



CUSTOMER CASE • INTERIEUR & DESIGN

Hoe **Arte** meer grip krijgt op klantbeleving, voorraad en marge.

Van manuele rapporten naar instant inzicht — met de InsightData Apps voor sales, finance en supply chain.

SECTOR

High-end
muurbekleding

APPS

Sales • Finance •
Supply Chain

MARKT

Internationaal

Van manuele rapporten naar instant inzicht

Arte groeide uit tot internationaal merk in high-end muurbekleding. Maar groei vraagt instant inzicht.

Arte is een familiebedrijf uit Zonhoven en is uitgegroeid tot een internationaal merk in high-end muurbekleding. Het bedrijf is tegelijk ontwerper, producent en distributeur. Die combinatie maakt Arte sterk, maar ook complex.

Nieuwe collecties, een eigen ontwerpstudio, internationale verkoopkantoren, distributeurs, projecten, staalaanvragen en productie komen allemaal samen in dezelfde operationele realiteit. Voor Anneleen Houben, CFO/COO van Arte, zit de dagelijkse focus op de efficiënte werking achter elke verkoop: order entry, voorraad, customer service, finance, aankoop en supply chain.

3 Apps

Sales Intelligence, Finance en Supply Chain — in één geïntegreerd beeld.

~1 FTE

Verwachte besparing door minder manuele maandrapportering.

Instant

Van managementvraag naar detailinzicht — in één klik.

Customer service en supply chain zijn voor ons de belangrijkste processen. Uiteindelijk moeten de goederen zo snel mogelijk bij de klant geraken.

ANNELEEN HOUBEN • CFO/COO, ARTE

— De uitdaging

Veel data, maar te weinig zicht op het volledige proces.

Voor de samenwerking met InsightData had Arte al rapportering. Er was een oude Cognos-omgeving en de salesdata zat redelijk goed in elkaar. Maar dat beeld was te beperkt: het ging vooral over wat al gefactureerd was. Voorraad, open orders, order-to-cash, supply chain en financiële rapportering zaten niet in één geïntegreerd beeld.

Veel rapporten werden ad hoc gemaakt. Sales backoffice bouwde rapporten op vraag van vertegenwoordigers en sales managers. Finance werkte grotendeels manueel. De maandrapportering en de voorbereiding van de raad van bestuur vroegen telkens veel tijd: cijfers verzamelen, presentaties maken en bijkomende vragen uitzoeken.

Arte wilde af van drie problemen:

01

Te veel manueel werk

Rapporten werden gebouwd, aangepast, doorgestuurd, opnieuw aangepast en vaak nog in Excel verwerkt.

02

Te weinig zicht op het volledige proces

Salesrapportering bestond wel, maar voorraad, finance, customer service en supply chain zaten niet in één beeld.

03

Te weinig snelheid voor analyse

Grote trends waren zichtbaar. Maar bij elke diepere vraag moest iemand opnieuw gaan zoeken en analyseren.

DE AMBITIE

Minder losse rapporten, minder afhankelijkheid van manueel werk en meer inzicht in de processen die klantbeleving, voorraad en marge bepalen.

De complexiteit zit niet alleen in internationale verkoop, douane en btw. Ook het magazijnproces is anders: muurbekleding wordt vaak op afsnijding verkocht, per lopende meter. Daarbovenop komen elk jaar nieuwe collecties, boeken, staaltjes, reservaties, distributeurs en grote projecten.

— De keuze

Geen zwaar IT-traject, maar een partner die **de business begrijpt**.

Arte zocht geen zwaar IT-traject. De organisatie had nood aan een rapporteringstool die eenvoudig genoeg was voor de business, snel genoeg om dagelijks te gebruiken en flexibel genoeg om niet voor elke nieuwe vraag een nieuw rapport te moeten bouwen.

"We moesten naar een volledige rapporteringstool die eenvoudig is, waar de business mee overweg kan, en waar we geen mensen nodig hebben die telkens rapporten on demand maken."

ANNELEEN HOUBEN • ARTE

De keuze voor InsightData ging daarom niet alleen over technologie. Volgens Houben kunnen veel tools rapportering aanbieden. Het verschil zat in de samenwerking, de pragmatische aanpak en het begrip van de business.

InsightData paste bij de manier waarop Arte wilde werken: praktisch, wendbaar en dicht bij de processen. Geen BI-project dat boven de business hangt, maar een omgeving waarin sales, finance en supply chain stap voor stap dezelfde taal leren spreken.

We moesten een partner zoeken die ons begreep. Niet nog een systeem naast de systemen, maar iemand die meedenkt over hoe we vandaag werken.

ANNELEEN HOUBEN • ARTE

”

— De oplossing

Drie Apps, één geïntegreerd beeld.

Arte gebruikt vandaag de **Sales Intelligence App**, **Finance App** en **Supply Chain App** van InsightData. Samen brengen die apps data uit verschillende processen samen in één BI-omgeving.

SALES INTELLIGENCE APP

Van statusrapporten naar commerciële sturing.

De grootste omslag in sales zit in eigenaarschap. Vroeger kregen sales managers rapporten doorgestuurd of geprint. Vandaag gebruiken ze de dashboards zelf. De Sales Intelligence App helpt Arte om marges, prijszetting, trends en nieuwe collecties gericht op te volgen — en ook om "slapende omzet" zichtbaar te maken: open orders die blijven hangen omdat voorraad ontbreekt of klanten nog moeten betalen.

"We zien nu open orders die lang blijven vasthangen. Waar vroeger geen inzicht in was, kunnen we nu plannen rond maken."

ANNELEEN HOUBEN • ARTE

FINANCE APP

Maandrapportering en single source of truth.

Voor finance zit de eerste grote winst in maandrapportering. Waar financiële rapportering vroeger manueel werd voorbereid, krijgt Arte nu stap voor stap een vaste structuur voor rapportering, budgetvergelijkingen, cashflow, DSO, DPO, betaalgedrag en inzichten per land of markt. Finance vertrekt vanuit dezelfde bron als de rest van de organisatie — geen aparte spreadsheets met elk een eigen versie van de werkelijkheid.

"Voor mij is de grootste meerwaarde één single source of truth."

ANNELEEN HOUBEN • ARTE

SUPPLY CHAIN APP

Voorraad, rotatie en leveranciers beter opvolgen.

Voorraad is bij Arte nauw verbonden met klantbeleving. Als een product niet beschikbaar is, blijft een order hangen. Als klanten reserveren maar niet bestellen, raakt productie en voorraad alsnog beïnvloed. En als leveranciers niet leveren zoals verwacht, voelt customer service dat meteen.

Met de Supply Chain App krijgt Arte beter zicht op voorraad, rotatie, reservaties, open orders en leveranciersinformatie. Een concreet voorbeeld is de open orderanalyse: Arte ziet niet alleen welke voorraad ontbreekt, maar ook bij welke leverancier het structureel misloopt. Dat maakt het gesprek tussen aankoop, supply chain en customer service veel concreter.

— Van rapport naar inzicht

Een rapport is een status. Inzicht is dynamisch.

Een terugkerend thema bij Arte is het verschil tussen rapporteren en echt inzicht krijgen. Een rapport zegt wat er gebeurd is. Inzicht helpt om te begrijpen waarom iets gebeurt en waar je moet ingrijpen. Vanuit een managementvraag moet het mogelijk zijn om door te klikken: van omzet naar klant, van markt naar order, van marge naar productgroep, van open order naar voorraadprobleem.

Een rapport is een statusgegeven. Inzicht is dynamisch. Je moet kunnen doordrillen en trends kunnen zien. Voor ons is de grootste meerwaarde één woord: instant inzicht.

”

ANNELEEN HOUBEN • ARTE

— Adoptie & eigenaarschap

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

Niet alleen finance gebruikt de apps. Ook Philippe Desart, één van de eigenaars en Managing Director van Arte, werd nauw betrokken bij de opbouw van de Sales Intelligence App. Hij gaf input, ondersteunt de uitrol naar de managers en gebruikt de app om anders naar sales te kijken — niet als iemand die nog een rapport wil, maar als iemand die de dashboards zelf openzet.

"Philippe Desart is echt een believer. Hij werkt er intensief mee, traint managers en ziet vooral de snelheid waarmee je van een vraag naar detailinzicht gaat als de grote meerwaarde."

ANNELEEN HOUBEN • ARTE

Zoals bij elk BI-traject is adoptie geen knop die je één keer omzet. Arte werkt daarom met interne champions. Dashboards worden pas breder uitgerold wanneer de champions begrijpen wat erin zit en hoe ze ermee moeten werken. Dat helpt om de oplossing op mensenmaat te laten landen. De sales managers gebruiken de dashboards al intensief. Ook aankoop en customer service worden verder meegenomen.

DE WARE MEERWAARDE

Minder zoeken naar cijfers, minder rapporten op aanvraag — en meer dialoog tussen finance, sales, aankoop en customer service rond dezelfde data.

VROEGER

Rapporten op vraag, **manueel werk** en losse waarheden per afdeling.

VANDAAG

Eén beeld voor sales, finance & supply chain — **instant doorklikken** naar detail.

— De impact

Minder manueel werk, meer dialoog en sneller sturen.

De impact van InsightData zit bij Arte vooral in snelheid, efficiëntie en betere gesprekken tussen afdelingen. Voor finance verwacht Arte door de apps het equivalent van ~1 FTE aan tijdwinst — niet door mensen aan de kant te schuiven, wel door hen op ander werk in te zetten. Sales managers gebruiken de Sales Intelligence App voor trends, marges, prijszetting en inzichten rond nieuwe collecties.

01

Meer snelheid

Data staat sneller klaar en gebruikers kunnen zelf doorklikken naar detail.

02

Minder manueel rapporteringswerk

Finance, sales en supply chain hoeven minder tijd te steken in het bouwen van losse rapporten.

03

Betere gesprekken

Finance, sales, aankoop en customer service kijken vaker naar dezelfde informatie.

Die betere dialoog is belangrijk. Een financieel verantwoordelijke kijkt naar cijfers en harde KPI's, sales bekijkt dingen meer vanuit klantrelatie en omzet. Met betere data wordt dat geen discussie op buikgevoel, maar een gesprek met dezelfde feiten op tafel. Ook tussen aankoop en customer service ontstaat meer overleg: door open orders en ontbrekende voorraad zichtbaar te maken, kan Arte sneller zien waar klanten wachten en waar leveranciers structureel problemen veroorzaken.

Sales managers nemen vandaag zelf de dashboards vast. Wanneer de commerciële leiding mee in de cijfers zit, wordt BI geen extra rapporteringslaag — maar een manier om salesmeetings en commerciële beslissingen scherper te maken.

ANNELEEN HOUBEN • ARTE

— InsightData als partner

Pragmatisch, flexibel en dicht bij de business.

Voor Arte was InsightData vooral een partner die de business begreep. De oplossing moest niet draaien rond technische complexiteit, maar rond bruikbare inzichten voor mensen die elke dag klanten, orders, voorraad en cijfers opvolgen.

Die combinatie van pragmatiek, flexibiliteit en proceskennis maakte het verschil. Arte had geen nood aan nog een systeem naast de systemen, maar aan een manier om beter te kijken naar wat er al elke dag in de business gebeurt.

Een fijn Limburgs bedrijf dat de klant begrijpt en op mensenmaat werkt.

”

ANNELEEN HOUBEN • OVER INSIGHTDATA

— Conclusie

Winstgevende groei vraagt **instant inzicht**.

Arte blijft groeien. Maar groei brengt meer complexiteit mee. Meer internationale markten, meer collecties, meer orders, meer staaltjes, meer voorraadbewegingen en meer financiële vragen vragen om een andere manier van sturen.

Met InsightData evolueert Arte van manuele rapportering en losse statusoverzichten naar een centrale BI-omgeving waarin sales, finance en supply chain samenkomen.

De grootste verandering zit niet alleen in betere dashboards. Ze zit in de manier van werken: minder zoeken naar cijfers, minder rapporten op aanvraag, meer doorklikken, meer dialoog en sneller zicht op wat aandacht vraagt. Voor Arte is dat essentieel om de volgende stap te zetten: blijven groeien, met meer grip op klantbeleving, voorraad en winstgevendheid.

De grootste meerwaarde in één woord? Instant inzicht. Van een vraag naar detail — zonder telkens iemand iets te moeten vragen.

”

ANNELEEN HOUBEN • ARTE

ONTDEK ONZE APPS

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