



PORT FOLIO

Power BI dashboard verhalen

POWER PARTNERS BV

Data architecture - data engineering - data analysts

VOOR DATA-GEDREVEN ONDERNEMERS

+ Meer controle

Ontwerp een helikopteroverzicht van je onderneming. Verzamel én visualiseer alle data op één plaats.

+ Meer groei

Groei sneller dan de concurrentie door data-gedreven beslissingen te maken, ontwikkel een informatievoordeel.

+ Meer winst

Creëer een concurrentievoordeel uit de extra informatie en haal zo tot 20% meer winst uit je onderneming.



Marketing



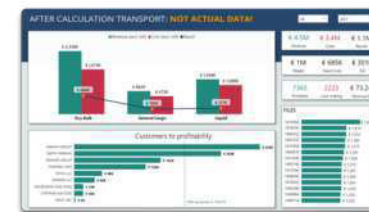
Finance



Sales



Kostcalculatie



En nog
veel en veel meer.



DOOR DATA-GEDREVEN ONDERNEMERS

+ Data architect

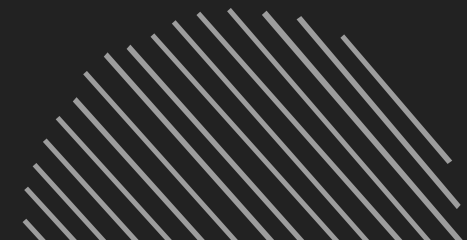
Ontwerpt de blauwdruk van het project, brengt databronnen in kaart en verbindt de componenten.

+ Data engineer

Koppelt, organiseert en automatiseert de datastroom, ontwerpt het datamodel.

+ Data analyst

Implementeert KPI's, ontwerpt visualisaties, optimaliseert interacties, toetst af met eindgebruikers.









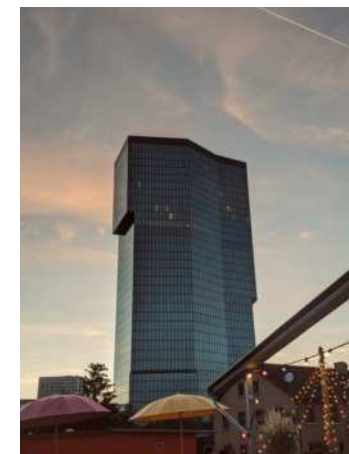
DATA VERTALEN IN GROEI

U kent vast het gevoel. Dagelijks slaan uw bedrijfs-systemen grote hoeveelheden aan data op, maar u doet er niets mee. Het is vaak moeilijk om hier relaties in te ontdekken. Power BI dashboards helpen u en uw team het overzicht te bewaren en te plannen voor de toekomst.



INHOUD

	Digitale Marketing	8
	Logistiek	10
	Bouw	14
	Power BI x Odoo	16
	Power BI vs Excel	19





POWER PARTNERS: BUSINESS INTELLIGENCE MET IMPACT

Hotel Analyse

Na meer dan 15 jaar data consulting projecten voor grote financiële instellingen, slaat CEO Christoph Glur in 2019 een nieuwe weg in. Voortaan wil hij zich inzetten om business intelligence te brengen naar bedrijven waar het écht een impact kan hebben.

Samen met Jules Vandierendonck richt hij in 2020 Power Partners

op. De focus wordt heel duidelijk verschoven naar de motor van de economie, met name KMO-bedrijven in de Benelux, Duitsland en Zwitserland. Door gebruik te maken van het Power BI platform, opent het team van data experts een nieuwe wereld voor KMO's op vlak van rapportering. Enkele van de meest recentste dashboard projecten kan je hier ontdekken. Test ze zelf!



2
0
1
9

BUSINESS INTELLIGENCE: UW BRUG NAAR DE TOEKOMST

U zou het misschien niet direct verwachten, maar een klein familiehôtel aan de Brugse reien was één van onze eerste klanten in België. Voor het management was het belangrijk om bepaalde prognoses en scenarios te ontwikkelen naar de toekomst toe. We ontwikkelden een model waarin de kamerprijs en bezettingsgraad als parameters werden ingegeven. Vervolgens toetsten we dit af met de geprojecteerde kosten. Zo slaagden we er in om analyses te maken rond de break-even punten in de curve.

Hotel Adornes te Brugge was één van onze eerste klanten in België.

Year	Users	YoY%	New Users	YoY%	#C
2018	318,440		146,753		
2019	376,077	14%	178,229	24%	
2020					
January	25,043	1%	12,544	19%	3
February	30,995	22%	17,106	82%	
March	35,852	-0%	18,713	-4%	
April	28,990	25%	14,394	62%	
May	59,251	55%	31,922	134%	18
June	63,475	47%	30,682	91%	48
July	56,227	111%	25,180	170%	45
August	52,342	6%	26,433	-7%	36
September	56,045	61%	28,607	123%	51
October	52,237	26%	26,022	53%	30
November	28,249	-3%	14,824	7%	21



USERS THIS YEAR



Digitale Marketing Regionale expansie.

"Als vastgoedkantoor zijn wij zeer trots op de panden die wij voor onze klanten mogen verkopen. Onze website was reeds lang een belangrijke databron, sinds ons Power BI project is onze website nu ook echt een informatiebron geworden. Kleine, maar belangrijke nuance."

~ Maxime Pinsart, Found and Baker

Klant: Found and Baker, residentieel vastgoedkantoor

Scan om te testen!



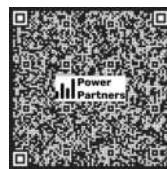


"SELLING THE GOOD LIFE"

Found & Baker



 Brugge, Gent, Brussel



Scan om te testen!



Found & Baker is een residentieel makelaarskantoor gespecialiseerd in uitzonderlijk vastgoed. In hun portefeuille steken momenteel enkele van de meest exclusieve eigendommen in België. Een verhaal over snelle groei, constante verbeteringen en een zeer gepassioneerd team dat de voordelen van business intelligence op tijd zag. "De kern van onze analyse is nu het opvolgen van de impact van onze inspanningen. Wat werkt? Wat niet? Waarmee doen we verder?" ~ David Fonteyne, Found and Baker

TRANSPORT DE RESE KOSTMANAGEMENT

De transport en logistieke sector verleent zich perfect tot business intelligence. De sector wordt gekenmerkt door hoge volumes en lage marges. Kostenrekening speelt een cruciale rol in de onderneming.



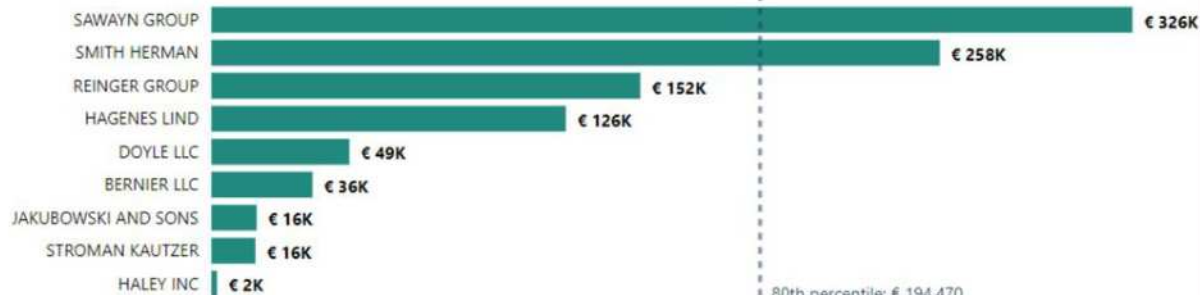
Klant: Transport De Rese, 3de-generatie familiebedrijf

AFTER CALCULATION TRANSPORT

● Revenue (excl. toll) ● Cost (excl. toll) ● Result



Customers to profitability



All

2021

€ 4.5M Revenue € 3.4M Costs € 1.1M Results

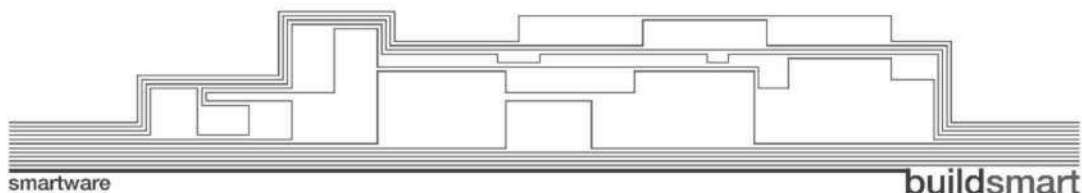
€ 1M Wages € 685K Fixed Costs € 301K Toll

7365 Profitable 2223 Loss-making € 73.24 Revenue/h

FILES



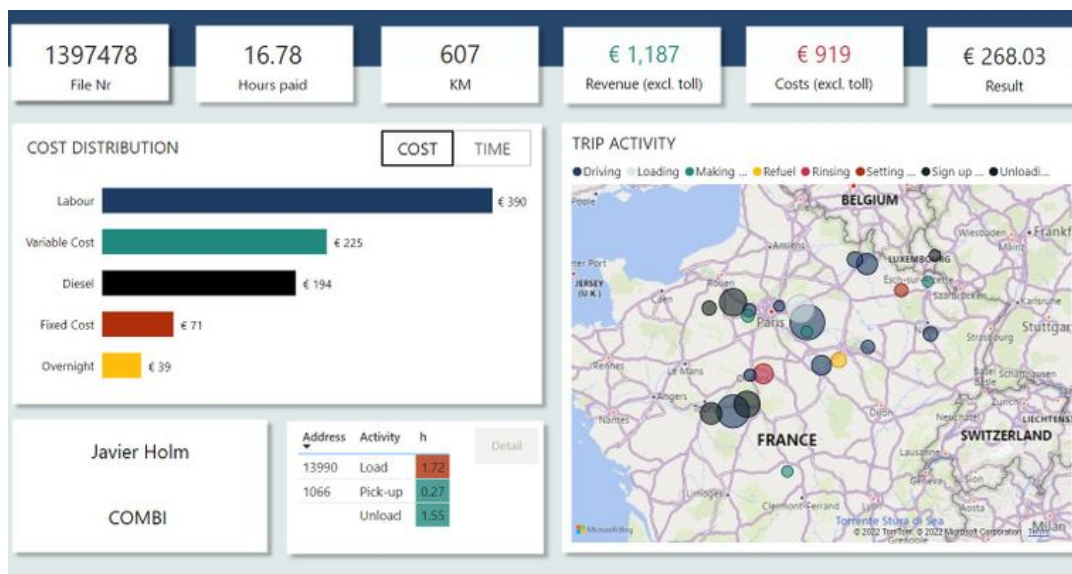
Scan om te testen!



"Om zaken te verbeteren, dien je ze eerst te visualiseren"
Milan De Rese, 3de generatie management

Business intelligence floreert wanneer het gegevens uit meerdere systemen kan combineren, in het bijzonder wanneer deze systemen grote hoeveelheden data aanleveren. Om deze reden past BI perfect bij de transport- en logistieksector. Wij stellen u het project van Transport De Rese voor: een 3de generatie familiebedrijf, gevestigd in het hart van het West-Europese logistieke landschap. Ontdek hier hoe het management nu elke levering, klant en

chauffeur tot op een zéér gedetailleerd niveau kan analyseren. Het BI project was ons eerste project in de logistieke sector met een niet te onderschatten complexiteit. De grote uitdaging in dit project was om alle relevante kosten voor elke levering afzonderlijk en voor het bedrijf als geheel te definiëren, te identificeren en te visualiseren. Samen met Transport De Rese zijn we trots op het resultaat. Test het dashboard zelf uit door onderaan op de foto te klikken!



PROJECT OVERZICHT

Klant: Transport De Rese
 Sector: Transport en Logistiek
 Doel: Kostencalculatie en profitabiliteit
 Budget: 9 dagen, 2 dashboards
 Databronnen: Navitrans, Trimble, Volvo Connect, Excel



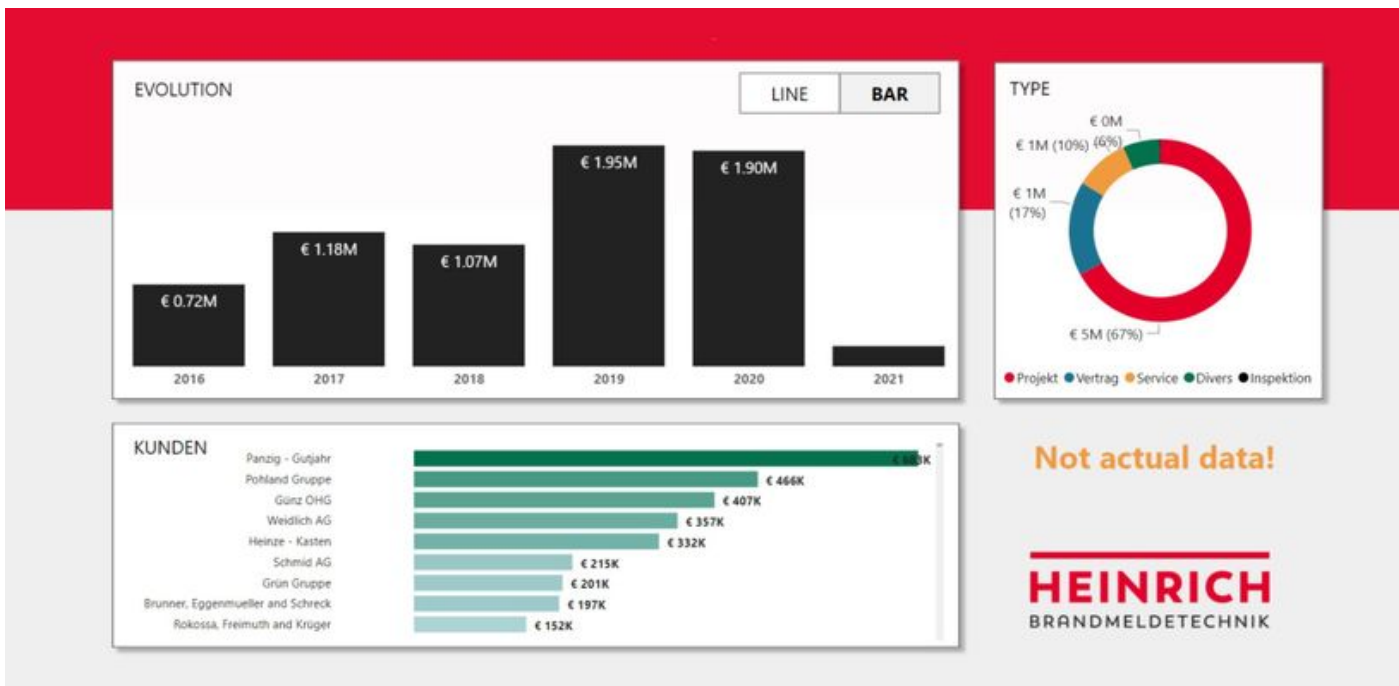
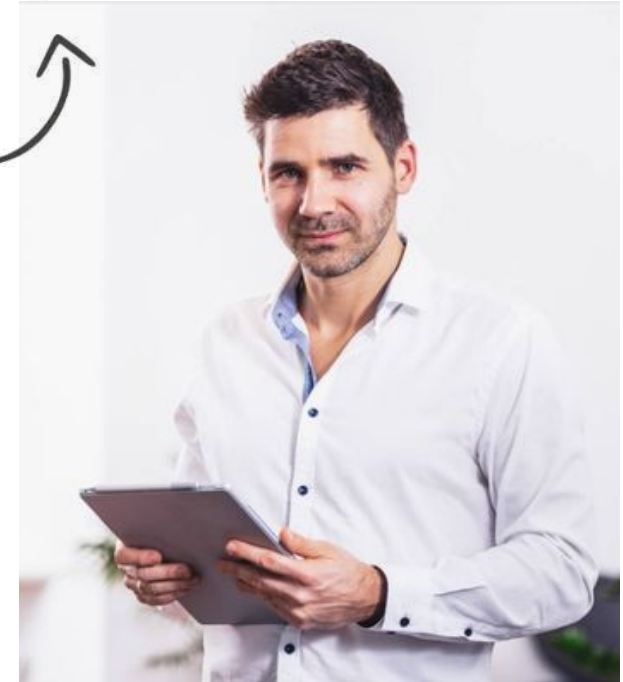
HEINRICH BRANDMELDETECHNIK KLASSIEKE MANAGEMENTDASHBOARDS

Scan om te testen!



Bouwonderneming

Heinrich branddetectie technologie? Op het eerste gezicht klinkt dit als klassiek vakmanschap. Knallen op buikgevoel en elk jaar zien waar het schip strandt? Niet met zaakvoerder Alex (foto rechts), na bijna 10 jaar trots aan het roer van zijn schip was de tijd aangebroken om zijn onderneming naar een nieuw level te brengen. Wij zijn ongelooflijk dankbaar om klanten als Alexander Heinrich te hebben: klanten die precies weten wat ze willen. Klanten die strategisch denken. Ontdek het dashboard hieronder.



PROJECT OVERZICHT

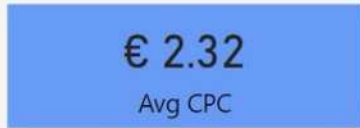
Klant: Heinrich Brandmeldetechnik
Sector: Bouwonderneming
(brandpreventie)

Doel: Management KPI's

Budget: 15 dagen, 6 dashboards

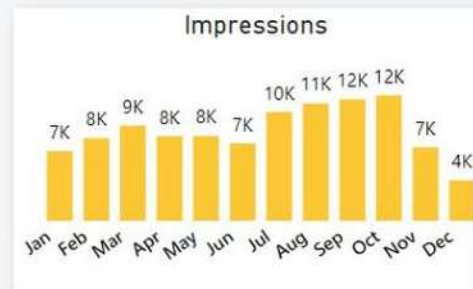
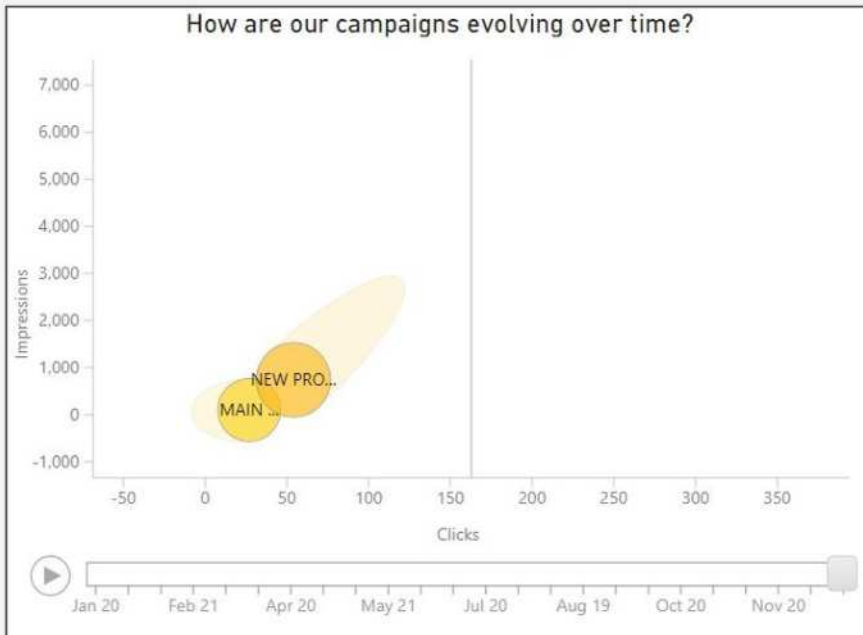
Databronnen: ES Office & Boekhouding

Scan om te testen!



Play axis to see the movement over time

Overview for all campaigns - select campaign left



Advertentiebeheer

Haal meer uit je ads.

Slechts enkele weken na het afleveren van de management dashboards, startten we samen met Alex een follow-up project voor zijn onderneming op. Dit keer ontwikkelden we een multi-channel advertentie overzicht. Om zo Facebook Ads, Google Ads, Bing Ads en Mailchimp op te volgen.

Klant: Heinrich Brandmeldetechnik, brandpreventie

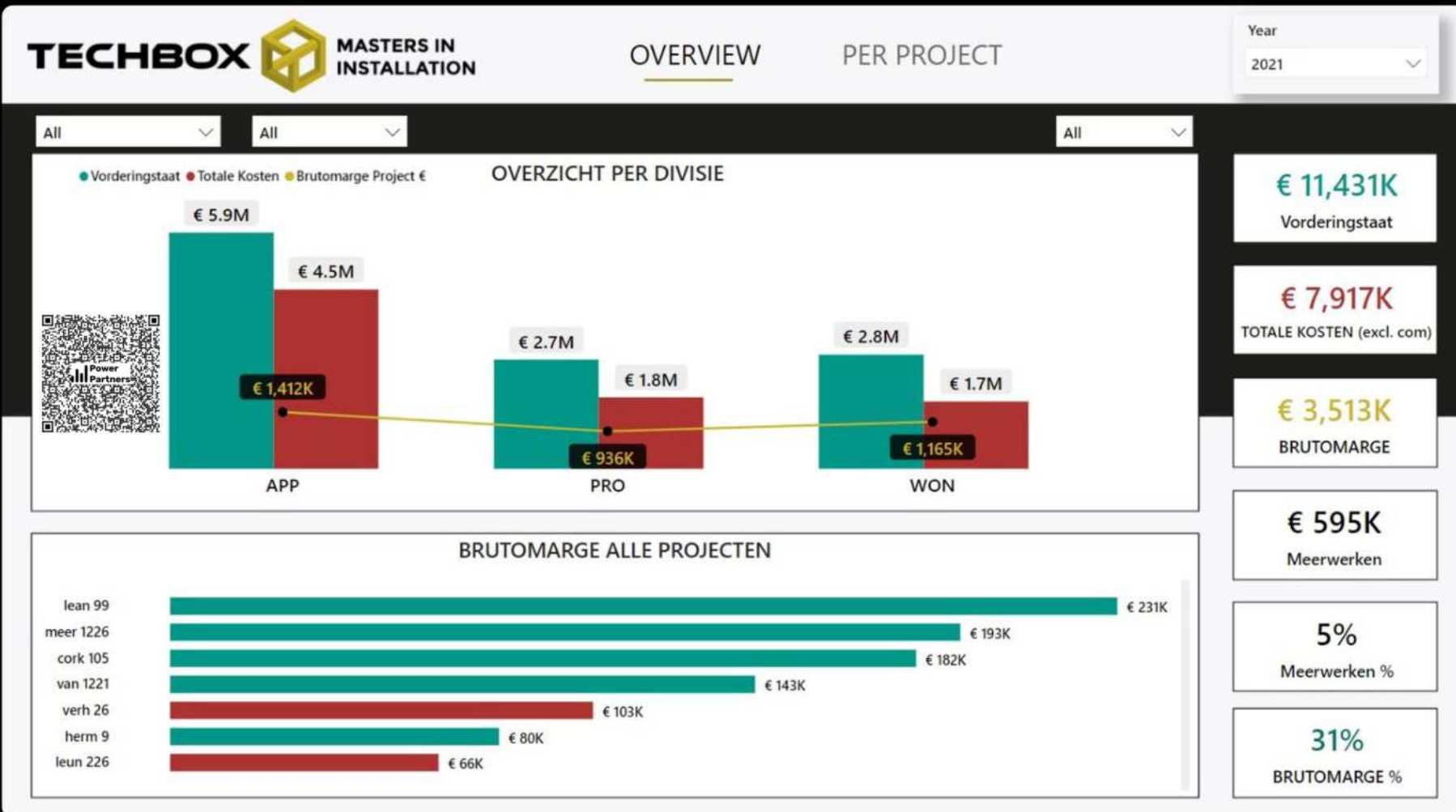
BOUW

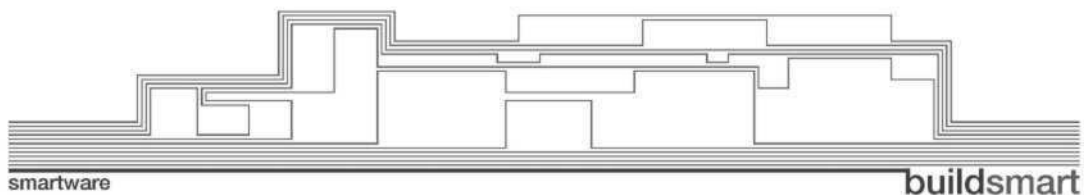
TECHBOX PROJECTMANAGEMENT IN DE BOUW

Naast de klassieke profit & loss, kostenanalyse en winstgevendheid, heeft de bouwsector ook enkele zeer specifieke dashboard toepassingen.

Klant: Techbox, Masters in installation

Scan om te testen!

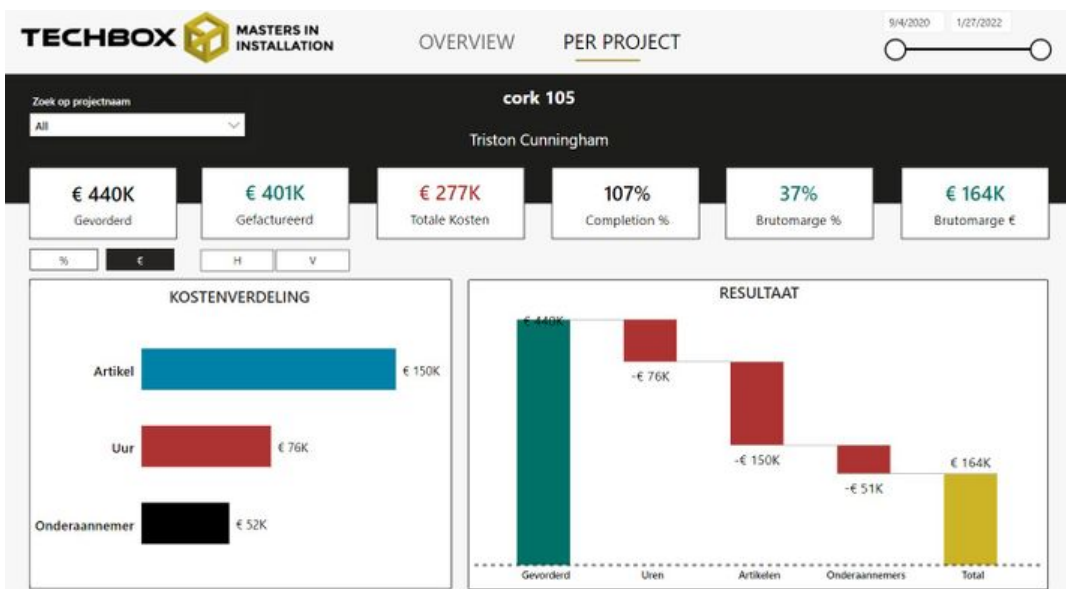




"De volgende fase in onze groei zal data-gedreven zijn"
Kurt Declerck, CEO Techbox

Techbox is een snelgroeiend West-Vlaams installatiebedrijf met meer dan 120 medewerkers. CEO Kurt Declerck zag een nood voor betere rapportering om hun verdere groei te faciliteren. Het volledige BI project bestond uit meerdere dashboards op verschillende fronten. Hier nemen we het

projectmanagement dashboard onder de loep. In bouwondernemingen worden heel veel projectgerelateerde kosten opgeslaan. Denk aan materiaal, artikelen, onderaannemers, arbeiders... Al snel worden 1000'den transacties geboekt op 100'den projecten verspreid over allerlei type klanten,



regio's, projectmanagers, divisies... Zonder goeie BI tool wordt het al snel onmogelijk om als manager een helikopteroverzicht te

bewaren. Power BI laat Techbox toe om een diepere visuele analyse van hun data op te zetten in slechts enkele klikken. Test het zelf!

PROJECT OVERZICHT

Klant: Techbox
 Sector: Bouwonderneming (HVAC)
 Doel: Projectmanagement + klassieke dashboards
 Budget: 22 dagen, 6 dashboards
 Databronnen: Business Central, Bouwsoft, Excel





POWER BI X ODOO



 **Brussel, Zürich**

Misschien ken je Odoe wel van de opvallende paarse kleur, welbespraakte CEO of vele maandelijkse open vacatures. Maar het Belgisch techbedrijf is meer dan dat. Afgelopen zomer verwierf het nog de unicorn status en het bedrijf schopt meer en meer tegen de schenen van reuzen als Microsoft en SAP. Waarom Power Partners dan exact beslist om een nieuwe brug te leggen tussen Microsoft en Odoe, dat kom je hier te weten.

Haat- liefde relatie

"Niet omdat we disruptief willen zijn, maar gewoon omdat onze grootste concurrent onze eigen community is." Fabien Pinckaers - CEO Odoo in De Tijd

Odoo is een softwarepakket voor enterprise resource planning (ERP) bij KMO's. Dergelijke bedrijven hebben vaak uiteenlopende noden. Odoo pakt dit probleem aan door een eigen appstore voor business applicaties te ontwikkelen. Op vandaag zijn er meer dan 30.000 apps beschikbaar, je vindt er ook onze gratis Power BI x Odoo connector.

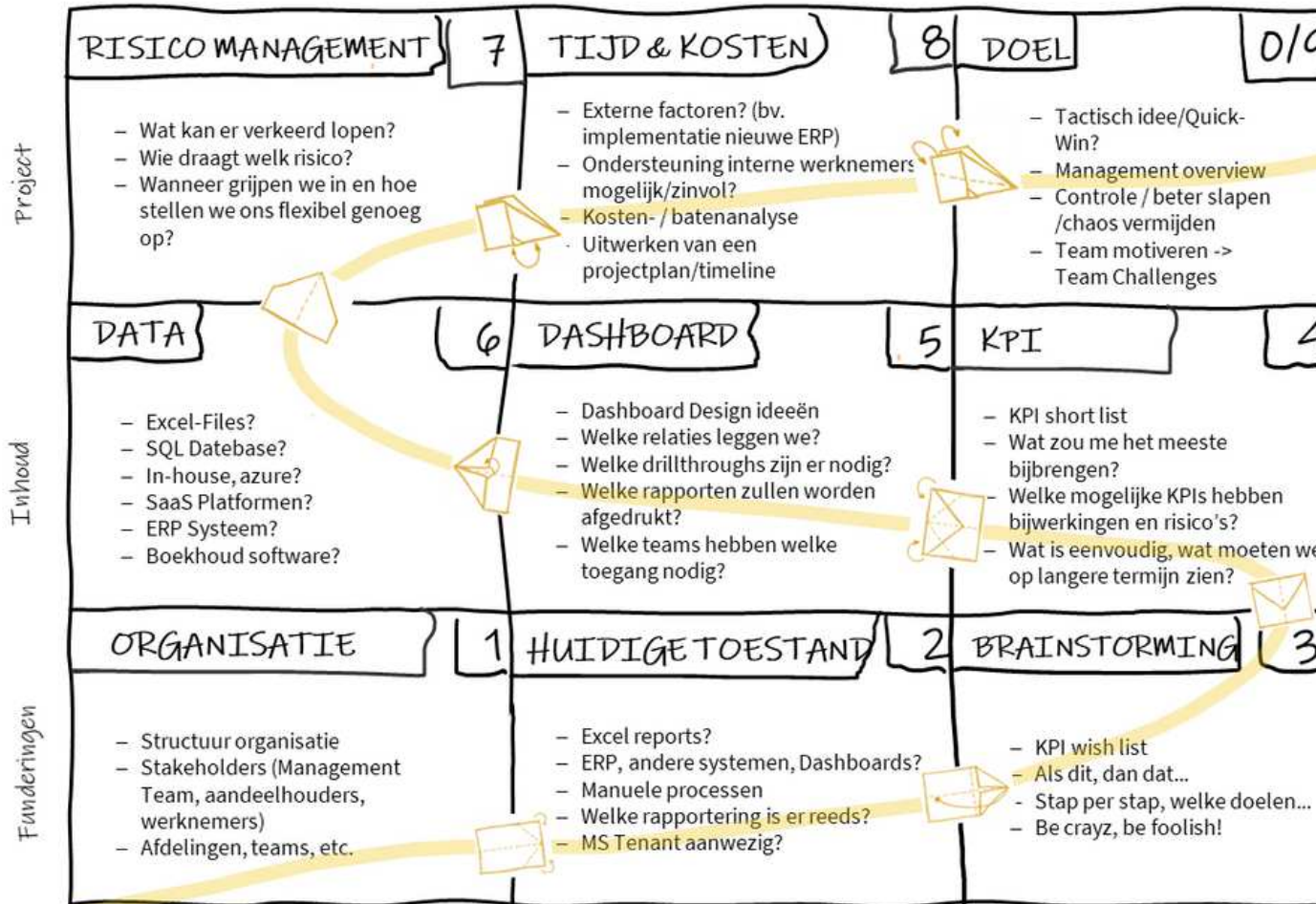
CEO Fabien Pinckaers schuwt de confrontatie met Microsoft en andere grote spelers niet. Hij maakt zich sterk dat Odoo slaagt waar Microsoft (Dynamics) faalde. Echter brengt de steile

opmars in nieuwe Odoo-gebruikers ook een nieuwe groep data analisten aan de oppervlakte. Meer en meer gebruikers willen hun data in gespecialiseerde BI tools gaan analyseren.



POWER PARTNERS

HULP NODIG MET POWER BI DASHBOARDS?



Power BI consulting

Onze projecten starten met een consultingdag ter plaatse. Samen met u doorlopen we het Power Canvas (links). We ontwikkelen een blauwdruk voor het volledige BI project en bieden u op het einde een vaste prijsofferte aan.

€1490,00

Power BI vs Excel



Convergence by Jackson Pollock

Zowel Excel als Power BI zijn ontwikkeld door Microsoft, de ene was er al in 1985, toen nog op de Apple Macintosh. Het programma met het groene logootje kende al meerdere gedaantewissels, maar zit ondertussen volledig ingebakken in onze bedrijfscultuur. Excel zal ook niet verdwijnen. Wat wel zal verdwijnen is de in elkaar geklutste rapporteringen in Excel.

Simpelweg omdat er veel betere opties op de markt zijn. Eén ervan is Power BI. In dit artikel alles wat je moet weten over de BI tool.

Ongetwijfeld hebben u en uw werknemers al zitten ploeteren in Excel files. Excel is dan ook zeer geschikt voor snelle (financiële en numerieke) analyses en forecasts. In de afgelopen 35 jaar kreeg het

programma een prominente rol in de rapportering van onze bedrijven. Excel leent zich perfect om met data te spelen en met getallen te goochelen. Je kan eenvoudig parameters instellen en deze aanpassen naar gelang de situatie. Genoeg toepassingen die op vandaag zeker nog relevant zijn en ook zullen blijven.

Frustraties Excel

In het algemeen zou je kunnen stellen dat het grootste probleem van Excel ligt in de onoverzichtelijkheid. Van zodra je onderneming groot genoeg is en bestaat uit meerdere business units sta je voor problemen. Dan krijg je al snel een grote spreadsheet met draaitabellen, meerdere sheets en vooral heel veel cellen en getallen. 99% van deze cellen bekijk je niet eens. Hoe navigeren in dergelijk spreadsheet? Waar moet de gebruiker starten? Welke cellen dienen maandelijks aangepast te worden? Hoe kan ik fouten opmerken? Hoe deel ik deze inzichten met mijn collega's?

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ	AK	AL	AM	AN
1	POS	Name	Age	T	EXP	OVR	OT	S	M	C	PS	PM	PC	Fb	Ch	Cv	Sl	Si	Sp	Ct	Fo	Cc	Sc	Kc	Kn	V	ST	G%	H	CR	FR	%D	W	L	SV	IP	ERA	DEM	Bang4Buck	#
2	SP	T. Thompson	34	R	14	74	74	5	7	6	5	7	6	-	5	-	6	6	-	-	-	-	-	-	-	96	6	71%	4	43.27	43.27	100%	5	8	0	137.1	4.78	\$16,000,000	369.80	
3	MR	T. Poole	32	R	15	73	73	7	5	6	7	5	6	7	6	-	5	-	6	6	-	-	-	-	-	99	5	56%	7	42.80	42.80	100%	11	9	1	133.2	4.78	\$7,000,000	163.55	
4	MR	D. Perez	32	R	10	74	74	6	6	5	6	6	5	6	6	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	96	3	71%	3	42.17	42.17	100%	5	5	2	93.0	3.87	\$880,000	20.87	
5	SP	E. Harrow	28	R	10	74	74	6	5	7	6	5	7	-	7	-	4	-	-	6	6	-	-	-	-	97	5	55%	4	41.98	41.98	100%	15	11	0	228.0	3.37	\$19,000,000	452.62	
6	MR	Z. Phillips	32	R	11	70	70	5	7	6	5	7	6	5	-	5	-	5	-	-	5	-	-	-	-	92	3	68%	3	41.92	41.92	100%	6	7	1	135.2	4.98	\$7,000,000	166.98	
7	SP	B. Lawson	36	R	16	74	74	5	6	7	5	6	7	-	6	-	5	6	-	-	-	-	-	-	-	88	5	65%	4	41.88	41.88	100%	9	1	0	112.1	2.32	\$20,000,000	477.58	
8	SP	B. Koplowl	35	R	14	72	72	5	6	6	5	6	6	6	5	-	4	-	6	-	-	-	-	-	-	96	4	68%	4	41.87	41.87	100%	8	13	0	174.1	4.39	\$8,000,000	191.08	
9	SP	Z. Fricano	36	R	16	73	73	5	6	6	5	6	6	5	5	5	3	-	-	-	-	-	-	-	-	93	5	74%	2	41.83	41.83	100%	9	9	0	185.2	4.41	\$13,000,000	310.76	
10	MR	C. Behan	28	L	11	61	63	7	6	4	7	6	5	6	-	5	-	7	-	-	-	7	-	-	-	94	3	56%	8	40.14	41.34	97%	1	9	6	66.1	4.75	\$3,000,000	72.56	
11	SP	D. Hogue	37	R	17	68	68	5	6	5	5	6	5	-	6	-	5	-	6	-	-	-	-	-	-	96	6	66%	8	41.07	41.07	100%	9	11	0	155.1	5.10	\$10,500,000	255.68	
12	SP	B. Langston	34	R	17	68	68	7	4	6	7	4	6	-	6	-	6	-	7	-	-	-	-	-	-	99	5	54%	6	41.00	41.00	100%	18	7	0	192.0	4.41	\$10,000,000	243.90	
13	MR	P. Thibado	37	L	20	51	51	4	6	6	5	6	7	4	-	5	-	5	-	-	-	5	-	-	-	86	6	71%	7	38.56	40.56	95%	7	1	1	44.0	2.45	\$3,200,000	78.90	
14	MR	R. Vara	32	R	11	63	63	4	7	6	4	7	6	-	2	-	5	5	5	-	-	-	-	-	-	89	7	70%	5	40.49	40.49	100%	3	0	1	58.0	4.34	\$2,000,000	49.40	
15	SP	J. Kerstetter	29	R	12	60	61	5	7	4	5	7	4	5	6	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	94	4	75%	3	39.84	39.94	100%	7	9	0	166.0	4.66	\$9,500,000	237.83	
16	SP	J. Kessler	28	R	11	59	60	6	6	5	6	6	5	6	7	-	4	-	6	-	-	-	-	-	-	97	5	57%	4	39.58	39.68	100%	10	9	0	163.0	4.80	\$10,500,000	264.63	
17	SP	G. Catron	30	R	13	53	53	6	6	5	6	6	5	6	5	-	-	5	6	-	-	-	-	-	-	98	6	54%	8	39.59	39.59	100%	12	5	1	170.1	3.38	\$6,500,000	164.19	
18	SP	J. Baird	31	R	11	57	57	6	5	6	6	5	6	5	6	5	-	5	-	5	6	-	-	-	-	94	5	54%	6	39.24	39.24	100%	7	11	0	156.0	5.19	\$17,000,000	433.18	
19	SP	P. Mikesell	32	L	14	58	58	6	5	5	6	5	5	7	3	-	6	-	-	-	-	5	-	-	-	99	4	53%	8	39.20	39.20	100%	8	3	0	95.2	2.92	\$11,500,000	293.37	
20	SP	J. Sessions	34	R	17	59	59	5	6	5	5	6	5	6	6	-	-	-	6	-	-	-	-	-	-	95	6	61%	5	38.96	38.96	100%	10	10	0	185.0	4.38	\$8,000,000	205.36	
21	SP	D. Hubert	33	R	16	56	56	5	6	6	5	6	6	-	3	5	-	-	6	6	-	-	-	-	-	95	6	57%	3	38.86	38.86	100%	9	12	0	191.0	4.43	\$2,000,000	51.47	
22	SP	J. Chernoff	29	R	12	56	57	6	5	6	5	6	5	6	-	5	-	7	-	-	-	-	-	-	-	96	8	54%	7	38.57	38.67	100%	10	17	0	237.0	3.65	\$1,500,000	38.79	
23	SP	N. Bouchet	36	R	16	50	50	5	5	6	6	5	6	5	7	3	-	-	5	-	-	-	-	-	-	92	4	53%	8	37.62	38.62	97%	5	13	0	156.2	4.14	\$4,800,000	124.28	
24	MR	D. Bush	38	R	16	59	59	5	6	5	5	6	5	4	6	5	-	-	-	5	-	-	-	-	-	88	5	65%	5	38.58	38.58	100%	13	6	1	146.2	3.56	\$7,000,000	181.45	
25	SP	R. Fialkowski	32	R	12	47	47	5	6	5	5	6	5	6	-	4	-	5	-	-	-	-	5	-	-	96	3	65%	6	38.47	38.47	100%	4	12	0	128.0	5.91	\$1,100,000	28.60	
26	MR	P. Pekarsky	36	L	14	55	55	7	5	5	7	5	5	6	7	-	6	-	-	-	-	-	-	-	-	94	6	45%	6	38.14	38.14	100%	9	11	2	182.0	3.61	\$6,500,000	170.40	
27	MR	T. Matthews	33	L	13	54	54	5	5	6	5	5	6	5	5	5	-	4	-	5	-	-	-	-	-	90	6	55%	8	38.00	38.00	100%	3	5	3	88.0	3.48	\$7,000,000	184.21	
28	SP	R. Garnica	35	L	17	50	50	4	6	5	4	6	5	5	5	3	-	-	5	-	-	-	-	-	-	93	6	67%	6	37.63	37.63	100%	10	4	0	117.2	3.67	\$5,000,000	132.86	
29	SP	T. Simms	31	R	14	47	47	6	6	5	6	6	5	6	6	6	-	-	6	-	-	-	-	-	-	97	6	49%	4	37.58	37.58	100%	11	10	1	185.1	4.61	\$4,800,000	127.74	
30	SP	D. Richards	29	R	9	37	40	5	6	4	5	6	5	-	5	4	5	-	5	5	-	-	-	-	-	93	7	66%	6	36.23	37.53	97%	13	14	0	220.0	3.80	\$950,000	25.31	
31	MR	P. Chandler	36	R	19	47	47	6	5	6	6	5	6	5	-	5	-	5	-	-	7	-	-	-	-	89	5	48%	8	37.49	37.49	100%	1	3	0	25.2	2.45	\$4,200,000	112.03	
32	MR	J. Adams	31	R	13	47	47	6	5	5	6	5	5	-	4	5	-	-	5	6	-	-	-	-	-	96	4	54%	6	37.47	37.47	100%	4	2	0	58.2	3.99	\$7,000,000	186.83	
33	SP	J. Brower	35	R	15	46	46	6	4	7	6	4	7	5	6	-	6	5	-	5	-	-	-	-	-	94	6	44%	5	37.04	37.04	100%	8	17	0	212.1	4.87	\$1,000,000	26.99	

Trend spotten in Excel files?
Dacht het niet.

Waarschijnlijk kijk je snel eens naar de eerste 2 sheets, bekijk je enkele geaggregeerde cijfers en trek je daaruit je conclusies.

Maar hoe merk je op dat de sales voor één van je klanten in de maand oktober van dit jaar 10% lager ligt t.o.v. zelfde periode vorig jaar, en dit terwijl hij de afgelopen 4 jaar juist meer begon te bestellen? Simpel, het antwoord is niet. Je merkt dit niet op. Het tijdig spotten van trends in Excel tabellen is extreem onoverzichtelijk en één van de grootste frustraties wanneer wij praten met bedrijven.

Als manager heb je misschien wel de luxe dat dergelijke Excel spreadsheets wekelijks of maandelijks voor je worden opgesteld en in je mailbox gedropt. Iemand van je team spendeert dan meerdere uren aan deze file voor jij ze te zien krijgt. Uiteraard blijft het een inefficiënt proces en is het probleem hiermee enkel verlegd naar een collega, met de nodige frustraties als

gevolg. Uit onze ervaring en gesprekken met onze klanten schatten wij dat ongeveer 90% v/d tijd naar het opstellen en onderhouden van de spreadsheet gaat en slechts 10% naar het werkelijk analyseren en interpreteren van de data. Je bent een manager - en dus verantwoordelijk om je team in de juiste richting te sturen - toch spendeer je slechts een fractie van je tijd aan het interpreteren van de data? Oeps, toch niet echt manager after all.



Power BI is beschikbaar op uw laptop, tablet en smartphone.

Power BI als alternatief?

Op vandaag zijn er nog wel bedrijven die hun volledige rapportering opzetten in Excel, echter zijn ze met uitsterven bedreigt.

Managers van kleine- en middelgrote ondernemingen starten gebruik te maken van het Power BI platform. Deze managers stomen hun onderneming klaar voor een data-gedreven toekomst en verzekeren zo om de komende 2-5 jaar een concurrentievoordeel in hun sector te bekomen

Power BI is één van de alternatieven voor een krachtige interactieve rapportering.

Vóór de lancering van Power BI, was business intelligence exclusief voor grote ondernemingen met hoge budgetten. Maar daar kwam in 2015 verandering in. Voortaan kon iedereen voor een fractie van de kost gebruik maken van een krachtig business intelligence platform. Meer nog, de desktop versie kan je vandaag nog volledig gratis downloaden.

EXCEL ONTGROEID?

Excel was er al in 1985 (!) Is het na +35 jaar niet eens tijd voor een beter alternatief? Ontdek Power BI.

	Excel	Power BI
Flexibiliteit	✓	✓
Interactiviteit	✗	✓
Live data	✗	✓
Ingebouwde veiligheid	✗	✓
Onbeperkte databronnen	✗	✓
	€ 5/gebruiker	€ 9.4/gebruiker

HOE ZELF MET BI STARTEN?

TIPS VAN ONZE CONSULTANTS

Elke onderneming is verschillend wat ook voor elk BI project geldt. Toch zijn er enkele zaken waar je beter op let.

- Plan voldoende op voorhand (12-18 maand)
- Betrek zoveel mogelijk werknemers
- Zorg voor open communicatie
- Zet vaste feedback momenten op
- Start eenvoudig vb. data uit ERP en boekhouding
- Werk elk kwartaal aan 1 specifieke KPI

CHECKLIST VOOR HET OPZETTEN VAN EEN DATACULTUUR

Als ondernemer is het uw uiteindelijke doel om een datacultuur te ontwikkelen die doorsijpelt in al de gelederen van uw onderneming. Geef het voorbeeld aan uw werknemers ("lead by example") en houd rekening met de volgende zaken.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Eenvoudige KPI's | <input type="checkbox"/> Teamuitdagingen |
| <input type="checkbox"/> Zichtbaarheid | <input type="checkbox"/> Data-cleaning |
| <input type="checkbox"/> Focus op evolutie | <input type="checkbox"/> Lange-termijn visie |
| <input type="checkbox"/> Feedback loop | <input type="checkbox"/> Beloon waar gepast |



CONTACTEER ONS

P: +32 50 89 59 91

E: pwr@powerpartners.pro

A: Ezelstraat 49, 8000 Brugge



**Power
Partners**

pwr@powerpartners.pro



+32 50 89 59 91

