



Whitepaper

De cruciale rol van KPI's in strategisch bedrijfsbeheer



1	Introductie	3
2	De basis van KPI's	4
3	Identificeren van kritieke KPI's	9
4	Uitdagingen	12
5	Het belang van KPI-herziening	15
6	Datagestuurde besluitvorming	17
7	Praktijkcase: Optimalisatie van het Accounts Payable-proces	20
8	Oracle NetSuite en Equeep: Samen naar voorsprong	23

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 veelevoudigd, 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'. Ook vandaag de dag nog is verandering de enige constante. In een dergelijke dynamische wereld spelen Key Performance Indicators (KPI's) – letterlijk – een sleutelrol binnen het strategisch beheer van elk bedrijf. Het zijn als het ware je navigatie-instrumenten in een landschap dat wordt overspoeld met steeds weer nieuwe technologieën, opdoemende trends en hooggespannen klantverwachtingen.

De centrale vraag

In deze whitepaper zoomen we in op de volgende vragen:

Hoe kan ik mijn huidige KPI's effectief (her)definiëren:

- om real-time inzicht te krijgen in mijn bedrijfsprestaties en
- om mijn strategische bedrijfsdoelstellingen te behalen?

Hoe kunnen technologische oplossingen mij daarbij ondersteunen?

De transitie naar datagedreven organisaties, waar beslissingen niet meer – alleen – op onderbuikgevoel worden genomen, maar op harde cijfers zijn gebaseerd, vraagt om een juiste inzet van KPI's. Hoe sneller en beter bedrijven enorme hoeveelheden data kunnen verzamelen en analyseren, hoe groter de behoefte aan nauwkeurige en relevante prestatie-indicatoren.

In deze whitepaper werpen we ons licht op de grote waarde van KPI's als de ruggengraat van een strategische benadering die je helpt je doelen te verwezenlijken. Door continu bestaande KPI's te monitoren en te finetunen, kunnen organisaties zich flexibel aanpassen aan marktveranderingen. Zo blijf je voor op de concurrentie. En door je doelen steeds aan te passen aan zowel de huidige als toekomstige bedrijfsomstandigheden, verbetert ook je operationele efficiëntie.

2 De basis van KPI's

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 omzetgroei en nettowinstmarge, andere op klantgerichte indicatoren zoals klanttevredenheid of klantverloop. Daarnaast zijn er operationele KPI's zoals time-to-market en gemiddelde tijd voor orderverwerking, en er zijn metrics die zich richten op talentbeheer zoals personeelsbehoud en -verloop.

KPI's zijn onder te verdelen in 'leading' (leidende) en 'lagging' (achterblijvende) 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.

Verskil 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 binnen verschillende processen te volgen en te verbeteren. Ze vormen de baseline voor toekomstige vergelijkingen en helpen bij het evalueren van de prestaties van teams of processen door de tijd heen.

KPI's daarentegen, zijn specifieke metrics die essentieel zijn voor het meten van de voortgang ten opzichte van de kernzakelijke doelstellingen van een organisatie. Ze zijn onderscheidend omdat ze vaak gekoppeld zijn aan vooraf gestelde doelen, iets wat niet altijd geldt voor metrics in het algemeen.

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 zijn van cruciaal belang bij het nemen van strategische bedrijfsbeslissingen zoals bedrijfsuitbreiding, investeringen en risicobeheer. Door specifieke prestatie-indicatoren te hanteren, kun je als executive de gezondheid en potentie van je organisatie nauwkeurig meten. 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 risicomangement-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. Brutomarge:

Dit meet het geld dat overblijft na aftrek van de kosten van de verkochte goederen (COGS) van de omzet. Een hogere brutomarge wijst op effectieve omzetting van producten of diensten in winst.

2. Operationele winstmarge:

Toont het percentage winst dat een bedrijf maakt uit operationele activiteiten vóór aftrek van belastingen en rente, wat wijst op goede kostenbeheersing.

3. KPI's binnen het Accounts Payable proces:

Denk hierbij aan het aantal facturen per FTE, Days Payable Outstanding.

4. Current ratio (werkkapitaalratio):

Meet de liquiditeit van een bedrijf om te bepalen of het zijn financiële verplichtingen kan nakomen, met een ideale ratio tussen 1,5 en 2.

5. 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.

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:

Dit meet hoeveel het kost om één eenheid van een product te produceren of in te kopen. Dit is nuttig voor bedrijven die grote hoeveelheden van hetzelfde product vervaardigen of verkopen om te bepalen of de productie kosteneffectief is.

2. Levertijd:

Deze KPI meet de tijd tussen het begin en het einde van een proces binnen de toeleveringsketen, zoals de tijd van bestelling tot ontvangst.

3. Cash-to-cash-cyclustijd:

Dit vertelt hoe lang het duurt van het betalen van leveranciers voor materialen tot het ontvangen van betalingen van klanten voor het afgewerkte product.

4. Voorraadomloopsnelheid:

Dit geeft aan hoe vaak een bedrijf zijn voorraad verkoopt en vervangt binnen een bepaalde periode, meestal een jaar. Het helpt bedrijven te bepalen of ze te veel voorraad hebben in verhouding tot de verkoop.

5. Verkoopratio:

Dit is een vergelijking tussen de hoeveelheid verkochte voorraad en de hoeveelheid ontvangen voorraad van een fabrikant. Een hoge verkoopratio is positief omdat dit betekent dat producten snel worden verkocht.

3. Identificeren van kritieke KPI's

Het selecteren van de juiste KPI's

Voordat je de juiste KPI's kunt selecteren¹, 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. Deze verschillen per type onderneming en het bedrijfsmodel. Een softwarebedrijf heeft andere KPI's dan een producent van fietsen. Bij een fietsfabrikant, waar de nadruk zal liggen op productie-efficiëntie en kwaliteitscontrole, kun je KPI's inzetten die gericht zijn op het meten van de productietijd per eenheid of het percentage defecten. Als je als doel hebt gesteld om de productie te verhogen zonder kwaliteitsverlies, zou je KPI's zoals de cyclustijd van de assemblagelijijn en de terugkeerfrequentie van reparaties kunnen monitoren. Dit helpt bij het finetunen van productieprocessen en het verbeteren van het eindproduct. Maar heb je bijvoorbeeld een e-commercebedrijf en wil je je omzet met een kwart verhogen, dan zul je KPI's inzetten die de gemiddelde bestelwaarde, conversieratio en het aantal achtergelaten winkelwagentjes meten. Ook kun je je KPI's afstemmen op de doelen van bijvoorbeeld je inkoopafdeling, zoals de omloopsnelheid van de voorraad en de perfecte orderfrequentie. Op die manier verbeter je het voorraadbeheer.

1 How to Choose the Right KPIs for Your Business | Oracle NetSuite



Stem KPI's af op de groeifase van je onderneming

Wat een goede KPI is hangt ook samen met de levenscyclus van je bedrijf. Een start-up zal eerder kiezen voor KPI's gericht op klantenfeedback en validatie van het bedrijfsmodel. Een familiebedrijf dat al vijftig jaar bestaat zal eerder focussen op maandelijkse terugkerende inkomsten en klantbehoud.

Maak KPI's kwantificeerbaar en meetbaar

Welke KPI's je ook kiest, ze moeten gemakkelijk meetbaar zijn en uitgedrukt in ratio's, percentages of absolute getallen. Alleen zo zijn directe vergelijkingen mogelijk en kun je heldere doelen stellen. Zo is 'verlaag de kosten voor klantenwerving met 15%' kwantificeerbaar en meetbaar, 'verbeteren van de bedrijfscultuur' is dat niet.

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 verdubbelen van de omzet binnen een maand in een competitieve markt zonder torenhoog budget is onrealistisch en zal alleen maar demotiverend werken voor je team. Haalbaar betekent ook dat de benodigde data voor het berekenen van de KPI beschikbaar, toegankelijk, betrouwbaar en actueel moeten zijn.

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

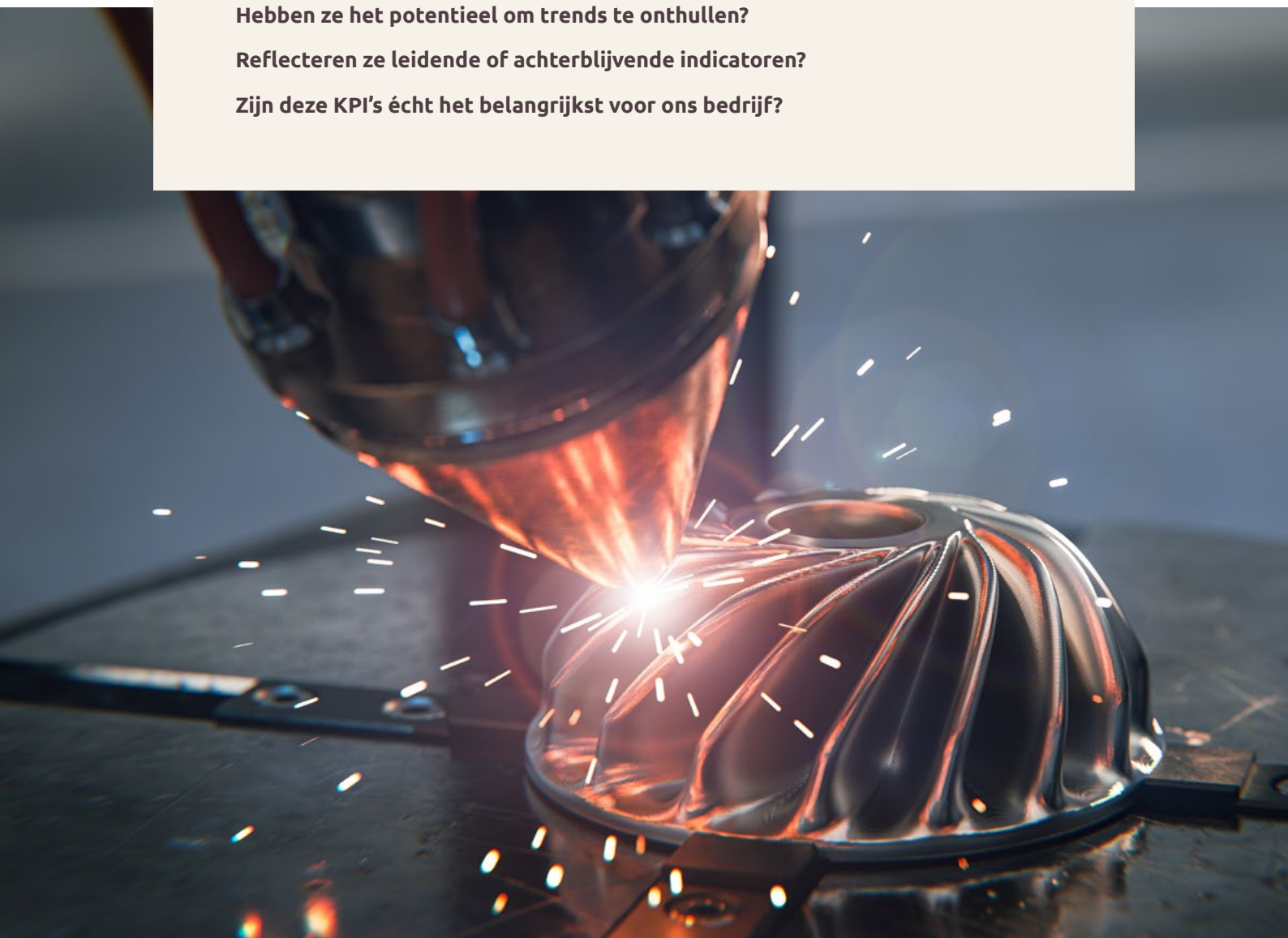
Meten ze echt de voortgang?

Zijn ze in lijn met de bedrijfsdoelen?

Hebben ze het potentieel om trends te onthullen?

Reflecteren ze leidende of achterblijvende indicatoren?

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

Een direct gevolg is vaak een verminderde operationele efficiëntie, waarbij teams werken aan doelen die niet bijdragen aan de hoofddoelstellingen van het bedrijf.

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

Een ander kritiek punt is de besluitvorming. Beslissingen die gebaseerd zijn op achterhaalde, onjuiste of irrelevante KPI's kunnen leiden tot slechte strategische keuzes, zoals het investeren in de verkeerde markten of het aanhouden van niet-winstgevende productlijnen. Het resultaat is vaak een verminderd rendement op investeringen en potentieel een verlies van marktaandeel.

5. Verspilling van middelen

Niet-afgestemde KPI's kunnen ertoe leiden dat bedrijven tijd, geld en inspanningen steken in gebieden die weinig tot geen invloed hebben op hun algehele succes. Dit resulteert in inefficiëntie en verminderde productiviteit.

6. Belemmerde groei en innovatie

Verouderde of niet-afgestemde KPI's kunnen een bedrijf ervan weerhouden om zich aan te passen aan marktveranderingen en nieuwe kansen. Dit beperkt de capaciteit voor innovatie en groei, omdat belangrijke trends of verschuivingen in de industrie mogelijk over het hoofd worden gezien.

7. Risico op non-compliance

In sommige industrieën kunnen KPI's die niet up-to-date zijn leiden tot non-compliance met regelgeving of industriestandaarden. Dat kan resulteren in boetes, juridische problemen en reputatieschade.

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 marktveranderingen en interne groei van bedrijven sluiten ze vaak niet meer aan bij de huidige bedrijfsrealiteit. 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 marktvraag 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: **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 Institute², 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.

2 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. Zo haal je het maximale uit je bestaande team en hoef je geen tijd en energie te steken in het vinden van nieuw talent.

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 operationele en financiële 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 boekhoudperioden. 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 datawarehouse kan noodzakelijk zijn om verschillende redenen:

Analyse van diverse databronnen

Als je gegevens van meerdere bronnen moet combineren, zoals betalingsinformatie van je betalingsverwerker, financiële informatie uit je boekhoudsysteem en gebruiksgegevens van klanten, is een centrale locatie voor opslag en manipulatie essentieel.

Scheiding van analytische en transactionele data

BI-specialisten kunnen de activiteitenlogboeken van applicaties analyseren zonder de operationele systemen te verstoren door de gegevens naar een datawarehouse te sturen.

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

Wanneer je bedrijf grote hoeveelheden data verwerkt, zoals klanttransacties, kunnen standaard data-analyses traag verlopen. Een datawarehouse kan helpen door overzichtelijke tabellen te maken die makkelijker en sneller te doorzoeken zijn. Dit verbetert niet alleen de snelheid waarmee je informatie kunt opvragen, maar ook de algemene prestaties van je databasesysteem dat de dagelijkse bedrijfsactiviteiten bijhoudt.



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 ontvangen beslissers relevante rapporten sneller. Bijvoorbeeld, een verkoopdashboard dat automatisch gegevens uit je ERP-systeem trekt om belangrijke verkoopindicatoren bij te houden, zoals de verhouding tussen leads en conversies, kan real-time updates bieden zonder menselijke tussenkomst.

3. Pas rapporten aan voor je publiek

Begin met financiële rapporten en help vervolgens andere afdelingen zoals verkoop, marketing en HR om ook datagestuurd te werken. Specifieke rapporten voor elk team kunnen helpen bij het scherp houden 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. Dit is zeer nuttig in marketing, maar ook in andere analyses.

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 Praktijkcase: Optimalisatie van het Accounts Payable-proces

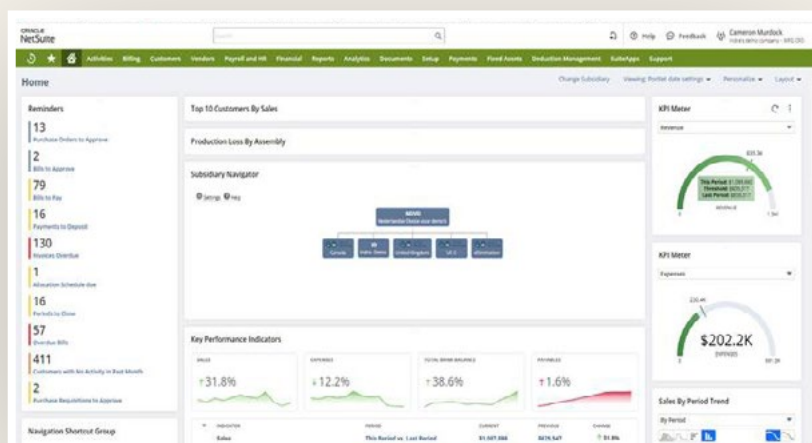
Efficiëntie en effectiviteit vormen de spil van bedrijfssucces, zeker in financiële processen zoals Accounts Payable (AP). Deze case belicht hoe het team van Equeep een productieorganisatie heeft ondersteund bij het doorvoeren van belangrijke optimalisaties, zowel operationeel als financieel.

Uitdagingen

De organisatie stond voor aanzienlijke uitdagingen. **Gedecentraliseerde processen** hadden geleid tot een complex systeem, waarbij elke leverancier meerdere contracten had, compleet met diverse afspraken en procedures verspreid over verschillende business units en afdelingen. Ondanks pogingen tot centralisatie bleven de **doorlooptijden lang** en het verwerkingsproces van facturen **arbeidsintensief en foutgevoelig**. Bovendien bleven betalingsachterstanden bij leveranciers een hardnekkig probleem, ondanks de verbeterde transparantie en monitoring die met de centralisatie waren geïntroduceerd.

Doelstelling

Ons doel als Equeep was tweeledig: ten eerste wilden we de organisatie helpen de operationele efficiëntie te verbeteren door middel van automatisering en centralisatie. Ten tweede streefden we naar het verhogen van de financiële effectiviteit door kostenbesparingen door te voeren, doorlooptijden te verkorten en de betalingsvoorwaarden te verbeteren.





Oplossing

De strategie omvatte drie sleutelaspecten:

1. Centralisatie als basis:

We hebben centralisatie als onze basis gebruikt om verdere optimalisatie te faciliteren. Door alle processen van Accounts Payable onder één dak te brengen, creëerden we een gestroomlijnde structuur die het bedrijf voorbereidde voor toekomstige automatisering.

2. Automatisering van repetitieve taken:

We hebben automatisering ingezet om handmatige taken te elimineren en doorlooptijden te verkorten. Dit omvatte het implementeren van de slimme oplossing van Oracle NetSuite, die het mogelijk maakt om facturen goed te keuren, meldingen en de planning van betalingen te automatiseren.

3. Stakeholder-engagement:

Actieve samenwerking met zowel interne stakeholders als leveranciers was cruciaal. We hebben leveranciers betrokken bij het overgaan naar elektronische facturatie en hebben betalingsvoorwaarden heronderhandeld om de cash-to-cash-cyclus te optimaliseren.

Resultaat

Onze inspanningen hebben duidelijk z'n vruchten afgeworpen:

1. Verhoogde operationele efficiëntie:

Door de combinatie van centralisatie en automatisering zijn de doorlooptijden binnen de organisatie significant verkort, het aantal facturen per FTE verhoogd en de foutmarge aanzienlijk verminderd.

2. Financiële besparingen:

Verbeteringen in de cash-to-cash-cyclus hebben de liquiditeit van de organisatie versterkt en de operationele kosten verlaagd. Daarnaast leidden kortere doorlooptijden tot betere betalingsvoorwaarden en mogelijke kortingen.

3. Verhoogde transparantie en naleving:

Automatisering heeft geleid tot een betere naleving van interne procedures en regelgeving binnen de organisatie, waardoor risico's zijn verminderd en operationele marges zijn versterkt.

Conclusie

Deze transformatie van het Accounts Payable-proces toont de kracht van het juiste gebruik van technologie en de herdefiniëring van KPI's. Door deze aanpak kon de organisatie niet alleen efficiëntie en financiële gezondheid verbeteren, maar ook een strategisch voordeel opbouwen in een concurrerende markt.





8 Oracle NetSuite en Equeep: Samen naar voorsprong

Voel je de druk van de snel veranderende marktomstandigheden? Bij Equeep begrijpen we hoe overweldigend het kan zijn om te navigeren door de complexiteit van moderne bedrijfsprocessen en technologieën. Bij Equeep 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 Equeep

Wil je het eilanddenken binnen je organisatie doorbreken en als één team werken aan het bereiken van je doelstellingen? Equeep 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 van kleine tot middelgrote ondernemingen te faciliteren. Het systeem helpt bij het stroomlijnen van bedrijfskritische processen en de digitale transformatie van je bedrijf. Met Oracle NetSuite beschik je over een altijd actueel systeem, vrij van de zorgen rond IT-onderhoud. Het stelt je in staat om je te focussen op kernactiviteiten, terwijl je snel en met vertrouwen inspeelt op nieuwe marktkansen. Of het nu gaat om geavanceerd financieel beheer, CRM, projectmanagement of voorraadbeheer, Oracle NetSuite biedt de functionaliteiten om innovatie te versnellen en groei te bevorderen.



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. Laten we samen de toekomst van jouw bedrijf vormgeven.

[Stuur een email](#)

Equeep

Savannahweg 17
3542 AW Utrecht
www.equeep.com

ORACLE

NetSuite

Solution Provider Partner