

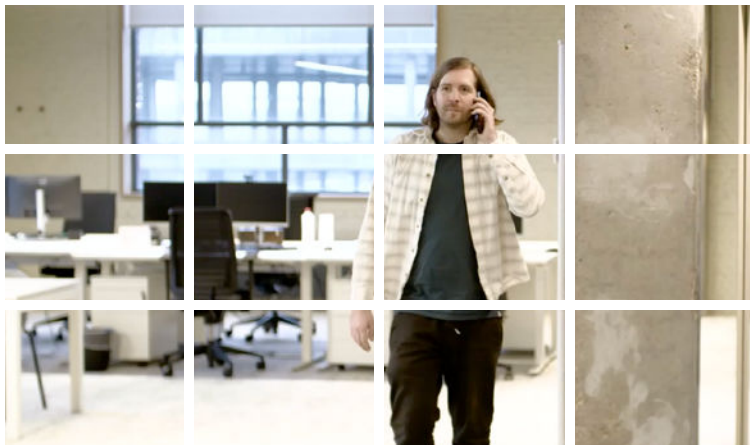
Domo zet de stap naar een businessgedreven datastrategie



Datastrategie geeft richting voor Domo

Domo is een Belgisch familiebedrijf met een wereldwijde aanwezigheid, **gespecialiseerd in polyamides (nylon) en engineered materials**. Thomas Buyse, IT Data Strategy Workstream Leader, zag één duidelijke realiteit: er is veel data beschikbaar, maar de inzet ervan was versnipperd — of data bleef zelfs ongebruikt, waardoor de inherente waarde ervan in grote mate onbenut bleef.

Credon is al meer dan tien jaar een vertrouwde leverancier voor Domo. Daardoor was het logisch om Credon ook voor dit datastrategie-traject in te schakelen: om richting te brengen, prioriteiten scherp te stellen en keuzes beter te onderbouwen.



“Domo heeft veel data, maar die werd te vaak versnipperd ingezet — of bleef simpelweg onbenut”

Thomas Buyse
IT Data Strategy Workstream
Leader

Uitdaging

In een zeer competitieve markt begrijpt Domo dat data van strategische waarde zijn om belangrijke beslissingen te ondersteunen. Domo wilde daarom af van losse data-initiatieven die naast elkaar bestaan. De ambitie was helder: datastrategie niet langer benaderen als een IT-oefening, maar als een businessgedreven traject. Niet alleen bepalen wat er technisch nodig is, maar vooral: welke initiatieven leveren waarde op, en wat komt eerst?

“Datastrategie werd een businessverhaal, geen IT-verhaal.”

Thomas Buyse
IT Data Strategy Workstream
Leader

Aanpak: een dubbele rol die vooruitgang mogelijk maakt

Credon nam in het traject een dubbele rol op.

1. Schakel tussen IT en business: businesswaarde centraal

Eenzijds fungeerden ze als schakel tussen IT en business. Door datastrategische initiatieven

consequent te vertalen naar hun businesswaarde, werd het mogelijk om prioriteiten scherp te stellen en de transitie te maken naar een waardengedreven aanpak.

2. Technische richting: architectuur, tooling en kosten-inzicht

Anderzijds bracht Credon de nodige technische expertise aan om de functionele en technische architectuur uit te tekenen en de juiste tooling te adviseren. Parallel daaraan brachten ze samen met externe leveranciers de verwachte operationele kosten in kaart, zodat het budgettaire kader vanaf de start helder was.

Samenwerking

De samenwerking verliep vlot en agile. De afstemming tussen meetings en werksessies gebeurde flexibel, waardoor het traject efficiënt kon doorlopen en stakeholders op het juiste moment konden aansluiten.

Deliverables: vier concrete outputs

Het traject resulteerde in vier deliverables die samen de basis vormen voor verdere stappen:

- **Functionele en technische architectuur**
- **Toolingvoorstellen inclusief budget**
- **Datastrategie-roadmap** met concrete initiatieven in strategische volgorde
- **Business case**, gepresenteerd aan ExCom, met feedback dat die transparant en goed uitgelegd was

Wat dit oplevert

Met deze deliverables heeft Domo een duidelijk fundament én een concreet plan om de waarde van haar data gradueel te ontsluiten. Niet vanuit losse tools of individuele wensen, maar vanuit een businessgedreven kader waarin initiatieven gekoppeld worden aan wat de organisatie nodig heeft. Steeds rekening houdend met wat haalbaar is. Een evenwicht dat Credon als expert-speler binnen data met een jarenlange hands-on ervaring als geen ander weet te vinden.

E-book: Becoming data-driven

Een dataplatform is meer dan alleen technologie; het is de samenwerking tussen mensen, processen en tools om datagedreven werken mogelijk te maken. Dit e-book helpt je om die visie gestructureerd en systematisch uit te werken.



DOWNLOAD