



Whitepaper

# De kracht van KPI's in de energie-, nutsvoorzieningen- en infrastructuursector



<b>1</b>	<b>Introductie</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>De basis van KPI's in de energy-, utility- en infrastructuursector</b>	<b>5</b>
<b>3.</b>	<b>Identificeren van kritieke KPI's</b>	<b>10</b>
<b>4</b>	<b>Uitdagingen</b>	<b>13</b>
<b>5.</b>	<b>Het belang van KPI-herziening</b>	<b>16</b>
<b>6.</b>	<b>atagestuurde besluitvorming</b>	<b>18</b>
<b>7</b>	<b>Case: Efficiënter werken met meer inzicht</b>	<b>21</b>
<b>8</b>	<b>Oracle NetSuite en Equeep: Samen naar voorsprong</b>	<b>24</b>

Alle rechten voorbehouden. Alle teksten en/of afbeeldingen zijn eigen eigendom van Equeep Group B.V. en/of haar dochterondernemingen (Equeep c.s.). NIETS uit dit document mag (deels) openbaar worden gemaakt, worden veeelvoudigd, gekopieerd, gepubliceerd, opgeslagen, aangepast of (deels) worden (her)gebruikt, in welke vorm of op welke wijze dan ook, online of offline, zonder voorafgaande schriftelijke en uitdrukkelijke toestemming van Equeep c.s.

All rights reserved. All texts and/or images are the property of Equeep Group B.V. and/or its subsidiaries (Equeep c.s.). NOTHING from this document may be (partially) published, reproduced, copied, published, stored, adapted or (partially) (re)used, in any form or in any way, online or offline, without the prior written and explicit permission of Equeep c.s. © Equeep c.s. 2024

# 1 Introductie

## Waarom deze whitepaper?

De Griekse filosoof Heraclitus zei het al in 500 voor Christus: *Panta rhei*, ofwel 'alles stroomt'. Voor de sectoren energie, nutsvoorzieningen en infrastructuur is die uitspraak relevanter dan ooit. De wereld van energieopwekking, waterbeheer en infrastructuur staat bol van verandering: van de energietransitie en strengere duurzaamheidsdoelen tot digitale transformaties en complexere projecten. In een dergelijke dynamische omgeving spelen Key Performance Indicators (KPI's) – letterlijk – een sleutelrol in het strategisch beheer van elk bedrijf. KPI's zijn als het ware je navigatie-instrumenten die je helpen koers te houden in een landschap van nieuwe technologieën, veranderende regelgeving en steeds hogere verwachtingen vanuit de markt.

## De centrale vraag

In deze whitepaper staan de volgende vragen centraal:

- **Hoe definieer en optimaliseer je KPI's om realtime inzicht te krijgen in prestaties?**
- **Hoe zorg je dat deze KPI's bijdragen aan het behalen van strategische bedrijfsdoelstellingen?**
- **Hoe kunnen technologische oplossingen zoals data-analyse en automatisering dit proces ondersteunen?**

De verschuiving naar datagedreven organisaties vraagt om KPI's die verder gaan dan traditionele meetpunten. Organisaties in de EUI-sector verzamelen en analyseren steeds grotere hoeveelheden data, en dit maakt de behoefte aan relevante, nauwkeurige en schaalbare KPI's alleen maar groter.

In deze whitepaper belichten we hoe KPI's als ruggengraat kunnen dienen voor een strategische benadering die bedrijven in staat stelt om flexibel te reageren op marktontwikkelingen. Door continu te monitoren en te finetunen, blijven organisaties wendbaar en concurrerend. Bovendien helpt een sterke focus op KPI's om financiële en operationele efficiëntie te verbeteren en strategische doelen te realiseren, ook in uitdagende tijden.

Met de juiste KPI's en technologische ondersteuning kunnen bedrijven in de EUI-sector niet alleen bijblijven, maar ook vooroplopen in een wereld vol verandering.



## 2 De basis van KPI's in de energy-, utility- en infrastructuursector

### De kracht van KPI's: Navigeren naar succes

Een KPI meet de prestaties van een organisatie in relatie tot haar primaire zakelijke doelstellingen. Bedrijfsbrede KPI's richten zich op algemene prestaties, terwijl specifiekere KPI's gericht zijn op afdelingen, processen, producten en productiviteit. Toch is het aan te raden om niet meer dan tien KPI's te monitoren, omdat te veel metingen het zicht op de belangrijkste doelstellingen kunnen vertroebelen. Door te focussen op de juiste KPI's zorg je voor helderheid en zinvolle inzichten in de prestaties van je bedrijf.

KPI's vormen een essentiële schakel tussen de dagelijkse operaties en de strategische doelstellingen van een bedrijf. Ze zijn niet alleen indicatoren van huidige prestaties, maar bieden ook inzichten die essentieel zijn voor strategische besluitvorming. Door KPI's nauwkeurig af te stemmen op de missie en visie van je organisatie, ondersteunen ze direct je lange termijndoelen en de strategische richting van de organisatie. Dit maakt ze onmisbaar voor executives die streven naar duurzame groei en effectieve bedrijfsvoering.

Er zijn verschillende soorten KPI's: sommige richten zich op financiële resultaten zoals operationele winstmarge, cashflow en kapitaalrendement, andere op klantgerichte indicatoren zoals klanttevredenheid en responstijd bij storingen. Daarnaast zijn er operationele KPI's zoals uptime van netwerken, gemiddelde storingshersteltijd en projectdoorlooptijden, en er zijn metrics die zich richten op duurzaamheid zoals energie-efficiëntie.

Daarnaast zijn KPI's te onderscheiden in leidende ('leading') en achterblijvende ('lagging') indicatoren. 'Leading' indicatoren voorspellen toekomstige resultaten en stellen bedrijven in staat proactief te handelen. 'Lagging' indicatoren meten de resultaten van eerdere acties en onthullen trends die belangrijk zijn voor toekomstige besluitvorming.

## Verschil tussen metrics en KPI's

Hoewel de termen 'metrics' en 'KPI's' vaak door elkaar gebruikt worden, hebben ze elk een duidelijk verschillende rol binnen een organisatie.

Metrics zijn meetbare gegevens die gebruikt worden om prestaties te volgen en verbeteren, zoals het aantal storingen per maand. KPI's daarentegen zijn specifiek gekoppeld aan strategische doelstellingen, zoals het minimaliseren van storingen om de klanttevredenheid te verhogen.

Kortom: KPI's laten zien of een organisatie haar primaire doelen bereikt, terwijl metrics simpelweg de status van verschillende processen bijhouden.

KPI's zijn kwantificeerbare bedrijfsmetrics die de voortgang van een organisatie in het bereiken van haar strategische doelen bijhouden en meten. KPI's zijn meer dan alleen cijfers; ze vertellen een verhaal over hoe goed je bedrijf presteert.





## Vijf redenen waarom KPI's belangrijk zijn:

1. Ze monitoren de gezondheid van je onderneming.
2. Ze onthullen patronen en trends die cruciaal kunnen zijn voor strategische besluitvorming.
3. Ze brengen probleemgebieden aan het licht.
4. Ze geven aan of doelen moeten worden bijgesteld.
5. Ze meten de voortgang richting je zakelijke doelstellingen.

## De rol van KPI's bij strategische besluitvorming

KPI's spelen een sleutelrol bij strategische bedrijfsbeslissingen in de energie- en nutsindustrie, zoals netwerkuitbreiding, investeringen in duurzame technologieën en risicobeheer. Door gerichte prestatie-indicatoren te hanteren, kunnen executives de operationele gezondheid en langetermijnpotentie van hun organisatie beter inschatten.

Zo kunnen bijvoorbeeld KPI's die de omzetgroei, operationele efficiëntie, en kapitaalrendement in kaart brengen, helpen bij het evalueren van potentiële investeringen of markuitbreidingen. Ook bieden risicomanagement-KPI's zoals creditratings en compliance-rates sleutelinzichten die bijdragen aan het minimaliseren van bedrijfsrisico's en het waarborgen van financiële stabiliteit.

## De vijf meest gebruikte financiële KPI's

KPI's spelen een grote rol in het versterken van de financiële stabiliteit en het doen van nauwkeurige toekomstvoorspellingen, elementen die onmisbaar zijn voor elke executive. Door te focussen op financiële KPI's heb je instrumenten in handen om de financiële gezondheid van je bedrijf te monitoren en te verbeteren. Dit draagt bij aan beter geïnformeerde strategische beslissingen en versterkt de onderbouwing van investeringsvoorstellen en risicobeheerstrategieën. Dit zijn de vijf meest gebruikte financiële KPI's.

### **1. Accounts Payable:**

Dat betreft het geld dat beschikbaar komt uit gewone bedrijfsactiviteiten, wat cruciaal is voor de korte termijn financiële planning.

### **2. Current ratio (werkkapitaalratio):**

Dat betreft het geld dat beschikbaar komt uit gewone bedrijfsactiviteiten, wat cruciaal is voor de korte termijn financiële planning.

### **3. Quick ratio (acid test ratio):**

Beoordeelt of een bedrijf voldoende liquide middelen heeft om op korte termijn aan zijn verplichtingen te voldoen, met een ratio van 1,0 als ideaal.

### **4. Brutomarge:**

Een gezonde brutomarge is essentieel om winstgevendheid te waarborgen, zeker binnen projectomgevingen. Door de kosten en opbrengsten per project te analyseren, krijg je inzicht in welke projecten financieel succesvol zijn en welke aandacht nodig hebben.

### **5. Operationele winstmarge:**

De operationele winst geeft inzicht in hoe efficiënt een projectteam werkt binnen de beschikbare middelen. Door per project te monitoren, zie je snel welke fases mogelijk efficiënter kunnen.

## Vijf veelgebruikte operationele KPI's

Net als financiële KPI's, bieden operationele KPI's belangrijke inzichten die helpen om de dagelijkse bedrijfsvoering te optimaliseren en de algehele bedrijfsefficiëntie te verbeteren. Deze KPI's focussen zich op de kernprocessen die cruciaal zijn voor de soepele uitvoering van bedrijfsactiviteiten en helpen bij het stroomlijnen van operaties om kosten te verlagen en de servicekwaliteit te verhogen. Hier volgen de vijf meest gebruikte operationele KPI's die direct bijdragen aan het monitoren en verbeteren van operationele processen binnen organisaties.

### 1. Kostprijs per eenheid:

Analyseer de kostprijs van materialen, arbeid en middelen per project. Dit helpt je om budgetoverschrijdingen vroegtijdig te signaleren en de marges te beschermen.

### 2. Levertijd van middelen per projectlocatie:

Binnen projecten is het zaak dat materialen en resources op tijd op de juiste locatie aankomen. Door deze KPI te monitoren, voorkom je vertragingen en verstoringen.

### 3. Cash-to-cash-cyclustijd:

Meet de tijd tussen de uitgaven voor projectmiddelen en de inkomsten die voortkomen uit facturering. Dit geeft inzicht in de snelheid waarmee projecten kapitaal opleveren.

### 4. Voorraadomloopsnelheid per locatie:

Houd bij hoe vaak voorraden op projectlocaties worden aangevuld en verbruikt. Dit voorkomt onnodige opslagkosten en minimaliseert verspilling.

### 5. Verkoopratio:

Analyseer hoe effectief je projectteams zijn in het omzetten van offertes naar daadwerkelijke opdrachten. Dit helpt bij het voorspellen van toekomstige projectopbrengsten.

## 3. Identificeren van kritieke KPI's

### Het selecteren van de juiste KPI's

Voordat je de juiste KPI's kunt selecteren<sup>1</sup>, moet je eerst de overkoepelende doelstellingen van je organisatie vaststellen. Deze doelstellingen bepalen welke aspecten van het bedrijf en welke functies focus nodig hebben. De juiste KPI's helpen je vervolgens te beoordelen of je organisatie op koers ligt om deze doelstellingen te realiseren. Goede KPI's zijn afgestemd op de groeifase van je bedrijf. Ze moeten kwantificeerbaar, meetbaar en actiegericht zijn. Kies KPI's die haalbaar zijn, gebaseerd op beschikbare en betrouwbare data, en die concrete acties aanduiden waarmee jij jouw doelstellingen kunt realiseren. Laten we dat eens nader bekijken.

### Wat maakt een KPI effectief?

Om te beoordelen of je KPI's effectief zijn, kun je deze richtlijnen volgen. Zo kom je tot KPI's die niet alleen inzicht geven in de huidige prestaties, maar die ook sturen op actieve verbetering en bijdragen aan het strategische succes van je organisatie.

### Stem KPI's af op je bedrijfsdoelstellingen

Goede KPI's weerspiegelen je strategische bedrijfsdoelen en sluiten nauw aan bij de unieke kenmerken van je sector en bedrijfsmodel. In de energie- en nutsindustrie, waar betrouwbaarheid, duurzaamheid en kostenefficiëntie centraal staan, zullen KPI's heel anders zijn dan die in bijvoorbeeld een softwarebedrijf of een fietsfabrikant.

Bij een energieleverancier kunnen KPI's zoals energieverliezen in distributie de operationele prestaties meten. Stel dat je als doel hebt om de betrouwbaarheid van je elektriciteitsnetwerk te verbeteren; dan kun je KPI's inzetten die de gemiddelde uitvaltijd of het percentage storingen monitoren. Dit geeft inzicht in de stabiliteit van je infrastructuur en helpt bij het optimaliseren van onderhoudsprocessen.

---

<sup>1</sup> How to Choose the Right KPIs for Your Business | Oracle NetSuite



Als je een nutsbedrijf bent dat investeert in hernieuwbare energie, kun je KPI's definiëren die de mix van duurzame energieproductie, zoals het percentage opgewekte energie uit wind of zon, meten. Tegelijkertijd kun je KPI's gericht op de efficiëntie van middelengebruik en naleving van milieuwetgeving inzetten om je duurzaamheidsdoelen te bereiken. Deze KPI's geven niet alleen inzicht in je operationele prestaties, maar bieden ook waardevolle stuurinformatie om je strategische doelen te realiseren.

## **Stem KPI's af op de groeifase van je onderneming**

Wat een goede KPI is, hangt sterk samen met de levenscyclus van je bedrijf. Een start-up zoals Hydraloop of Solar Monkey zal eerder kiezen voor KPI's gericht op technologische innovatie en validatie van nieuwe markttoepassingen, zoals het percentage gerecycled water of klantacceptatie van hun producten. Een grote corporate zoals Shell, actief in olie en gas, zal daarentegen meer focussen op operationele KPI's zoals energie-efficiëntie, compliance met duurzaamheidsnormen, en winstgevendheid per geïnstalleerd project. Door KPI's af te stemmen op je huidige groeifase, zorg je ervoor dat je organisatie zowel wendbaar als doelgericht blijft.

## **Maak KPI's kwantificeerbaar en meetbaar**

Welke KPI's je ook kiest, in de energie-, nuts- en infrastructuursector moeten ze gemakkelijk meetbaar zijn en worden uitgedrukt in ratio's, percentages of absolute getallen. Alleen zo kun je prestaties direct vergelijken en duidelijke doelen stellen. Een KPI zoals 'verlaag het energieverbruik per geproduceerde eenheid met 15 procent' is kwantificeerbaar en meetbaar, terwijl een doel als 'verbeteren van de samenwerking binnen teams' te vaag is om effectief te monitoren.

## **Focus op substantiële KPI's**

Een goede KPI concentreert zich op cruciale aspecten die je bedrijf vooruithelpen. Vermijd oppervlakkige 'ijdelheidsmetrics' die meer over imago gaan dan over echte vooruitgang, zoals het aantal volgers op sociale media. De kans is groot dat het merendeel van deze volgers nooit betalende klanten gaan worden, dus de waarde is beperkt. De juiste KPI's bieden waarde, duiden op een trend of informeren over vervolgstappen.

## **Zorg voor haalbare KPI's**

Kies voor KPI's die realistische doelen stellen. Het verminderen van energieverliezen met 50% binnen een maand zonder aanzienlijke investeringen in technologie en infrastructuur is bijvoorbeeld onrealistisch en kan demotiverend werken voor je team. Haalbaarheid betekent ook dat de

benodigde data, zoals realtime energieverbruik, netwerkprestaties of onderhoudsstatussen, beschikbaar, betrouwbaar en actueel zijn. Alleen met realistische en datagestuurde KPI's kun je zinvolle vooruitgang boeken en draagvlak creëren binnen je organisatie.

### **Maak KPI's actiegericht**

KPI's moeten niet alleen informatief zijn, maar ook actiegerichte inzichten bieden die leiden tot concrete verbeteringen in bedrijfsprocessen.

### **Deel KPI-gerelateerde data organisatiebreed**

Zorg dat je data breed door de organisatie heen deelt, vooral als medewerkers – ook – op afstand werken, om alignment en een gemeenschappelijke visie te bevorderen. Beperk het aantal KPI-grafieken tot de meest essentiële om een overload aan informatie te voorkomen en communiceer er regelmatig over.

### **Vijf vragen die je moet overwegen bij het kiezen van KPI's**

1. **Metten ze echt de voortgang?**
2. **Zijn ze in lijn met de bedrijfsdoelen?**
3. **Hebben ze het potentieel om trends te onthullen?**
4. **Reflecteren ze leidende of achterblijvende indicatoren?**
5. **Zijn deze KPI's écht het belangrijkste voor ons bedrijf?**



## 4 Uitdagingen

### De complexiteit van verouderde KPI-frameworks

Het hebben van KPI's betekent natuurlijk niet automatisch dat je ook de juiste KPI's hebt. We willen geen oude koeien uit de sloot halen, maar als iets ons heeft geleerd hoe de wereld van de ene op de andere dag kan veranderen, is het wel de pandemie. In 2019 waren historische data nog een redelijke indicator voor toekomstig succes, maar daar kom je vandaag de dag niet meer mee weg. In een tijd waar zakelijke dynamiek en technologische innovatie de norm zijn, is het essentieel om je KPI's regelmatig te herzien. Dit is cruciaal voor het strategisch beheer van je organisatie. Alleen door regelmatig kritisch te evalueren en strategieën bij te sturen, kun je succes garanderen. KPI's zijn je navigatiehulpmiddelen, maar of ze je ook naar de juiste bestemming brengen, hangt sterk af van hoe goed ze zijn afgestemd op actuele en toekomstige bedrijfsdoelstellingen. Dit hoofdstuk gaat in op de uitdagingen van verouderde of onjuist gedefinieerde KPI's en de gevolgen daarvan.

### De impact van niet goed afgestemde KPI's

KPI's die niet up-to-date of goed afgestemd zijn, kunnen verschillende negatieve gevolgen hebben voor de bedrijfsvoering. Hier zijn enkele van de mogelijke effecten:

#### 1. Operationele inefficiëntie

In deze sector, waar complexe netwerken en lange projectcycli de norm zijn, kan inefficiëntie snel escaleren. Teams die werken aan doelen die niet bijdragen aan de kernstrategie van het bedrijf, verspillen waardevolle middelen en vertragen kritieke processen zoals onderhoudsplanning of projectimplementatie.

#### 2. Verminderde medewerkerstevredenheid

Dit kan ook leiden tot frustraties binnen teams, omdat hun harde werk niet resulteert in erkende verbeteringen of gewenste resultaten. Op lange termijn kan dit zelfs de bedrijfscultuur schaden, waarbij medewerkers zich minder betrokken voelen en minder gemotiveerd zijn. In een tijd waarin het toch al niet eenvoudig is mensen te vinden, en al zeker niet met de juiste capaciteiten, is dit natuurlijk onwenselijk.

### **3. Verminderde klanttevredenheid**

KPI's die niet aansluiten bij de behoeften en verwachtingen van klanten, kunnen ertoe leiden dat een bedrijf de plank mislaat wat betreft klantenservice en -ervaring. Dit kan leiden tot ontevredenheid bij klanten, afnemende loyaliteit en uiteindelijk verlies van klanten.

### **4. Slechte besluitvorming**

Beslissingen die gebaseerd zijn op irrelevante of achterhaalde KPI's kunnen ertoe leiden dat een bedrijf investeert in verouderde technologie of inefficiënte processen blijft ondersteunen. Bijvoorbeeld, het niet tijdig evalueren van de ROI op duurzame energieprojecten kan marktkansen doen missen en groei vertragen.

### **5. Verspilling van middelen**

In de nuts- en infrastructuursector, waar marges vaak smal zijn, kan het verspillen van middelen ernstige gevolgen hebben. Ongepaste KPI's kunnen leiden tot inefficiënte investeringen, zoals het inzetten van teams op niet-prioritaire projecten of het onnodig aanhouden van voorraad.

### **6. Belemmerde groei en innovatie**

Marktveranderingen zoals de overgang naar duurzame energie vragen om wendbaarheid en innovatie. KPI's die niet afgestemd zijn op toekomstige groei kunnen bedrijven blind maken voor nieuwe kansen, zoals het benutten van hernieuwbare energiebronnen of het betreden van nieuwe markten zoals waterstofinfrastructuur.

### **7. Risico op non-compliance**

In deze sterk gereguleerde sectoren is het risico op non-compliance aanzienlijk wanneer KPI's niet up-to-date zijn. Een voorbeeld is het niet bijhouden van emissiereductie-KPI's, wat kan leiden tot boetes of reputatieschade. Infrastructuurprojecten kunnen vertraging oplopen door gebrek aan naleving van milieuwetgeving of bouwnormen.

## Verouderde KPI's: een struikelblok voor vooruitgang

Veel organisaties vertrouwen op KPI-frameworks die jaren geleden zijn opgesteld. Deze KPI's waren misschien ooit effectief, maar door de snelle veranderingen in regelgeving, technologische innovaties en interne groei van bedrijven sluiten ze vaak niet meer aan bij de huidige realiteit. Dit misalignment kan leiden tot problemen zoals inefficiënte processen, misleidende resultaten en besluiteloosheid, wat uiteindelijk resulteert in gemiste kansen en verminderde concurrentiekracht.



### In de praktijk: **productie**

Neem bijvoorbeeld een bedrijf dat zijn KPI's gericht heeft op productievolume terwijl de markt vraag verschuift naar productdiversificatie en maatwerk. Door vast te houden aan verouderde maatstaven, loopt het bedrijf het risico afwijkingen in productkwaliteit of klanttevredenheid over het hoofd te zien, wat een gevaar is voor het behoud van hun marktpositie.



### In de praktijk: **infrastructuurprojecten**

Hetzelfde geldt voor een infrastructuurbedrijf dat zijn KPI's richt op het opleveren van projecten binnen budget en planning, zonder rekening te houden met duurzaamheid en maatschappelijke impact. Als KPI's niet worden bijgesteld om te reflecteren op veranderende prioriteiten zoals circulariteit of omgevingsbeheer, kan dit leiden tot reputatieschade en een gebrek aan toekomstbestendige oplossingen.



### In de praktijk: **finance**

Hetzelfde geldt als je sterk afhankelijk bent van KPI's om de financiële gezondheid van je bedrijf te meten. Stel dat je te maken krijgt met toenemende concurrentie die prijsdruk veroorzaakt. Als de KPI's niet zijn bijgesteld om rekening te houden met die veranderende marktdynamiek, kan je onbedoeld beslissingen nemen die je winstgevendheid op lange termijn schaden. Door enkel te focussen op het verhogen van de omzet zonder de bijbehorende kostenstructuur of klantloyaliteit te evalueren, kan je jezelf geconfronteerd zien met een achteruitgang in netto winstgevendheid, ondanks een aanvankelijke toename in verkoopvolumes. Dit kan resulteren in strategische misstappen, zoals het onvoldoende investeren in klantenservice of marketing, wat uiteindelijk het succes van je organisatie ondermijnt.

## 5. Het belang van KPI-herziening

Zaak dus om je KPI's regelmatig te herzien en indien nodig te herdefiniëren. Het bijwerken van KPI's is geen sinecure. Het vereist een grondige analyse van zowel je huidige als toekomstige bedrijfsstrategieën en -doelstellingen. Veel bedrijven worstelen met het identificeren van welke KPI's precies aanpassing nodig hebben en hoe deze aanpassingen effectief kunnen worden geïmplementeerd. Dit is vaak te wijten aan een gebrek aan een gestructureerd proces voor KPI-beheer en de complexiteit van hun datalandschappen, die kunnen bestaan uit gefragmenteerde systemen en geïsoleerde gegevensbronnen.

### Ondersteunende data en onderzoek

Uit de State of Strategy Management Practice Report - 2022, gepubliceerd door The KPI Institute<sup>2</sup>, blijkt de complexiteit van strategische planning, prestatiebeoordeling en strategie-uitvoering in de huidige bedrijfsomgeving. De resultaten onderstrepen het belang van goed afgestemde KPI's voor het succesvol realiseren van strategische doelstellingen. Een aantal van de interessante bevindingen uit dit onderzoek:

**44%**

van de professionals geeft aan dat strategische evaluaties slechts één keer per jaar worden uitgevoerd, wat duidt op een mogelijk gebrek aan flexibiliteit en responsiviteit in hun strategiebeheer.

**32%**

van de respondenten benadrukt dat er beperkte betrokkenheid is van medewerkers die niet in het management zitten bij het definiëren van KPI-doelen, wat kan wijzen op een top-down benadering die mogelijk niet alle inzichten van de organisatie meeneemt.

**57%**

van de professionals heeft waargenomen dat de uitvoering van strategieën in hun organisaties in veel gevallen faalt, wat het belang van effectieve implementatie en adaptieve strategieën onderstreept.

**37%**

van de respondenten beschouwt hun bedrijf als zeer succesvol in het uitvoeren van strategieën, wat aangeeft dat succes mogelijk is met de juiste aanpak en hulpmiddelen.

<sup>2</sup> What's Inside "State of Strategy Management Practice Report - 2021"? (kpiinstitute.org)

### **Optimaliseren van menselijk kapitaal**

In de huidige krappe arbeidsmarkt herkent elke organisatie wel de uitdaging om gekwalificeerd personeel te vinden – en te behouden. In plaats van te focussen op het tijdrovende en kostbare proces van het aannemen van nieuw personeel, kun je je beter richten op het verhogen van de productiviteit en het behoud van je bestaande talent. Dit kan door KPI's zoals 'medewerkersefficiëntie' en 'medewerkerstevredenheid' in te voeren en regelmatig te evalueren. Als je deze KPI's regelmatig beoordeelt en optimaliseert, kan je potentiële verbeterpunten in processen en werkomstandigheden identificeren. Zo draagt het direct bij aan een hogere productiviteit en een lager verloop. Bijvoorbeeld, lage scores op de KPI 'medewerkerstevredenheid' kunnen wijzen op problemen zoals onvoldoende training of een gebrek aan noodzakelijke hulpmiddelen. Door deze kwesties aan te pakken, verbetert niet alleen de bedrijfscultuur, maar ook de operationele efficiëntie. In een sector waar technologische vooruitgang en strenge regelgeving de norm zijn, is het benutten van het volledige potentieel van je bestaande team van levensbelang. Zo haal je het maximale uit je huidige talent, zonder tijd en energie te steken in het steeds opnieuw vinden van nieuw personeel.

## **Tips voor het herzien van KPI's**

KPI's dienen regelmatig geëvalueerd te worden op hun strategische relevantie, niet alleen bij uitzonderlijke gebeurtenissen. Neem ze minimaal jaarlijks mee als onderdeel van het planningsproces. Om te begrijpen waar je organisatie naartoe gaat, moet je weten waar je vandaan komt en wat je toekomstplannen zijn. Alleen als je al je data kunt samenvoegen tot een samenhangend verhaal, kun je je bedrijfsonderdelen laten samenwerken, om zo gemeenschappelijke doelen te bereiken. Laten we dus dieper ingaan op het kiezen en gebruiken van KPI's.

## 6. Datagestuurde besluitvorming

### De rol van datadashboards en datawarehouses

Analytische en rapportagemogelijkheden bieden real-time inzicht in de prestaties van je bedrijf, over alle bedrijfsfuncties heen. Vooraf ontworpen, maar makkelijk aanpasbare rapporten maken het simpel om de benodigde gegevens te verzamelen. Datadashboards transformeren ruwe data naar belangrijke bedrijfsstatistieken, direct toegankelijk via interactieve dashboards.

Oracle NetSuite biedt diverse dashboardtypen die belangrijke prestatie-indicatoren visualiseren. Deze functionaliteit ondersteunt alle kernactiviteiten van een organisatie, van boekhouding en HR tot productie en voorraadbeheer. Belangrijke KPI's worden weergegeven als samenvattingen die linken naar meer gedetailleerde data. Deze widget stelt je ook in staat om de meest relevante KPI's als koppen te markeren.

De KPI-meter geeft een visuele weergave van KPI-gegevens. Dit gebeurt met een halve cirkelvormige meter die direct vergelijkingen, datumbereiken en drempelwaarden toont.

De trendgrafiek laat verschillen in data zien over geselecteerde tijdsintervallen voor meerdere KPI's in één grafiek. Je kunt tot drie KPI's tegelijkertijd bekijken in verschillende grafiektypen zoals Area, Line, Bar, of Column.

De KPI-scorecard tenslotte biedt een prestatiescorekaart met complexe vergelijkingen tussen meerdere KPI's over verschillende datumbereiken of boekhoudperiodes. Deze scorecards kunnen ook formules bevatten met KPI's en functies voor verdere analyse.

Vaak is er sprake van diverse gegevensbronnen of applicaties met essentiële informatie voor de bedrijfsvoering binnen een organisatie.

Door alle ruwe data en belangrijke metrics op te slaan in een enkele gedeelde database, kun je eenvoudiger actuele gegevens van het hele bedrijf presenteren in gepersonaliseerde dashboards. Dit helpt elke afdeling om toegang te krijgen tot de informatie die nodig is voor planning, budgettering en rapportage.



Dit ondersteunt de besluitvormers binnen het bedrijf om uitzonderingen, trends en kansen te identificeren en in te zoomen op specifieke metrics of transacties. Een datawarehouse slaat grote hoeveelheden gestructureerde of semi-gestructureerde data op en dat is essentieel voor BI. Daardoor kunnen medewerkers met de juiste autorisaties goed geïnformeerde beslissingen nemen.

## Hoe weet je of jouw bedrijf een datawarehouse nodig heeft?

Een Oracle NetSuite datawarehouse kan noodzakelijk zijn om verschillende redenen:

### **Analyse van diverse databronnen**

Als je gegevens van meerdere bronnen moet combineren, zoals verbruiksgegevens van energiemeters, onderhoudsrapporten van infrastructuurprojecten, en financiële overzichten van operationele activiteiten. Een centrale locatie voor opslag en manipulatie van deze data is belangrijk om een volledig beeld te krijgen van je bedrijfsprocessen.

### **Scheiding van analytische en transactionele data**

BI-specialisten kunnen activiteitenlogboeken van bijvoorbeeld slimme meters of netwerksensoren analyseren zonder operationele systemen te verstoren. Door deze gegevens naar een datawarehouse te sturen, blijft de dagelijkse bedrijfsvoering soepel verlopen.

### **Geschiktheid van data**

Veel BI-tools zijn niet compatibel met bepaalde databases. Door data eerst naar een datawarehouse te verplaatsen, kunnen analisten deze effectiever gebruiken.

### **Versnellen van data-analyses**

Veel BI-tools zijn niet compatibel met bepaalde databases. Door data eerst naar een datawarehouse te verplaatsen, kunnen analisten deze effectiever gebruiken.

## Van data naar actie

Om data effectief in actiegerichte inzichten om te zetten, kun je deze vijf stappen overwegen:

### 1. Vind alle beschikbare data

Vaak zit er onbenutte data verborgen in databases of spreadsheets. Identificeer waar deze waardevolle data zich bevinden en hoe je deze kunt inzetten voor analyse.

### 2. Automatiseer waar mogelijk

Data verzamelen en analyseren kost tijd. Door automatisering kunnen beslissers sneller over relevante rapporten beschikken. Bijvoorbeeld, een operationeel dashboard dat automatisch gegevens uit je ERP-systeem haalt om belangrijke indicatoren bij te houden, zoals energie-efficiëntie per locatie of onderhoudskosten per project, kan real-time updates bieden zonder menselijke tussenkomst.

### 3. Pas rapporten aan voor je publiek

Begin met financiële rapporten en breid dit vervolgens uit naar andere afdelingen zoals operations, asset management en projectbeheer om datagedreven besluitvorming mogelijk te maken. Specifieke rapporten voor elk team, zoals energieverbruik per installatie of onderhoudskosten versus operationele efficiëntie, kunnen helpen om scherp te blijven op relevante KPI's.

### 4. Gebruik segmentatie

Segmentatie in data-analyse helpt bij het groeperen van soortgelijke data om efficiënter specifieke problemen of kansen te identificeren.

### 5. Breek datasilo's af

Data-gedreven organisaties werken synchroon en vermijden geïsoleerde dataopslag. Silo's kunnen leiden tot fouten en duplicaten, wat de betrouwbaarheid van data vermindert.

## De rol van Oracle NetSuite

Zorg dat je organisatie de juiste data effectief benut. Oracle NetSuite speelt hierbij een cruciale rol door data uit verschillende bedrijfsonderdelen te integreren in één digitaal systeem.

Geautomatiseerde en actiegerichte rapportages besparen tijd, verhogen de productiviteit en ondersteunen de bedrijfsgroei doordat je je data optimaal kunt benutten.

## 7 Case: Efficiënter werken met meer inzicht

Een toonaangevend bedrijf in telecominfrastructuur, gespecialiseerd in aanleg en beheer, had te maken met complexe logistieke uitdagingen, strakke deadlines en hoge kosten. Zij verzorgen het hele traject, van ontwerp tot onderhoud, en werken samen met netwerkbeheerders in verschillende sectoren. Om hun operationele en financiële processen te verbeteren en beter inzicht te krijgen, schakelden zij een gespecialiseerde ERP-partner in. Dankzij een slimme ERP-oplossing werden hun prestaties verbeterd, de efficiëntie verhoogd en een solide basis gelegd voor duurzame groei.

### Uitdagingen

Het bedrijf stond voor meerdere uitdagingen die groei en efficiëntie in de weg stonden:

#### **Handmatige processen**

Planningen en werkorders werden handmatig opgesteld, wat leidde tot inefficiënties, hogere kosten en fouten.

#### **Gebrekkig voorraadbeheer**

Voorraadlocaties waren onduidelijk. Dit resulteerde in verspilling en een gebrek aan overzicht, met een kapitaalvernietiging van duizenden euro's per project.

#### **Inzicht in voortgang en kosten**

Het was lastig om projecten nauwkeurig te monitoren. Excel-sheets boden slechts momentopnames en verloren hun actualiteit gedurende de dag.

#### **Afstemming tussen teams**

Door de groei van het bedrijf ontstonden silo's. Teams werkten niet optimaal samen, wat de operationele efficiëntie belemmerde.

### Doelstelling

Om deze uitdagingen te overwinnen, stelde de organisatie de volgende doelen:

#### **Efficiëntere planning**

Automatiseren van werkprocessen om tijd en kosten te besparen.

#### **Verbeterd voorraadbeheer**

Duidelijk inzicht in voorraadlocaties en -hoeveelheden, om verspilling en onnodige kosten te voorkomen.

#### **Realtime inzicht in KPI's**

Dashboards ontwikkelen die direct inzicht geven in voortgang, voorraadstanden en financiële prestaties.

#### **Optimalisatie van kosten en reistijden**

Slimmer plannen om kilometers, reistijd en brandstofkosten terug te dringen.



## Oplossing

Equeep heeft een geïntegreerde ERP-oplossing geïmplementeerd die volledig is afgestemd op de behoeften van de organisatie. Zo hebben we gezamenlijk de doelen binnen handbereik gebracht:

### **Resourceplanning- en schedulingoptimalisatie**

Automatische planningsfunctionaliteit verdeelt taken op basis van locatie, benodigde vaardigheden en beschikbaarheid. Dit maakt het mogelijk om monteurs efficiënter in te zetten.

### **Geoptimaliseerd voorraadbeheer**

Het ERP-systeem biedt inzicht in waar voorraden zich bevinden, zowel in magazijnen als bij onderaannemers of monteurs. Voorraden kunnen gekoppeld worden aan specifieke projecten, waardoor verspilling en onduidelijkheden worden geminimaliseerd.

### **Realtime dashboards**

ERP-dashboarding geeft projectmanagers een volledig overzicht van projectfasen: offerte, voorbereiding, uitvoering en oplevering. Ook voorraadstanden en budgetten worden nu continu gemonitord.

### **Gestroomlijnde workflows**

Met ERP worden operationele workflows geautomatiseerd, wat zorgt voor minder fouten en een beter overzicht. Dit leidt tot betere samenwerking tussen teams en duidelijke verantwoordelijkheden.

## Resultaat

Met de implementatie van de ERP-oplossing is informatie betrouwbaarder en beter beschikbaar. Dit maakt het mogelijk om prestaties nauwkeurig te monitoren en te sturen. De verbeterde beschikbaarheid van gegevens leidt tot efficiëntere processen en betere resultaten. De belangrijkste voordelen op een rij:

### **Efficiëntieverbetering**

Monteurs rijden minder kilometers en werkorders worden sneller uitgevoerd. Dit bespaart tijd en brandstof.

**Minder verspilling**

Met verbeterd voorraadbeheer vermindert de kapitaalvernietiging aanzienlijk. Bij projecten wordt de voorraad beter bijgehouden en optimaal benut, wat ook weer bijdraagt aan de duurzaamheidsdoelen.

**Realtime inzicht**

Dashboards geven projectmanagers direct toegang tot actuele data. Dit verbetert besluitvorming en projectvoortgang.

**Hogere marges**

Dankzij nauwkeurige calculaties en strakkere controle op kosten zijn de projectmarges gestegen.

## Conclusie

Met deze aanpak hebben de klant en Egeep laten zien hoe ERP-technologie helpt om complexe uitdagingen aan te pakken en bedrijfsprocessen naar een hoger niveau te tillen. Door te focussen op slimme planning, voorraadbeheer en realtime inzichten bereikt de organisatie zowel operationele als financiële optimalisatie. Met deze aanpak is het bedrijf klaar voor verdere groei en blijft het een betrouwbare partner in de telecominfrastructuur.





## 8 Oracle NetSuite en Egeep: Samen naar voorsprong

Voel je de druk van de snel veranderende marktomstandigheden? Bij Egeep begrijpen we hoe overweldigend het kan zijn om te navigeren door de complexiteit van moderne bedrijfsprocessen en technologieën. Bij Egeep slaan we de brug tussen technologie en zakelijke behoeften. Dat doen we door intensief te luisteren naar en te reageren op de specifieke uitdagingen die jouw bedrijf ervaart. Ons team van experts heeft ruime ervaring in het aanpakken van vergelijkbare uitdagingen. Dat maakt dat we snel en efficiënt kunnen inspelen op jouw behoeften.

### De kracht van cijfers met Egeep

Wil je het eilanddenken binnen je organisatie doorbreken en als één team werken aan het bereiken van je doelstellingen? Egeep staat voor je klaar. We helpen bij het herdefiniëren van heldere en impactvolle KPI's. Door de kracht van data te benutten, kun je de prestaties van je bedrijf nauwkeurig meten en vergelijken met industriebenchmarks. Hierdoor krijg je helder inzicht in je huidige positie en ontdek je welke richting je op kunt groeien.

### De rol van Oracle NetSuite bij jouw groei

Oracle NetSuite is een krachtige ERP-oplossing, ontworpen om de groei en efficiëntie in de energie-, nutsvoorzieningen- en infrastructuursector te ondersteunen. Het systeem stroomlijnt bedrijfskritische processen en faciliteert de digitale transformatie van organisaties in deze sector. Met Oracle NetSuite beschik je over een altijd actueel platform, zonder zorgen over IT-onderhoud.

In een branche waarin compliance, duurzaamheid en operationele efficiëntie centraal staan, stelt NetSuite organisaties in staat om zich te richten op kernactiviteiten terwijl ze snel inspelen op nieuwe kansen en veranderingen in de markt. Of het nu gaat om geavanceerd financieel beheer, assetmanagement, projectmanagement of supply chain-optimalisatie, Oracle NetSuite biedt de tools en inzichten die nodig zijn om innovatie te versnellen en duurzame groei te realiseren.



## Profiteer van de synergie tussen Equeep en Oracle NetSuite

De combinatie van Equeep's diepgaande kennis van bedrijfsprocessen en de technologische kracht van Oracle NetSuite creëert een uniek voordeel voor jouw organisatie. Deze synergie zorgt ervoor dat niet alleen operationele efficiëntie wordt verhoogd, maar ook dat strategische doelen sneller en effectiever worden bereikt. Samen vormen Equeep en Oracle NetSuite een robuust platform dat jou in staat stelt om voorop te lopen in de sector en duurzame groei te realiseren. Door te investeren in deze geïntegreerde aanpak, versterk je de basis van je bedrijf en zorg je voor een toekomst waarin je continu kunt innoveren en excelleren.

### Meer weten?

Ben je klaar om de volgende stap naar succes te zetten en wil je weten wat wij concreet voor jou kunnen betekenen? Neem contact met ons op. Samen kunnen we de huidige processen binnen jouw organisatie onder de loep nemen, identificeren we waar quickwins te realiseren zijn en onderzoeken we hoe Oracle NetSuite het best aansluit bij jouw behoeften. Wij helpen je uitdagingen aan te pakken en je operationele effectiviteit te verhogen.

Door middel van een **Business Value Assessment** en een gedetailleerde fit-gap analyse, helpen we je de processen binnen je organisatie te optimaliseren en bij te dragen aan kostenbesparingen en efficiëntieverbeteringen. Wil je een vrijblijvende kennismaking plannen? Neem dan contact met ons op via 030 6540 910 of stuur een e-mail naar [info@equeep.com](mailto:info@equeep.com). Laten we samen de toekomst van jouw bedrijf vormgeven.

[Stuur een email](#)

#### Equeep

Savannahweg 17  
3542 AW Utrecht  
[www.equeep.com](http://www.equeep.com)

ORACLE

NetSuite

Solution Provider Partner