter, hvoraf en del bruges af vores butikker rundt omkring i landet. Butikkerne tilgår rapporterne via en SharePoint-baseret webportal og har hermed fået adgang til information, der understøtter forretningen let og effektivt, siger Christian Rosbæk.





Via webportalen har den enkelte ejendomsmægler adgang til data, der giver overblik over både deres egen butik og de andre EDC-butikker og mulighed for at lave sammenligninger med de andre store mæglerkæder. Hermed kan den enkelte ejendomsmægler følge sit eget salgsflow, udviklingen i m2-priser, hvor lang tid et salg tager og en lang række andre relevante data.

- Den enkelte ejendomsmægler har fået et fremragende værktøj til at følge sit salgsarbejde. Men herudover har vi fået samlet viden på en måde, der også gør det let at rådgive kunderne kompetent og fyldestgørende: Inden kundemøde genererer vores Business Intelligence-løsning automatisk en rapport om den givne sag. Denne rapport sendes som e-mail til den ejendomsmægler, der har mødet, så al relevant information automatisk ligger i mæglerens mail-box inden mødet, forklarer Christian Rosbæk.

## FAKTABOKS

EDC er Danmarks største og ældste ejendomsmæglerkæde, bestående af 240 butikker over hele landet. EDC beskæftiger ca. 1.400 medarbejdere.

EDC's Data Warehouse-løsning trækker på data fra EDC's CRM-system samt på markeds- og andre data. Data Warehouse-løsningen leverer data til en SharePoint-baseret webportal, hvorfra der kan trækkes både standard- og skræddersyede rapporter. Løsningen er baseret på EDC's forretningsmodel og -strategi samt på EDC's valg af Microsoft som strategisk platform. Løsningen er udviklet af Platons Microsoft-team og baseret på Platons Best Practices, hvad angår udviklingsproces, arkitektur og dokumentation.

## LEDELSESINFORMATION AF HØJ KVALITET

Men det er ikke kun ude i EDC-butikkerne, at man har glæde af en gennemtænkt Business Intelligence-løsning. Også på EDC's kædekontor på Frederiksberg i København har man adgang til al relevant information.

- Hvor butikkerne ser på, hvordan deres egen forretning udvikler sig i sammenligning med andre ejendomsmæglere, kan vi på kædekontoret følge den samlede udvikling og se, hvordan hele kæden udvikler sig via rapporter med ledelsesinformation af høj kvalitet.

- Det gør vi gennem et antal standardrapporter. Men derudover kan vi hurtigt generere mere specialiserede rapporter, hvor vi trækker på data fra vores Data Warehouse via Excel. Så uanset hvordan vores behov for information er, kan det tilgodeses, siger Christian Rosbæk, der oplever, at EDC generelt har fået et meget effektivt styringsredskab.

- Integrationen mellem vores CRM-system og Business Intelligence bevirker, at vi kan styre meget præcist baseret på viden, og at vi hermed kan effektivisere vores salg betydeligt.

## STÆRKT FORRETNINGSKONCEPT

Hvor EDC består af selvstændige ejendomsmæglerfirmaer, der trækker på fælles stabsfunktioner, er de store konkurrerende kæder franchise-forretninger, ejet af store banker.

- Vores forretningsmodel giver en høj grad af dynamik og følelse af ejerskab. Vi oplever, at dette er baggrunden for, at EDC er den førende ejendomsmæglerkæde.

- Med en løsning fra Platon, som samler data i et Data Warehouse og en Business Intelligence-løsning, der leverer relevante rapporter, har vi fået de it-redskaber, som



for alvor binder vores forretning sammen og gør det muligt at udnytte potentialerne i vores forretningsmodel, siger Christian Rosbæk, der fremhæver samarbejdet med og løsningen fra Platon som strategisk vigtigt.

## IT OG FORRETNING SMELTET SAMMEN

EDC har arbejdet meget bevidst med sin it-anvendelse gennem især de senere år.

- Vi ved, at it er et strategisk vigtigt element, der er med til at udvikle EDC som forretning. Og vi ser i stigende grad, at it og forretning smelter sammen, især hvad angår vores salgsprocesser.

- Hele projektet og det udbytte, vi har af de nuværende data, er ekstremt vigtig og har bevirket, at ejendomsmæglerne oplever it som strategisk vigtige redskaber, som er med til at øge deres professionalisme og handlemuligheder, slutter Christian Rosbæk, it-direktør i EDC.