

Simplifying Purchasing

www.simplifyingpurchasing.com



Bouwen op data: BI-trends en het optimaal benutten van P2P Dashboarding

Logischerwijs is 'P2P Dashboarding' natuurlijk het opzetten van dashboards rondom Purchase to Pay. Een belangrijke vraag die je jezelf kunt stellen: hoe kan je het gebruik van dashboards nu optimaal benutten?

Deze whitepaper is opgezet om jou hiermee op weg te helpen! Dit doen we door inzichten te geven over:

- Business Intelligence (BI) trends voor 2017
- De strategische rol van inkoop
- Denkrichting rondom de opzet van P2P Dashboarding

Business Intelligence (BI) trends voor 2017



De afgelopen jaren is het slim benutten van data binnen organisaties onmisbaar geworden. In deze whitepaper wil ik graag de BI-trends toelichten die volgens ons het meest invloed uitoefenen op de dagelijkse bedrijfsvoering. Zelf hebben wij ervaren dat met name IT- betrokkenheid, Data Governance en Usability Interface (UI) een grote rol spelen in het bouwen van analyses.

1. Humanized Big Data

Ondanks dat we volgens veel specialisten de term 'Big Data' niet meer mogen gebruiken, geeft deze nieuwste toevoeging pas echt een belangrijk inkijkje in die discussie rondom: 'big' wel of 'big' niet noemen. 'Humanized' staat namelijk voor het feit dat de data zo voorbereid moet worden, dat ook niet-datawetenschappers met analyses uit te voeten moeten kunnen.*

Vooral de toepassing van analyses, het vertalen van de output naar daadwerkelijke beslissingen en aanpassingen in operationele werkzaamheden staan daarbij centraal. Je ziet dus duidelijk een trend van een kwantitatieve, naar een meer kwalitatieve analysebenadering. Dit vraagt om een hoge mate van aandacht voor eenvoudige publicatie van alle beschikbare data en natuurlijk vooral een gebruiksvriendelijke manier van het visualiseren van de data.

* <https://www.moaweb.nl/component/k2/item/3194-trends-en-ontwikkelingen-2017-big-data-en-analyse.html>

2. Self Service BI

Een trend die met bovenstaande samenhangt gaat nog een niveau dieper. Er wordt verwacht dat de groeiende behoefte voor Self Service analyse binnen organisaties zich de komende jaren gaat voortzetten. De integratie van inkoopsystemen en BI-Solutions stelt organisaties in staat om eigen rapporten en analyses om te bouwen naar informatiebehoeften op organisatorisch, maar zéker ook op individueel en/of afdelingsniveau.

Het gaat namelijk een stapje verder dan standaardrapportages. Gebruikers van diverse disciplines, die ieder door een andere bril naar data kijken, kunnen eigen rapporten en aangepaste weergaves creëren. D.m.v. filtering, drill downs etc. kunnen gebruikers inzoomen naar informatie die voor hen relevant is. Visualisaties worden omgezet in gepersonaliseerde dashboards en zijn deelbaar met diverse stakeholders.

3. IT-betrokkenheid

Eindgebruikers zijn m.b.v. BI-solution tools in staat om gegevensbronnen te vinden, koppelen en om te bouwen naar eigen rapportages. Echter, is het goed en interessant om jezelf af te vragen of de term 'Self Service' verwijst naar volledige zelfstandigheid en onafhankelijkheid?

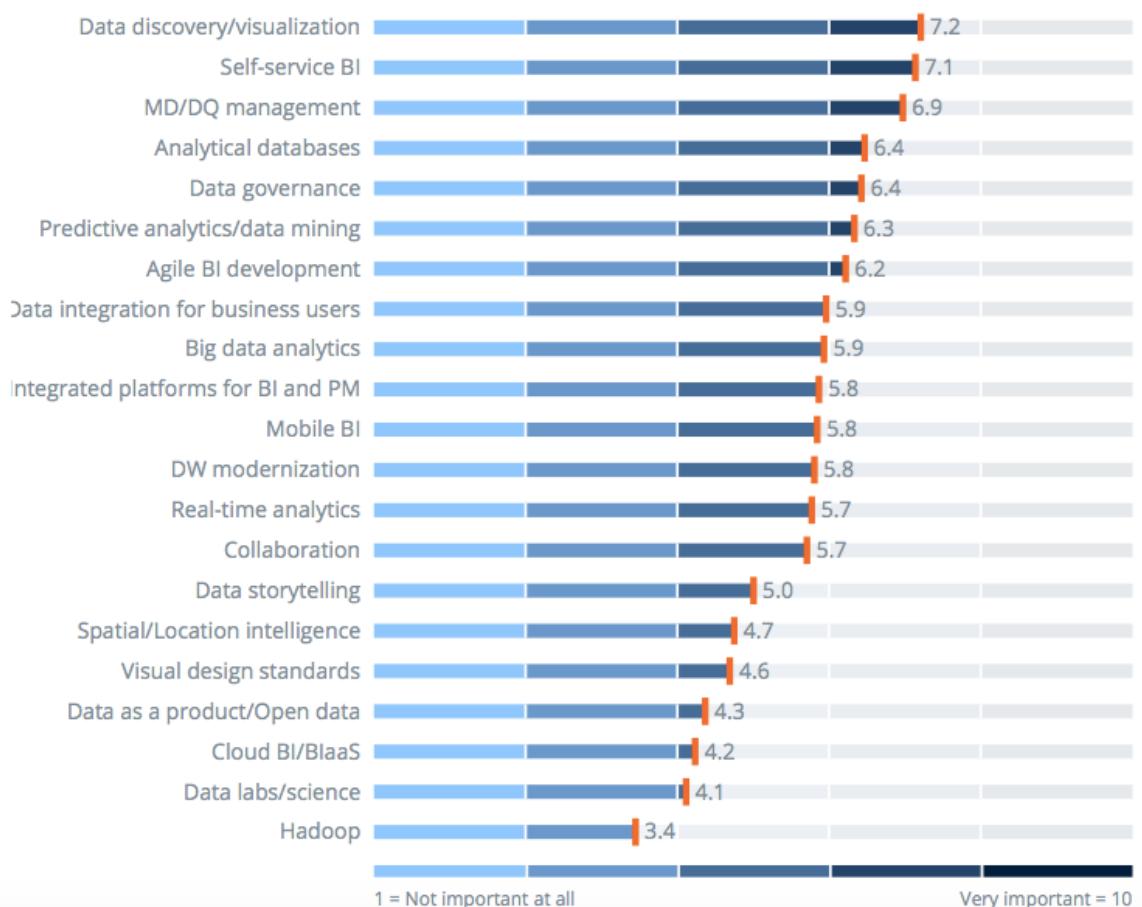
Uit ervaring blijkt namelijk dat een sterke IT-betrokkenheid vereist is. Met name het samenvoegen van verschillende gegevensbronnen blijkt een complexe factor. Hiervoor is technische vakkenwissen vereist, die eindgebruikers vaak nauwelijks of niet hebben. Tenslotte is deze kennis ook nodig om als organisatie continue te blijven innoveren.



Tot zover onze bevindingen rondom BI-trends. De BI-markt verandert continue en trends komen en gaan. Het is daarom interessant om te kijken naar bevindingen en ervaringen van andere BI-professionals.

De [BARC BI Trend Monitor 2017](#) geeft de business intelligence en datamanagement trends weer vanuit een gebruikersperspectief. Bijna 2.800 gebruikers, consultants en verkopers zijn gevraagd naar hun kijk op de belangrijkste BI-trends. Onderstaande afbeelding weergeeft 27 trends met de bijbehorende gebruikersbeoordelingen, die een up-to-date perspectief op de BI-markt leveren. Visualisatie, Self Service BI en Masterdata Management worden door de BI-professionals geïdentificeerd als de belangrijkste trends in hun werkveld. Klik op de afbeelding voor meer informatie over dit onderzoek.

Importance of Business Intelligence Trends in 2017 (n=2,772)

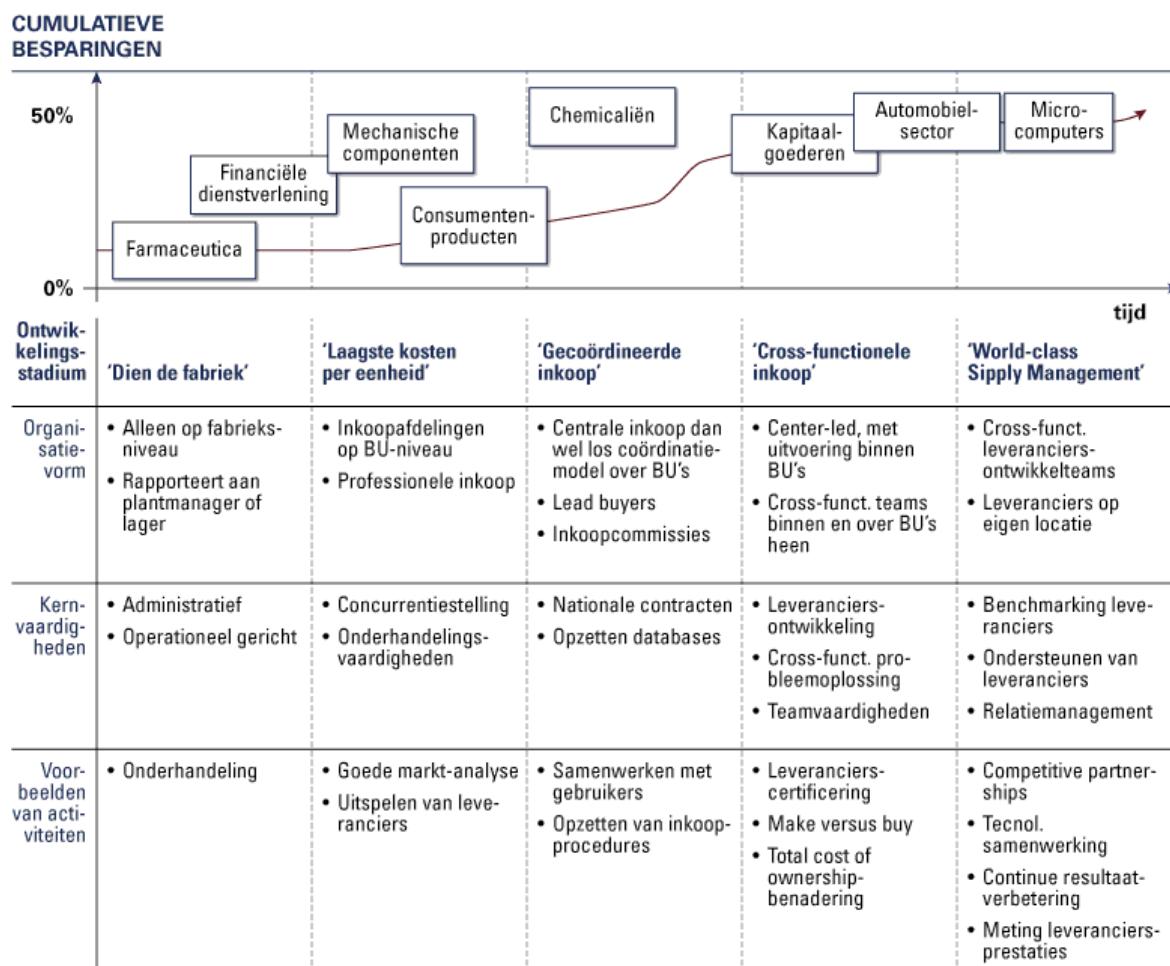


Strategische rol van inkoop

Inkoop wordt steeds minder vaak gezien als een administratieve back-office functie en heeft zich door de jaren heen ontwikkeld tot een strategisch partner voor waarde creatie.

"In organisaties die met deze visie aan de slag gaan, verandert het inkoopbeleid drastisch. Organisaties die willen overgaan naar fase 3 'Gecoördineerde inkoop' van het inkoopontwikkelingsmodel van Keough, willen een aantal doelstellingen realiseren. Bijvoorbeeld het beëindigen van verspilling door versnipperd inkopen, terugdringen van het aantal leveranciers, beheersen van de inkoopstromen en verbetering van de winstgevendheid, en daarmee ook de concurrentiepositie." *

P2P Dashboarding kan als strategisch hulpmiddel worden ingezet om bovenstaande doelstellingen te realiseren. Naast het inzichtelijk maken van verbeterkansen, biedt dashboarding ook kansen om de dialoog binnen je organisatie aan te gaan.



* <https://nevi.nl/sites/default/files/kennisdocument/STR-INKST-kre-003-bl.pdf>

Wat is P2P Dashboarding?



Dashboarding is een rapportagevorm, gericht op verbetering van decentrale besluitvorming. De aanpak kenmerkt zich meestal door een overzichtelijke set aan statistieken en analyses te tonen in een laagdrempelig, gebruiksvriendelijke en toegankelijke applicatie. Denk hierbij aan toegang op diverse mobile devices. Data wordt omgezet in visualisaties en metertjes die de gebruiker, net als het dashboard in een auto, snel overzicht geven. Hierbij heeft men de mogelijkheid om in te zoomen op de metertjes die de aandacht trekken.

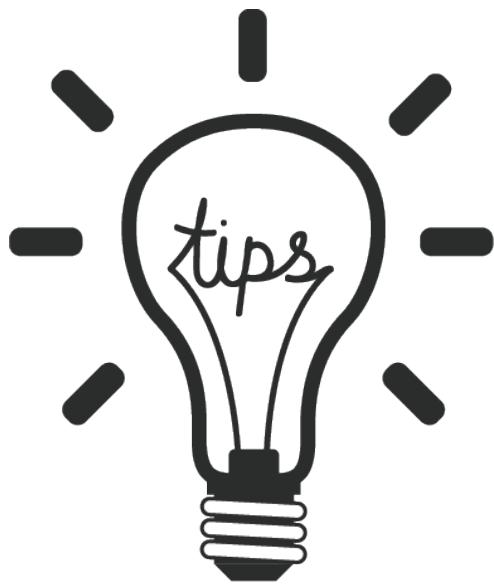
Denkrichting rondom de opzet van P2P Dashboarding

Een doel stellen

Je dient als organisatie een duidelijke doelstelling te definiëren rondom de opzet van P2P Dashboarding. Het P2P proces is niet per definitie heel onoverzichtelijk en/of complex. Het is met name de grote diversiteit van invalshoeken die een rol spelen in het bouwen van dashboards. Denk aan de veervoud van inkoopcategorieën, het managen van ketenpartners, de diversiteit van interne stakeholders etc. Je dient dus goed te beseffen aan welke doelgroep(en) je het dashboard beschikbaar wilt stellen, met als doel om het zelfsturend vermogen van de gebruikers van de dashboards te vergroten.

Met P2P Dashboarding heb je altijd en overal toegang tot belangrijke informatie, waardoor snelle interactie tussen verschillende gebruikers binnen organisaties mogelijk is. Gebruik de kracht van de BI-tools en speel met de functionaliteiten om de P2P ambities te bereiken.

Informatie verzamelen, analyseren en delen



Wanneer je voor ogen hebt wat het doel van je dashboard wordt, kun je aan de slag met het verzamelen en analyseren van gegevens en uiteindelijk te delen met de doelgroep(en). Denk hierbij goed na over de bronnen van je data. Zodra het woord 'Big Data' valt, denkt iedereen aan datasets buiten een organisatie. Bij dashboards spreekt men enkel over interne data. Jammer, want juist de kruisbestuiving van die twee bronnen geeft inzicht.

Zelf bundelen wij onze datasets in visualisaties, die inzicht geven in Spend, Contracten, Waarde creatie en Procesanalyse. Het benutten van een vaste structuur geeft je direct een kader en houvast in de keuzes die je maakt rondom bronnen, rapportagevormen, visualisatievormen, etc. Maar in alle gevallen hebben wij gemerkt dat het interessant is om niet alleen interne data te bekijken, maar deze direct af te kunnen zetten tegen je peers. Dus data van buiten een organisatie te betrekken in de kwalificatie van je interne analyse.

Inzicht in data om bij te sturen

P2P Dashboarding draagt bij aan zowel de effectiviteit, als de efficiency binnen een organisatie. Door de visualisaties van operationele data wordt in één oogopslag de aandacht getrokken naar die elementen die niet goed genoeg presteren. Door de onlinevergelijking met KPI-richtlijnen en peer-gedrag is direct duidelijk waar bijsturing vereist is.

Na verloop van tijd ontstaat een andere manier van denken bij de doelgroep. Hierdoor draagt het gebruik van dashboarding niet enkel bij aan inzicht, maar biedt het ook de mogelijkheid om bij te sturen m.b.v. heldere gedefinieerde KPI's.

Kortom: "Als je P2P Dashboarding optimaal benut, kan dit een mooie basis vormen om de interne sturingsdialoog aan te gaan en prestaties te verbeteren."

Insights as a Service

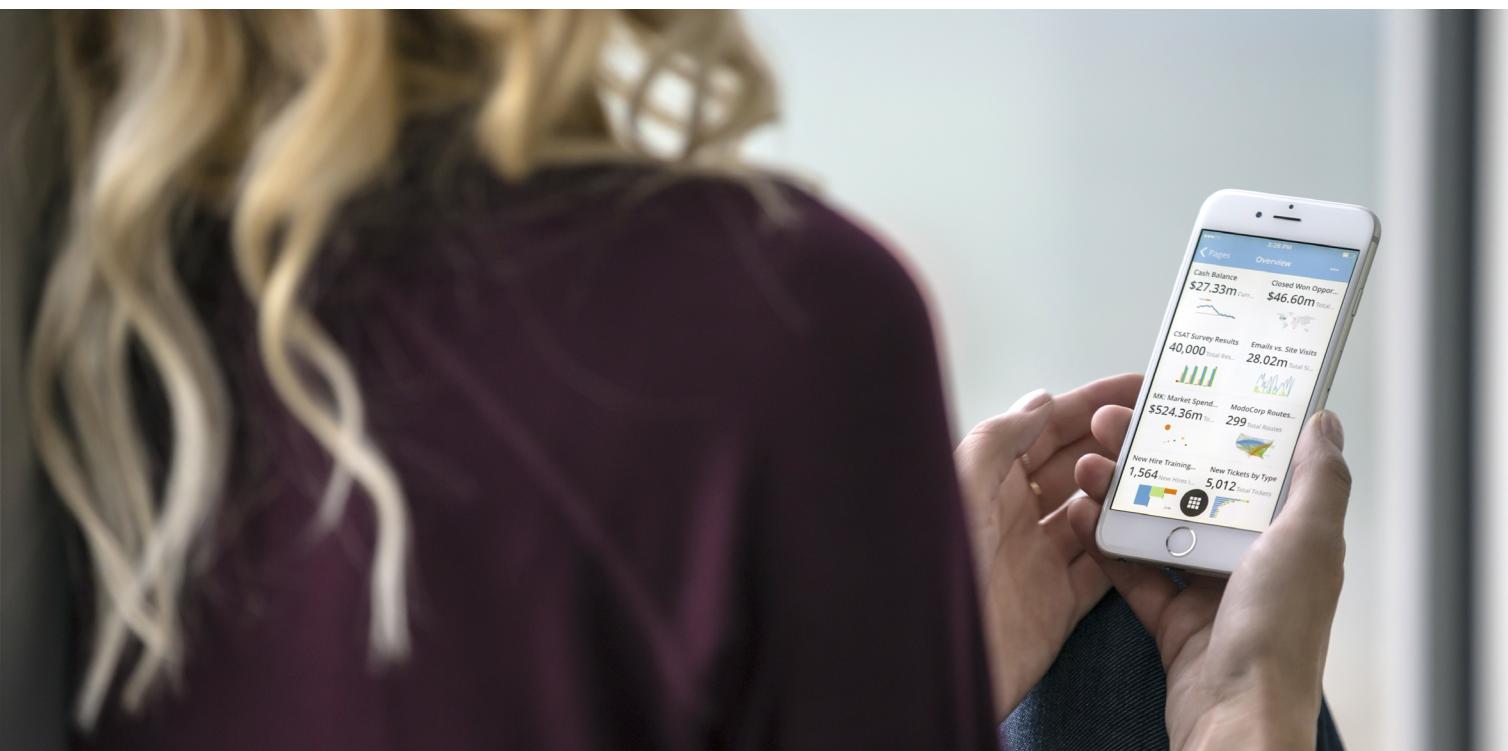


Door de opgebouwde kennis in de Purchase to Pay wereld van o.a. softwarepakketten, systemen en processen, weten wij wat we moeten zoeken als we inzicht willen geven rondom een P2P proces.

Deze kennis hebben wij bij LAKRAN gebundeld in één van onze bouwstenen "Insights as a Service". Binnen ons platform, de Procurement Control Room, stellen wij verschillende standaard dashboards ter beschikking om beter te sturen op P2P Performance. De PCR Dashboards geven je snel inzicht in de spend- en contractinformatie, waarde creatie en process performance.

Meer informatie?

<http://simplifyingpurchasing.com/insights-as-a-service/>





Ellis Mendelsohn

Ellis is vanaf begin 2017 bij ons werkzaam. Zij richt zich voornamelijk op analyses en service t.b.v. dashboarding binnen de LAKRAN Procurement Control Room omgeving. Daarnaast biedt Ellis ondersteuning bij onze overige diensten, zoals business cases en kanalen strategie.

+31(0)6 41 77 91 48

ellis.mendelsohn@lakran.com



Apeldoornseweg 51
Postbus 115
6800 AC Arnhem

026 - 445 23 31
 simplifyingpurchasing.com
 info@lakran.com