



BOVEMIJ: MET VERNIEUWD INZICHT OP WEG NAAR EEN DATA DRIVEN ORGANISATIE

Het is een mooie zonnige dag als we met onze Mini afreizen naar Nijmegen voor een interview met Edwin Heijne en Boris Suvee van Bovemij Financieringsmaatschappij. Na een paar extra rondjes over de rotonde parkeren we de Mini prominent voor het pand en dragen we de sleutels over aan Edwin. Als je zo betrokken bent bij de mobiliteitsbranche is een ritje in zo'n oldtimer wel iets waar je een grote glimlach van krijgt. Een mooi moment om eens te polsen of ze ook zo enthousiast worden van ons gezamenlijke project.

AAN DE SLAG MET DATA

Bovemij Finance is in 2012 begonnen als financieringsmaatschappij, met vier man in dienst, waaronder Boris. Na de overname van Care4Lease in 2013 en een verdubbeling van het aantal financieringen in 2014 en 2015 is het hard gegaan. Inmiddels is Boris van hoofd financiële administratie doorgegroeiwd naar manager BI en finance en werken er 70 mensen. Deze snelle groei brengt uiteraard een aantal uitdagingen met zich mee. Boris: "We doen veel op basis van ervaring, met meer inzicht zouden we onze klanten nog beter kunnen ondersteunen. Dat zouden we graag willen in een soort collectief, daarom maken we nu stappen om de organisatie hiervoor klaar te stomen."

Magnus blue



"We hebben ook data nodig voor de inzet van risicomanagement. Hoe beter we dat inzichtelijk hebben, hoe scherper onze financiering is"

Edwin Heijne - algemeen directeur

Op 1 januari 2018 is Edwin aan boord gekomen als nieuwe algemeen directeur. Edwin had bij zijn vorige werkgever, ABN AMRO Lease, al veel goede ervaringen opgedaan met data en zag direct mogelijkheden voor verbetering. Samen met Boris maakte hij een plan om dit op te zetten. Edwin vertelt: "Er was wel data, maar niet ontsloten. We moesten aan de slag met de kracht van transparantie en het delen van data."

DE GROOTSTE UITDAGING: ALTIJD CONCURREREND ZIJN

Edwin: "Er zijn heel veel uitdagingen in de sector, we zijn er voor en door de sector en de branche. We zijn een schakel in de keten in een markt waarin de concurrentie moordend is. Het verschil in prijs is vaak maar zo klein. Wij moeten de kleinere leasemaatschappijen ondersteunen. Daarvoor hebben we veel inzicht nodig. Er zijn zoveel parameters die hierin meespelen. We moeten zorgen dat we altijd concurrerend zijn."

Bovemij biedt zowel beheer, als financiering als administratie, dat is uniek. Maar een belangrijke vraag is hoe ze klanten (leasemaatschappijen) aan hun business kunnen helpen. Waar de grotere leasemaatschappijen al helemaal data gedreven zijn, wil Bovemij ook inzicht in data, voor een betere bedrijfsvoering en meer inzicht voor klanten.



INZICHT IS HET SLEUTELWOORD

Van origine is Bovemij echt een verzekeraar, maar de laatste jaren ontwikkelen ze zich steeds meer tot financiële dienstverlener in de mobiliteitsbranche op het gebied van data, verzekeren en financieren. Het zou mooi zijn als ook de data van deze 3 pijlers in de toekomst meer samenkomt. Ook ten behoeve van het risicomanagement.

Edwin: "We hebben ook data nodig voor de inzet van risicomanagement.

Hoe beter we dat inzichtelijk hebben, hoe scherper onze financiering is."

Inzicht is dus key om het verschil te kunnen maken in deze lastige markt. Edwin heeft goede projectervaringen met Magnus en neemt contact op met Peter-Jan Simons om zijn uitdagingen te bespreken. De klik is er direct weer en Magnus mag aan de slag.

EEN SAMENWERKING DIE DE ORGANISATIE VERDER BRENGT

Edwin: "Samenwerking is belangrijk voor ons, niet een consultant die een project doet, maar het zo samen oppakken dat de organisatie het vervolgens op eigen benen kan.

Magnus is een partij die makkelijk verbinding maakt, binnen de organisatie en groep. En ook deuren opent. Door de kennis kan Magnus als positief breekijzer fungeren."

Boris voegt toe: "Bij de verzekeraar hebben ze ook een kleine BI afdeling. Daardoor duren projecten langer. Wij hebben het project binnen twee maanden gerealiseerd."

Edwin: "Nu is de discussie wel of niet in de cloud, dat helpt nu ook. Je trekt echt samen op om het voor elkaar te krijgen. Het is een sneeuwbal, onomkeerbaar."

DE OPLOSSING: RAPPORTEREN VOOR MEER DAN 70 LEASEMAATSCHAPPIJEN MET MICROSOFT POWER BI

Samen met Yvonne en Han van Magnus is gebouwd aan een datawarehouse in SQL Server, waardoor Bovemij nu in Microsoft Power BI kan rapporteren over meer dan 70 leasemaatschappijen tegelijkertijd. Het project verliep niet zonder hobbels, maar dat had vooral te maken met werkdruk en de beschikbaarheid van mensen binnen Bovemij.

Boris: "Magnus heeft gezorgd dat de fundering staat en de kennis overgedragen is, aan de rapportagekant zouden we nog wat verder willen komen. Verder hebben we alle ambities die we voor ogen hadden gehaald. En dat in een jaar waarin we heel veel werk hadden. De basis goed krijgen, de financiering rond krijgen, stevige audits die voorwaardelijk waren voor financiering, en aan de slag met het strategiestuk en een nieuw prijsmodel." Edwin vult aan: "Ik vergelijk het altijd met schilderwerk in huis; de eerste hobbel, het schuren en plamuren is gedaan, nu kunnen we het mooi gaan aflakken."

Magnus blue

Over Bovemij

- Bovemij is de financieel dienstverlener van en voor de mobiliteitsbranche. Ze helpen bedrijven in de mobiliteitsbranche succesvol ondernemen. Bovemij is in 1963 opgericht door de leden van BOVAG. Om risico's af te dekken die ondernemers niet konden of wilden dragen. Tegenwoordig richt Bovemij zich op samenwerking met de bedrijven in de mobiliteitsbranche.

Online mobiliteitsplatform

- Bovemij is bezig met het ontwikkelen van een echt mobiliteitsplatform, viaBOVAG.nl. Hier kunnen consumenten terecht voor het lenen, leasen, delen en huren van alle verschillende soorten vervoersmiddelen die Bovemij klanten in huis hebben. Denk aan campers, fietsen en auto's. Voor dit initiatief worden de krachten gebundeld met BOVAG, die hiervoor het netwerk heeft.



Meer informatie

Peter-Jan Simons
www.magnus.nl
+31 88 696 60 00

HET RESULTAAT: VERNIEUWD INZICHT, VERTROUWEN EN NIEUWE AMBITIES

Op de vraag of Edwin en Boris tevreden zijn met het resultaat antwoordden ze allebei unaniem: "Absoluut, heel erg!" Door het project kunnen klanten beter ondersteund worden in hun strijd tegen de concurrentie. Het vernieuwde inzicht zorgt voor meer tevredenheid en rust. Al plukken klanten nu nog niet helemaal de vruchten, daar is operationeel nog een belangrijke stap te maken.

Boris: "Power BI is een dynamische applicatie, waarin je kunt zien wat je wilt. Vooruitlopend op het aanbieden van rapportages aan klanten hebben we onze eigen rapportage een make-over gegeven. Met Power BI kun je in 1 keer over de bedrijven heen analyseren." Edwin: Recent is er een nieuwe financierder ingestapt, doordat ze zien waar we mee bezig zijn. Dat geeft vertrouwen. En daar hebben onze klanten ook profijt van; voldoende groei, tegen een gunstig tarief."

De nieuwe tool brengt natuurlijk ook veel nieuwe mogelijkheden en ambities met zich mee. Het BI en finance team is heel enthousiast en komt met veel goede ideeën. Boris: "Het hele controlling stuk willen we steeds meer automatiseren, elke dag vinkje op groen. En voor klanten een selfservice. Op het moment dat we die data goed gestructureerd hebben, kunnen we een app aanbieden waarmee inzicht gecreëerd wordt voor onze klanten, zodat zij geholpen worden om beter beslissingen te kunnen nemen. En goed inzicht krijgen."

Edwin: "Ook vanuit het MT moeten we het goed inzetten. We zien heel veel operationele info en die inzichten gaan we gebruiken. Door daar actiever mee aan de slag te gaan wordt iedereen er alert op en gaat het balletje rollen. Dat begint bij ons. We kunnen het leuker en slimmer gaan doen, die lol moeten mensen in gaan zien."

DE SAMENWERKING MET MAGNUS

Wat is de toegevoegde waarde van Magnus? Boris: "Verstand van zaken, eerlijk, begrijpelijke uitleg en echt samenwerken aan een project." Edwin: "Je vehikel van verandering ondersteunen, vreemde ogen dwingen. En de Magnus cultuur sluit ook goed aan bij Bovemij." Hoe zou je het Magnus team in 4 woorden omschrijven? Edwin: "Informeel, no-nonsense, met super veel energie en gedreven. Iedereen weet goed waar het over gaat, zonder arrogant te zijn."

DE AMBITIE: MOBILITEITSFINANCIERING VOOR IEDEREEN TOEGANKELIJK EN BETAALBAAR MAKEN

En wat zijn tenslotte jullie ambities voor de toekomst?

Boris: We ontwikkelen ons tot een data driven organisatie. We beslissen niet alleen op basis van ervaring, maar op basis van data aangevuld door onze ervaring."

Edwin besluit: "Ons hogere doel, en daarin speelt data een hele belangrijke rol, is mobiliteitsfinanciering voor iedereen toegankelijk en betaalbaar maken. En samen met het netwerk de hele mobiliteitstransitie vorm geven. Om dit te faciliteren is data heel belangrijk. Als je het netwerk goed weet te bundelen en de transitie goed samen kan doormaken. Daarvoor moeten we allemaal dezelfde kant op gaan, en snel. Daar moeten we onze energie in steken."



Magnus blue