

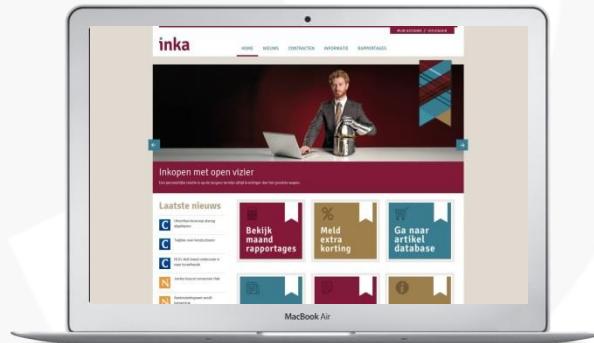


Met Jedox heeft Inka een uitstekende tool die inzicht verschaft in het verleden, het heden maar vooral ook in de nabije toekomst. **Eric Pluut, Director Inka**



## Celcus Case: Inka

*Jedox als communicatie en sturingsmiddel*



## Inkopen met open vizier bij Inka

“Als inkoopcombinatie behoeft Inka gedetailleerd inzicht in de inkoop van haar vennoten bij leveranciers en groothandels. Vóór de introductie van Performance Management technologie maakten hadden we drie Access databases waarin de debiteuren van de groothandels en directe leveranciers en de overige crediteuren van de vennoten werden geregistreerd. De data hierin was van verscheiden granulair niveau aangezien bepaalde contractpartners gedetailleerder data verschaften. Op basis van deze data werden er met draaitabellen analyses gedaan over de gerealiseerde omzetten. Echter, vanwege de geldende afspraakcondities en het platte karakter van de databases was een koppeling tussen de omzetten en bonusafspraken niet mogelijk zonder ingewikkelde queries te schrijven. Hierdoor werd het bepalen van gerealiseerde en geprognosticeerde omzetten en bonussen een tijdrovend karwei. Na het vaststellen van de bonusbedragen moesten deze bovendien gefactureerd en gemonitord worden zodat de vennoten tijdig hun bonussen uitgekeerd zouden krijgen. Aangezien de financiële transacties in een apart systeem werden geregistreerd was ook deze controle steeds een tijdrovend handmatig karwei.” *Elvira Nolle, ICT Manager*

## inka

*Inka is één van de krachtigste inkoopcombinaties in Nederland. Ze vertegenwoordigen een collectief van ruim twintig middelgrote installateurs met een totaal aantal medewerkers van 4.000. Dit verleent Inka de inkoopkracht om inkoopvoordelen te bedingen bij een uitgebreid portfolio aan leveranciers en groothandels in onder andere de elektrotechniek, werktuigbouw en klimaatbeheersing. Bovendien is Inka ook in het voorliggende traject betrokken bij de selectie van deze leveranciers, producten, fabrikanten. Met een integere, professionele en respectvolle benadering bouwt Inka persoonlijke en sterke relaties op met hun partners en vormt daarmee een cruciale en gewaardeerde schakel in de keten.*

*Ten einde het gehele inkoopproces zo efficiënt mogelijk te laten verlopen heeft Inka het afgelopen jaar geïnvesteerd in Performance Management technologie. In dit artikel lichten we de aanleiding, besluitvorming en aanpak van dit traject nader toe.*

“Tegelijkertijd zijn veel inkoopcontracten zo opgezet dat de grootste inkoopvoordelen tegen het einde van een periode behaald kunnen worden. Het loont dus om tijdig deze potentiële inkoopvoordelen te herkennen en vennoten attent te maken op deze drempelwaarden. Door betere scenario-analyse en resulterende sturing van de inkoop wilde Inka de collectieve inkoop verder optimaliseren.” *Eric Pluut, Directeur*

### Insteek

“Het beschreven proces, met handmatige en foutgevoelige stappen, moest gestructureerd en geautomatiseerd worden zodat de informatievoorziening naar de vennoten kon worden geoptimaliseerd en uitgebreid. Bovendien was er een behoefte naar gedetailleerder inzicht in data en ondersteuning bij monitoring van processen. Een oplossing met slechts ‘één versie van de waarheid’ met maar één database met alle data was voor Inka onontbeerlijk om haar inkooptaken te optimaliseren. De bronnen kunnen dan namelijk worden beperkt tot debiteurenbestanden van de leveranciers en groothandels, crediteurenbestanden van de vennoten, data uit het financiële systeem en metadata uit het master data management systeem. Dit gecombineerd met een gestructureerd data inleesproces zou Inka niet alleen een rijkere maar ook een betrouwbaardere analysebron verschaffen met zowel historische als geprognosticeerde cijfers.” *Elvira Nolle, ICT Manager*

### Mogelijke oplossingen

“Inka heeft voor de invulling van hun behoefte gekeken naar twee mogelijke oplossingen. Eén oplossing was een web omgeving met een mobiele applicatie die custom zou moeten worden ontwikkeld door een bestaande partner. Daar tegenover stond een in-memory OLAP oplossing met ETL-tool, webfront-end en adhoc-analysemogelijkheden die geboden zou kunnen worden door Jedox. In een kort selectieproces werden beide leveranciers gevraagd om een ‘Proof of Concept’ (POC) te bouwen waarin moest worden getoond hoe een oplossing kan bijdragen aan een gestructureerde registratie en presentatie van omzetten en de automatische doorrekening van bonussen. Op basis van dit POC, de getoonde flexibiliteit van de tool en het prettige gevoel bij leverancier Celcus werd er uiteindelijk gekozen voor de voorstelde oplossing in Jedox.” *Eric Pluut, Directeur*



## Uitvoering

“Het project begon met het schrijven van een projectvoorstel waarin werd afgekaderd wat we gingen doen. Hierbij diende het eerder gebouwde POC als uitgangspunt om vervolgens extra benodigde functionaliteit te definiëren en toe te voegen. Allereerst werd er een database ontworpen waarin zowel de omzetten als de bonussen geregistreerd en doorgerekend konden worden. Vervolgens werd de data gedefinieerd waarmee het datamodel zou worden gevuld. Na completering hiervan gingen we direct door met het bouwen van de inleesprocessen waarmee de database werd opgebouwd en gevuld met data. Daarnaast was er gedurende dit proces ook al begonnen met het bouwen van de rapportages en monitors die collectief langzaam uitgroeide tot een echte applicatie. Zodra er een onderdeel kon worden opgeleverd dan werd deze direct getest en werd de feedback meegenomen in een daarop volgende iteratie. Na enkele iteraties konden de belangrijkste onderdelen worden opgeleverd en werd de applicatie in gebruik genomen. Om ervoor te zorgen dat alle gebruikers eenvoudig gebruik konden maken van het systeem heeft er in eerste instantie ‘on the job’ training plaatsgevonden en hebben sleutelgebruikers vervolgens een aantal standaard Jedox opleidingen gevolgd.” *Elvira Nolle, ICT Manager*

“Dankzij de training openbaarden de uitgebreide mogelijkheden van Jedox zich snel en was ik in staat om heel vlot geavanceerde analyses in de praktijk te brengen” *Vincent Chardonens, Business Analyst*



## Resultaat

“Momenteel staat er een geïntegreerd en flexibel web-based systeem voor het registreren, analyseren en prognosticeren van bonusafspraken. Hiervoor wordt dagelijks data uit twee systemen ingelezen en worden ook bestanden met omzetcijfers van leveranciers en vennoten on-demand opgevoerd en ingelezen. Gebruikers loggen in via een bestaande gebruikersportal en kunnen naadloos door naar hun monitors en rapportages in Jedox. Ze kunnen bovendien met geautomatiseerde procesmonitoring op ieder moment raadplegen wat de huidige inleesstatus van de omzetten en bonussen is en daarmee dus ook hoe betrouwbaar er geprognosticeerd kan worden naar het einde van het jaar. De gestructureerde rekenregels en verwante processen zorgen er hierbij voor dat alle gebruikers altijd naar 100% correcte en actuele cijfers kijken en zijn er dus ook geen discussies meer zijn over verschillen.”



“Gebruikers besparen hierdoor een behoorlijke hoeveelheid tijd en kunnen zich daardoor beter richten op analyses en prognoses. Voor de gevorderde gebruiker is er bovendien een mogelijkheid tot een ad-hoc analyse waarin alle data vanuit alle mogelijke invalshoeken benaderd en geanalyseerd kan worden. Tot slot kan ook het functioneel beheer van het systeem eenvoudig via dezelfde web omgeving. Het onderhouden, aanpassen en kopiëren van bonusafspraken kan via een intuïtieve interface en de afspraken kunnen direct worden doorgevoerd in de berekening van de bonussen. Hierdoor hebben alle interne en externe gebruikers van het systeem op een dagelijkse basis altijd de beschikking over de laatste beschikbare cijfers en dus een open vizier naar de toekomst.” *Elvira Nolle, ICT Manager*

“Wij merken steeds vaker dat onze vennoten en onze leveranciers behoefte hadden aan inzicht in de te verwachten volumes. Dit betekende dat Inka haar gegevens moest kunnen gebruiken om prognoses en scenario's uit te werken. Dankzij Jedox kunnen wij dit inzicht nu ook daadwerkelijk als communicatie en sturingsmiddel inzetten waardoor het collectief inkopen en samenwerken een stevige impuls heeft gekregen” *Eric Pluut, Directeur*

**Celcus** is een innovatief adviesbureau dat bedrijven en organisaties helpt met de implementatie van software ten behoeve van inzicht, sturing (forecast, budgetteren & plannen), scenario analyse en business modelering: business intelligence & performance management. De inrichting van een financiële functie die grip geeft op de toekomst vormt vaak het hart van veel Celcus oplossingen.

- Wij helpen door het *ontwerpen, bouwen en beheren* van Business Intelligence & Performance management applicaties;
- Wij borgen kennis en kunde in de organisaties door middel van gecertificeerde trainingen en 'on the job learning';
- Wij staan voor laagdrempeligheid, kwaliteit en toegevoegde waarde voor de organisatie.