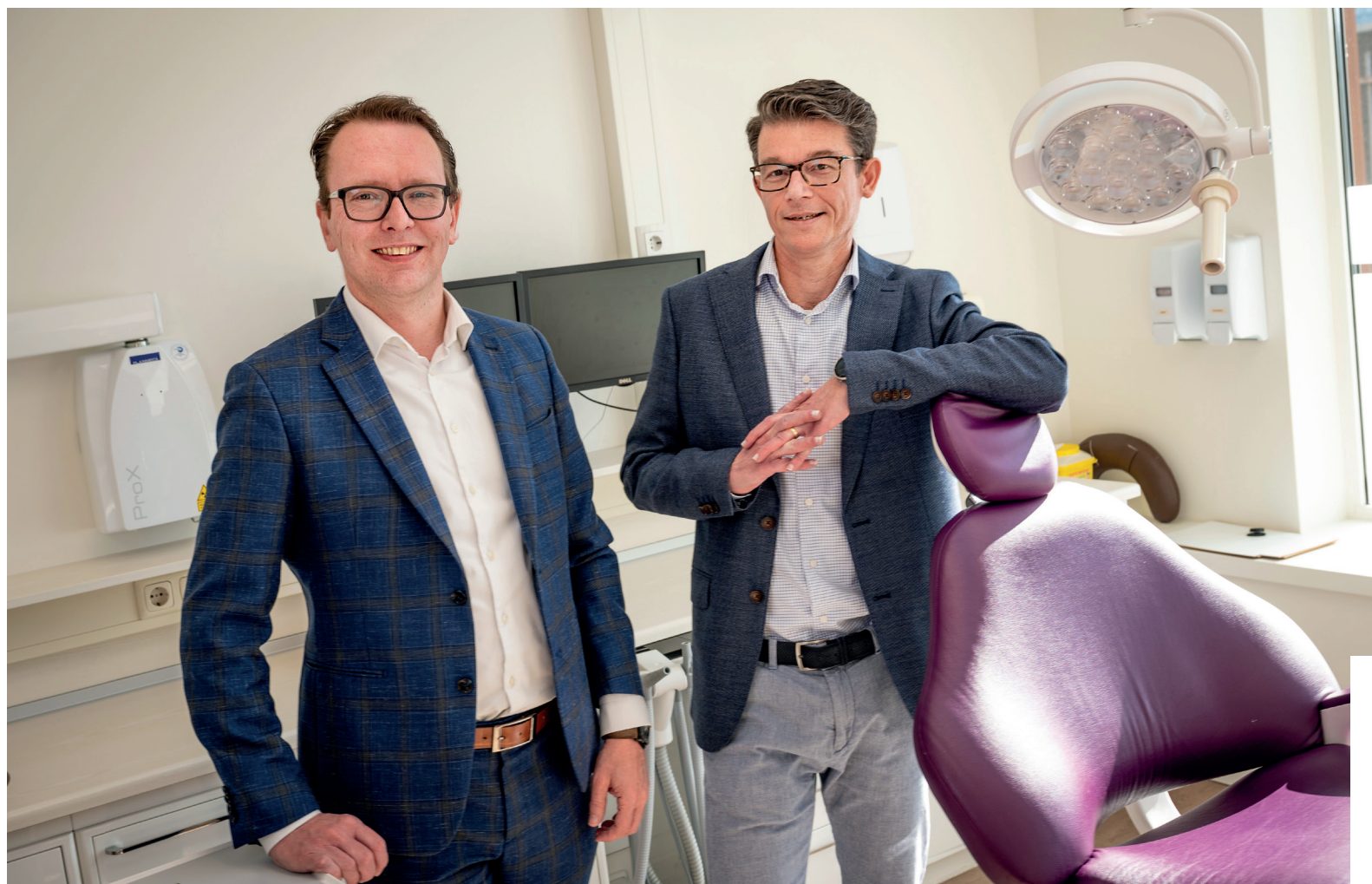


‘DATA HEEFT PAS WAARDE ALS JE HET VERHAAL ERACHTER KENT’

Steeds meer ondernemers maken gebruik van Business Intelligence (BI). Met een BI-tool verzamel je data uit verschillende bronnen (intern en extern), en de informatie die dat oplevert, helpt bij de realisatie van strategische doelstellingen. Tenminste, als je de data op de juiste manier behandelt. Bol Adviseurs is expert in BI-dienstverlening. Het begeleidt vele ondernemers, groot en klein, waaronder Centrumtandzorg in Den Bosch. We leggen deze interessante case onder de loep.



Bol-partner en BI-specialist Roy Verbroekken legt uit dat BI allang niet meer is voorbehouden aan de aller grootste bedrijven. “Nee hoor, integendeel. Je ziet eenzelfde beweging als eerder met ERP-systemen: ook kleinere bedrijven gebruiken ze volop. Hetzelfde geldt voor BI. De vraag is alleen: wat dóe je met de data? Hoe onderneem je er echt slimmer door? Want een BI-tool aanschaffen kan iedereen, maar dat is geen doel op zich. Wij helpen onze klanten bij het omzetten van data in relevante en betrouwbare informatie waar de ondernemer écht slimmer van wordt. Daarom spreken we ook veel liever van BIQ, een combinatie van BI en IQ.”

STRATEGISCHE DOELEN

In die benadering beschrijft Roy verschillende fasen. Het bepalen van strategische bedrijfsdoelstellingen is belangrijk, net als de vraag met welke parameters je die kunt meten. “Zo richten we voor iedere klant een uniek BI-dashboard in. De laatste stap is samen met de klant bepalen wat de data en KPI's ons vertellen en hoe we ze kunnen inzetten om de strategische doelen te bereiken.”

COMPLEXE ORGANISATIE

We verruilen het abstractieniveau voor een kijk in de praktijk: bij Centrumtandzorg. “We zijn geen doorsnee tandartsenpraktijk”, vertelt Marcel Apeldoorn, MT-lid en manager Finance en Control. “Onze organisatie is behoorlijk complex. Dat maakt het extra lastig om data te analyseren.” Ter illustratie: Centrumtandzorg bestaat uit een stichting, vijf BV's en twee maatschappen. “In die complexiteit hebben we behoefte aan inzichtelijke informatie”, vervolgt Marcel. “Helder, leesbaar én realtime, want als je strategische beslissingen wilt nemen, moet je wel op het juiste moment over de juiste gegevens beschikken.”

INZICHT IN EEN MUISKLIK

Marcel noemt een ogenschijnlijk heldere KPI als omzet. “Die willen we per activiteit kunnen beoordelen, maar ook kunnen vergelijken met onze begroting. Of per dag of per week, per regio of per behandelaar. Hetzelfde geldt voor zaken als bedrijfsresultaat, balanspositie, patiëntenverloop, personeelskosten, enzovoorts. Dankzij BI hoeven we niet iedere keer een tijdrovend proces door van gegevens

downloaden en rapporten combineren, maar hebben we op ieder gewenst moment in enkele muisklikken de informatie waar we behoefte aan hebben.”

IN CONTROL ZIJN (EN BLIJVEN)

Roy ontkracht de veronderstelling dat BI vooral gericht is op omzetgerelateerde inzichten. “Het succes van je onderneming meet je niet alleen af aan de euro's. Het gaat ook om zaken als kwaliteit, werkwijze, efficiëntie en het benutten van kansen om van elkaar te leren. BI is een uitgelezen tool om vanuit een compleet, bedrijfsbreed dataveld het kwaliteitsniveau van je organisatie naar een hoger niveau te tillen. BI helpt je om in control te zijn – en te blijven.” Marcel vult aan: “Data heeft pas waarde als je het verhaal erachter kent. Je moet niet alleen zien wat er gebeurt in je organisatie, maar het ook begrijpen. Daarvoor heb je betrouwbare informatie nodig.”

Centrumtandzorg heeft een ideëel doel: goede tandzorg voor iedereen. De organisatie is gespecialiseerd in verschillende disciplines en zorgconcepten. Er werken 130 medewerkers,

die zo'n 25.000 patiënten behandelen. Nog steeds is de organisatie groeiende: op centrumtandzorg.nl/vacature staat een overzicht van diverse openstaande functies.

Meer weten over BI? Beluister ook de podcast met sportief directeur Merijn Zeeman van de Jumbo-Visma wielerploeg via de QR-code.

