



BUSINESS INTELLIGENCE · ADOPTIE

# Van dashboards naar datagedreven gedrag.

“Wat BI-adoptie tegenhoudt, en hoe je van  
rapportage naar sturing komt.”



Vertrouwen

+

Relevantie

+

Gedrag

=

Adoptie

Growteq · [growteq.nl](https://growteq.nl)

# Inhoud.

Een praktische gids over waarom BI-adoptie stukt, hoe je herkent waar het probleem zit, en welke stappen helpen om van dashboards naar datagedreven gedrag te komen.

|    |                                        |    |
|----|----------------------------------------|----|
| 01 | Introductie                            | 03 |
| 02 | Waarom BI-adoptie belangrijk is        | 04 |
| 03 | BI-adoptie is gelaagd                  | 05 |
| 04 | Laag 1 – Het fundament                 | 06 |
| 05 | Laag 2 – Activering                    | 08 |
| 06 | Laag 3 – Verandering                   | 10 |
| 07 | Praktische handvatten                  | 12 |
| 08 | In de praktijk: een structurele aanpak | 13 |
| 09 | BI-adoptie als organisatiecompetentie  | 15 |
| 10 | Van techniek naar sturing              | 16 |
| 11 | Conclusie                              | 17 |
| —  | Over Growteq                           | 18 |



01

INTRODUCTIE

# BI-adoptie is vaak geen BI-probleem.

Veel organisaties investeren stevig in Business Intelligence. Er worden dashboards gebouwd, KPI's gedefinieerd, databronnen gekoppeld en rapportages beschikbaar gesteld aan MT's en teams. Technisch is er vaak veel mogelijk. Toch blijft de impact in de praktijk regelmatig achterwege.

Dashboards worden wel bekeken, maar niet structureel gebruikt. Teams grijpen terug op Excel. Overleggen beginnen met gevoel, incidenten of losse lijstjes in plaats van met cijfers. KPI's zijn beschikbaar, maar leiden niet vanzelf tot betere beslissingen. Na een enthousiaste livegang zakt het gebruik langzaam weg.

De vraag is dan: **ligt het probleem bij het dashboard?** Soms wel. Maar vaak niet alleen.

## BI-adoptie is vaak geen BI-probleem. Het is een organisatieprobleem dat zichtbaar wordt in BI.

Een dashboard maakt zichtbaar hoe volwassen een organisatie omgaat met data, eigenaarschap, definities, besluitvorming en verandering. Als die zaken niet goed zijn ingericht, wordt dat pijnlijk duidelijk zodra mensen op basis van cijfers moeten gaan sturen.

Daarom vraagt succesvolle BI-adoptie om meer dan een goed rapport. Het vraagt om vertrouwen in data, relevantie voor het dagelijkse werk en gedrag dat structureel verandert.



Deze whitepaper laat zien waarom BI-adoptie in organisaties vaak stopt, hoe je kunt herkennen waar het probleem zit en welke praktische stappen helpen om van dashboards naar datagedreven gedrag te komen.

## 02

## DE WAARDE VAN ADOPTIE

## Waarom BI-adoptie belangrijk is.

BI wordt vaak geïntroduceerd vanuit een duidelijke ambitie: de organisatie wil meer datagedreven werken. Niet alleen terugkijken naar resultaten, maar begrijpen *waarom* iets gebeurt. Niet alleen rapporteren, maar sturen. Niet alleen inzicht hebben, maar bedrijfsdoelen meetbaar en beïnvloedbaar maken.

Een goed dashboard helpt organisaties om vragen te beantwoorden zoals:

- Welke prestaties lopen achter op verwachting?
- Waar ontstaan afwijkingen?
- Welke processen vragen aandacht?
- Welke klanten, producten, regio's of teams verdienen prioriteit?
- Welke acties hebben aantoonbaar effect?

Maar de waarde van BI ontstaat pas wanneer mensen de inzichten daadwerkelijk gebruiken. Een dashboard dat alleen bestaat als informatiebron, maar geen rol speelt in besluitvorming, levert beperkte waarde op. De echte stap zit in de vertaling van inzicht naar actie. Dat is precies waar BI-adoptie over gaat.

BI-adoptie betekent niet dat iedereen dagelijks een dashboard opent. Het betekent dat relevante informatie op het juiste moment wordt gebruikt om betere keuzes te maken – in een MT-overleg, een operationele dagstart, bij klantgesprekken, in salessturing, in financiële analyses of in procesverbetering.

**De kernvraag is niet: “Is het dashboard beschikbaar?” Maar: “Verandert het dashboard hoe mensen werken, sturen en besluiten?”**

03

HET MODEL

## BI-adoptie is gelaagd.

In de praktijk is BI-adoptie geen losstaand vraagstuk. Het bestaat uit meerdere lagen die op elkaar voortbouwen. Wanneer de onderste laag niet klopt, wordt het moeilijk om de lagen daarboven duurzaam te laten werken.

LAAG 3

### Verandering

Gedragsverandering · begeleiding · weerstand · borging · organisatievolwassenheid

3

LAAG 2

### Activering

Relevantie · waardecommunicatie · gebruiksgemak · ritme · leiderschapsgedrag

2

LAAG 1

### Fundament

Datakwaliteit · definities · eigenaarschap · governance · vertrouwen

1

Deze lagen maken duidelijk waarom een technisch goed dashboard toch weinig effect kan hebben. Een rapportage kan inhoudelijk kloppen, maar alsnog niet worden gebruikt omdat mensen de relevantie niet zien. Of omdat managers er niet zichtbaar op sturen. Of omdat gebruikers het gevoel hebben dat BI vooral een controlemiddel is. Of omdat er geen routine is waarin het dashboard een vaste plek heeft.

Succesvolle adoptie vraagt daarom om een bredere blik. Niet alleen: **werkt het dashboard?** Maar ook: vertrouwen mensen het, begrijpen ze het, zien ze de waarde, gebruiken leiders het actief en is het ingebed in processen?

## 04

## LAAG 1 – HET FUNDAMENT

## Zonder vertrouwen geen adoptie.

Het fundament van BI-adoptie bestaat uit de basisvoorwaarden die nodig zijn voordat mensen bereid zijn om op data te vertrouwen. Denk aan goede datakwaliteit, duidelijke KPI-definities, kloppende dashboards, eigenaarschap, datagovernance en een werkende feedbackloop.

Als het fundament niet klopt, ontstaat er twijfel. En twijfel is funest voor adoptie. Drie signalen wijzen erop dat het fundament aandacht nodig heeft:

**1 Schaduw-Excel**

Teams houden hun eigen Excel-bestanden bij “voor de zekerheid”. Vaak een teken dat het centrale dashboard onvoldoende wordt vertrouwd.

**2 Discussie over cijfers**

Gesprekken gaan vooral over de vraag óf cijfers kloppen, in plaats van over de acties die eruit voortkomen.

**3 Niet-reproduceerbaar**

Verschillende mensen krijgen verschillende uitkomsten voor dezelfde KPI. Waar verwarring ontstaat, verdwijnt vertrouwen.

Als 80% van de tijd wordt besteed aan discussies over definities en betrouwbaarheid, blijft er weinig ruimte over voor sturing. Het fundament is precies bedoeld om die discussie overbodig te maken.

**Een sterk fundament verschuift het gesprek. Niet langer: “Klopt dit cijfer wel?” Maar: “Wat betekent dit cijfer en wat gaan we doen?”**

## LAAG 1 — HET FUNDAMENT

## Van project naar product.

Een veelvoorkomende valkuil is dat BI wordt behandeld als project. Er is een bouwfase, een oplevering en een livegang. Daarna wordt aangenomen dat het dashboard “af” is. Maar BI is zelden af.

Organisaties veranderen. Processen veranderen. KPI's worden aangescherpt. Nieuwe databronnen komen beschikbaar. Gebruikers krijgen nieuwe vragen. Dat betekent dat BI niet als een eenmalig project moet worden gezien, maar als een **product of asset die actief beheerd wordt**.

Dat vraagt om eigenaarschap. Niet alleen technisch eigenaarschap vanuit IT of BI, maar ook functioneel eigenaarschap vanuit de business. Wie bepaalt wat een KPI betekent? Wie hakt knopen door bij discussie? Wie prioriteert verbeteringen? Wie bewaakt of dashboards nog aansluiten bij de doelen van de organisatie? Zonder expliciet eigenaarschap blijft BI kwetsbaar.



### CHECKVRAGEN — FUNDAMENT

- ① Welke KPI's durven we te gebruiken zonder ze eerst handmatig te controleren?
- ① Wie is eigenaar van BI-adoptie en KPI-definities — met concrete namen? Eigenaarschap werkt pas als duidelijk is wie verantwoordelijk is.
- ① Wat gebeurt er wanneer iemand een fout meldt? Is er een helder kanaal? Wordt het opgepakt en teruggekoppeld?
- ① Zijn definities centraal vastgelegd en toegankelijk? Gebruikers moeten niet hoeven raden wat een KPI betekent.

## 05

## LAAG 2 – ACTIVERING

## Een dashboard wordt pas waardevol als het gedrag activeert.

Als het fundament staat, begint de volgende uitdaging: activatie. Gebruikers moeten niet alleen toegang hebben tot dashboards, ze moeten ook ervaren *waarom* die dashboards relevant zijn voor hun werk.

Veel organisaties hebben dashboards die inhoudelijk nuttig zijn, maar onvoldoende aansluiten op het dagelijkse ritme van gebruikers. Dan wordt BI iets voor management, finance of maandelijkse rapportages, in plaats van een hulpmiddel voor teams. Een dashboard met veel KPI's kan indrukwekkend lijken, maar alsnog weinig richting geven. Te veel informatie zonder focus leidt tot passiviteit.

### Activatie vraagt om drie dingen: relevantie, context en ritme.

#### Relevantie: sluit aan op echte beslissingen.

Relevante dashboards sluiten aan op concrete beslissingen en verantwoordelijkheden. Een salesmanager heeft andere vragen dan een finance controller. BI-adoptie groeit wanneer gebruikers zichzelf herkennen in het dashboard en denken: ***dit helpt mij om mijn werk beter te doen***. Ontwerp daarom niet vanuit beschikbare data, maar vanuit gebruikssituaties:

- Welke overleggen moeten met dit dashboard gevoed worden?
- Welke acties moeten uit deze KPI's volgen, en welke afwijkingen vragen direct aandacht?
- Welke gebruiker heeft welk detailniveau nodig?
- Welke informatie is alleen interessant, en welke is echt sturend?

## LAAG 2 — ACTIVERING

## Context, ritme en leiderschap.

**Context maakt cijfers bruikbaar.** Cijfers zonder context leiden tot interpretatieverschillen.

Een daling in omzet, marge of klanttevredenheid zegt op zichzelf nog niet genoeg. Door notities, toelichtingen, actiepunten en besluitvorming aan dashboards te koppelen, verandert Power BI van een rapportagetool in een werkruimte — een plek waar duiding ontstaat.

**Ritme en routines.** Een van de belangrijkste adoptiefactoren is simpel: waar krijgt BI een vaste plek? Als dashboards standaard onderdeel zijn van overleggen, dagstarts, weekreviews of maandrapportages, ontstaat routine. Een goede vraag is: **hoe beginnen onze overleggen?**

- Met dashboards en KPI's als startpunt?
- Met een agenda, waarbij cijfers later aan bod komen?
- Met issues en gevoel, waarna eventueel naar data wordt gekeken?

Datagedreven gedrag vraagt om een ander ritme: niet data als bijlage, maar data als vertrekpunt.

**Leiderschapsgedrag.** Wanneer managers dashboards zichtbaar gebruiken en besluitvorming verbinden aan data, wordt BI vanzelf belangrijker. Andersom geldt hetzelfde: sturen leiders vooral op gevoel, dan kopieert de organisatie dat gedrag. Het begint met consistente vragen: *Wat zien we in de cijfers? Welke afwijking vraagt aandacht? Wat is de verklaring? Welke actie spreken we af? Wanneer komen we hierop terug?*



### CHECKVRAGEN — ACTIVERING

- ? Als BI morgen uitvalt: wie merkt het direct in zijn werk, en waarom?
- ? Welke dashboards worden vaak bekeken maar leiden zelden tot actie?
- ? Hoe begint een standaard overleg: met dashboard/KPI's of met issues/gevoel?
- ? Wat doen managers zichtbaar om BI-gebruik te stimuleren (of blokkeren)?
- ? Hoe wordt de meerwaarde van onze dashboards gecommuniceerd naar gebruikers?

## 06

## LAAG 3 – VERANDERING

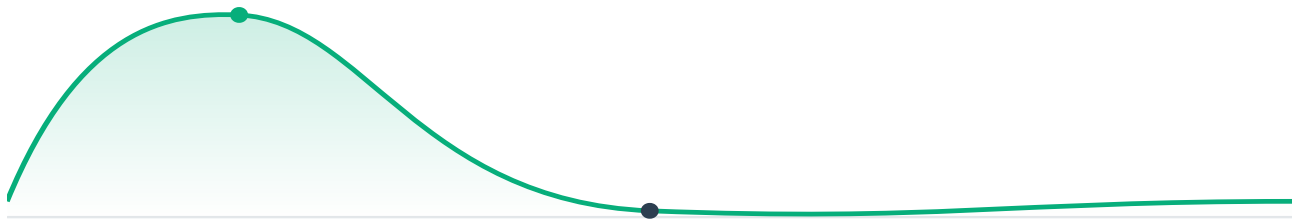
## Adoptie is gedragsverandering.

De derde laag gaat over blijvende verandering. Dit is vaak de moeilijkste laag, omdat het niet alleen gaat over systemen of dashboards, maar over mensen. BI verandert hoe mensen werken. Het maakt prestaties zichtbaarder, kan bestaande routines verstoren, vraagt nieuwe vaardigheden en kan onzekerheid oproepen.

Weerstand tegen BI is zelden pure onwil. Vaak ontstaat weerstand uit onzekerheid. Begrijpen mensen het dashboard wel? Zijn ze bang om afgerekend te worden? Hebben ze tijd om ermee te leren werken? Voelt BI als hulpmiddel of als controlemechanisme? Als deze vragen niet serieus worden genomen, ontstaat **passieve weerstand**: mensen zeggen ja, maar doen nee.

### De terugval na livegang.

Een herkenbaar patroon is dat BI-gebruik vlak na livegang hoog is – er is aandacht, communicatie, training en nieuwsgierigheid. Maar na een paar weken of maanden neemt het gebruik af. Dat betekent niet automatisch dat het dashboard slecht is. Het kan ook betekenen dat adoptie onvoldoende is geborgd.



Livegang – piek in gebruik

Na 3 maanden – terugval zonder borging

Na livegang begint het echte werk pas. Een sterke adoptieaanpak kijkt niet alleen naar oplevering, maar juist ook naar de periode daarna: wat is het gebruik na drie maanden, welke dashboards worden veel geopend maar leiden niet tot actie, welke gebruikersgroepen blijven achter? Door adoptie te blijven meten en bespreken, wordt het beheersbaar.

### Van push naar pull.

In volwassen organisaties verschuift BI-gebruik van push naar pull. In de beginfase moeten gebruikers vaak actief naar dashboards worden geleid met links, instructies en herinneringen. Maar uiteindelijk wil je dat gebruikers zélf behoefte krijgen aan de inzichten – dat BI niet iets is wat “moet”, maar iets wat helpt. Slimme mechanismen verkleinen de stap naar relevante inzichten: samenvattingen van afwijkingen, Teams-updates, alerts op drempelwaarden, korte instructievideo's en zoekbare inhoudsopgaven.

### LAAG 3 – VERANDERING

## AI als versneller van adoptie.

Power BI biedt steeds meer mogelijkheden om de stap van push naar pull te versnellen. AI-functionaliteit maakt het mogelijk om gebruikers actief te bereiken met relevante inzichten, zonder dat ze zelf het dashboard hoeven te openen. Vier ontwikkelingen zijn het meest praktisch inzetbaar:

#### **AI** Copilot in Power BI

Gebruikers stellen vragen in gewone taal – “welke klanten bleven onder target?” – in plaats van door dashboards te klikken. Dit verlaagt de drempel voor wie minder vertrouwd is met data.

#### **AI** AI-samenvattingen

Copilot genereert automatisch een samenvatting van de belangrijkste inzichten, deelbaar via Teams of e-mail. Signalen bereiken de gebruiker actief, ook zonder het dashboard te openen.

#### **AI** AI Visuals

Key Influencers, Decomposition Tree en Smart Narrative maken analyses begrijpelijker: ze tonen welke factoren een KPI beïnvloeden en lichten trendafwijkingen toe.

#### **AI** Prep for AI

Door velden en tabellen te voorzien van betekenisvolle beschrijvingen, begrijpt de AI beter wat de data betekent. Een eenmalige investering die de betrouwbaarheid sterk verhoogt.



#### LET OP

AI versterkt adoptie, maar lost fundamentele problemen niet op. Als de datakwaliteit niet klopt of KPI-definities onduidelijk zijn, geeft AI minder betrouwbare of zelfs verkeerde antwoorden. Het fundament moet eerst staan.



#### CHECKVRAGEN – VERANDERING

- ① Wat is het gebruik van onze dashboards 3 maanden na livegang, vergeleken met week 1?
- ② Wanneer hebben we voor het laatst expliciet stilgestaan bij adoptie na oplevering?
- ③ Wat gebeurt er als iemand BI niet gebruikt?
- ④ Welke dashboards gebruiken we nog niet omdat het “nog niet helemaal klopt”?
- ⑤ Hebben we expliciet besproken welk gedrag we anders verwachten?

07

AAN DE SLAG

## Praktische handvatten om BI-adoptie te verhogen.

BI-adoptie wordt concreter wanneer organisaties drie dingen structureel doen: gebruik zichtbaar maken, inzichten actief brengen en context toevoegen.

01

### Maak gebruik zichtbaar.

Meet welke dashboards gebruikt worden, door wie, hoe vaak en op welke momenten. Kijk niet alleen naar aantallen views, maar ook naar patronen: welke dashboards zijn populair, welke worden nauwelijks gebruikt, welke gebruikersgroepen blijven achter, welke rapportages worden vaak geopend maar leiden niet tot actie, en welke zijn mogelijk overbodig? Usage metrics maken zichtbaar waar energie zit en waar verbetering nodig is.

02

### Breng inzichten naar de gebruiker.

Niet iedere gebruiker gaat vanzelf op zoek naar data. Breng relevante inzichten naar gebruikers toe met automatische samenvattingen, periodieke updates, notificaties bij afwijkingen of korte berichten in Teams. Zeker wanneer inzichten gekoppeld worden aan concrete verantwoordelijkheden, wordt BI sneller onderdeel van het werk. Niet wachten tot iemand het dashboard opent – zorgen dat het juiste signaal op het juiste moment bij de juiste persoon komt.

03

### Voeg context en actie toe.

Een dashboard zonder opvolging blijft beperkt. Voeg ruimte toe voor notities, duiding, actiepunten en besluiten – *wat valt op, wat is de verklaring, welke actie spreken we af, wie pakt dit op, wanneer evalueren we het effect?* Zo ontstaat een directe koppeling tussen inzicht en gedrag. BI wordt dan geen eindstation, maar het beginpunt van actie.



PRAKTIJKCASE

## Een structurele aanpak van BI-adoptie.

Een nationale groothandel in elektrotechnische producten – actief vanuit achttien vestigingen en met meer dan vijfduizend actieve klanten – had een Power BI-omgeving opgebouwd met 216 gebruikers en 74 rapportages. Technisch was er veel beschikbaar. In de praktijk bleef het gebruik achter: dashboards werden geopend, maar leidden zelden tot aantoonbare actie.

18

vestigingen, landelijk actief

5.000+

actieve klanten

216

Power BI-gebruikers

74

rapportages in beheer

De organisatie besloot BI-adoptie structureel aan te pakken, langs dezelfde drie lagen die in deze whitepaper centraal staan.

### Laag 1 Fundament: vertrouwen in de cijfers opbouwen.

Het uitgangspunt: gebruikers mogen nooit hoeven twijfelen.

- ✓ **Centrale datasets.** Alle rapportages zijn gebaseerd op dezelfde gegevenssets. Afwijkende cijfers per afdeling behoren tot het verleden.
- ✓ **KPI-definitie vastgelegd.** Maatstaven zijn gedocumenteerd en doorzoekbaar via een intern platform. Gebruikers hoeven niet meer te raden wat een getal betekent.
- ✓ **Transparantie over versheid.** Elk dashboard toont wanneer de data voor het laatst is bijgewerkt; verstoringen worden zichtbaar gemeld op de landingspagina.
- ✓ **Instructievideo's per rapport.** Voor veelgebruikte rapporten zijn korte video's beschikbaar via een link in het rapport zelf.

## PRAKTIJKCASE — VERVOLG

**Laag 2 Activering: relevantie per gebruikersgroep.**

De groothandel investeerde in een centrale inhoudsopgave van alle rapportages, gepersonaliseerd per functiegroep. Vestigingsmanagers zien andere aanbevelingen dan accountmanagers of binnendienst, en kunnen zoeken op trefwoorden om snel een rapportpagina te vinden. De inhoudsopgave is verrijkt met gebruiksdata, waardoor zichtbaar is welke rapporten collega's met een vergelijkbare functie raadplegen. Dat **sociale bewijs** bleek een onverwacht effectief activatiemiddel. Voor het verlagen van de drempel werd bovendien een intern AI-platform opgezet, gevoed met alle gebruikersinstructies: medewerkers krijgen direct uitleg en een link naar de juiste documentatie, zonder tussenkomst van de BI-afdeling.

**Laag 3 Verandering: gebruik meten en bespreken als routine.**

Een apart usage-dashboard maakt BI-gebruik inzichtelijk: welke rapporten worden geopend, door wie, hoe vaak en in welk patroon. De data wordt besproken in het BI-team en periodiek met gebruikersdisciplines. Rapporten die veel worden geopend maar zelden tot actie leiden, krijgen een review. Rapporten die vrijwel niemand meer raadpleegt, worden gearchiveerd — een actieve opschoonlijst die de BI-omgeving overzichtelijk en relevant houdt.

## RESULTAAT

Van “klopt dit cijfer?” naar “wat gaan we doen?”.

**80%**

van de 216 gebruikers is actief

**Wekelijks**

onderdeel van overlegcycli op vestigingsniveau

**Vast**

agendapunt op de BI-roadmap — geen eenmalig project



HET GROTERE PLAATJE

## BI-adoptie als organisatiecompetentie.

Uiteindelijk gaat BI-adoptie over de vraag hoe volwassen een organisatie omgaat met data. Dat raakt techniek, maar ook governance, cultuur, leiderschap en verandervermogen. Een organisatie die BI serieus neemt, richt niet alleen dashboards in. Zij richt ook de voorwaarden in waaronder dashboards waarde leveren.

• Heldere KPI-definities

• Duidelijke  
eigenaarschapstructuur

• Centrale  
datagovernance

• Relevante dashboards  
per gebruikersgroep

• Training en begeleiding

• Een vaste plek voor BI  
in overlegstructuren

• Metingen op gebruik  
en effect

• Een feedbackloop voor  
verbetering

• Leiders die zichtbaar  
sturen op data

**Wanneer deze elementen samenkomen, verandert BI van rapportagetool naar stuurinstrument.**

10

SAMENGEVAT

## Van techniek naar sturing en gedragen verandering.

In veel organisaties zijn de technische randvoorwaarden voor BI aanwezig. De data is ontsloten, rapportages zijn beschikbaar en KPI's zijn gedefinieerd. Maar de stap naar structurele sturing vraagt meer. De echte waarde ontstaat wanneer dashboards onderdeel worden van dagelijkse routines, teams cijfers vertrouwen, managers data gebruiken in hun gesprekken en afwijkingen leiden tot acties – wanneer BI niet voelt als controle, maar als hulpmiddel om beter te presteren.

Dat vraagt om aandacht voor drie lagen:

1

### Een betrouwbaar fundament.

Zonder vertrouwen in data, definities en eigenaarschap ontstaat geen duurzaam gebruik.

2

### Gerichte activering.

Dashboards moeten relevant, begrijpelijk en ingebed zijn in werkprocessen en overlegstructuren.

3

### Blijvende verandering.

Adoptie moet worden begeleid, gemeten en geborgd – niet alleen tijdens de livegang, maar juist daarna.

Organisaties die deze drie lagen serieus nemen, vergroten de kans dat BI niet blijft hangen in rapportage, maar daadwerkelijk bijdraagt aan betere besluitvorming.

## 11

## CONCLUSIE

## Meer dan een dashboard.

BI-adoptie stukt zelden omdat organisaties te weinig dashboards hebben. Vaak is er juist genoeg informatie beschikbaar. De uitdaging zit in vertrouwen, relevantie en gedrag.

**Vertrouwen** ontstaat wanneer data klopt, definities helder zijn en eigenaarschap geregeld is. **Relevantie** ontstaat wanneer dashboards aansluiten op echte beslissingen en dagelijkse routines. **Gedrag** verandert wanneer leiders BI zichtbaar gebruiken, gebruikers goed worden begeleid en adoptie structureel wordt gemeten en bijgestuurd.

De stap van dashboards naar datagedreven gedrag is daarmee geen technische implementatie alleen. Het is een organisatieontwikkeling. Wie BI succesvol wil laten landen, moet niet alleen vragen: **“Welke rapportages hebben we nodig?”** Maar vooral:

**01** Welke beslissingen willen we verbeteren?

**02** Welk gedrag willen we veranderen?

**03** Welke voorwaarden moeten we organiseren om dat mogelijk te maken?

**Pas dan wordt BI meer dan een dashboard. Dan wordt het een manier van werken.**

LATEN WE KENNISMAKEN

# Waar stukt BI-adoptie in jouw organisatie?.

“Growteq helpt organisaties om data, Business Intelligence en IT-oplossingen beter te laten aansluiten op hun bedrijfsdoelen — met oog voor techniek én voor gebruik, adoptie, governance en verandering.”

WE DENKEN GRAAG MEE OVER VRAGEN ALS

- Welke dashboards worden daadwerkelijk gebruikt?
- Waar ontbreekt vertrouwen in cijfers?
- Welke rapportages sluiten onvoldoende aan op de praktijk?
- Hoe borg je BI-gebruik na livegang?
- Hoe maak je van Power BI een actief stuurinstrument?