



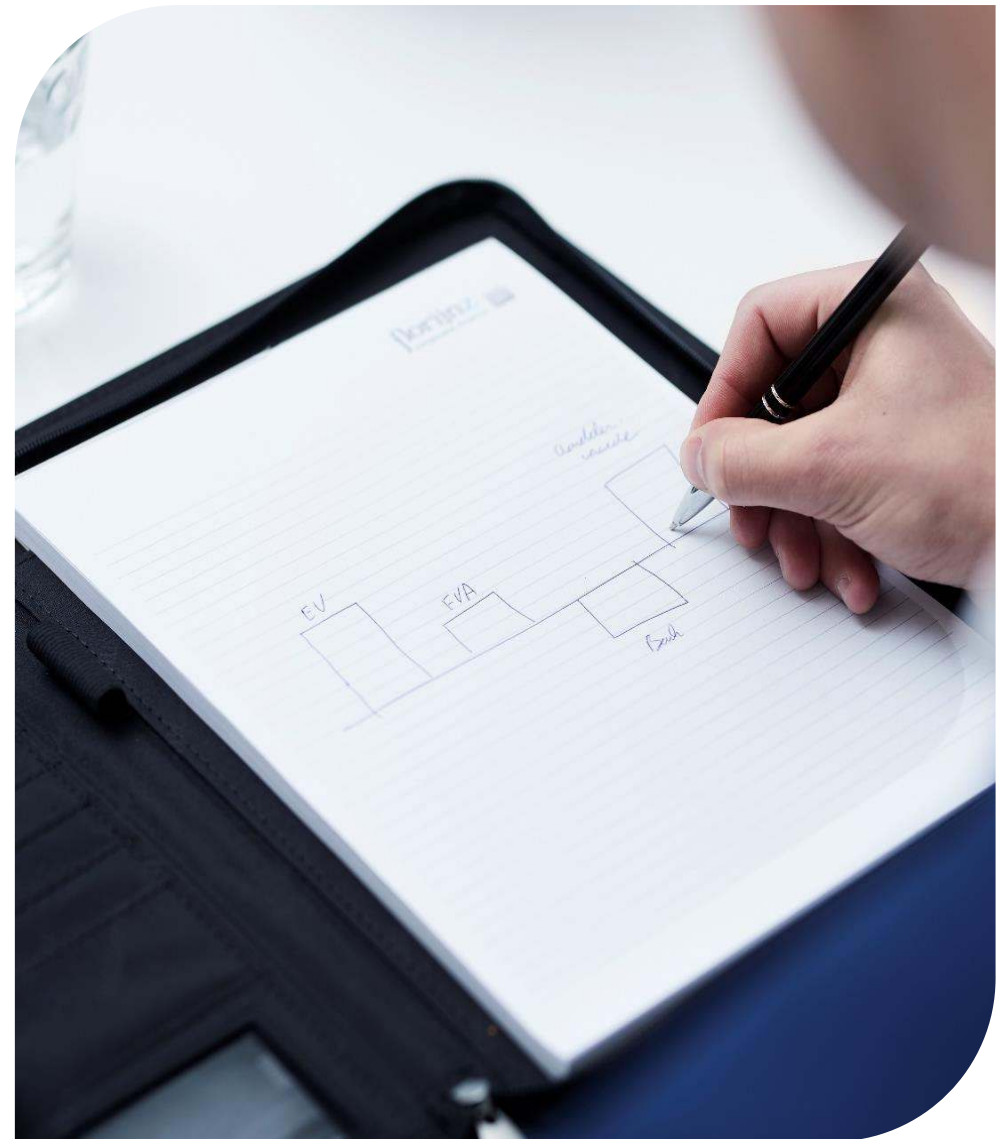
verzilvert
passie.

Florijnz Data Science rapport

De snelste stijgers uit de MKB Data Science sector van 2019

Inhoudsopgave

| | |
|---|-----------|
| Voorwoord | 3 |
| Interviews met private equity partijen | |
| Waarom specifiek investeren in de Data Science? | 4 |
| Waar zit het groei potentieel? | 5 |
| Waar moet een Data Science investering aan voldoen? | 6 |
| De ranking | |
| De Top 50 Nederlandse MKB Data Science bedrijven | 7 |
| De samenstelling van de ranking | 8 |
| Bedrijfsprofielen in de spotlights | 9 |
| Data Science anno 2020 | 13 |
| Waarom groeien deze bedrijven zo hard? | |
| Macro-economisch perspectief | 14 |
| Gemiddelde groei | 15 |
| Locatie Data Science ondernemingen | 16 |
| Groei binnen de Data Science regio's | 17 |
| Conclusies voor de toekomst | 18 |
| Achtergrond Florijnz | 19 |



Voorwoord

Voor u ligt het rapport waarin inzicht wordt gegeven in de 50 snelst groeiende Nederlandse MKB-bedrijven die actief zijn op het gebied van Data Science consultancy én/of het leveren van Data Science toepassingen. Het is een snel groeiende sector. De jaarlijkse financiële omzetgroei van deze 50 bedrijven is gemiddeld maar liefst 35%. Daarnaast zijn deze bedrijven, ondanks de uitzonderlijk krappe arbeidsmarkt, in staat gebleken met gemiddeld 34% te groeien in het aantal medewerkers.

Met dit onderzoek en rapport hopen wij u inzicht geven in de dynamiek van de Data Science sector. We hopen u te inspireren in de manieren waarop u mogelijk uw bedrijfsvoering zou kunnen versterken. Het verslag geeft u op heldere wijze inzicht in de snel ontwikkelende spelers in de Data Science sector en hun strategieën om zich te onderscheiden of te groeien. Daarnaast lichten wij het investeringsklimaat binnen deze sector toe.

Florijnz Corporate Finance stimuleert partijen om onderlinge samenwerkingen op te zoeken. Gezamenlijk kunnen we deze sector nadrukkelijker stimuleren en



profileren en maken wij onze samenleving meer “data driven”. Om de snelle stijgers in de Data Science sector te kunnen identificeren, brengen wij voor de tweede keer dit rapport uit.

Leeswijzer

Om een beeld te schetsen van het investeringsklimaat binnen de Data Science sector hebben wij met vijf private equity partijen gesproken die actief zijn in de Data Science sector:

1. Mentha Capital
2. Ecart
3. Newport Capital
4. Pride Capital
5. Rockstart

Na de interviews zal de Top 50 aan bod komen, gevolgd door een toelichting over de selectie en de uitgevoerde analyse. Om te kunnen doorzien hoe Data Science bedrijven zich onderscheiden van elkaar en wat de individuele uitdagingen zijn, hebben wij willekeurig een aantal bedrijven uitgelicht. Vervolgens lichten wij de macro-economische aspecten toe die bijdragen aan de groei van Data Science bedrijven. Wij sluiten het rapport af met onze visie op de toekomstige ontwikkelingen van de Data Science markt als geheel.

Interviews private equity partijen

Private Equity is de benaming voor investeerders, die buiten de aandelenbeurs om, financieel in bedrijven participeren. Een beursgenoteerd bedrijf kan extra aandelen uitgeven op de beurs als het geld nodig heeft, een niet-beursgenoteerd bedrijf kan dat niet, waardoor de behoefte aan Private Equity partijen is ontstaan. Wij hebben verschillende Private Equity fondsen gesproken met portfolio's schommelend tussen de 40-90 miljoen euro.

Waar richten Private Equity fondsen zich vooral op?

De focus ligt vooral op gevestigde bedrijven met een goede reputatie. De groeistrategieën van de fondsen die zich interesseren in de Data Science sector richten zich voornamelijk op organische groei of het zogenaamde “buy-and-build”. Een buy-and-build strategie zorgt voor een versnelde groei van de onderneming door middel van fusies en overnames. Dit zorgt voor schaalvoordelen en geografische voordelen. Een gangbare maatstaf voor de Private Equity fondsen om een bedrijf over te nemen is de EBITDA.

Deze wordt gebruikt als een maatstaf voor de waardering van een onderneming (inclusief de schulden). EBITDA staat voor Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. Het is de operationele winst zonder dat hier de kosten van afschrijvingen en financiering inzitten (Bron: Lynx.nl). Een reguliere Private Equity investering wordt over het algemeen pas interessant bij een EBITDA tussen de 3 en 10 miljoen, echter wordt binnen de Data Science ook gekeken naar kleinere bedrijven met een lagere EBITDA.

‘Ook Private Equity partijen zijn geïnteresseerd in Data Science’

Naast EBITDA is het aantal medewerkers in FTE een belangrijke maatstaf om te beoordelen of een onderneming geschikt is voor een investering. Een Data Science onderneming met veel potentieel wordt interessant voor investeerders wanneer deze meer dan 10 FTE vervuld. De laatste groeifinanciering die werd aangehaald tijdens de interviews is een mezzanine financiering. Een mezzanine financiering is een middenweg tussen een lening en risicodragend kapitaal.

De schuldeiser loopt door deze constructie meer risico, gezien de investeerder als laatste wordt terugbetaald na faillissement. Hier tegenover staat dat het afbetalen van schulden onder bepaalde voorwaarden kan worden uitgesteld. Een mogelijk gevolg hiervan is dat de te betalen rente bij de schuld wordt opgeteld of dat de schuld omgezet wordt in aandelen. In het laatste geval kan de investeerder mee profiteren van de groei van de onderneming.

Waarom zou een Private Equity partij specifiek investeren in het Data Science segment?

Private Equity partijen zien ook de actuele ontwikkelingen binnen de hedendaagse economie. Bedrijven krijgen exponentieel meer met data te maken, maar beginnen ook te erkennen dat er wat gedaan moet worden met deze data. Ondernemingen met een goed doordachte data strategie zullen op de lange termijn succesvoller zijn, waardoor er een grotere kans is op positief rendement.

Accelerators

Er zijn ook private equity partijen die zich niet als investeringsmaatschappij, maar als accelerator profileren. Accelerators investeren in Data Science ondernemingen in early stage. Vaak speelt Artificial Intelligence een cruciale rol in deze investering.

Een goed voorbeeld van zo'n onderneming is Rockstart. Hun werkwijze is gebaseerd op het scouten van veelbelovende start-ups in Europa. Eerst worden bedrijven gescreend en per jaar worden er meerdere potentiële start-ups toegevoegd in hun portfolio. De financiering van deze start-ups in de early stage is cruciaal om het tot een succesvolle onderneming te laten floreren. Het is algemeen bekend dat 90% van alle start-ups klein blijft of stopt. Om een nieuwe onderneming tot een succes te maken is zeker in het begin veel kapitaal nodig om het product zo snel mogelijk schaalbaar op de markt te brengen.



Waar zit het groeipotentieel?

Data Science is in opkomst. Door de digitaliseringslag die veel bedrijven de laatste jaren hebben gemaakt is er meer data beschikbaar dan wij als mens kunnen vertalen. De ene organisatie weet er beter mee om te gaan dan de andere. Het groeipotentieel zit hem dus in het omzetten van de grote hoeveelheid data naar bruikbare informatie.

Een tweede groeifactor is de versnelling van deze datatranslatie. De snelheid van het omzetten van data naar bruikbare informatie is namelijk op dit moment erg laag binnen de gemiddelde onderneming.

Om data om te zetten naar bruikbare informatie gebruiken data specialisten Automatisering, Machine-Learning en Artificial Intelligence zodat ze hun klanten de snelheid van data verwerking kunnen bieden die gewenst is. Voor vrijwel alle bedrijven is het belangrijk in te zetten op schaalbare technologieën om groei te kunnen realiseren. Private Equity partijen herkennen deze behoefte, waardoor zij hier op in spelen door te investeren in deze relatief nieuwe markt. De groeimogelijkheden zijn niet alleen regionaal, maar ook internationaal aanwezig.

Technologie is meestal niet locatie afhankelijk, waardoor internationaal investeren relatief eenvoudig is. Door de gefragmenteerde markt biedt dit ook mogelijkheden om 'buy-and-build' strategieën toe te passen op internationaal niveau.

Wat is de specifieke exit-strategie voor Data Science?

Een exit-strategie is de strategie van Private Equity partijen aangaande het vertrekmoment uit hun investering. Private Equity partijen gaan in zee met de onderneming om deze te laten groeien en vervolgens rendement uit hun investering te kunnen halen. Dit kan door middel van het verkopen van aandelen, een beursgang, verkoop aan een strategische partner of wanneer het minder succesvol was: liquideren. Binnen de Data Science sector is er geen specifieke exit-strategie. De aanpak blijft hetzelfde als bij andere bedrijven: afhankelijk van de strategie van het Private Equity fonds en de specifieke situatie van de investering. Ook hoeft het in zee gaan met een Private Equity partij niet altijd te betekenen dat er een exit komt.

Waar moet een interessante Data Science investering aan voldoen?

1. Bewezen product-market fit

De product-market fit staat voor de behoefte van de markt naar het product. Het product of dienst die een bedrijf aanbiedt kan fantastisch zijn, maar als er geen behoefte aan is, is het voor een Private Equity partij ook niet aantrekkelijk om in te investeren.

2. Uitstekende rentabiliteit

Private Equity partijen gaan in zee met bedrijven om rendement te kunnen halen uit hun investeringen. Wanneer een bedrijf bovengemiddelde resultaten laat zien is het aantrekkelijk om in te stappen in combinatie met de potentiële schaalbaarheid van het businessmodel.

3. Sterk management team

Het management bepaalt de richting waarin de organisatie zich beweegt. Wanneer de cruciale kennis gecentraliseerd aanwezig is kunnen beslissingen snel en gegrond gemaakt worden. Een sterk management team heeft een duidelijke visie en de kennis om de organisatie de juiste kant op te laten bewegen.

4. Gedreven personeel

De gedrevenheid van een organisatie komt het meeste tot uiting in de interactie tussen klant en medewerker. Wanneer het personeel passie uitstraalt, zal dit vanzelfsprekend floreren in de organisatie. Dit vertaalt zich weer direct naar een hoger rendement.



5. Ervaring & Netwerk in de Data sector

Een grote hoeveelheid ervaring staat voor veel kennis, maar een groot netwerk zorgt voor kansen. Veel kansen worden eerst in het netwerk gepolst, voordat er verder op de markt gekeken wordt. Wanneer de eigenaar of organisatie een groot netwerk heeft, zullen zij dus sneller aanbevolen worden bij potentiële klanten waardoor er minder geïnvesteerd hoeft te worden in marketing activiteiten.

Wat is de toegevoegde waarde die een Private Equity fonds kan bieden op de lange termijn?

Private equity partijen ondersteunen bedrijven met lange termijn groeipotentieel door middel van de inbreng van strategische, financiële en operationele expertise. Daarnaast is hun netwerk en ervaring van groot belang. Newport Capital geeft aan: “Wij helpen ondernemingen bij het realiseren van versnelde groei door managementteams op een daadkrachtige manier te ondersteunen. Dit gebeurt door toegang te bieden tot kapitaal, ervaring en kennis van zowel ons investeringsteam als ook het netwerk van meer dan 60 succesvolle ondernemers”.

Ook kan er specialistische kennis aanwezig zijn vanuit de Private Equity partij. Ecart geeft bijvoorbeeld aan: “Naast de eigen expertise, hebben wij twee ICT ondernemers in onze RvC. Lex Beins heeft als ondernemer Cheaptickets opgebouwd en is vandaag de dag SaaS-ondernemer. Daarnaast hebben wij Pieter van der Does in dienst; Algemeen directeur van Ayden”.

De Top 50 Nederlandse MKB Data Science bedrijven

Selectiecriteria

Het is van belang om de kaders te definiëren van de ondernemingen binnen de Data Science markt. Om opgenomen te worden in deze Top 50 dient een bedrijf aan de volgende eigenschappen te voldoen:

1. De business case draait om het verwerken van data en de analyse hiervan. Een bedrijf wordt niet in de analyse meegenomen als slechts één afdeling betrokken is in Data Science. Een Data Science onderneming met bijvoorbeeld een extra afdeling Detachering of IT-services wordt wel meegenomen in de ranking.
2. De diensten en producten worden uitsluitend aangeboden aan andere bedrijven: business to business.
3. Het aantal medewerkers is tussen de 5 en 250 personen.
4. De organisatie is opgericht in 2017 of eerder. Op deze manier worden start-ups en corporates uitgesloten.
5. De eigenaar is Nederlands van origine. Additioneel dienen meer dan de helft van de activiteiten in Nederland plaats te vinden.

De samenstelling van de ranking

Een Data Science onderneming wordt gerankt op 3 factoren.

1. De gemiddelde groei van het balans- totaal tussen 2016 en 2019.
2. De gemiddelde groei van het aantal werknemers tussen 2016 en 2019.
3. Het absolute aantal werknemers op december 2019.

Aan de hand van elk van deze bovenstaande factoren krijgt een onderneming een score toegekend. De som van deze drie categorieën zorgt voor de totale score. Aan de hand van deze totale score wordt de ranking bepaald.

Florijnz heeft voor het balanstotaal als financiële variabele gekozen, omdat kleinere bedrijven (combinatie van aantal werknemers, balanstotaal en omzet) niet verplicht zijn om hun winst- en verliesrekening te deponeren bij de Kamer van Koophandel.

Aangezien het daarnaast niet verplicht is om de balanstotalen van 2019 al openbaar te maken zal dit als bonus worden meegenomen. De balanstotalen zijn onttrokken van de gedeponeerde jaarrekeningen bij de Kamer van Koophandel. In het geval van meerdere actieve B.V.'s, zijn de balanstotalen opgeteld.

Het aantal werknemers is vastgesteld met behulp van LinkedIn Sales Navigator. Deze online tool koppelt personen aan bedrijven op basis van hun profielen over de afgelopen 2 jaar. Het aantal werknemers is voor ieder jaar vastgesteld op 31 december. In samenwerking met de JADS en op basis van beschikbare informatie uit Company Info heeft er een willekeurige selectie plaatsgevonden die tot 80 bedrijven heeft geleid welke meegenomen zijn in dit rapport.



De Top 50 Nederlandse MKB Data Science Bedrijven (Alfabetisch)

| | | |
|---------------------------|-----------------------------|-----------------|
| Active Professionals | Hermes Partners | Smart IM |
| Anchormen | Hot item | Stackstate |
| BP Solutions | Icecat NV | Surfsara |
| Betabit Nederland | In Summa | The Data Agency |
| Building Blocks | Energy Analytical Solutions | Unit040 |
| Business Data Challengers | Infotopics | Victa |
| CloseSure Groep | Inspark | Viqtor Davis |
| Conecterra B.V. | ITAM | Xomnia |
| Crossyn Automotive | Itility | Yellow Star |
| Crunchr | Logic Factory | Ynformed |
| Digital Power | MeMo ² | |
| E-mergo | OBI4WAN | |
| ENIPCOM B.V. | Octo | |
| E-tail Genius | Olbico | |
| Evident | Pipple | |
| EyeOn | Provelu | |
| Future Facts | PTTRNS.ai | |
| Gimix | Riviq | |
| GoDataDriven | Scisports | |
| Growteq B.V. | Sigma Data Consulting | |



Bedrijfsprofielen in de spotlights

Om een beter begrip te krijgen van de markt en haar groei, heeft Florijnz het management van 6 bedrijven uit de top 50 geïnterviewd. Hier volgt een samenvatting van deze interviews.

E-tail genius

Geïnterviewde: **Arian van Oosthoek**

Aantal werknemers december 2019: **14**

Balanstotaal in 2019: **€ 1.300.000,-**

Businesscase

E-Tail Genius ontwikkelt het SYMSON platform: een AI platform dat bedrijven helpt inzicht te krijgen in het dynamische klantgedrag. Zo kunnen bedrijven hun pricing en demand-forecasting processen verbeteren.

Onderscheidend vermogen

Het SYMSON platform onderscheidt zich door haar (kunstmatige) intelligentie. De modellen achter het platform worden samen met de Erasmus Universiteit Rotterdam ontwikkeld en toegepast. Hierdoor gaan deze verder dan de standaard modellen van de concurrentie. SYMSON onderscheidt zich door prescriptive analytics. Dit levert het management de inzichten aan welke knoppen er moet worden gedraaid om de marge of omzet te verbeteren.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

De grootste uitdaging is om een goede balans te vinden tussen 'human intelligence' en 'artificial intelligence'(AI). Doorgaans is slechts 20% van het succes te danken aan de techniek en 80% aan de organisatie. Wij focussen daarom op de ondersteunende rol van AI om te benadrukken dat cognitieve technologie is ontworpen om menselijke intelligentie te verbeteren in plaats van deze te vervangen. Dit wordt ook wel "augmented intelligence" genoemd.

Pipple

Geïnterviewde: **Jeroen de Haas**

Aantal werknemers december 2019: **33**

Balanstotaal in 2019: **€ 541.8000,-**

Businesscase

Pipple is opgericht in 2016 en is een onderneming met voornamelijk wiskundigen en econometristen met een tegendraadse, kleurrijke en creatieve cultuur. Bovendien zijn zij niet bang voor wat komen gaat. De drie P's in Pipple staan voor People, Planet en Profit. Sinds de oprichting van Pipple zijn meer dan 150 projecten succesvol uitgevoerd met name binnen Banking & Insurance en Supply Chain.

Bij elk project wordt een maatwerk oplossing ontwikkeld gebaseerd op wiskunde en Artificial Intelligence.

Onderscheidend vermogen

Pipple onderscheidt zich van de concurrentie door een optimale combinatie van IQ en EQ met sociale wiskundigen en econometristen. Klanten ervaren dat als empathisch, creatief en enthousiast. Daarnaast ligt hun expertise op het gebied van pro deo Data Science voor NGO's waaronder 510/het Nederlandse Rode Kruis en the Ocean Cleanup.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

De grootste uitdaging voor de toekomst gaat zijn om met Data Science echt impact te maken bij slimmere bedrijfsprocessen gecombineerd met Sustainable Development Goals.



Growteq B.V.

Geïnterviewde: **Arnoud van der Heiden**

Aantal werknemers december 2019: **30**

Balanstotaal in 2019: **€ 1.595.000,-**

Businesscase

Growteq is dé dienstverlener op het gebied van Business Intelligence, Data, Analytics en Data Science. Door de inzet van technologie helpen zij organisaties te groeien. Growteq vertaalt data naar bruikbare inzichten en zorgt dat processen efficiënter en gebruiksvriendelijker worden.

Onderscheidend vermogen

Wat Growteq als onderneming onderscheidt van anderen is de unieke combinatie van kennisintensiteit, technologie onafhankelijkheid en hun jarenlange ervaring. De vele referenties getuigen van het succes. Naast kennis van BI, beschikken zij ook over veel kennis van aanverwante gebieden zoals applicatieontwikkeling en CRM.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

Een van de grootste uitdagingen voor de toekomst is het vinden van hooggekwalificeerd personeel. Om het vak goed te kunnen uitvoeren, is de combinatie van personal skills en vakkennis van groot belang.

Het moet mogelijk zijn om met de business te overleggen welke problemen er precies leven en hoe die met behulp van logaritmen en (data)technieken kunnen worden opgelost.

Totta Data Lab

Geïnterviewde: **Tessa Snijders-Harmsen**

Aantal werknemers december 2019: **10**

Balanstotaal in 2019: **€205.358,-**

Businesscase

Totta Data Lab is een pionierende start-up organisatie op het gebied van Data Science, Machine Learning, Predictive Modeling en Text Analytics. Totta Data Lab is een inhoudelijk gedreven club die zich tot doel heeft gesteld het beste Data Science bureau van Nederland te zijn. Totta Data Lab onderhoudt tevens nauwe banden met de universiteiten (EUR, UvA, Radboud), waarbij zij continue studenten begeleiden met het schrijven van een wetenschappelijke scriptie.

Totta Data Lab is sinds begin 2019 onderdeel van de Blue Field International group. Met een groot netwerk aan professionals kunnen zij klanten optimaal bedienen.

Onderscheidend vermogen

Totta Data Lab beschikt over inhoudelijke wiskundige kennis over hoe Machine Learning methodieken in elkaar steken en bedreven zijn in het zelf ontwerpen en programmeren van deze technieken. Totta Data Lab heeft onlangs een R-package geschreven, zodat ook andere mensen gebruik kunnen maken van de voor-geprogrammeerde code. De Global Data Science community maakt nu gebruik van het ANN2 package, wat je kunt gebruiken om afwijkingen in processen te detecteren. De werknemers van Totta Data Lab zijn gewend om de volledige organisatie te betrekken bij het werk, door workshops, kennisdeling en presentaties te geven. Al met al, levert Totta Data Lab dus niet alleen modellen maar bieden ze ook structurele oplossingen op businessvragen.



Grootste uitdagingen voor de toekomst

De verwachtingen omtrent Data Science en Artificial Intelligence zijn sky-high. Het is dan ook belangrijk om te voorkomen dat de wereld het vakgebied als een hype gaat zien en de waarde van Data Science blijft inzien. Bij het voorspellen van data heeft het voorspelmodel an sich nog geen waarde. Het is daarom belangrijk om de juiste partners om je heen te verzamelen zodat je een bruikbaar product kunt leveren. De vraag naar Data Scientists is enorm. Aan de andere kant zijn Data Scientists die daadwerkelijk producten ontwikkelen schaars. Vandaar dat het beheer van Data Science in de toekomst ook door minder technisch personeel geregeld moet gaan kunnen worden.



Digital Power

Geïnterviewde: [Marloes de Bruin](#)

Aantal werknemers december 2019: **92**

Balanstotaal in 2019: **€ 3.490.000,-**

Businesscase

Digital Power is een team van specialisten met expertise op het gebied van Data Analytics, Technical Web Analytics, Customer Experience, Data Science en Data Engineering. Als datapartner helpen we organisaties data gedreven te werken. Daarnaast biedt Digital Power data consultancy en strategisch advies. Hands-on expertise en specialistische skills zijn kernbegrippen waar Digital Power naar streeft.

Onderscheidend vermogen

Onze Data Scientists zijn gespecialiseerd in Business, Engineering en Research. We werken voor commerciële organisaties, overheden en NGO's. Hierdoor kunnen we vrijwel elk Data Science vraagstuk helder in kaart brengen én oplossen. De werknemers van Digital Power omschrijven zichzelf als: nuchter,

gezellig en leergierig. Iedereen wil het beste uit zichzelf en elkaar halen. Ze zijn zeer goed in staat om Data Science toe te passen in je dagelijkse operatie. 'Van data naar doen', is het motto van Digital Power.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

De markt ontwikkelt zich heel snel en onze grootste uitdaging is om bij te blijven. Digital Power doet dit door middel van meet-ups, conferenties, training & opleiding. Daarnaast plannen ze om veel ervaring op te doen bij verschillende organisaties in verschillende sectoren.

Om Data Science goed in productie te brengen is Data Engineering capaciteit essentieel. Helaas is er een groeiend gebrek aan goede Data Engineers. Digital Power vindt en bindt deze mensen om ook te investeren in hun opleiding en ontwikkeling. Zo kunnen zij klanten, de capaciteit en expertise bieden die ze nodig hebben voor een duurzame Data Science implementatie.

MeMo²

Geïnterviewde: **Bas Bovenlander**

Aantal werknemers december 2019: **67**

Balanstotaal in 2019: **€ 2.904.811,-**

Businesscase

MeMo² is een internationaal opererend crossmedia, communication research & consulting agency. Zij bieden een unieke combinatie van communicatief onderzoek, Data Science, benchmarking en business intelligence oplossingen. Deze oplossingen en expertise wordt primair ingezet om de ROI van crossmedia-investeringen voor merken te verbeteren. MeMo² biedt de top 250 grootste merken onafhankelijke en transparante regie om brand uplift en/of sales volumes te maximaliseren. Relaties omschrijven MeMo² als innovatief, betrokken, onafhankelijk, specialistisch, to-the-point en kwalitatief.



Onderscheidend vermogen

MeMo² kent grote verschuivingen en veranderingen binnen het domein van (online) kwantitatief onderzoek. De fragmentatie van mediagedrag en de introductie van relatief nieuwe medium maken het voor consumenten onmogelijk om in te schatten of aan te geven welke media ze hebben gezien. MeMo² is van mening dat cross-mediaal effectonderzoek gebaseerd moet zijn op feitelijke en objectieve gedragsregistraties.

MeMo² onderscheidt zich in deze overgang door passieve meetmethoden te gebruiken. Haar innovatieve manier van werken wordt gekenmerkt door de integratie van feitelijk real-time geregistreerd gedrag in haar onderzoek. Met deze filosofie hebben ze de unieke meettechniek THX ontworpen en is ontwikkeld om deze impliciete methode mogelijk maken. THX registreert het crossmedia campagne-bereik van TV, radio, bioscoop, online- video, social media, en (digitale) out of home.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

MeMo² verwacht een toekomst waarbij adverteerders, merken en marktplaatsen steeds vaker zelf de regie in handen nemen. Zeker in volwassen markten waar producten en diensten vrijwel identiek zijn. Heldere mediaregie zorgt dan voor een beter begrip van media impact. Dit biedt een verdedigbaar concurrentievoordeel voor grote merken.

THX biedt vooral de inkopende kant van media meer directe regie, controle en transparantie. Niet alleen per medium-type, maar volledig geïntegreerde systemen. Door het real-time karakter van die inzichten zijn merken nu zelf in staat om te optimaliseren, het dialoog aan te gaan met het samenwerkende mediabureaus en media-aanbieders te evalueren op basis van feitelijke toegevoegde waarde.

De grootste uitdaging is om de gehele markt te laten omschakelen naar een dergelijk vorm van optimalisatie.

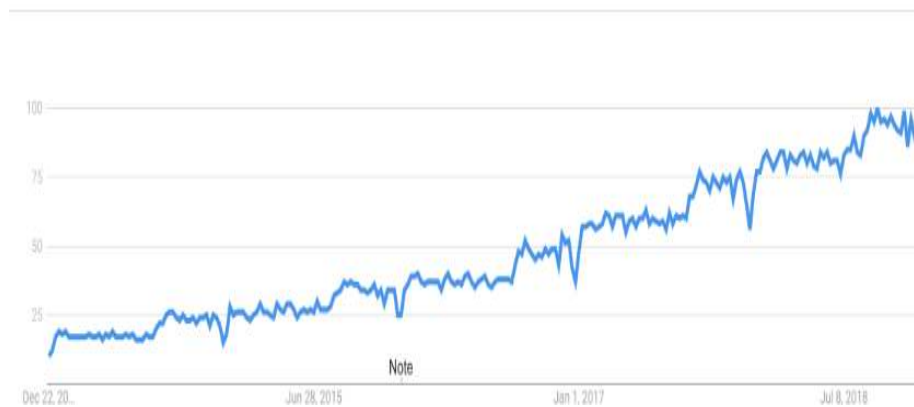
Data Science anno 2020

Trends in Data Science

Alle ondernemingen in Nederland zijn inmiddels bekend met data. De vraag die bij ondernemingen vaak blijft is: Hoe vertaal ik data naar bruikbare informatie?

- Data blijft binnen stromen, maar het structureren, verwerken en visualiseren van data wordt nog achterwege gelaten. Het integreren van data in bestaande management systemen is een kostbare, tijdrovende missie die ondernemingen blijven uitstellen totdat het écht nodig is.
- Vandaag de dag is data één van de belangrijkste drivers in een onderneming. Daarom is het zaak dat ondernemingen de implementatie van data in hun dagelijkse handelingen serieus nemen. 87% van alle consumenten beweren dat betere beslissingen worden gemaakt door het gebruik van data. Ondernemingen spelen hierop in en gebruiken deze kans om klanten optimale service te bieden.

Toenemende interesse in Data



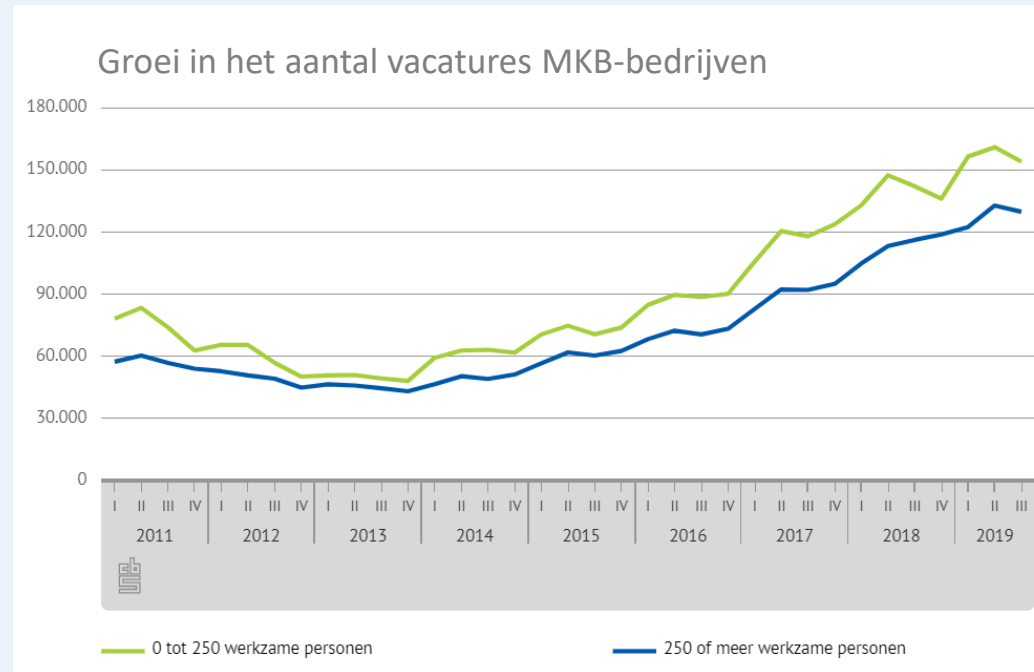
De grafiek geeft aan hoe in Nederland de interesse in data is toegenomen per 2010.

Bron: Google trends

Waarom groeien deze bedrijven zo hard?

Macro-economisch perspectief

- De Nederlandse economische groei zet zich voor het vijfde jaar op rij voort met een stijging in het BBP van 2,6% in 2019. Dat betekent dat de stijging lichtelijk stagneert, maar nog steeds aanwezig is. Vooral de consumptie en de investeringen droegen bij aan de groei. De economische groeisput was ook te merken op de arbeidsmarkt. Er zijn 259 duizend banen bijgekomen.
- Volgens het CBS rapport uit 2019 trekken de vacatures met betrekking tot MKB-bedrijven heel sterk aan. Nederland telt opnieuw veel data gerelateerde banen.
- Start-ups van onder de 5 jaar doen het zéér goed in de peilingen. Opmerkelijk is dat bedrijven tussen de 10 en 15 jaar oud stagneren qua groei. De snelle groei van de technologie is voor gerenommeerde organisaties lastiger bij te houden.



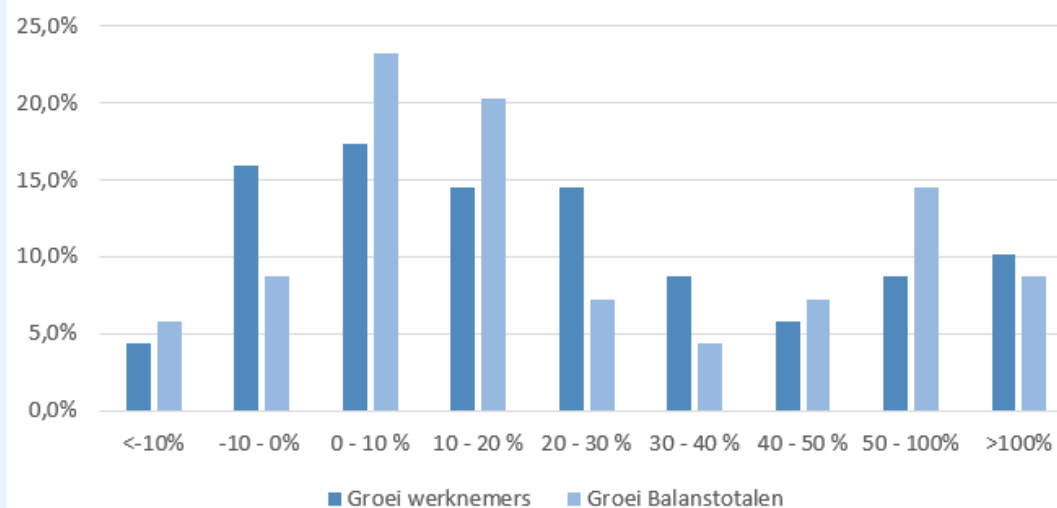
Bron: CBS. Grafiek geeft aan per type bedrijf aan dat het aantal vacatures een stijgende lijn heeft aangenomen.

Gemiddelde groei

Op basis van de groei in het aantal werknemers in de Data Science markt kunnen we de volgende conclusies trekken:

- De beoogde resultaten van een onderneming zijn sterk gecorreleerd met het aantal werknemers en de balanstotalen. De groei van een bedrijf is terug te zien in de stijgende lijn van het aantal werknemers en groeiende balanstotalen.
- Het afgelopen jaar is de Data Science sector aanhoudend blijven groeien. De gemiddelde groei was 9%. Voor ondernemers is het steeds makkelijker om personeel te vinden aangezien steeds meer afgestudeerde studenten de Data Science markt betreden.
- Toch ziet vier op de tien IT-ondernemers een personeelstekort als een belemmering voor verdere groei van de onderneming. (ING, 2018).

Groei balanstotalen vs groei in het aantal werknemers

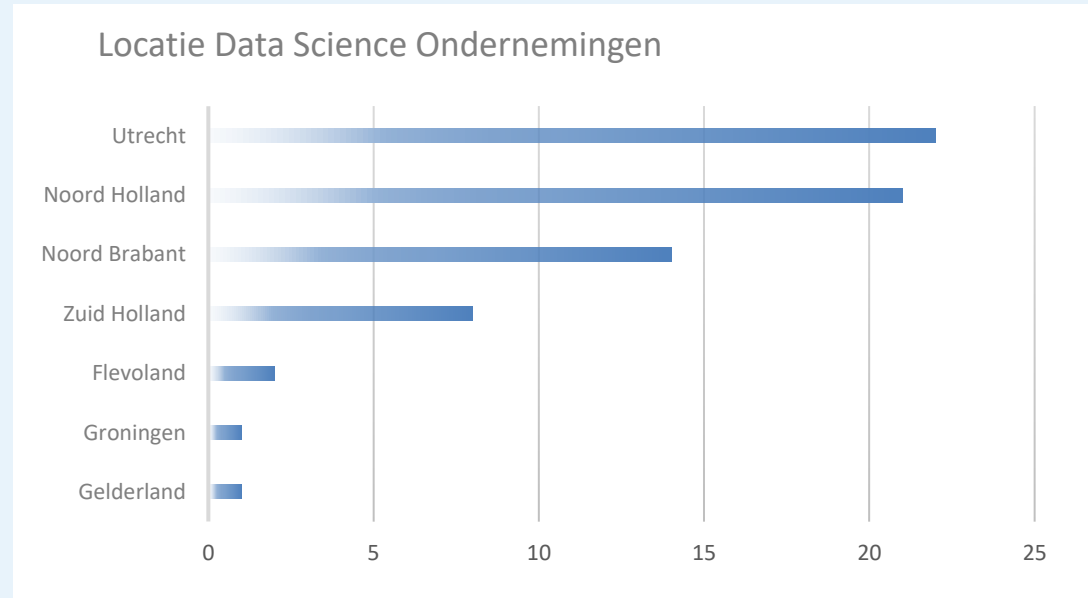


De grafiek geeft de sterke relatie aan tussen de groei in het gemiddeld aantal werknemers en de gemiddelde groei in het aantal assets

Locatie Data Science ondernemingen

Op basis van de locatie van de Data Science markt kunnen we de volgende conclusies trekken:

- De meeste Data Science bedrijven bevinden zich grotendeels in de randstad. Vooral de provincies Noord-Holland en Utrecht zijn zeer populair. Dit komt overeen met de gehele financiële markt. Deze bevindt zich ook grotendeels in de randstad.
- Brabant is sterk in opkomst. Veel ondernemingen vertrekken uit de verzadigde randstad en proberen zich te vestigen in Noord-Brabant.
- In Zuid-Holland is de groei van de ondernemingen gestagneerd. Men ondervindt veel concurrentie, wat voor een natuurlijke selectie zorgt in de opkomst van nieuwe ondernemingen. Grote namen blijven regeren in dit gebied.

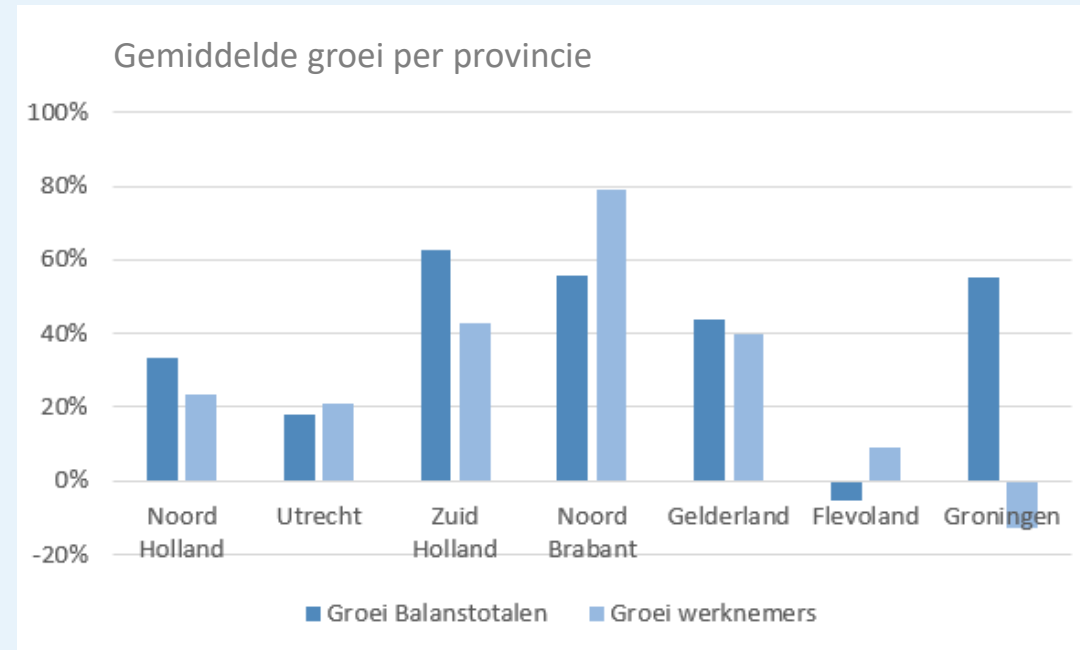


De grafiek geeft de locatie aan van de ondernemingen verdeeld over het land.

Groei binnen de Data Science regio's

Op basis van de groei van de Data Science sector kunnen we de volgende conclusies trekken:

- Brabant is de Nederlandse regio waar Data Science bedrijven het hardst groeien. Dit blijkt uit onze selectie van bedrijven. In tegenstelling tot wat bedrijven zelf denken is Amsterdam en omgeving niet de regio waar de meeste groei plaatsvindt.
- De minste groei zien we in de kleinere provincies.



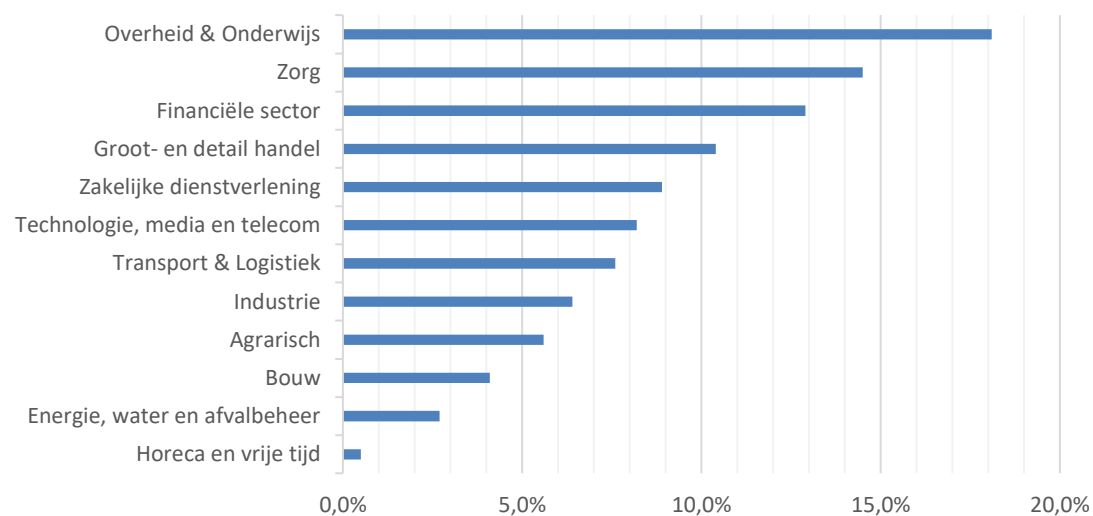
De grafiek geeft aan per provincie hoe sterk de groei is geweest in de groei in balanstotalen en de groei in werknemers.

Conclusies voor de toekomst

Op basis van de groei van de Data Science markt kunnen we de volgende conclusies trekken met de toekomst van Data Science:

- Gezien het feit dat digitalisering zichzelf onmisbaar heeft gemaakt, zullen waarschijnlijk ook overheidsinstellingen en het onderwijs Data Science gaan implementeren de komende jaren. Bovengenoemde instellingen zijn vaak risicoavers en passen pas iets toe als het onderzocht is en daadwerkelijk van toegevoegde waarde is.
- Begrippen als Artificial Intelligence (AI), Machine Learning (ML) en Internet of Things (IoT) zullen gevestigde begrippen gaan worden. Dit alles om ondernemingen efficiënter te maken zodat deze ondernemingen programma's gebruiken die zichzelf verbeteren. Ook het gebruik van "slimme" producten zal toenemen. Denk hierbij aan Smartwatches.

Sectoren waar volgens IT ondernemers de grootste digitaliseringslag komt



Deze grafiek laat mogelijkheden zien voor ondernemers in de toekomst. Gevestigde IT-ondernemers verwachten dat de digitalisering het meeste terug te zien gaat zijn bij de overheid en het onderwijs.

Over de maker van dit rapport: Florijnz Corporate Finance

Florijnz richt zich met haar diensten op Fusie en overname bemiddeling, bedrijfswaarderingen, herstructureringen en op financiering van overnames en groei.

Bij Florijnz worden we geïnspireerd door het verbinden van mensen en organisaties met het doel deze bij koop of verkoop duurzaam te verbinden. Big data heeft alleen waarde als de juiste connecties worden gelegd zodat mensen en organisaties betere keuzes en beslissingen kunnen maken in alle informatie die op hun afkomt. Onze diepere drijfveren om te verbinden en waarde te creëren komen dus sterk overeen, een belangrijke reden om dit onderzoek tot stand te laten komen.

Voor de realisatie van dit rapport is speciale dank verschuldigd aan Vincent Bustraan, Amber Kesselaer en alle bedrijven die hun bijdrage hebben geleverd aan het rapport.



De Top 50 zal in samenwerking met de JADS worden bekendgemaakt tijdens het MKB Data Science Top 50 evenement in 's-Hertogenbosch. De Top 50 zal worden uitgenodigd. Overige geïnteresseerden kunnen zich aanmelden via info@florijnz.nl

florijnz
corporate finance

's-Hertogenbosch
Lekkerbeetjesstraat 1
5211 AL 's-Hertogenbosch

Amsterdam
A.J. Ernststraat 595c 1082
LD Amsterdam

Enschede
Oliemolensingel 175
7511 BB Enschede

T.085 023 94 05
E. info@florijnz.nl

› Voor vragen over het rapport kunt u contact opnemen met Florijnz via bovenstaande contactgegevens

Auteursrecht is van toepassing op dit rapport. Zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Florijnz Corporate Finance B.V. is het daarom niet toegestaan de informatie uit dit rapport of delen van de informatie te verveelvoudigen of openbaar te maken zonder schriftelijke toestemming van Florijnz Corporate Finance B.V..