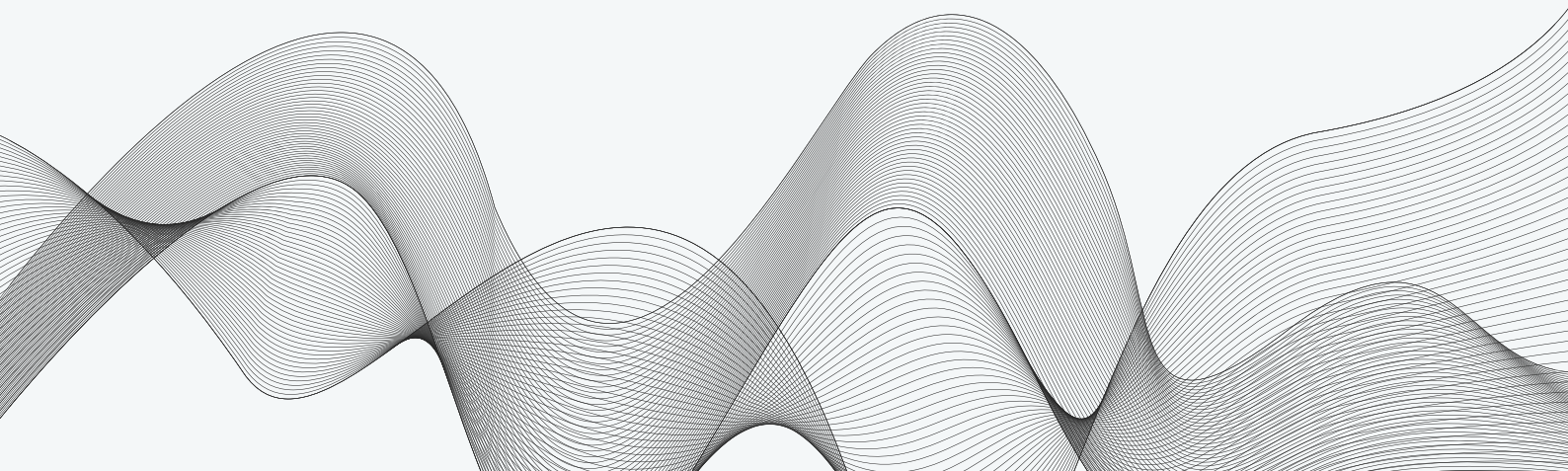
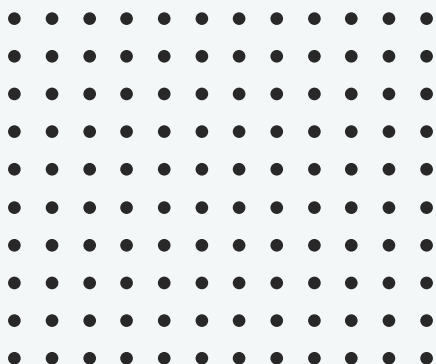




VOLLEDIGE GRIP OP JE ORGANISATIE IN 5 STAPPEN

Wat iedere goede manager zou moeten weten: de 5 stappen naar grip.

RUST EN OVERZICHT

Minder ruis, meer rust. Focus op wat echt belangrijk is. Alle cijfers op één plek, helder en betrouwbaar. Zodat jij met rust in je hoofd de juiste keuzes maakt.

STUREN OP FEITEN

Feiten in plaats van meningen. Iedereen kijkt naar dezelfde cijfers. Beslissingen worden sneller en beter genomen. Klaar voor duurzame groei.

Een persoonlijk woord vooraf

Na het behalen van een Master in Bedrijfskunde, werkte ik zes jaar in verschillende rollen binnen het bedrijfsleven. Daar zag ik steeds hetzelfde probleem: cijfers over omzet, marges en prestaties waren moeilijk te vinden. In vergaderingen ontstonden eindeloze discussies en besluiten werden vaak genomen op onderbuikgevoel. Dat moest anders. Daarom ben ik samen met mijn compagnon en jeugdvriend Jesper Winkelhorst Helder BI gestart. Onze missie is duidelijk:

Zorgen dat jij met één druk op de knop rust, overzicht en grip hebt op je bedrijf.



Bij Helder BI geloven we dat goede data meer brengt dan alleen cijfers. Het geeft rust in je hoofd, overzicht in je organisatie en grip op de toekomst. Geen eindeloze discussies meer over welke cijfers kloppen, maar duidelijke inzichten die richting geven.

De afgelopen jaren hebben we dit gedaan voor uiteenlopende klanten: van zorginstellingen en (groot)handel tot maakbedrijven en dienstverleners. Steeds met hetzelfde resultaat: minder discussie, meer overzicht en sneller de juiste keuzes.

Dit e-book laat je zien welke 5 stappen je kunt zetten om dat te doorbreken en écht grip te krijgen. Geen theoretisch verhaal, maar een praktisch raamwerk dat je direct kunt toepassen in jouw situatie.

Ik wens je veel leesplezier en vooral: concrete inzichten die je vooruit helpen.

Koen ter Hogt
Co-founder Helder BI

Waarom deze e-book?

Het probleem dat je herkent

Je zit als operationeel directeur of manager midden in de hectiek van de dagelijkse operatie. Elke week komt het terug in de MT-meeting: de cijfers. De ene afdeling presenteert een rapport, een andere afdeling komt met een ander overzicht. Of het nu gaat om omzet en marge, capaciteit en verzuim, of projectresultaten: de cijfers vertellen vaak niet hetzelfde verhaal. Voor je het weet gaat de helft van de vergadering op aan discussies over welke cijfers kloppen in plaats van aan besluiten nemen. Ondertussen ben je ook buiten de meeting veel tijd kwijt aan het verzamelen en controleren van rapportages.



+40%

Tijdverlies

Wist je dat managers gemiddeld 40% van hun tijd verliezen aan het verzamelen, controleren en discussiëren over cijfers? (McKinsey, 2024)

De impact in de praktijk

Je wilt rust en overzicht, maar in plaats daarvan stapelen Excelletjes en losse dashboards zich op. Het gevoel dat je steeds achter de feiten aanloopt blijft knagen. Dit zorgt voor onrust.

Bovendien kost het je zelf veel tijd om de juiste informatie bij elkaar te zoeken. En je ziet dat dit in de rest van de organisatie net zo gaat: collega's besteden uren aan het verzamelen en controleren van cijfers, in plaats van aan het nemen van beslissingen. En ergens speelt de vraag: maak ik met mijn rol wel genoeg impact? Zijn wij als management wel echt in control? Of laten we ons leiden door onderbuikgevoel?



Het probleem wordt steeds groter

De complexiteit van je organisatie neemt intussen alleen maar toe. Je werkt met meerdere locaties, verschillende processen en uiteenlopende diensten of productgroepen. Elke uitbreiding of verandering levert nieuwe databronnen, rapportages en KPI's op.

Zonder één waarheid groeit de chaos:

- Beslissingen worden uitgesteld omdat cijfers elkaar tegenspreken
- Managers verliezen uren per week aan het verzamelen van data
- Het MT verliest vertrouwen in rapportages en keuzes worden op gevoel genomen
- Tijdens vergaderingen wordt vooral terug gekeken, in plaats van vooruit

En terwijl de wereld om je heen sneller verandert, loop je zelf achter de feiten aan. Hoe langer je wacht met het creëren van één waarheid, hoe groter de kosten: in tijd, frustratie en gemiste kansen.



“Hoe langer je wacht met één waarheid,
hoe groter de chaos.”

Het kan écht anders

Het goede nieuws: er is een bewezen manier om in enkele weken structuur aan te brengen. Controle over je cijfers en grip op je organisatie.

Bij organisaties in zorg, handel, maakindustrie en dienstverlening zagen we hetzelfde patroon: van eindeloze discussies naar één dashboard dat het MT wekelijks gebruikt. En dat in slechts 6 weken tijd. Het kan dus sneller en eenvoudiger dan de meeste mensen denken mits je het gestructureerd aanpakt.



De 5 stappen naar grip met BI: De Helder Methode

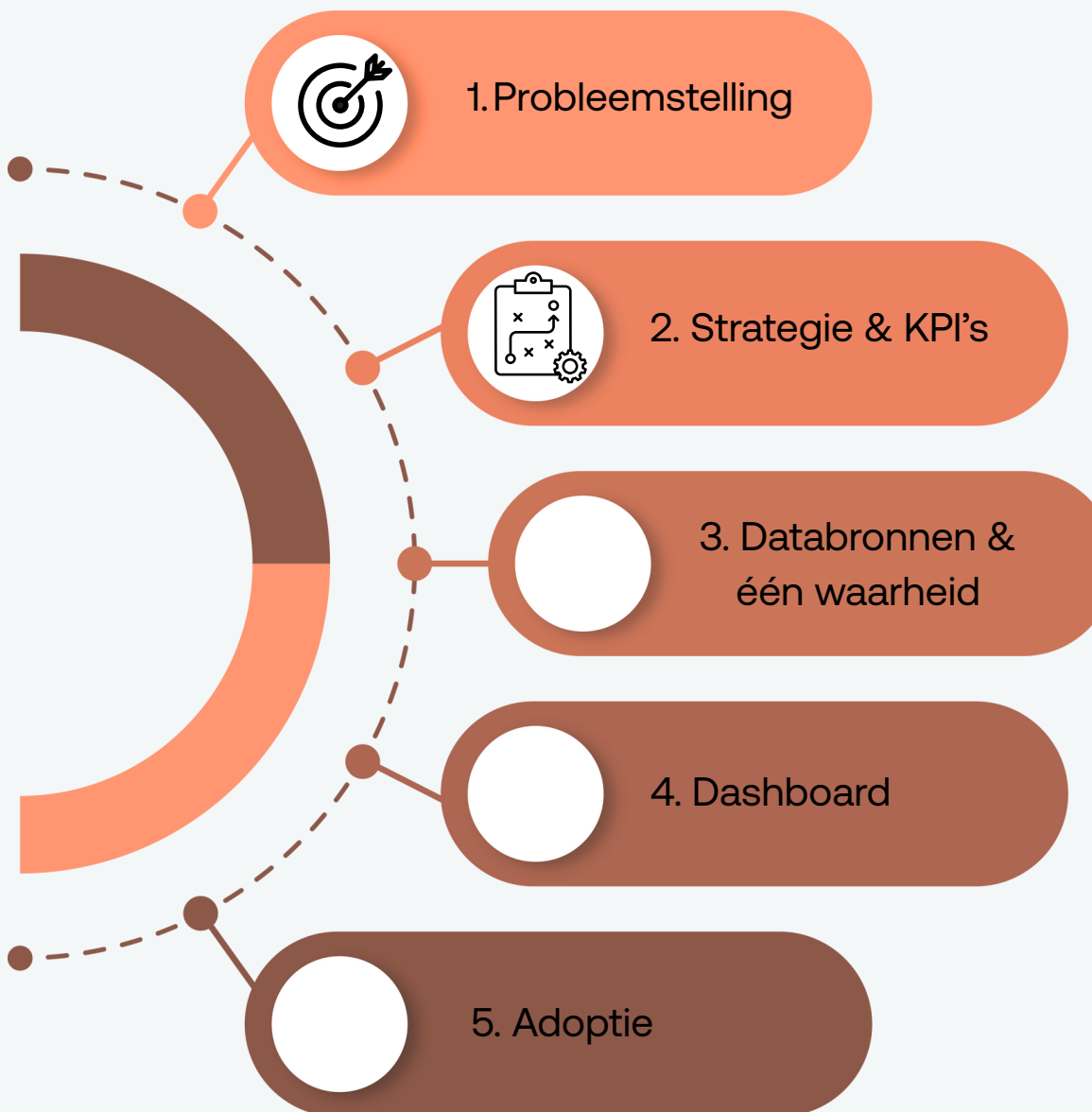
Volledige grip op je organisatie krijg je niet door eindeloos cijfers te verzamelen of losse dashboards te bouwen. Het vraagt om een gestructureerde aanpak: een bewezen pad dat overzicht en rust brengt.

Daarom hebben we bij Helder BI de Helder Methode ontwikkeld. Een praktisch 5-stappenmodel dat laat zien hoe je van versnipperde data en discussies in het MT komt tot één waarheid, overzicht en beslissingen op basis van feiten. Het model is gebaseerd op onze ervaring met tientallen klanten.

De kracht van de Helder Methode is eenvoud:

- Je begint klein, bij de vraag die nu de meeste impact heeft.
- Je bouwt stap voor stap verder naar meerdere KPI's, databronnen en dashboards.
- Je borgt dat het model in het MT en in de organisatie écht wordt gebruikt.

Met dit model zetten organisaties in zorg, handel en dienstverlening al binnen enkele weken hun eerste stap naar rust en grip.





Stap 1: Begin met de belangrijkste use-case

Probleem

Veel organisaties starten te breed met Business Intelligence. Ze proberen in één keer aan alle wensen te voldoen. Het resultaat: dashboards vol cijfers en grafieken, een wildgroei aan rapportages en nauwelijks gebruik in de praktijk. Focus ontbreekt, waardoor het gewenste resultaat uitblijft. Het MT ziet door de bomen het bos niet en besluit alsnog op onderbuikgevoel. Het gevolg: het momentum om écht datagedreven te werken gaat verloren.

Advies

Begin klein en gericht. Kies één concrete businessvraag die nu de meeste impact heeft. Inventariseer bij verschillende afdelingen waar het grootste gebrek aan inzicht zit en bundel deze signalen. Bespreek dit in een klein kernteam of MT en bepaal samen welke use-case het vertrekpunt wordt. Richt je BI-project vervolgens volledig op die ene vraag. Een vraag die hierbij helpt: “Als ik dit inzicht heb, kan ik er morgen direct op sturen?” Door deze pragmatische aanpak creëer je draagvlak voor de verdere uitbouw in een later stadium.

Extra tip

Stel een multidisciplinair team samen met mensen uit verschillende afdelingen (bijvoorbeeld Finance, Operations en HR). Hierdoor zorg je dat datagedreven werken breed gedragen wordt en voorkom je dat BI een “eilandproject” wordt.

Werkvorm

Wil je gestructureerd bepalen met welke use-case je start? Gebruik de Impact-Haalbaarheid Matrix die ik als bonus heb bijgevoegd. Deze helpt je om alle knelpunten te verzamelen en samen te kiezen welke vraag de meeste impact heeft én haalbaar is als vertrekpunt. Zo bepaal je samen met alle stakeholders het meest logische beginpunt van jouw BI project.

Praktijkvoorbeeld

Een zorginstelling had rapportages over bezetting, verzuim en capaciteit verspreid over 5 Excelbestanden. Het MT koos als startvraag: “Hoe ontwikkelt het verzuim zich per locatie en team?” Binnen 4 weken stond er één dashboard waar iedereen dezelfde cijfers zag. Enorme hoeveelheid tijd werd bespaard, discussies over cijfers in het MT stopten en concrete acties volgden.





Stap 2: Strategie & KPI's

Probleem

Veel organisaties vertalen hun strategie niet goed naar meetbare KPI's. Afdelingen werken met eigen definities: Finance berekent marge anders dan Sales, HR hanteert een andere definitie van verzuim dan teamleiders. Het gevolg: versnipperde informatie op verschillende plekken en discussies in vergaderingen die afleiden. Het ergste: het vertrouwen in de cijfers neemt af.

Advies

Vertaal de strategie naar een beperkt aantal KPI's (3 tot 5) die direct antwoord geven op de businessvraag uit stap 1. Voor elke KPI leg je vast:

1. Definitie – wat telt wel mee en wat niet?
2. Bron – uit welk systeem komt dit cijfer?
3. Eigenaar – wie bewaakt dat de KPI klopt en actueel is?

Door KPI's vanuit de strategie te kiezen en zorgvuldig te definiëren, voorkom je eindeloze discussies en creëer je een gedeeld beeld voor succes.

Extra tip

Organiseer een korte sessie met Finance, Operations en HR/Sales waarin je de definities samen opstelt. Het gezamenlijke proces is net zo belangrijk als de uitkomst: doordat iedereen betrokken is, ontstaat draagvlak en vertrouwen in de cijfers.

Werkvorm

Om je op weg te helpen hebben we het Project Requirements Document (PRD) framework van Helder BI als bonus voor je toegevoegd. In dit document leg je afspraken over KPI's en berekeningen vast en maak je ze voor iedereen centraal inzichtelijk.

Praktijkvoorbeeld

Een klant van ons worstelde met inzicht in marges. Finance rekende marge inclusief transportkosten, terwijl Sales deze kosten buiten beschouwing liet. Iedere maand kwamen de cijfers daardoor niet overeen en ontstonden verhitte discussies in het MT.

Door samen één definitie van marge vast te leggen en die in het dashboard te verankeren, verdwenen de discussies. Het MT keek voortaan naar dezelfde cijfers en besluitvorming kon versneld worden.





Stap 3: Databronnen & Één waarheid

Probleem

In de meeste organisaties is data verspreid over meerdere systemen: ERP, CRM, HR, Excel en losse tools. Iedereen maakt eigen exports en rapportages op basis van deze systemen. Voor je het weet zijn er meerdere versies van de waarheid in omloop over de belangrijkste KPI's. Het gevolg: tijdverlies, fouten en eindeloze discussies over wie de juiste cijfers heeft.

Advies

Creëer één centrale laag (Data Warehouse) waarin je databronnen samenkomen. Begin klein: koppel alleen de 2–3 bronnen die direct nodig zijn voor de KPI's uit stap 2. Vanuit daar kun je stapsgewijs uitbreiden met nieuwe bronnen. Door data centraal te ontsluiten en daar alle berekeningen uit te voeren ontstaat er één waarheid, waardoor iedereen met dezelfde cijfers werkt en vertrouwen groeit. Deze centrale laag maakt het in de toekomst makkelijker om nieuwe dashboards te bouwen met geprepareerde en gestructureerde data.

Extra tip

Inventariseer niet alleen welke databronnen er zijn, maar ook welke rapportages en Excel-bestanden teams zelf gebruiken. Vaak zijn dit de plekken waar cruciale inzichten verstopt zitten. Door de logica uit deze bestanden mee te nemen in de centrale laag, krijg je sneller draagvlak en herkenning maar bespaar je ook al snel meerdere uren per week.

Werkvorm

Maak een databronnen-inventarisatie met het voorbeeld dat ik als bijlage heb toegevoegd. Zet in een tabel: Bron – Soort informatie – Wie gebruikt dit nu – Nodig voor KPI (ja/nee). Zo zie je direct welke bronnen prioriteit hebben voor je eerste dashboard.

Praktijkvoorbeeld

Een klant van ons (branchevereniging) had ledeninformatie in een CRM-systeem, contributies in ERP en controles in Excel. Iedere afdeling werkte met eigen rapportages, waardoor er nooit één duidelijk beeld was van het ledenbestand. Door deze drie bronnen samen te brengen in een centrale data laag ontstond één dashboard met ledeninstroom, betaaldedrag en controles. Voor het eerst keek het MT naar dezelfde cijfers en konden besluiten op feiten worden genomen.





Stap 4: Visualisatie & Inzicht

Probleem

Veel dashboards veranderen in een verzameling grafieken en tabellen. Ze zien er indrukwekkend uit, maar gebruikers weten niet waar ze moeten kijken. Het gevolg: dashboards worden nauwelijks geopend of leveren geen betere beslissingen op. In sommige organisaties worden er zelfs zóveel dashboards gemaakt dat medewerkers door de bomen het bos niet meer zien.

Advies

Visualiseer alleen wat er écht toe doet. Begin met een overzichtspagina met 3–5 kern-KPI's die direct laten zien hoe de organisatie ervoor staat. Voeg detailpagina's toe voor verdieping en maak filters zodat gebruikers zelf kunnen inzoomen. Gebruik kleuren en iconen spaarzaam: groen = goed, rood = aandacht. Hoe eenvoudiger het dashboard, hoe groter de kans dat het structureel gebruikt wordt.

💡 Extra tip

Test je ontwerp eerst met een eenvoudige mock-up (bijvoorbeeld in PowerPoint of Canva). Laat MT-leden aangeven wat ze wel en niet begrijpen. Dat kost weinig tijd en voorkomt dat je weken bouwt aan iets dat niet aansluit bij de gebruiker.

🔧 Werkvorm

Laat een gebruiker 5 seconden naar een dashboard kijken en vraag daarna: “Wat is je eerste conclusie?”. Kan iemand niet direct de kern benoemen, dan is het dashboard te druk of onduidelijk. Een goed dashboard moet in één oogopslag duidelijk maken hoe de organisatie ervoor staat.

💡 Praktijkvoorbeeld

Een grote internationale webwinkel werkte met een Excel-rapport van 20 tabbladen vol grafieken en daarnaast een aantal losse dashboards. Niemand gebruikte het. Tijdens een BI-pilot werd dit teruggebracht naar 3 overzichtelijke Power BI-schermen: één voor omzet & marge, één voor klantgroepen en één voor accountmanagers. Het MT opende deze dashboards vanaf dat moment standaard in elke vergadering en zette de eerste stap richting datagedreven werken.



Stap 5: Adoptie & Ritme



Probleem

Een dashboard live zetten betekent nog niet dat het gebruikt wordt. Zonder duidelijke afspraken en ritme zakt het enthousiasme na een paar weken weg. Daarnaast is het belangrijk dat de functionaliteiten van het dashboard goed worden uitgelegd. Vaak wordt er veel tijd en energie gestopt in het bouwen, maar te weinig in de implementatie in de praktijk. Als je niet oppast vallen teams terug op hun oude Excelletjes en het MT opent het dashboard niet / nauwelijks.

Advies

Zorg dat dashboards onderdeel worden van het vaste ritme in de organisatie. Dat betekent:

- Gebruik het dashboard standaard in MT-vergaderingen
- Plan trainingen zodat managers en teams weten hoe ze cijfers moeten interpreteren
- Stel een vast evaluatiemoment in (bv. maandelijks) om definities en KPI's te toetsen
- Koppel inzichten direct aan concrete acties, zodat het dashboard meerwaarde laat zien
- Zorg dat dashboards doorontwikkeld worden zodat ze meegroeien met je organisatie

Extra tip

Benoem één eigenaar per dashboard (bij voorkeur een MT-lid). Deze persoon bewaakt dat het dashboard gebruikt wordt en zorgt dat verbeteringen worden opgepakt. Dat maakt adoptie een gezamenlijke verantwoordelijkheid, maar met duidelijk aanspreekpunt.

Werkvorm

Maak gebruik van de ingebouwde Usage Metrics-rapportage in Power BI. Hiermee zie je precies welke dashboards worden geopend, door wie, en hoe vaak. Zo kun je monitoren of dashboards écht gebruikt worden en waar extra training of aandacht nodig is.

Praktijkvoorbeeld

Bij iedere klant organiseren wij na oplevering een officiële introductie en gebruikerstraining. Tijdens deze sessie maken we alle gebruikers wegwijs in het dashboard en leggen we gezamenlijk afspraken vast over hoe en wanneer het gebruikt wordt.

Na de training blijven we betrokken: via het Usage Metrics dashboard in Power BI monitoren we hoe vaak en door wie het dashboard wordt gebruikt. Waar nodig gaan we met de organisatie in gesprek om adoptie te stimuleren en ervoor te zorgen dat het dashboard blijvend waarde oplevert.



Jouw volgende stap naar grip

Met de **Helder 5-stappenmethode** heb je een praktisch raamwerk in handen om snel grip te krijgen op je organisatie:

- Begin met één concrete vraag.
- Vertaal je strategie naar duidelijke KPI's.
- Creëer één waarheid in je data.
- Visualiseer wat écht belangrijk is.
- Borg adoptie en ritme.

Door deze stappen te volgen, ervaar je direct meer rust, overzicht en focus in je volgende MT.



Maar... volledige grip vraagt meer

Een eerste dashboard is een krachtige start, maar niet voldoende om de hele organisatie te sturen. Voor blijvende grip zijn nodig:

- Meerdere dashboards die samen de operatie dekken.
- Een centrale data laag waarin alle relevante bronnen samenkomen.
- Structureel gebruik van dashboards in overleg en besluitvorming.

👉 Precies daarmee hebben wij inmiddels tientallen klanten geholpen.

Op zoek naar snel resultaat en impact?

Met onze bewezen Pilot aanpak helpen we jou in slechts 6 weken aan je eerste dashboard. Voor een vaste lage prijs geven we jouw datareis een vliegende start 🚀

Op de laatste pagina van deze e-book vind je de volledige procesomschrijving stap-voor-stap.

🎁 **Tijdelijke actie: De eerste 3 aanmeldingen krijgen 50% korting op de Helder Inzicht Pilot.**

👉 Plan je intake direct via:

<https://www.helder.bi/contact>

Jouw exclusieve extra's

Omdat je het e-book hebt gedownload, ontvang je ook drie exclusieve bonussen. Deze tools maken het toepassen van het 5-stappenplan nog makkelijker én effectiever.

We willen dat je niet alleen snapt hoe je grip krijgt met data, maar dat je het ook meteen kunt toepassen. Daarom krijg je naast het e-book deze 3 bewezen hulpmiddelen cadeau. Ze besparen je tijd, geven richting en helpen je sneller resultaat te boeken.

1. 📁 Impact-Haalbaarheid Matrix – bepaal je startpunt op basis van prioriteit
2. 📁 Databronnen Inventarisatie – breng je datalandschap snel in kaart
3. 📁 PRD Framework Voorbeeld – start je projecten gestructureerd en doelgericht



BONUS 1: PROJECT REQUIREMENTS DOCUMENT VOORBEELD (PRD)

Met dit voorbeeld zie je precies hoe je de scope van een BI-project scherp formuleert. Zo voorkom je ruis in de communicatie en zorg je dat iedereen vanaf dag één weet wat er wordt gebouwd en waarom.

KPI	DEFINITIE	BRON	BEREKENING	EIGENAAR
Omzet	Totale gefactureerde omzet excl. btw, per maand	ERP / Boekhouding (bijv. BC, AFAS)	Som van alle factuurregels excl. btw	Finance / Controller
Loonkosten	Totale loonkosten incl. sociale lasten en vergoedingen	HR- en salarissysteem	Som van alle bruto lonen + sociale lasten	HR / Salarisadministratie

Daarnaast leggen we in dit document altijd de volgende punten vast:

- Hoofddoel van het Dashboard
- Mock-ups van het Dashboard
- Dashboardfilters
- Belangrijke nuances
- Stakeholders
- Geplande overleggen

BONUS 2: DATA-BRONNEN INVENTARISATIE VOORBEELD

Voor je data kunt analyseren, moet je weten waar data vandaan komen. Deze tool helpt je om stap voor stap alle databronnen in kaart te brengen, van Excel tot ERP. Dit verhoogd het bewustzijn binnen je organisatie over waar data opgeslagen staat. Ook helpt het je bij het selecteren van de juiste databronnen voor analyse.

BRON	SOORT INFORMATIE	WIE GEBRUIKT DIT NU	NODIG VOOR KPI
ERP / Boekhouding	Financiële gegevens (omzet, kosten, marge)	Finance / Controllers	Ja
CRM	Klantgegevens, sales funnel	Sales, Marketing	Ja



BONUS 3:

IMPACT-HAALBAARHEID MATRIX

Met deze matrix bepaal je eenvoudig welke initiatieven de meeste impact hebben én haalbaar zijn. Zo kies je met vertrouwen de projecten die echt verschil maken voor je organisatie.

Zo gebruik je de Impact–Haalbaarheid Matrix

1. Begin klein en gericht

Kies één concrete businessvraag die nú het meeste verschil maakt.
Stel jezelf de vraag: “Als ik dit inzicht heb, kan ik er morgen direct op sturen?”

2. Inventariseer signalen

Vraag bij verschillende afdelingen waar het grootste gebrek aan inzicht zit.
Bundel deze signalen tot een gezamenlijke lijst van knelpunten en vragen.

3. Plot in de matrix

Plaats de vragen in de matrix op basis van impact en haalbaarheid.
Bespreek samen welk knelpunt in het kwadrant “Quick wins” valt.

4. Maak een gezamenlijke keuze

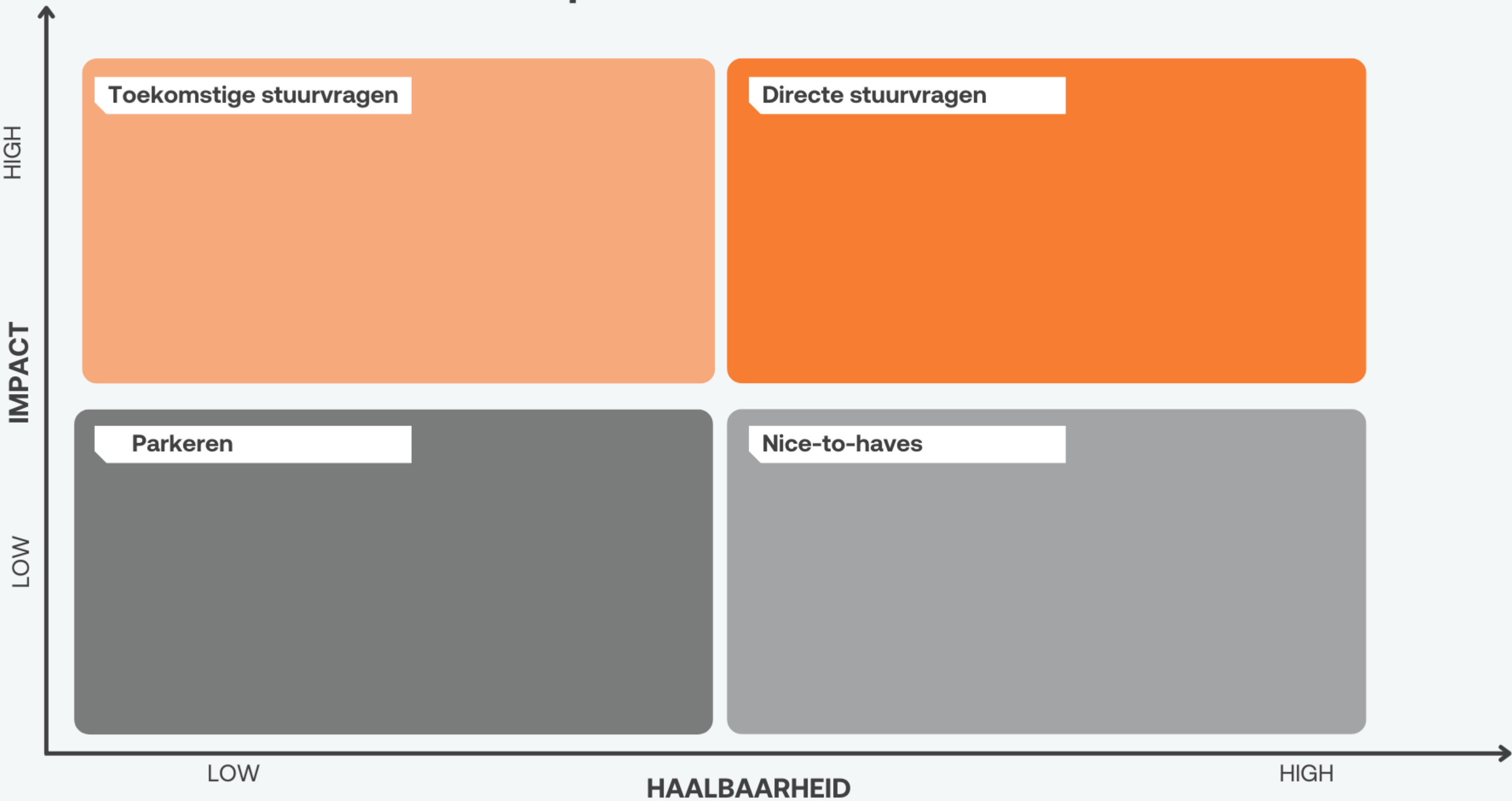
Bespreek de matrix in een klein kernteam of MT.
Kies samen één use-case als vertrekpunt voor het BI-project.

5. Richt je project volledig op die vraag

Focus alle energie en middelen op die ene vraag.
Lever het dashboard live op en ervaar direct de impact in de praktijk.

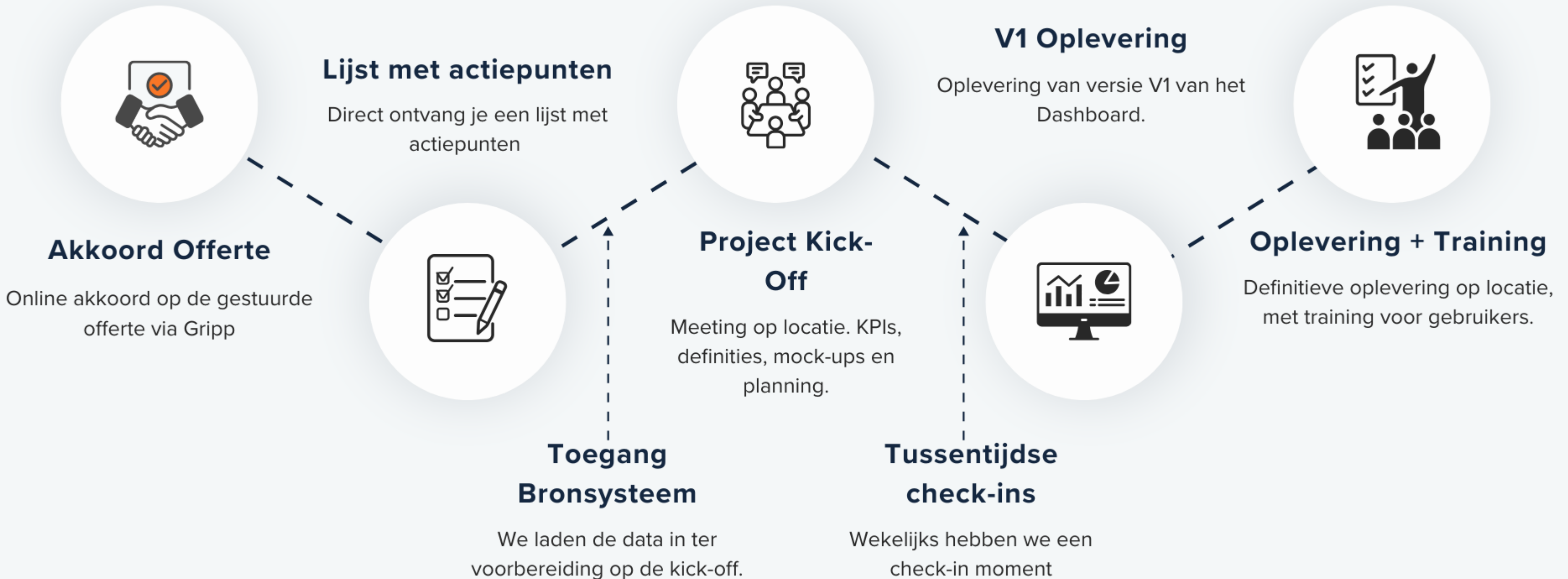


Impact-Haalarbaarheid Matrix



De bewezen Pilot aanpak van Helder BI: binnen 6 weken je eerste dashboard!

Wat kun je verwachten?



Bedankt voor het lezen

Bedankt dat je de tijd hebt genomen om dit e-book te lezen.

Hopelijk heeft het je geholpen om nieuwe inzichten te krijgen in hoe je met data meer grip kunt krijgen op je bedrijf en vooral, hoe je dat stap voor stap kunt realiseren.

Met de 5 stappen en de bijgevoegde bonussen heb je nu de handvatten om direct aan de slag te gaan:

- inzicht krijgen in wat echt belangrijk is,
- beter sturen op feiten,
- en rust creëren in je organisatie.

Toch is elk bedrijf anders. Misschien herken je dat er meer in je data zit, maar weet je nog niet precies waar te beginnen? Of is het technisch een te grote uitdaging voor je?

In dat geval nodig ik je graag uit voor een korte intake. Samen kijken we hoe jij de volgende stap kunt zetten: praktisch, concreet en zonder verplichtingen.

✉ Stuur me e-mail op **koen@helder.bi** en dan zoeken we samen naar een geschikt moment voor een vrijblijvende intake.



Je bent in goede handen

Deze organisaties kiezen voor de Helder BI methode

STORK®

KOVVAR®
JustCarpets.nl


CREMATORIA TWENTE

**ZEKERE
BASIS**

concreat.
ONDERWIJSPRODUCTEN

M MOVING-IN

BRRvisie
AUDIOVISUELE OPLOSSINGEN

DGS
PASSION FOR EFFICIENCY

NBBU

PC uitvaart

ImpactBuying
PROVEN POSITIVE IMPACT


**WOONSTICHTING
DE MARKEN**

WEGTER
happiness around the table since 1916

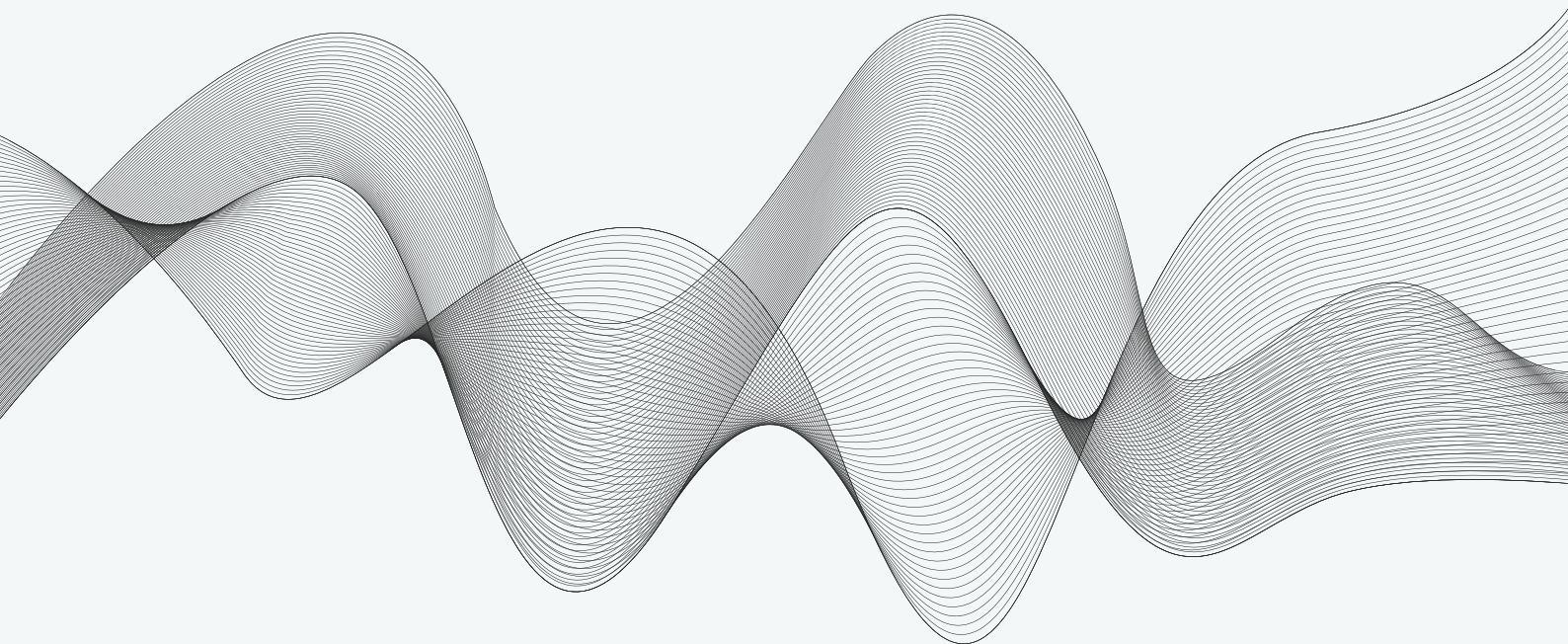

LOTGENOTEN
PODCAST

INDES

**roc van
twente**

 **TRAGTER
GROEP**

**MOBIEL
MAKERS**



“Grip krijgen op je bedrijf begint met inzicht”



RUST EN OVERZICHT

Minder ruis, meer rust. Focus op wat echt belangrijk is. Alle cijfers op één plek, helder en betrouwbaar. Zodat jij met rust in je hoofd de juiste keuzes maakt.

STUREN OP FEITEN

Feiten in plaats van meningen. Iedereen kijkt naar dezelfde cijfers. Beslissingen worden sneller en beter genomen. Klaar voor duurzame groei.