

# Hoe Fortezza Data

# Atécé ondersteunt

Klantcase



# 'Voor onze continuïteit is een solide data-partner essentieel'

---

Atécé is een familiebedrijf uit de Kop van Noord-Holland dat in 1977 werd opgericht. Het levert vrijwel alle producten voor drukkerijen, van coatings, grafische verbruiksmaterialen tot drukpersen. Het begon in Nederland, maar de markt breidde zich al snel uit naar de Benelux en inmiddels exporteert Atécé naar meer dan 70 landen. Al die tijd was er slechts één iemand intern verantwoordelijk voor de ICT en sinds 2003 is dat Cees-Jan Rijke. Als ICT-manager stuurt hij ook diverse externe ICT-partners aan.

**"Ondersteuning door gespecialiseerde partijen is noodzakelijk voor ons, aangezien ik niet alles in mijn eentje kan doen. Het ICT-landschap wordt namelijk steeds complexer en het vormt een steeds belangrijker onderdeel van onze bedrijfsvoering."** Omdat een robuuste ICT essentieel is om de continuïteit te kunnen waarborgen, gaan binnenkort ook een aantal van zijn Atécé-collega's zich bezighouden met IT-processen.

In 2010 schakelde Atécé Fortezza voor het eerst in voor de **virtualisatie van de servers**. De samenwerking beviel goed en sindsdien roept de leverancier van grafische producten vaker de hulp in van de ICT-dienstverlener. Zoals begin 2020, toen Cees-Jan Rijke en financieel directeur Jeroen Beukman voor Atécé de mogelijkheden onderzochten om een aantal legacy-systemen te vernieuwen, zoals die voor ERP, en op zoek waren naar een **dataplatform** om alle relevante data te ontsluiten.

Jeroen Breugelmans, de directeur van Fortezza Data, lichte zijn visie toe hoe je dat kan doen met **Microsoft-producten**, inclusief datavisualisatie met Power BI. "Wij wisten destijds nog niet precies op welk ERP-systeem de keuze zou vallen, maar we wilden wel alvast een start met dit project maken. We besloten als pilot-project de verkoopcijfers beter inzichtelijk te maken door over te stappen van onze eigen reporting-tool Verslaggenerator, die gebruikmaakt van Excel-lijsten, naar Power BI", licht Rijke toe.

# Nog maar één waarheid

De toegevoegde waarde van Power BI is dat je altijd toegang hebt tot data waarop je onderbouwde beslissingen kunt maken, vertelt Robert Jan van 't Veer, BI-consultant bij Fortezza Data.

“Met de oude reporting-tool moesten medewerkers rapporten zelf draaien en soms nabewerkingen doen, omdat er vaak meerdere versies van Excel-files zijn. Met Power BI is er altijd één waarheid opdat je werkt met gevalideerde, actuele data.”



Bovendien kan je bij Power BI uit **meerdere bronsystemen** **data centraliseren en weergeven**. Atécé was al gewend aan Microsoft-technologie, doordat het al werkte met Office, wat enorm scheelde in de adoptie.

Voordat er met rapportages in Power BI aan de slag kon worden gegaan, heeft Fortezza de **data-infrastructuur** aangelegd. Er is gekozen voor een **cloudplatform** van Microsoft Azure. Met behulp van Azure Data Factory en Azure SQL Databases is de Atécé DataHub opgezet met Power BI als **tool voor de dashboards en rapportages**. De legacy bronsystemen werden met behulp van slimme technologische oplossingen gekoppeld. Hierbij werd gebruikgemaakt van een datakoppeling met virtual machines die speciaal voor Atécé draaien. Rijke: “Wij merken daar zelf niets van en zien alleen de data verschijnen in de reporting-tool Power BI, maar onder de motorkap gebeurt er van alles. Het is fijn dat Fortezza ons ontzorgt met de inrichting en het beheer van het datawarehouse via Azure Data Factory en met datavisualisatie via Power BI. Het is echt een vak apart en het ontbreekt mij aan tijd en expertise om het zelf op te pakken. Fortezza zorgt voor de essentiële continuïteit.”

# Drie fases

Nadat de Atécé DataHub was gebouwd heeft Atécé bepaald welke drie verslagen als eerste gegenereerd moesten worden met Power BI. "We zijn begonnen met de basis. We hebben het aangevlogen als fixed price opstartproject. Dus financieel wisten we precies waar we aan toe waren en wat we konden verwachten", licht Rijke toe. De eerste **rapportage over de verkoopcijfers** werd binnen enkele maanden opgeleverd. "We waren blij met het resultaat. Het is fijn om de cijfers die je kent terug te zien in zo'n modern platform in gelikte dashboards. Bovendien wisten we dat er nog veel meer inzat. Er lag meteen een goede basis waarop we konden voortborduren."

Stap twee was het maken van een aantal **verrijkte visuals en verslagen** op verzoek van de salesafdeling. Hieraan ging een interne zoektocht vooraf naar wat de gebruikers precies wilden en waarmee ze het meest waren geholpen bij het uitoefenen van hun werkzaamheden. Fortezza is vervolgens aan de slag gegaan en leverde een aantal overzichtelijke dashboards op, waarbij vertegenwoordigers met één blik kunnen zien of de verkopen gestegen of gedaald zijn en of ze goed op budget liggen. De data in de dashboards worden iedere nacht verversd en zijn online te vinden in de Power BI-omgeving van Atécé.

"Het gebruik van de data is een stuk **makkelijker** geworden. Vroeger moesten ze de reporting-tool opstarten om zelf de Excel-lijsten te draaien. Die stap sla je nu over. De dashboards zijn ook heel toegankelijk. Je kunt eenvoudig **data filteren** en bijvoorbeeld de omzet opvragen van een bepaald land, een bepaalde productgroep of een bepaalde klant. Bovendien kan je ervan uitgaan dat de data klopt, want alles is **gevalideerd**", verduidelijkt Van 't Veer.



# Wensen inventariseren

---

De opgeleverde dashboards en rapportages zijn positief ontvangen en worden intensief gebruikt. Inmiddels zit het project in de derde fase. Rijke: "Het is een continu proces. Toen de belangrijkste verkoopdata beschikbaar waren, zijn we andere data gaan ontsluiten, zoals productie- en inkoopcijfers. De resultaten worden stapsgewijs gepresenteerd aan de betreffende afdelingen."

Atécé wil hierna graag verder met het ontsluiten en visualiseren van data. De vervolgstappen hangen af van de wensen van de medewerkers. Op dit moment gaat van 't Veer de organisatie door om met interviews de behoeften aan nieuwe rapportages te inventariseren. "We zijn nu bijvoorbeeld bezig met prijslijsten per klant, maar ook data over inkoop ten opzichte van productie."

Tot nu toe gaat het alleen over beschrijvende informatie, maar Rijke sluit niet uit dat Atécé in de toekomst ook voorspellingen wil kunnen doen op basis van data. "Of dat realiseerbaar is, is nog wel de vraag, want de grafische markt is onvoorspelbaar. Maar het zou fantastisch zijn als we met behulp van intelligente software bepaalde patronen kunnen herkennen en in kunnen spelen op toekomstige ontwikkelingen."



## Gouden tip

---

Als Rijke één tip mag geven aan bedrijven die nog aan de vooravond staan van het implementeren van een dataplatform met een BI-laag, dan is dat: **kies voor een betrouwbare datapartner.**

“Omdat de onderliggende systemen vaak veranderen en je datastructuur ook voortdurend wijzigt, moet dit goed gemanaged worden. Dit is altijd meer werk dan je denkt. Zorg dat je dataplatform in lijn wordt gehouden met de rest van je IT-landschap. Als je hier zelf de capaciteit niet voor hebt, geef het beheer dan uit handen. Fortezza is een solide partner, zowel op het gebied van data als infrastructuur. Ze staan altijd voor ons klaar als er iets aan de hand is en gaan net zo lang door totdat het is opgelost. Ik vind het bovendien prettig dat er vaste aanspreekpunten zijn. Wij werken honderd keer liever met mensen die ons en onze organisatie goed kennen dan met anonieme callcentermedewerkers in India. Nu voelt het alsof ze onderdeel zijn van ons team en dat is prettig werken.”

# Wij maken datagedreven bedrijfsvoering mogelijk



**Jeroen Breugelmans**

[j.breugelmans@fortezza-groep.nl](mailto:j.breugelmans@fortezza-groep.nl)  
+31 70 327 7281