



Verklaren of voorspellen

Wat doe je met jouw data?

Inhoudsopgave

Ga je verklaren of voorspellen?	3
Van invoeren naar controleren	6
Veel meer analysemogelijkheden	8
Laat waardevolle data niet onbenut	12

Ga je verklaren of voorspellen?



Je hebt besloten dat je meer wilt doen met de beschikbare data binnen je bedrijf. Maar waar begin je? Welke inzichten zijn belangrijk? En hoe breng je dat in de praktijk? Die vragen beantwoorden we in deze whitepaper. Data kan jouw transportorganisatie veel opleveren. Combineer de beschikbare data zodanig dat dit je inzicht geeft. Zodat je bijvoorbeeld ziet welke transporten het meeste geld opbrengen of welke ritten de meeste last hebben van files zodat je daar bij je opdrachtgever een hogere fee voor moet vragen.

Precies zien hoe je bedrijf ervoor staat

Natuurlijk voer je een administratie om te kunnen voldoen aan de geldende wet- en regelgeving. Ook je belastingaangifte hangt er vanaf, net zoals die ene lening die je misschien graag van de bank wilt krijgen. Als ervaren financieel professional weet je echter dat je nog veel meer kan met de continu toenemende hoeveelheid data binnen je bedrijf. Met behulp van de inzichten die je krijgt uit de data die binnen je organisatie beschikbaar is, kan je datagestuurd gaan werken.

Datagestuurd werken is daadwerkelijk sturen op basis van gegevens vanuit jouw administratie. Je ziet dan bijvoorbeeld precies hoe je transportorganisatie ervoor staat en kan onderbouwde voorspellingen doen en scenario's analyseren. Data zorgt ervoor dat jouw managementteam betere beslissingen kan nemen die - naast het belangrijke onderbuikgevoel - ook gebaseerd zijn op harde gegevens.

Margekillers snel opsporen

Zeker in een branche waarin je op kleine marges moet sturen, wil je zorgen dat je eventuele margekillers snel op kan sporen. Zo laat je immers zo min mogelijk geld liggen. Ook wil je snel kunnen inspelen op de actualiteit. Want wat gebeurt er als de brandstofprijzen omhoogschieten? Wat doet dat met je marge? Wat gebeurt er als je die ene grote klant verliest? Moet je je klantenbestand beter gaan spreiden?

Sturen op basis van data

Wil je dat jouw transportorganisatie een datage-dreven bedrijf wordt? Stel jezelf dan eerst de vraag waarop je wilt sturen. Wat vind je als organisatie belangrijk en waar wil je heen? Wat is je ambitie en wat zijn je daarbij horende doelstellingen?

Daarnaast kan je je afvragen of je bijvoorbeeld wel de juiste klanten bedient? Of dat er een (tijdelijke) uitbreiding van het wagenpark nodig is? Brengt het materieel wel genoeg op en wordt het op de juiste ritten ingezet? Of wil je, zoals veel andere transportbedrijven, de kostenontwikkeling qua brandstof en personeel goed kunnen volgen?

Sturen met behulp van kpi's

Wanneer je weet wat de doelstellingen van je organisatie zijn, dan kan je ook gaan werken met key performance indicators (kpi's).



Hiermee monitor je de voor jouw organisatie belangrijke subdoelen die bijdragen aan de bedrijfsdoelstellingen. Je ziet met behulp van kpi's eerder of onderdelen bijdragen aan je doelstellingen of dat deze er juist voor kunnen gaan zorgen dat je bepaalde doelstellingen niet kan gaan halen. De stand van zaken wordt concreet en meetbaar en je ziet vroegtijdig waar je transportorganisatie het goed doet en waar je (indien nodig) snel en gericht moet bijsturen.

Wat levert het werken met kpi's je transportorganisatie op?

Veel organisaties kijken, als ze willen weten hoe ze ervoor staan, alleen naar de omzet. Blijft de omzet echter achter? Dan is het niet direct duidelijk waaraan dit ligt. Voordat dit uitgezocht is en de organisatie uiteindelijk kan bijsturen, is het waarschijnlijk te laat.

Wanneer transportorganisaties echter met kpi's werken, is eerder duidelijk wat er goed of juist minder goed gaat. Blijft de omzet achter? Dan is het goed om eerst de subdoelen die bijdragen aan de bedrijfsdoelstellingen te bekijken. Zie je daar bijvoorbeeld dat bepaalde klanten minder winstgevend zijn dan gedacht? Of dat de kosten voor het leveren van vracht bij bepaalde klanten veel hoger is dan bij andere klanten?

Gebruik deze data om te kijken of het verstandig is om afscheid te nemen van deze klanten omdat ze te weinig opleveren. Of dat er voor andere klanten nieuwe tarieven worden moeten vastgesteld omdat de kosten per pallet, zending of vrachtwagen bij hen hoger zijn dan gemiddeld.

Strategische beslissingen nemen

Het inzicht dat het werken met kpi's je oplevert, zorgt ervoor dat je niet langer belangrijke beslissingen neemt op basis van gevoel. In plaats daarvan beslis je op basis van 'harde' gegevens.

Daarnaast zorgen de heldere doelen en kpi's ervoor dat je waarschijnlijk beslissingen neemt die beter passen bij de strategie van je organisatie.

Nog meer inzicht met dashboards

Wanneer je er bovendien voor kiest om op basis van kpi's dashboards samen te stellen, zie je nog sneller wat jouw aandacht nodig heeft.

Voeg bijvoorbeeld een kpi toe die het totale bedrag weergeeft van openstaande facturen en die rood kleurt als dit bedrag hoger is dan een door jezelf bepaald maximum.

Deze zelf samengestelde dashboards kan je bovendien eenvoudig delen met anderen binnen je organisatie. Richt aan de hand van bedrijfsprocessen verschillende dashboards in voor de diverse afdelingen en rollen binnen je transportorganisatie zodat er (indien nodig) direct actie ondernomen kan worden. Op die manier kunnen gegevens makkelijk en veilig intern worden gedeeld en kijkt iedereen bovendien naar dezelfde waarheid.

Tijd voor verandering!

Het is duidelijk: het werken met de beschikbare data binnen je organisatie kan je transportbedrijf veel opleveren. Maar hoe vind je als financiële professional de tijd om je hiermee bezig te kunnen gaan houden? Hierover vertellen je in het volgende hoofdstuk meer.

Van invoeren naar controleren

Voorheen was administratiesoftware met name gericht op het zo snel mogelijk handmatig kunnen invoeren van inkomsten en uitgaven. Tegenwoordig kan software voor je financiële administratie echter veel meer. Het is mogelijk om (complexe) handmatige handelingen te automatiseren, fouten te minimaliseren en systemen te integreren. Zo heb je altijd actueel inzicht in de stand van zaken en kan je je concentreren op de bedrijfsvoering in plaats van op het uitvoeren van administratieve handelingen.

Automatiseren van je financiële administratie

Moderne financiële software richt zich op het automatiseren van de administratie van je transportorganisatie. Denk hierbij aan het versturen van facturen, het uitvoeren van geplande taken en het doorvoeren van afschrijvingen. Hierdoor hoef je je niet meer bezig te houden met herhalende handmatige handelingen, maar kan je je juist richten op de uitzonderingen die jouw aandacht nodig hebben.

Eenvoudig tijd en geld besparen

Neem bijvoorbeeld het verwerken van inkomende facturen. Dit is een tijdrovende klus. De meeste leveranciers sturen een factuur momenteel als een pdf per e-mail. Het bericht met de pdf wordt naar de scan- en herkenservice gestuurd en automatisch omgezet naar een boekingsvoorstel. Dat scheelt veel handmatig werk (foutgevoelig!) en zo kan je facturen gemakkelijk correct verwerken.

System-to-system aanleveren

Wil je nog een stap verder gaan? Kies dan voor elektronisch factureren (ook wel bekend als digitaal factureren, e-factureren, e-invoicing of system-to-system-facturatie). Dit is voor je transportorganisatie een eenvoudige manier om zowel op uitgaande als inkomende facturen nog veel meer tijd en geld te besparen.

Met e-facturatie ontstaat een papierloze omgeving waarin alle informatie in één keer system-to-system



wordt aangeleverd. De facturen worden direct verwerkt in de financiële administratie en opgeslagen op alle relevante locaties waardoor de kans op fouten vrijwel nihil wordt.

Verregaande digitalisering

Processen van inkoop tot en met betaling, purchase-to-pay, worden steeds meer volledig geautomatiseerd. Van aanvragen, kopen en ontvangen tot aan betalen voor en het administreren van goederen en diensten.

Bedrijven plaatsen een inkooporder voor een product of dienst die ze willen aanschaffen. Als deze is goedgekeurd en gealloceerd in een budget, staat vervolgens niets meer in de weg om de door de leverancier ingestuurde factuur daarop te matchen.

Kloppen het PO-nummer, het bedrag, het KvK-nummer en eventuele andere matchings-criteria dan kan er automatisch tot betaling worden overgegaan. We gebruiken het woord 'kan' bewust. Veel bedrijven vinden het toch nog fijn om na matching een persoonlijk akkoord te moeten geven. Ook die autorisatie-slag is in te bouwen.

En dan is er nog Pan-European Public Procurement On-Line (Peppol). Dit biedt overheden en bedrijven de kans om (internationaal) e-facturen uit te wisselen via een speciaal beveiligd netwerk. Als de administratie van zowel de verzender als de ontvanger geregistreerd is op het netwerk, komt de elektronische factuur direct binnen, gevalideerd en wel.

Systemen aan elkaar koppelen

Veel transportorganisaties werken met diverse losse systemen zoals een blackboxsysteem, transportmanagementsysteem (TMS), boekhoudpakket, spreadsheets en vaak ook nog een BI-tool.

Voor je vierwekelijkse analyses en rapportages heb je gegevens uit al deze verschillende systemen nodig waardoor het een grote uitdaging is om rapportages op tijd af te hebben. Hierover vertelden we al meer in het [Stappenplan voor datadriven werken in de transportsector](#).

Door te kiezen voor moderne software met een Application Programming Interface (API), een software-interface die het mogelijk maakt dat verschillende applicaties met elkaar kunnen communiceren, kan je deze systemen eenvoudig koppelen. Hierdoor hoef je gegevens niet langer handmatig over te nemen, maar kan je uit verschillende bronnen automatisch gegevens ophalen en die vervolgens combineren.

Het koppelen van systemen zorgt ervoor dat je voortaan snel en eenvoudig betrouwbare rapportages maakt, zonder dat daar na afloop nog een correctieslag overheen moet! Doordat cijfers dagelijks real-time inzichtelijk zijn, is er bovendien geen sprake meer van (gedwongen) vierwekelijkse rapportages. Je hebt altijd actueel inzicht en beschikt altijd over betrouwbare gegevens. Hiermee lever je direct een belangrijke bijdrage aan het risicomanagement binnen je transportorganisatie.

Het resultaat: meer tijd voor adviseren en signaleren

Je hoeft geen tijd meer te besteden aan extra controles en het oplossen van fouten. Hierdoor komt er tijd vrij voor zaken zoals het adviseren van het managementteam. Bijvoorbeeld over op welke klanten en kosten er meer focus moet komen te liggen of over accuratere kostprijzen.

Geautomatiseerde systemen geven jou zo bijvoorbeeld de ruimte om toekomstanalyses te maken. Weet je al welke analyses je wilt gaan maken en welke inzichten je op wilt gaan doen? In het volgende hoofdstuk vertellen we je er meer over.

Veel meer analysemogelijkheden



Je hebt nagedacht over welke doelen je binnen je transportorganisatie wilt behalen. Ook kan je de gegevens van diverse systemen via koppelingen automatisch binnenhalen in je financiële software of BI-oplossing. Het is nu dus belangrijk om na te gaan denken over welke analyses je wilt maken en welke inzichten je wilt opdoen. We geven je hieronder een aantal voorbeelden van veelgebruikte analyses.

Forecasting

Met forecasting doe je voorspellingen over toekomstige situaties, bijvoorbeeld de liquiditeit van je onderneming na een bepaalde periode of de

toekomstige vraag vanuit de markt. Als je beschikt over veel en gedetailleerde gegevens, kan je voor deze onderwerpen goed onderbouwde voorspellingen doen.

Wat gaat jouw liquiditeit doen in de komende maanden als die geplande opdrachten (niet) doorgaan? Met de juiste gegevens uit je TMS en financiële systeem kan je daar een vrij gedetailleerde forecast voor maken. Je kan daarbij rekening houden met factureringsintervallen, incasso, betalingstermijnen, et cetera.

De marktvraag kan je nauwkeurig voorspellen als je beschikt over gedetailleerde historische

gegevens over verkopen, seizoensinvloeden en dergelijke. Deze vind je meestal in je TMS.

De betrouwbaarheid neemt toe als je deze kan combineren met de verwachte brandstofprijzen, conjunctuur en andere macro-economische ontwikkelingen. Op deze manier zorg je met de juiste gegevens voor betrouwbare inzichten over de toekomstige kansen en risico's voor je onderneming.

Scenario-analyse

Met behulp van de juiste data kan je ook realistische scenario's opstellen. Door meerdere scenario's uit te werken en vergelijken kan je beter anticiperen op mogelijke toekomstige ontwikkelingen. Daarmee lever je een belangrijke bijdrage aan het risicomanagement binnen je transportorganisatie.

Stel je verandert je factureringsintervallen, incasso- of betalingstermijn. Hoe pakt dat dan uit qua liquiditeit? Je speelt met de data. Andere variabelen in het scenariospel zijn omzet, brandstofprijzen, personeelskosten, docktijden en verkeersdruk. Als deze stijgen of juist dalen, wat gebeurt er dan elders? If this, then that. Wat gebeurt er als de brandstofprijzen enorm omhoogschieten? Wat voor effect heeft het verkorten van docktijden op je bezettingsgraad in de toekomst? Als de vraag stijgt, hoeveel personeel heeft je transportorganisatie dan nodig? Wat als de verkeersdruk en daarmee de fletijden toenemen?

Sturen op kpi's

Het meten van kpi's is een veelgebruikte manier om te weten hoe je transportbedrijf ervoor staat en waar het naartoe gaat. Aan welke indicatoren kan je bijvoorbeeld denken?

1. Omzet en marge per type klant

Stel dat het managementteam wil weten of je transportorganisatie wel de juiste klanten bedient. Een set aan meters kan dan het gevraagde inzicht geven. Meters die voor ieder klantsegment laten zien wat de betreffende marge is. Hiervoor haal je uit je TMS gegevens over de opbrengst per klant,

over het materieel en over welke chauffeur is ingezet. Uit je financiële systeem haal je de informatie over de kosten voor de ingezette middelen.

2. Omzet en marge per kenteken

Natuurlijk kan je hetzelfde doen om de winstgevendheid van je materieel te beoordelen. Afhankelijk van de inrichting haal je gegevens over de inzet van je materieel uit het fleetmanagementsysteem (FMS), het TMS of uit Excel. Gegevens over de omzet en kosten vind je in je financiële systeem.

3. Bezettingsgraad van wagenpark

De Overall Transport Effectiveness (OTE) laat zien wat de bezettingsgraad van het materiaal is. Zo kan je bijvoorbeeld de zogenaamde margekillers opsporen. De inzet en de belading van je materieel vind je in het FMS, het TMS of Excel.

4. Brandstof als % van brutomarge

Brandstofkosten hebben een grote invloed op de brutomarge van je logistieke organisatie. Daarom is het goed om te weten welk percentage van de kosten je besteedt aan brandstof. Haal hiervoor de omzetgegevens uit je financiële systeem en de indirecte verkoopgegevens uit je TMS. Met deze kpi behaal je dubbele winst. Het terugdringen van brandstofverbruik levert namelijk niet alleen een flinke kostenbesparing op. Het vermindert ook flink de CO₂-uitstoot!

5. Marssnelheid

De marssnelheid of het marstempo is in de logistiek een belangrijke kpi om de benutting van voertuigen te bepalen. Hierbij deel je het aantal gereden kilometers door het benodigde aantal uren. De gegevens over het aantal gereden kilometers worden aangeleverd vanuit je FMS. Het aantal werkuren waarschijnlijk deels uit het FMS en deels uit Excel.

Dit zijn maar een paar voorbeelden van de talloze inzichten die je op basis van de beschikbare data kan verkrijgen. Kern van dit alles is dat je data bij



elkaar brengt om er vervolgens analyses op uit te voeren. Je wilt daarmee eindelijk inzicht verschaffen om de toekomst beter in te schatten.

Correcte data = correcte informatie

Bedenk wel dat je software alleen maar correcte informatie kan leveren als je systemen correcte data bevatten. Zonder correcte data is het doen van een goede analyse onmogelijk.

Neem daarom de tijd om data goed op te schonen en om systemen goed in te richten. Doe dit allereerst vanuit de informatiebehoefte van jouw transportbedrijf. Zorg ervoor dat je de juiste soorten gegevens bij elkaar brengt zodat je heldere, logische conclusies kan trekken. Daarbij is het van groot belang dat de data-invoer zo goed mogelijk is. Het liefst met zo min mogelijk menselijk handelen ertussen, want daardoor stijgt de kans op fouten immers snel.

Wat wil je weten?

Eerder in deze whitepaper kon je al lezen over bedrijfsdoelstellingen waar je dan weer je kpi's van afleidt. Wanneer duidelijk is wat je precies wilt weten, ga je uitzoeken welke gegevens je nodig hebt om je vragen te beantwoorden.

Wil je bijvoorbeeld weten of je wel de juiste klanten bedient, dan heb je gegevens nodig over omzet en kosten per soort klant en per type opdracht. En als je meer inzicht wilt in de bezettingsgraad van het materiaal, heb je gegevens nodig over inzetijden, kilometers et cetera. Wil je de marge op detailniveau kunnen bekijken (om bijvoorbeeld te bepalen welke vracht en rit het meest winstgevend is bij welke vrachtwagen) dan moet je de opbrengsten en kosten op kentekenniveau verwerken. Het is dan dus belangrijk dat al deze onderdelen (liefst automatisch) geregistreerd worden.

Verder inzoomen

In de eerder gegeven voorbeelden zie je ook dat geldt dat hoe specifiek de gestelde vraag is, hoe gedetailleerder de benodigde data moet zijn. Bij specifieke vragen wil je dus verder kunnen inzoomen op de informatie. Als het bijvoorbeeld gaat om opbrengsten en kosten wil je inzicht hebben per trekker en/of oplegger, per klantengroep, per regio en/of land et cetera.

First time right

Kortom, zorg dat de data op voldoende detailniveau wordt vastgelegd in de systemen. Automatiseer de data-invoer zoveel mogelijk zodat je de foutgevoeligheid beperkt. Je wilt gegevens namelijk in één keer goed invoeren: First time right.

Dat vraagt ook dat je van tevoren nadenkt over hoe je je systemen inricht. Namelijk zodanig dat uit de systemen komt wat je eruit wilt halen. Je brengt zo de juiste variabelen bij elkaar, in het juiste format. Vergelijk je wel appels met appels als je de data bij elkaar brengt? Heb je het bijvoorbeeld over

dezelfde tijdsintervallen en valuta? Het uitgangspunt is daarbij dat je het proces in één keer goed inricht en dat je daarmee de data ook gelijk goed vastlegt. Dit zorgt voor minder correcties, snellere rapportages en dus voor meer efficiëntie.

Succesvol kunnen ondernemen

Zoals je ziet kan betrouwbare data jouw organisatie heel veel opleveren. Door systemen te integreren en te automatiseren kan je voortaan snel en eenvoudig betrouwbare rapportages maken. Het wordt zo ook makkelijker om je transportorganisatie te sturen, en indien nodig tijdig bij te sturen. Belangrijke zaken die tegenwoordig onmisbaar zijn om succesvol te kunnen ondernemen.

Weet je na het lezen van deze whitepaper niet goed waar je moet beginnen? Of heb je het gevoel dat de verwarring binnen je transportorganisatie alleen maar toeneemt? Dan helpen we je graag verder. In het volgende hoofdstuk lees je wat wij voor je kunnen betekenen.



Laat waardevolle data niet onbenut



De conclusie? Je kan data gebruiken voor slechts een terugblik in bijvoorbeeld het jaarverslag. Dan laat je de voorspellende waarde ervan echter onbenut. Gebruik data liever om de huidige situatie van je transportbedrijf te analyseren, om mee te experimenteren, om scenario's uit te werken, om op data gefundeerde beslissingen te nemen en om te kijken welk effect veranderingen in je organisatie hebben. Dat is geen toekomst, dat kan nu al. Mits je je systemen goed op elkaar aansluit en inricht. Maar hoe begin je? En hoe weet je precies welke gegevens wel of niet beschikbaar zijn?

Sparren met een ervaringsdeskundige

Het kan veel schelen om eens te sparren met iemand die hier ervaring mee heeft. AccountOne, IT-dienstverlener uit Oost-Nederland, helpt orga-

nisaties - waaronder een flink aantal transportbedrijven - bij het automatiseren van hun processen. Hierbij ligt hun kracht in het stroomlijnen van financiële processen en zorgen dat hun klanten meer inzicht krijgen in hun data.

Albert Wolterink: "We helpen transportorganisaties bij het beheren en aansturen van hun transportprocessen naar hun eigen specifieke eisen en wensen. Ook zorgen we voor actueel inzicht in hun financiële situatie. Zo koppelden we voor een klant de financiële administratie met een BI-tool. Met de voorgaande koppeling was het alleen mogelijk om dashboards voor intern gebruik te maken. Nu kan de klant ook eenvoudig rapportages delen met zijn eigen klanten."

Realtime data over klanten, orders en omzet

Ook koppelen we financiële administraties met veelgebruikte transportmanagementsystemen zoals Transpas. Hierdoor zijn onze klanten veel flexibeler in het op maat inrichten van hun logistieke- en financiële processen. Dankzij de koppeling beschikken ze nu in het financiële systeem over realtime data over klanten, orders en omzet.

Voorbeelden van bedrijven die we al geholpen hebben zijn Timmerman Transport (Staphorst), Agro World Transport (De Lutte), Beijer Logistics (Oldenzaal) en Van Opijnen Transport (Deventer).

“Omdat we minder bezig zijn met de invoer van gegevens, kunnen we ons nu concentreren op controle en planning. Je zit er korter op en je ziet het dus sneller als er iets niet goed gaat.”

Monique Raamsman -
Transportbedrijf Anton Raamsman

Is jouw transportorganisatie voorbereid op de toekomst?

Ben je ook op zoek naar een sparringpartner? Wij helpen je graag verder bij het realiseren van je wensen en ideeën. Zo kan je je transportorganisatie voorbereiden op de toekomst en zorgen dat de nieuwe werkwijze intern wordt omarmd. We helpen je om je collega's mee te nemen in het proces en leiden hen op. En natuurlijk bieden we bijstand bij de technische en organisatorische uitdagingen die op je afkomen.

Vraag ons gerust naar onze ideeën voor jouw specifieke situatie. We denken met je mee. En mogelijk kunnen we je verder inspireren met onze blogs en referenties.

Albert Wolterink
Adviseur mkb AccountOne

0548 512 513
a.wolterink@accountone.nl



AccountOne
VISMA > MKB > SOFTWARE