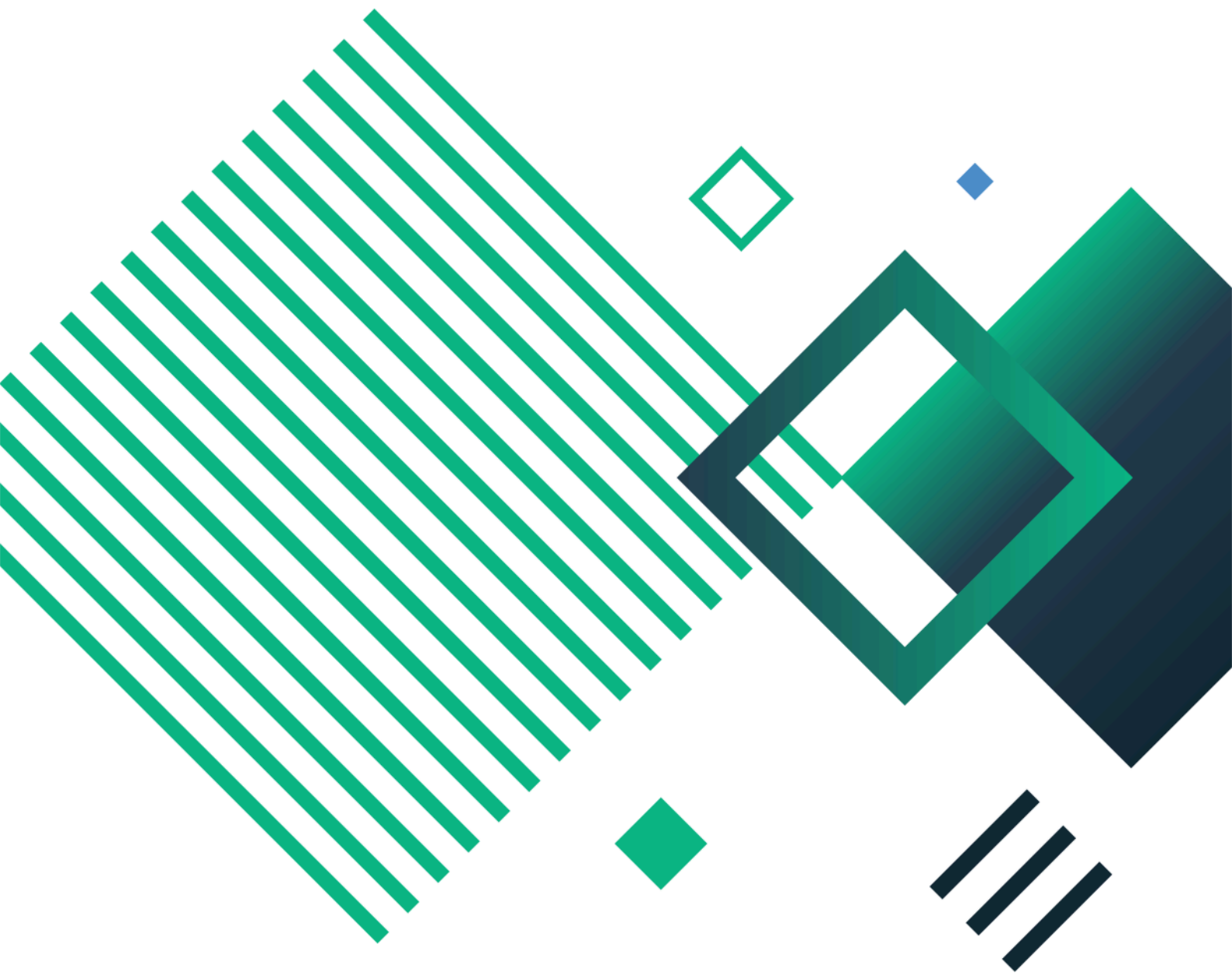




Van ruwe data naar robuuste sturingsinformatie.

Sneller inzicht voor brandstof- en tankstationhandel
met één dataplatform.

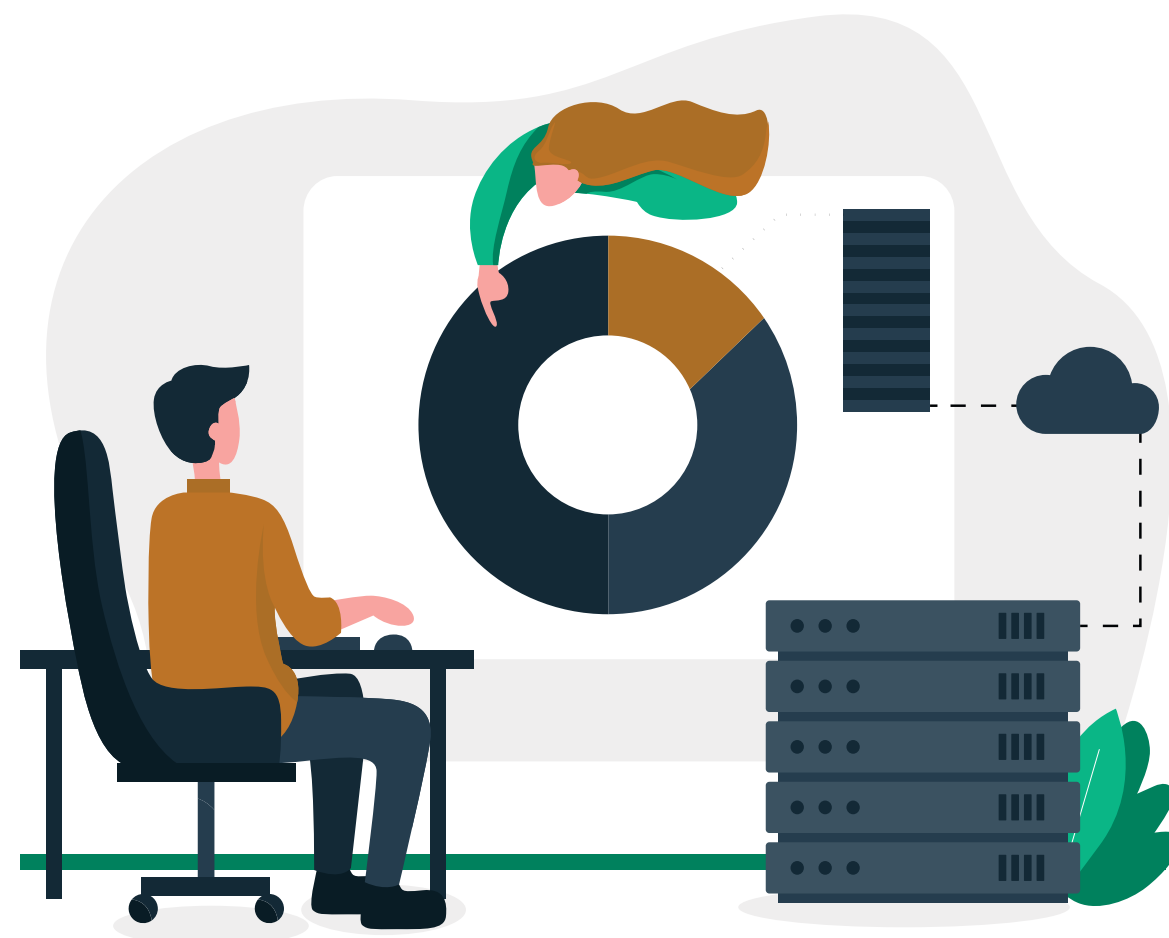
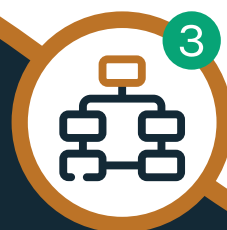
GROWTEQ



Microsoft
Partner



Qlik
Partner



Inhoudsopgave.

Een sector onder druk	3
Growteq: één bron van waarheid met Lodder + Power BI	4
Bewijs uit de praktijk	6
Nieuwe inzichten door integratie	8
Aanpak in fasen	9
Wat levert het op?	10

“Het is belangrijk om te investeren in gegevensbeheer, zodat de gegevens waarop beslissingen worden genomen van hoge kwaliteit zijn. Bovendien is integratie tussen systemen van groot belang, omdat veel bedrijven gegevens hebben die zich in verschillende systemen bevinden.

Enkel door ervoor te zorgen dat deze systemen met elkaar zijn geïntegreerd, kan het bedrijf een compleet en nauwkeurig beeld van de bedrijfsprestaties krijgen. Daardoor kunnen betere beslissingen worden gemaakt, waardoor het bedrijf beter kan concurreren in de markt.”

Arnoud van der Heiden



Een sector in beweging

De wereld van brandstoffen, smeermiddelen en tankstations is in transitie. Marges krimpen door hevige prijsconcurrentie, duurzaamheidseisen nemen toe en de vraag verschuift van fossiel naar hybride en elektrisch. Tegelijk stijgt de hoeveelheid data explosief: liters in ondergrondse tanks, shop-verkopen, laadpaaltransacties, logistieke ritten, financiële cijfers en klantinteracties.

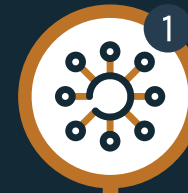
Veel bedrijven vertrouwen op systemen zoals Lodder Software en Extendas (FuelOffice) als hart van hun operatie, maar ontdekken dat de standaard rapportmogelijkheden tekortschieten zodra zij meerdere administraties, extra databronnen of realtime inzichten willen combineren. Verspreide Excel-exports, losse SQL-queries en handmatige controles leiden tot:

- onnodig tijdverlies bij het samenstellen van rapportages;
- verschillende “waarheden” in directie-, finance- en operatie overzichten;
- gemiste commerciële kansen doordat trends te laat worden opgemerkt;
- een informatielandschap dat moeilijk schaalbaar is voor nieuwe businessmodellen, zoals laadservices of abonnementen.

Wie datagedreven wil sturen, moet dus eerst het datadoolhof ontwarren.



Alles wat je moet weten over datawarehousing & BI in de context van olie-en gashandel.



Hoofdstuk 1 | Eén bron van waarheid



Hoofdstuk 2 | Bewijs uit de praktijk



Hoofdstuk 3 | Nieuwe inzichten door integratie



Hoofdstuk 4 | Aanpak in fasen



Hoofdstuk 5 | Wat levert het op?



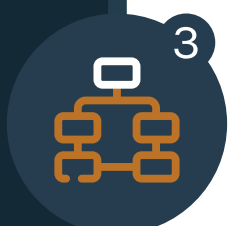
Hoofdstuk 1

Eén bron van waarheid

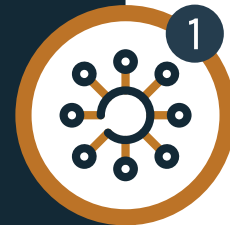
Growteq ontwikkelt een interface die diverse systemen (zoals het in de brandstoffenhandel bekende Lodder ERP of Extendas (FuelOffice) veilig en volgens best-practices samenbrengt in een centrale omgeving voor dataopslag en verwerking. Vanuit deze omgeving realiseren wij waardevolle rapportages voor onder andere de volgende kerndomeinen:



- **Domein 1: Sales**
 - Typische KPIs: Verkochte liters, marge per productsoort, prijs- vs. volume-elasticiteit, verkooptrechter per vertegenwoordiger
- **Domein 2: Tankstations & shops**
 - Typische KPIs: Dagstaat liters, shop-omzet, wasstraatbeurten, benchmark per station
- **Domein 3: Logistiek en voorraad**
 - Typische KPIs: Leveringsbetrouwbaarheid, ritefficiëntie, voorraadniveaus, 'days of cover'



Alle dashboards verversen automatisch zonder de productiedatabase te belasten. Extra bronnen – bijvoorbeeld Payter, Washtec, EV-laadpassen of HR-systemen – kunnen fasegewijs worden toegevoegd waarbij het datawarehouse en de BI-rapportages stapsgewijs verder worden uitgebreid.



Hoofdstuk 2

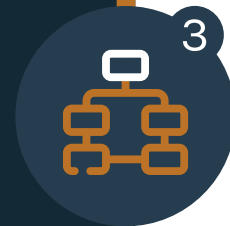
Bewijs uit de praktijk

Growteq heeft voor diverse bedrijven in de brandstoffenhandel en tankstationbranche datagedreven oplossingen gerealiseerd. Met robuuste datawarehouses en slimme dashboards helpen we onze klanten aan betrouwbare en goed gestructureerde stuurinformatie. De voordelen zijn tastbaar: efficiëntere processen, beter onderbouwde beslissingen en meer grip op commerciële en operationele prestaties.

Hieronder lichten we per klant een specifiek resultaat of onderscheidend aspect toe:



Van Kessel | Growteq ontsloot data uit LodderERP en LodderCRM, zodat afzet-, financiële en salesdata beschikbaar kwamen in één helder BI-systeem. Zo stuurt Van Kessel sneller en onderbouwd bij.



GP Groot | Growteq ontwikkelde een dataplatform voor inzicht in klantgedrag en commerciële kansen. KPI's ondersteunen gerichte marketing en aansturing.



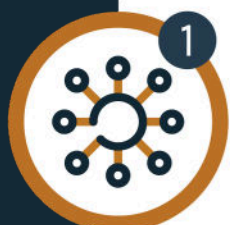
OQ Value | Growteq bouwde een schaalbaar datawarehouse en drie dashboards (verkoop, logistiek, tankstations) met betrouwbare stuurinformatie uit meerdere bronnen.



Van Staveren | Na de migratie naar Lodder ontwierp Growteq een toekomstbestendige BI-architectuur met uniforme rapportages uit bronnen als Lodder ERP, aanvullende modules Lodder (Kassys, Shopsys) en Excel.



De Pooter Olie | Growteq bouwde een schaalbaar datawarehouse dat data uit FuelOffice, Nmbrs en Excel samenbrengt. Klaar voor verdere rapportage en analyse.

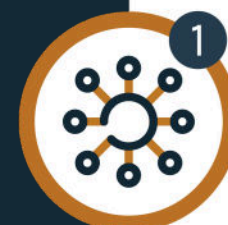
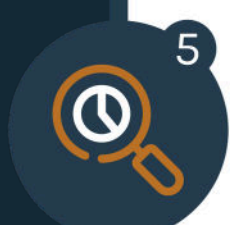
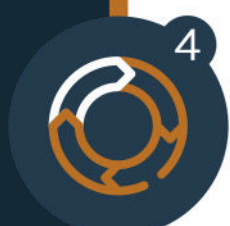
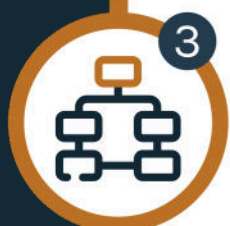


Hoofdstuk 3

Nieuwe inzichten door integratie

De door Growteq gerealiseerde rapportages bieden niet alleen inzicht in de dagelijkse voortgang van de onderneming, maar maken ook nieuwe inzichten toegankelijk die voorheen buiten beeld bleven. Daarmee draagt de BI-oplossing niet alleen bij aan verantwoording en sturing, maar fungeert zij ook als katalysator voor datagedreven besluitvorming. Enkele voorbeelden van dergelijke toepassingen zijn:

- Het **optimaliseren van marges** door het koppelen van inkooprijzen aan pompprijzen, waarmee realtime marges bewaakt worden en automatische signaleringen ontstaan bij afwijkingen.
- Het **verfijnen van voorraadplanning** door ritgegevens uit boordcomputers te combineren met tankinhoudsmetingen, om leveringen efficiënt te clusteren en logistieke CO₂-uitstoot te beperken.
- Het **versterken van retailactiviteiten** door gebruik te maken van laadpasdata, waarmee elektrische rijders gericht benaderd kunnen worden met relevante shop-aanbiedingen.
- Het **ondersteunen van scenarioanalyses**, waarbij operationeel managers zelfstandig 'wat-als'-situaties (zoals accijnswijzigingen) kunnen doorrekenen zonder afhankelijkheid van IT.



Hoofdstuk 4

Aanpak in fasen

Fase 0 - Kick-off & KPI-workshop

Vastleggen KPI's, datadefinities en gewenste stuurrhythme.

Fase 1 - Ontsluiting bronsystemen

Opbouw van een datawarehouse, waarin verschillende bronsystemen worden ontsloten.

Fase 2 - Realiseer Power BI rapport

Power BI rapport voor verschillende domeinen, zoals sales, tankstations, smeermiddelen, logistiek e.d.

Fase 3 - Self-service & training

Begeleiding en training op de eigen data van de klant, zodat uw eigen team nieuwe dashboards kan ontwikkelen; Growteq biedt goede Service Level Agreements om de BI-omgeving proactief te monitoren en te onderhouden.

Alle projecten worden gerealiseerd door een gebalanceerd team met meerdere rollen zoals een datawarehouse-architect, BI-consultant en/of projectmanager. Het vier-ogen-principe garandeert kwaliteit en continuïteit.





Hoofdstuk 5

Wat levert het op?

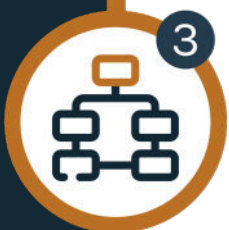
1. Snellere besluitvorming

Door te sturen op actuele KPI's in plaats van achterafrapportages, neemt je organisatie sneller en scherper beslissingen. Je vergroot de wendbaarheid en kunt eerder bijsturen wanneer omstandigheden veranderen – op basis van feiten in plaats van gevoel.



2. Nieuwe businessinzichten

Door data uit meerdere systemen slim te combineren, ontdek je verbanden die eerder verborgen bleven. Denk aan marges per productlijn, verkoop per type klant of voorraadrisico's per locatie. Deze inzichten vormen de basis voor gerichtere acties en strategische keuzes.



3. Toekomstbestendige datawarehouse-omgeving

Met een schaalbare Microsoft Azure-architectuur beschik je over een stabiele én flexibele basis voor groei. Nieuwe databronnen sluit je eenvoudig aan, zonder impact op bestaande rapportages. Daarbij is je omgeving standaard ingericht op compliance met de AVG, dankzij centrale governance, rolgebaseerde toegang en verwerkersovereenkomsten.



Conclusie

De brandstoffen- en tankstationsector beweegt snel. Wie gegevens nog handmatig verzamelt, loopt niet alleen risico op fouten maar mist vooral kansen.

Growteq heeft bewezen bij onder andere De Pooter Olie, GP Groot, Van Kessel, OQ Value en vele anderen: binnen enkele weken beschikt u over betrouwbare stuur informatie die direct rendement oplevert.



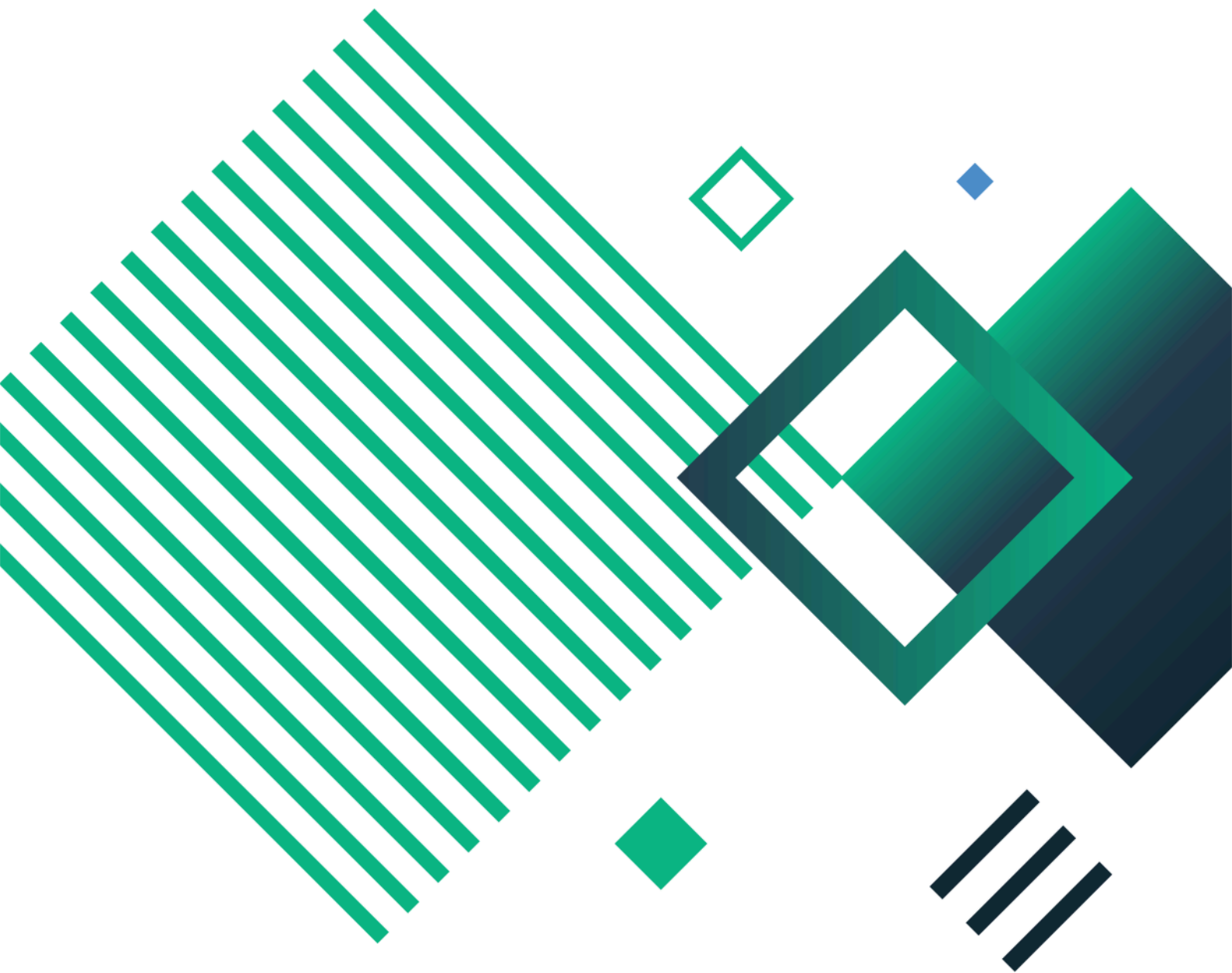
Kennismaken met Growteq.

Klaar om datagedreven te groeien?

Bekijk ons demo-dashboard of plan een vrijblijvend adviesgesprek.

- Mail ons via info@growteq.nl of bel 078 - 630 07 18.
- Of kijk op www.growteq.nl/contact voor meer informatie.





Van ruwe data naar robuuste sturingsinformatie.

Sneller inzicht voor brandstof- en tankstationhandel
met één dataplatform.

GROWTEQ



Microsoft
Partner



Qlik
Partner