



CUSTOMER CASE • MOBILITEIT

Hoe Dicar meer grip krijgt op groei, voorraad en marge.

Van ondernemerschap en buikgevoel naar gestructureerde inzichten — met de InsightData Apps voor finance, sales, operations, supply chain en production.

SECTOR

Motorhomes &
Caravans

APPS

Finance · Sales ·
Production · Supply
Chain

MARKT

België & Nederland

VAN ONDERNEMERSCHAP EN BUIKGEVOEL NAAR GESTRUCTUREERDE INZICHTEN

Dicar groeide snel uit tot toonaangevende speler in **motorhomes**. Maar groei vraagt meer dan ervaring alleen.

1.000+voertuigen op voorraad —
direct gekoppeld aan
cashflow**20 min**manueel werk per dag
uitgespaard, alleen al op het
CEO-rapport**4 Apps**Finance, Sales & Operations,
Production en Supply Chain
— geïntegreerd

Dicar is een familiale onderneming in de motorhomebranche en groeide op korte tijd uit tot een toonaangevende speler in België. Met verschillende filialen, een sterke positie in nieuwe en tweedehands motorhomes en verdere groeiambities, onder meer in Nederland, werd de nood aan structuur steeds groter.

Die groei bracht ook complexiteit met zich mee. Verschillende filialen, verschillende systemen, verschillende boekhoudkundige waarderingregels en een mix van financiële en operationele data maakten het moeilijk om overal op dezelfde manier naar de cijfers te kijken.

Voor Dicar werd duidelijk dat verdere groei niet langer alleen kon steunen op ondernemerschap en ervaring. De organisatie had nood aan één uniforme manier van rapporteren, over filialen en activiteiten heen.

Dicar is groot geworden dankzij ondernemerschap en buikgevoel. Maar op een bepaald moment moet je verder sturen op feiten en cijfers.

ZJEFF MONDELAERS · CFO DICAR

— De uitdaging

Veel data, maar te weinig uniformiteit

Voor de komst van InsightData werkte Dicar vooral met Excel, Power Query, SQL en rapporteringen uit de verschillende bronsystemen. Dat werkte, maar werd steeds zwaarder, trager en minder transparant.

Voor finance betekende dat bijvoorbeeld complexe Excel-bestanden met gekoppelde tabbladen, queries en rapporteringsstructuren. Aanpassingen konden lang duren en waren niet altijd gebruiksvriendelijk. Ook commerciële en operationele analyses vroegen veel manueel werk.

Dicar wilde vooral af van drie problemen:

01

Te veel afhankelijkheid van Excel

Rapporteringen waren verspreid en vaak manueel opgebouwd.

02

Te weinig vergelijkbaarheid over filialen heen

Door verschillende systemen en structuren was het moeilijk om data uniform samen te brengen.

03

Te weinig directe inzichten voor beslissingen

Verkoop, marge, voorraad, afleveringen, atelierwerking en cashflow moesten sneller en betrouwbaarder opgevolgd kunnen worden.

DE AMBITIE

Eén centrale BI-omgeving waarin finance, sales, operations, supply chain en production samenkomen.

— De keuze

Geen zwaar IT-traject, maar dashboards die de business begrijpt.

Dicar onderzocht verschillende partijen en technologieën. De keuze viel uiteindelijk op InsightData, onder meer door de combinatie van Qlik, de modulaire aanpak en de focus op businessprocessen.

Voor Mondelaers was het vooral belangrijk dat de oplossing niet zou uitgroeien tot een zwaar IT-traject dat maanden of jaren aansleept. De dashboards moesten begrijpbaar blijven voor de business, flexibel genoeg zijn om zelf analyses te maken en niet voor elke nieuwe vraag afhankelijk zijn van een developer.

"We wilden vermijden dat we in complexiteit zouden belanden. Het moest begrijpbaar blijven voor iedereen."

ZJEFF MONDELAERS • CFO DICAR

Ook de aanpak van InsightData speelde een belangrijke rol. De implementatie vertrok vanuit de processen en mock-ups van Dicar zelf. InsightData bracht structuur in de beschikbare data, legde linken tussen verschillende datamodellen en vertaalde die naar bruikbare dashboards.

De mensen van InsightData konden snel meepraten over onze processen. Het ging niet over IT, maar over hoe je businessprocessen linkt aan data.

ZJEFF MONDELAERS • CFO DICAR

– De oplossing

Verschillende Apps, één geïntegreerd beeld

Dicar gebruikt vandaag meerdere InsightData Apps, waaronder de Finance App, Sales & Operations App, Supply Chain App en Production App. Samen brengen die verschillende processen samen in één BI-omgeving.

FINANCE APP

Sneller van rapportering naar detail

In finance brengt Dicar boekhouddata uit verschillende systemen samen in één rapporteringsstructuur. De Finance App geeft inzicht in resultaten per maand, vergelijkingen met vorig jaar en managementrapportering volgens de structuur die Dicar zelf heeft bepaald.

Een belangrijk voordeel zit in de mogelijkheid om vanuit een financieel overzicht meteen door te klikken naar detailinformatie. Waar vroeger gezocht moest worden in afzonderlijke systemen of leveranciersinformatie, kan finance vandaag vertrekken vanuit de rapportering en doorklikken tot op factuurniveau.

"Als ik zie dat een bepaalde kost te hoog is, kan ik meteen doorklikken naar de factuur die daarvoor zorgt."

JJEFF MONDELAERS • CFO DICAR

SALES & OPERATIONS APP

Verkoop, aantallen en marge opvolgen

Voor sales volgt Dicar onder meer aantallen verkopen op per merk, filiaal, type voertuig, nieuw, tweedehands, caravans en motorhomes. Ook verhuur wordt apart opgevolgd, met inzichten in bezettingsgraad en rendement per voertuig.

De Sales & Operations App helpt Dicar om sneller te zien wat verkocht wordt, waar volumes zitten en welke marges gerealiseerd worden. Dicar experimenteert ook met automatische rapporteringen, waarbij bijvoorbeeld marge-inzichten wekelijks naar verantwoordelijken kunnen worden gestuurd.

Vooraf de combinatie van verkoop, korting, opties en installatie-uren is waardevol. Bij motorhomes stopt marge niet bij de verkoopprijs. Opties moeten geplaatst worden, standaarduren kunnen afwijken van effectieve uren en die verschillen hebben impact op de uiteindelijke rendabiliteit.

"Kortingen zijn gemakkelijk te berekenen. De echte margeverbetering zit vaak in de elementen daarachter: opties, uren, efficiëntie en atelierwerking."

JJEFF MONDELAERS • CFO DICAR

PRODUCTION APP

Meer zicht op atelier en assemblage

In het atelier volgt Dicar onder meer het verschil tussen standaarduren en gerealiseerde uren op. Dat is belangrijk bij de installatie van opties op motorhomes, maar ook bij herstellingen, garanties en kwaliteitswaarschuwingen.

Mondelaers omschrijft atelierwerking als een domein waar vroeger veel minder zicht op was. Wat valt onder leveranciersgarantie? Wat wordt doorgerekend aan de klant? Wat is eigen garantie? Welke schade of inefficiëntie blijft intern hangen?

Met de Production App wordt die informatie beter zichtbaar en kan Dicar stap voor stap bepalen waar marge verloren gaat en waar processen verbeterd kunnen worden.

SUPPLY CHAIN APP

Grip op voorraad en cashflow

Voorraad is bij Dicar een strategisch belangrijk thema. Het gaat niet alleen over wisselstukken en accessoires, maar vooral over voertuigen, caravans en motorhomes. Met meer dan 1.000 voertuigen op voorraad vertegenwoordigt die voorraad een grote waarde en heeft ze een directe impact op cashflow.

Met de Supply Chain App krijgt Dicar zicht op wat binnenkomt, wat buitengaat en welke voertuigen nog verwacht worden. Dat is cruciaal in een sector met sterke seizoenspatronen.

Dicar wil leveranciersleveringen en klantenafleveringen zo goed mogelijk op elkaar afstemmen. De uitdaging zit in timing: motorhomes komen vaak binnen in een andere periode dan waarin klantenafleveringen pieken. Daardoor is cashflowplanning nauw verbonden met voorraadbeheer.

Voorraad en cashflow zijn bij ons sterk met elkaar verbonden. We moeten weten wanneer de pieken en dalen komen, zodat we beter kunnen sturen.

ZJEFF MONDELAERS • CFO DICAR

— Eén versie van de waarheid

BI toont niet alleen de cijfers, maar legt ook bloot waar processen aangescherpt moeten worden.

Een van de belangrijkste doelstellingen van het BI-traject was om binnen Dicar naar één versie van de waarheid te evolueren.

Dat betekent niet dat elk proces van dag één perfect is. Integendeel. De dashboards maken ook zichtbaar waar data-input of processtappen nog beter moeten. Wanneer een aflevering administratief niet correct wordt afgehandeld, verschijnt die ook niet correct in de rapportering. Daardoor wordt duidelijk waar processen niet consequent gevolgd worden.

Voor Mondelaers is dat net een belangrijke meerwaarde: BI toont niet alleen de cijfers, maar legt ook bloot waar processen aangescherpt moeten worden.

Als het niet juist staat in de InsightData Apps, zit er meestal iets fout in het proces of in de input. Dat maakt het net zichtbaar.

ZJEFF MONDELAERS • CFO DICAR

Die manier van werken helpt om discussies over cijfers te verminderen. De vraag is minder: "welk cijfer is juist?" en meer: "welk proces of welke input moeten we verbeteren?"

DE WARE MEERWAARDE

BI als spiegel: de cijfers tonen waar processen aangescherpt moeten worden — niet enkel wat er gisteren gebeurd is.

VROEGER

Discussies over **welk cijfer juist is.**

VANDAAG

Gesprekken over **welk proces verbeterd moet worden.**

— De impact

Sneller, efficiënter en meer feitelijk sturen.

De impact van InsightData zit voor Dicar vooral in snelheid, efficiëntie en betrouwbaarheid. Waar vroeger dagelijks een Excel-bestand werd gemaakt om de CEO inzicht te geven in de verkoop van de dag ervoor, is die informatie vandaag rechtstreeks beschikbaar in BI. Alleen al dat rapport vroeg vroeger elke ochtend tot 20 minuten manueel werk.

Ook andere analyses zijn sneller beschikbaar. Verkooprapporten, marges, afwijkingen, voorraadbewegingen en operationele inzichten kunnen nu veel sneller geraadpleegd worden.

01

Meer doen op kortere tijd

Data is direct beschikbaar en altijd up-to-date.

02

Minder manueel werk

Er is minder nood om data uit systemen te trekken, Excel-bestanden te bouwen of pivots te maken.

03

Betere gesprekken

Teams kijken meer naar dezelfde cijfers, waardoor discussies over definities en rapporteringen verminderen.

Je kunt veel meer doen op korte tijd, omdat de informatie al klaarstaat. Je moet niet telkens opnieuw naar Excel trekken of pivots maken.

ZJEFF MONDELAERS • CFO DICAR

— Adoptie

BI creëert pas waarde wanneer de business er zelf mee aan de slag gaat.

Zoals bij elk BI-traject is adoptie een groeiproces. Sommige afdelingen gebruiken de dashboards al intensief, andere moeten nog verder meegenomen worden. Dicar werkt eraan om dashboards structureel in meetings en rapporteringen te gebruiken. Ook de CEO en commercieel directeur nemen de dashboards steeds meer vast.

"Eens je weet hoe het werkt, kun je veel dingen zelf bekijken zonder telkens iemand iets te moeten vragen."

ZJEFF MONDELAERS • CFO DICAR

— InsightData als partner

Eenvoud, snelheid en businessgerichtheid

Voor Dicar was de keuze voor InsightData vooral een keuze voor eenvoud, snelheid en businessgerichtheid. De oplossing moest niet draaien rond technologie om de technologie, maar rond inzichten die de organisatie helpen groeien.

Mondelaers benadrukt dat InsightData heeft gedaan wat beloofd werd: een begrijpbare BI-omgeving bouwen, zonder de organisatie te verliezen in complexiteit.



InsightData heeft gedaan wat beloofd werd. Ze hebben ervoor gezorgd dat we niet in complexiteit belandden en dat de oplossing begrijpbaar bleef voor de business.


ZJEFF MONDELAERS • CFO DICAR

— Conclusie

Groei vraagt méér dan buikgevoel.

Dicar blijft groeien. Maar groei brengt complexiteit met zich mee. Meer filialen, meer voertuigen, meer voorraad, meer processen en meer data vragen om een andere manier van sturen.

Met InsightData evolueert Dicar van verspreide Excel-rapporteringen naar een centrale BI-omgeving waarin finance, sales, operations, supply chain en production samenkomen. De grootste verandering zit niet alleen in betere dashboards — ze zit in de manier van werken: minder zoeken, minder discussiëren over cijfers en meer sturen op feiten.



Meten is weten. We komen van ondernemerschap en buikgevoel, maar dat kan niet blijven duren. Als je verder wil groeien, moet je je baseren op feiten en gegevens. Daarvoor moet data structureel zichtbaar worden.

ZJEFF MONDELAERS • CFO DICAR

Beslist **beter.**

Inzicht in je data. Plug-and-play BI Apps voor finance, sales, operations, supply chain en production — live in 8 weken.

ONTDEK ONZE APPS

WEB

insightdata.be

MAIL

hello@insightdata.be

TELEFOON

+32 11 12 71 20