



DATA EN RAPPORTERING VOOR OPTIMALE
PROJECTPLANNING

Fiberklaar rapporteert tegen glasvezelsnelheid

Fiberklaar rapporteert tegen glasvezelsnelheid



Nathasja Van Bael,
CFO Fiberklaar

Grootste groei in nieuwe aansluitingen

Vlaanderen zo snel mogelijk voorzien van glasvezel. Dat is in een notendop de opdracht die Fiberklaar zich de komende jaren stelt. Hoe pakt het bedrijf dat aan? En hoe helpt TriFinance het bedrijf bij zijn rapportering en forecasting? Wij interviewden enkele topmanagers van Fiberklaar en de betrokken consultants van TriFinance.

Wat de penetratie van glasvezel betreft, neemt België bepaald geen koppositie in. In Europa zijn we bij de slechtste leerlingen van de klas. Landen als Spanje, Portugal, Zweden en Roemenië steken ons gezwind voorbij, zo blijkt uit cijfers van de vakorganisatie FttH Council. Toch is er een lichtpunt: ons land laat de grootste groei in nieuwe aansluitingen optekenen. We zijn dus hard aan het werk om onze achterstand in te halen en dat is mede de verdienste van Fiberklaar.

“Fiberklaar werd drie jaar geleden opgericht als joint venture tussen de van oorsprong Zweedse private equity speler EQT en Proximus,” zegt CFO Nathasja Van Bael. “Proximus rolt in de grotere steden en de dichtbevolkte gebieden zelf glasvezel uit, maar zocht voor minder dense gebieden in Vlaanderen een partner. Dat werd EQT. Ook voor Wallonië en het Duitstalig gebied hebben ze een soortgelijke constructie opgezet.”

Tegen 2029 wil Fiberklaar het grootste deel van Vlaanderen aansluitbaar maken op een glasvezelverbinding.

- Nathasja Van Bael -

AMBITIE

De ambitie van Fiberklaar is niet min: tegen 2029 wil het bedrijf het grootste deel van Vlaanderen aansluitbaar maken op een glasvezelverbinding. Daarvoor werkt het samen met verschillende **constructiepartners** die de eigenlijke werken uitvoeren. Ondertussen is Fiberklaar in **99 gemeenten** aan het werk en hebben meer dan **300.000 gezinnen** expliciet aangegeven dat ze hun woning willen aansluiten op het fibernetwerk.

*“De appetijt bij de consument is er dus wel degelijk,” zegt Van Bael. “Laat ons wel benadrukken dat wijzelf **geen internet-provider** zijn of zullen worden. Wij bouwen een volledig open netwerk: elke telecomoperator die interesse heeft, kan zijn diensten aanbieden via het Fiberklaar-netwerk. Onze klanten zijn dus niet de eindgebruikers, de internetabonnees zeg maar. Het zijn de **telecomspelers** die van ons netwerk gebruik kunnen maken om internet aan te bieden. Vandaag zijn het Proximus, Scarlet, Mobile Vikings, Fastfiber, EDPnet, en Wan-Connect die fiber aanbieden via ons netwerk. Eigenlijk zijn wij een soort nutsbedrijf dat infrastructuur ter beschikking stelt.”*

KAPITAALINTENSIEVE INVESTERINGEN

Cruciaal is dat Fiberklaar zeer grote, kapitaalintensieve investeringen moet doen, om daar de komende jaren de vruchten van te plukken. *“We willen de tijd tussen de bouw van het netwerk en het moment dat we inkomsten genereren uiteraard zo kort mogelijk houden,”* zegt Nathasja Van Bael. *“Fiberklaar bestaat drie jaar. Op het moment dat we ons **initiële businessplan** maakten, lag de rente een stuk lager dan vandaag en bedroeg de inflatie al jarenlang zowat 2 procent. Ondertussen zitten we in een heel andere situatie. Geld is niet meer gratis, we hebben een oorlog in Oekraïne, een daaruit voortvloeiende energiecrisis, de materiaalkosten zijn sterk gestegen en uiteraard ook de personeelskosten, omdat die in België aan de inflatie gelinkt zijn. Dat zijn bijkomende uitdagingen. We hebben daar een heel plan rond gemaakt om te kijken wat we efficiënter kunnen doen en om die inflatie toch een stuk te compenseren.”*



Evert Augustyns,
Project Manager Data & Analytics, TriFinance

Hoe slagen we erin om de tijd zo kort mogelijk te houden tussen de eerste spadesteek en de operationalisering van het netwerk?

- Lieven Tack -

Lieven Tack,
Business Controller Fiberklaar



De situatie bracht ook een groeiende nood aan **forecasting** en **rapportering** mee. *“Van alle bedrijven waar ik gewerkt heb, is Fiberklaar het bedrijf waar ik het meest moet rapporteren,”* zegt Van Bael. *“Dat neemt al snel de helft van mijn tijd in beslag. Het gaat zowel over financiële als operationele rapportering, want dat doen wij als financiële afdeling ook. Wij ondersteunen de business met de planning en voortgangsrapportage, zodat zij zich kunnen concentreren op de dagelijkse opvolging van de werven.”*

“We kijken niet alleen naar het geld dat wordt gespendeerd, maar gaan ook na hoe snel de verschillende stappen in het proces elkaar opvolgen,” zegt Business Controller **Lieven Tack**. *“Om Vlaanderen aan te sluiten op fiber hebben we een aanzienlijk budget voorzien. De vraag is dus: hoe slagen we erin om de tijd zo kort mogelijk te houden tussen de eerste spadesteek en de operationalisering van het netwerk?”*

EILANDJES

Om snel tractie te creëren voor de opstart, maakte Fiberklaar aanvankelijk gebruik van een IT-systeem dat in Nederland door **Deltafiber** wordt ingezet, een ander bedrijf waarin EQT participeert. *“De rapporteringssystemen hebben wij niet overgenomen,”* legt Tack uit. *“Het was dus zaak om snel iets te bouwen en dat was geen evidente klus. Er kwamen op korte tijd veel nieuwe mensen bij, en we waren zelf nog aan het uitzoeken welke gegevens we best zouden rapporteren. Om snel resultaat te krijgen, hebben we vanuit elk systeem (bouwopvolging, adresbeheer, ...) individuele rapporteringssystemen opgezet. Dat leverde ons een tijdje interessante inzichten op, maar we liepen al snel tegen de limiet aan omdat die systemen niet onderling verbonden waren. Alles wat wij doen, is gelieerd aan adressen en statussen van adressen, maar die zaten dus allemaal op aparte eilandjes.”*

Bovendien was er soms dubbele data, ontbrak er data, of waren er systemen met KPI's die anders benoemd of verschillend gedefinieerd werden ... *“Het was vaak lastig om exact te weten waarnaar je nu eigenlijk aan het kijken was,”* zegt Van Bael. *“Er was niet één definitieve versie van de waarheid. Dat hele systeem was door één persoon opgezet. Als die zou wegvallen, zaten we met een probleem. We hadden een meer structurele oplossing nodig.”*

Fiberklaar beseftte dat er een globaal, holistisch en performant **datamodel** moest worden gebouwd. Meer dan een miljoen adressen beheren die op termijn verschillende statussen kunnen krijgen, is een behoorlijk data-intensieve klus. Fiberklaar klopte daarom bij TriFinance aan.

“De adressen waren prioritair,” zegt Lieven Tack. *“Dat is onze core business: wat is de status van een adres, wat gebeurt wanneer, wie kan aangesloten worden, wie is aangesloten, wie is geïnteresseerd? We werken met **deelstatussen** om adressen te groeperen en dat op te volgen. Op die manier kunnen we de tijd tracken om van status 1 naar status 2 en status 3 te gaan.”*

*“In een tweede fase werkten we aan een tool om de belangrijkste KPI's in de nabije toekomst te tracken. We hadden al een **kwartaalplanningsproces**, maar we wilden een meer gestructureerde oplossing om op maandbasis zicht te krijgen op de evoluties. TriFinance heeft daarvoor de blueprint uitgeschreven en het projectmanagement opgenomen bij de implementatie van de oplossing.”*

BESCHADIGDE KABEL

Nu een deel van het netwerk klaar is, heeft Fiberklaar een systeem opgezet om het **operationele luik** van dat netwerk te beheren. Dat gaat bijvoorbeeld over iemand die geïnteresseerd is in aansluiting, maar ook over de stappen die moeten worden gezet wanneer een kabel wordt beschadigd. Daarvoor wordt rapportering opgezet als uit-

breiding van het reeds bestaande rapporteringsmodel. Op die manier beschikt Fiberklaar nu over een **centraal rapporteringsplatform** dat gemakkelijk kan worden uitgebreid naar bijvoorbeeld Operaties of Finance, zodat KPI's uit de verschillende domeinen met elkaar kunnen worden gecombineerd en het ook voor de eindgebruikers eenduidig is waar ze de juiste info terugvinden.

Om de **planning, budgettering en mijlpaalrapportering** in goede banen te leiden, implementeerde Fiberklaar de CPM-tool **Vena**. *"De front-end van Vena is Excel,"* zegt Lieven Tack. *"Iets wat de meeste mensen graag en goed gebruiken en waarmee ze vertrouwd zijn. Dat is dus een voordeel. Zelfs mensen zonder veel affiniteit met IT hebben het snel in de vingers."*

"Achter Vena zitten een database en een datamodel, zodat je een hoge performantie hebt en er met verschillende mensen gemakkelijk aan kunt werken," zegt Lieven Tack. *"Vandaag gebruiken we de tool vooral voor onze operationele planning. Elke maand kunnen projectmanagers voor elke fase van een project belangrijke KPI's ingeven, bijvoorbeeld het aantal ploegen dat volgende maand op een project wordt gezet, het aantal ploegen dat graafwerken uitvoert of het aantal aansluitingen dat is gepland, ..."*

*"Zo krijgen we een **bottom up-verhaal**: vanuit het hart van het bedrijf krijgen we elke maand de kern-KPI's te zien, maar ook de drivers ervan. De basis daarvan zijn echte data, niet iemand die vogelpik heeft gedaan (lacht). Er zijn plannen om Vena ook voor projectrapportering en financiële rapportering in te zetten, al zijn we nog niet op dat punt."*

Fiberklaar gebruikte Vena al op het moment dat ze met TriFinance contact opnamen. *"Bij aanvang van ons project zat vrij veel data vevat in excels, die erg foutgevoelig waren,"* zegt Maarten Lauwaert, Blue Chip Boutique Leader bij TriFinance. *"We hebben toen voorgesteld om die excels zoveel mogelijk te vermijden door de data op te bouwen in Vena. Deze werkwijze zorgt ervoor dat de data veel **consistenter** wordt opgevraagd bij de business, en van hogere kwaliteit is. De data uit Vena wordt vervolgens doorgestuurd naar het centrale datawarehouse, zodat die gebruikt kan worden in het centrale dataplatform."*

KPI'S DEFINIËREN. DE WAARDE VAN EEN DATACATALOGUS

Bij aanvang van het project werden alle relevante KPI's in kaart gebracht. Dat bleken er veel te zijn, en dan nog vaak sectorspecifiek. Het bleek ook niet evident om overeenstemming te krijgen over de exacte definitie van elke KPI. *"Er werken hier veel nieuwe mensen die allemaal het jargon van het bedrijf moeten leren kennen,"* zegt Lieven Tack. *"Een groot deel van het werk bestond erin om de definities meer te stroomlijnen en alles duidelijk te documenteren. Zodat iemand die ook wat verder weg staat van deze wereld daar snel en gemakkelijk zijn weg in vindt."*



Maarten Lauwaert,
BCB Leader MI&S TriFinance

Bij aanvang van ons project zat vrij veel data vevat in excels, die erg foutgevoelig waren. Nu we de data opbouwen in Vena, wordt ze veel consistenter opgevraagd bij de business, en is ze van hogere kwaliteit.

- Maarten Lauwaert -



Data en forecasting zijn superbelangrijk. Dat is bijna het enige waar het over gaat. En niet één keer per maand, maar één keer per week.

- Nathasja Van Bael -

Gezien de grootteorde van het aantal KPI's en het belang van een alignering van de definities, stelde Trifinance dScribe voor als **datacatalogus-oplossing**. dScribe biedt de mogelijkheid om eenvoudig KPI-definities en rapporten te documenteren, zodat gebruikers vanuit hun dashboards snel de juiste definities kunnen oproepen. Daarnaast werd er werk gemaakt van een proces om het beheer van de rapporteringsomgeving te professionaliseren.

*"We werken per afdeling met key users die de vragen van hun afdeling capteren," zegt Lieven Tack. "In een overlegcomité bekijken we om de paar weken of er veranderingen nodig zijn en of goede ideeën moeten worden omgezet in rapportering. Wat gaan we doen? Wat gaan we niet doen? Wanneer gaan we dat doen? Als er nieuwe **definities** en **dashboards** nodig zijn, hebben de key users ook de verantwoordelijkheid om die KPI's te bouwen, eventueel in samenwerking met TriFinance, en om ze in dScribe te documenteren."*

DATA-VISUALISATIE EN FORECASTING

Ook de **visualisatie** van alle data en inzichten vereist de nodige aandacht. *"Als je daar zo vaak en zo lang op moet kijken, vind ik dat alles er mooi moet uitzien,"* lacht Van Bael. *"En niet alleen mooi, maar vooral ook **inzichtelijk**. Het houdt geen steek dat je tien minuten naar een scherm moet staren om tot een conclusie te komen. Die moet meteen duidelijk zijn. Ook daar heeft TriFinance ons goed geholpen. Het is echt een verhaal dat vanuit de cijfers wordt verteld, met de mogelijkheid om meer in detail te gaan."*

Nathasja Van Bael onderstreept ook de duidelijke link tussen wat er in het veld gebeurt en de cijfers: *"Alles hangt aan elkaar. Als ik een presentatie doe, kan ik op één slide bijna de volledige organisatie tonen vanuit de KPI's en wat er financieel uitkomt. Ook in het contact met de CEO zijn data en **forecasting** superbelangrijk. Dat is bijna het enige waar het over gaat. En niet*

*één keer per maand, maar één keer per week. Niet alles gebeurt dan formeel, maar we delen toch budgetten om te kijken wat de wekelijkse **run rate** moet zijn. Omdat we in een steile groeicurve zitten, is het goed dat je niet tot het einde van de maand hoeft te wachten om te weten waar je staat."*

ESG-RAPPORTERING

Binnenkort wil Fiberklaar zijn datagedreven aanpak ook inzetten in zijn ESG-rapportering. Van Bael: *"We zijn nu aan het bekijken of we met de bestaande tools mogelijkheden hebben om de ESG-rapportering aan te pakken. Want dat wordt ook weer een stevige klus."*

"Dit was een dankbaar project," zegt Maarten Lauwaert. *"Het is altijd fijn om een klant te hebben die volledig overtuigd is van het nut van je werk en die ook tijd en zin heeft om eraan mee te werken. Vaak heb je wel een sponsor in het bedrijf die aan de kar trekt, maar dat is niet noodzakelijk zo in de rest van de organisatie. Bij Fiberklaar heb ik altijd het gevoel gehad dat niet alleen de CEO en de CFO op dezelfde golfen zitten, maar ook de mensen van controlling, constructie en het commerciële departement. Dat is fijn werken zo."*

Voor het laatste woord wenden we ons nog even tot Lieven Tack. Wat vindt hij van de samenwerking met TriFinance? *"Het is duidelijk dat er bij TriFinance veel expertise zit in verschillende domeinen,"* zegt hij. *"Zowel in pakweg **Power BI** als voor het **datawarehouse-luik** als voor het financiële domein. Mensen weten wat een balans is, wat een P&L en wat een cashflow. Ze kunnen de dingen niet alleen bouwen, maar ze weten ook waarover ze spreken. Bovendien heeft TriFinance een positieve en constructieve instelling. Er wordt oplossingsgericht gewerkt. Natuurlijk stuit je af en toe op problemen, maar je voelt duidelijk dat je in een partnership zit waar iedereen aan dezelfde kar trekt. En dat is echt wel nodig bij een project als het onze."*

De data van de actuals én de forecasts worden teruggestuurd naar het datawarehouse waar de Power BI op geïnstalleerd is. Zo is de cirkel rond."

- Sophie Van Lier -



SOPHIE VAN LIER EN EVERT AUGUSTYNS 'VAN STANDAARD VISUALS NAAR STORYTELLING'

TriFinance projectmanager voor de implementatie van Vena was Sophie Van Lier. Zij schreef de **blueprint**, organiseerde interne workshops en nam de hele **coördinatie** op zich, van budgetopvolging over testscripts tot de uiteindelijke ingebruikname in de zomer van 2023.

"Normaliter wordt er een keer per maand gerapporteerd over de status van de planning," zegt Sophie. "Dat gaat over actuals, maar vooral over forecasts, bijvoorbeeld over hoeveel teams er moeten ingezet worden om buizen te leggen. Die data worden uiteindelijk teruggestuurd naar het datawarehouse waar de Power BI op geïnstalleerd is. Zo is de cirkel rond (lacht)."

Op die manier is zowel de input als de output geautomatiseerd en bespaart Fiberklaar veel tijd en manueel werk. Daarnaast is er ook een **single source of truth**, zodat fouten vermeden worden.

*"Eén van de uitdagingen was dat er verschillende projecten tegelijk liepen," zegt Sophie. "Fiberklaar was stevig aan het digitaliseren en uitbreiden. Sommige mensen maakten deel uit van verschillende projectteams. Qua beschikbaarheid was dat niet altijd even makkelijk. Voor de rest is het project vrij vlot verlopen, ook omdat wij vanuit TriFinance zelf veel ervaring hebben met **dataproyecten** en **datarapportering**. We zijn ondertussen ook officieel partner geworden van Vena."*

Aan de zijde van Van Lier stond **Evert Augustyns**, expert manager in data-projectmanagement en analytics. *"Het fijne aan Fiberklaar is dat ze ons uitdagen op diverse vlakken. Daardoor blijven we scherp. Neem de **visualisaties** voor het management. Vroeger gebruikten we standaard visuals op een pagina, maar hier is **storytelling** echt belangrijk. Vanuit hun KPI-pijplijn brengen we nu een heus verhaal zodat ze daarop hun business kunnen sturen en daar meerwaarde uit kunnen halen. We merken trouwens dat onze tools in het hele bedrijf intensief gebruikt worden en dat is heel fijn."*

"Voor ons is het de eerste keer dat we zo lang en zo structureel aan boord blijven," zegt Maarten Lauwaert. "We worden hier als een echte partner beschouwd. We zijn hier wekelijks op de vloer aanwezig."

Ook Evert Augustyns kijkt tevreden terug. *"Het definiëren van de KPI's is meestal een uitdaging, maar toen de basis van de eerste vijftig of zestig KPI's er stond, hadden we echt een solide fundament om op te bouwen. Het was een uitdaging waar wij ook veel van hebben geleerd."*



**Focus on the future
of your business,
leave your mark with
TriFinance.**

GEÏNSPIREERD DOOR HET VERHAAL VAN FIBERKLAAR?

Ontdek meer TriFinance klantenverhalen en businessinzichten op trifinance.be of neem contact op via info@trifinance.be

Copyright © TriFinance 2024. Alle rechten voorbehouden.

Dit artikel maakt deel uit van een reeks klantenverhalen en oplossingsgerichte artikelen die TriFinance in co-creatie met klanten heeft ontwikkeld.

We willen alle deelnemers bedanken voor hun bijdrage.

Colofon:

Tekst en fotografie: Spyke

Vormgeving: Jan Vertongen

Concept, coördinatie & redactie: Dirk van Bastelaere

TriFinance Belgium NV/SA
Uitbreidingstraat 80, 2600 Antwerpen

www.trifinance.be | info@trifinance.be

TriFinance
BEYOND ADVISORY