

verzilvert
passie.

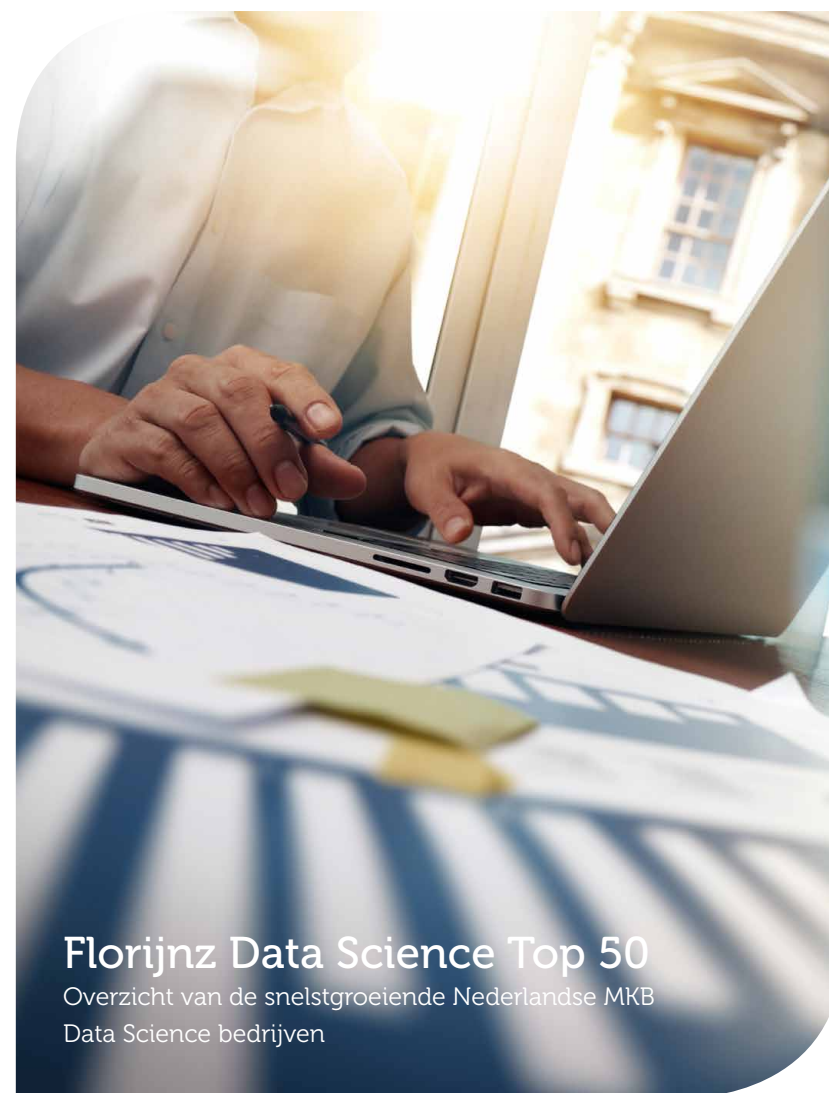
Maart 2019

Florijnz Data Science Top 50

Overzicht van de snelstgroeiende Nederlandse MKB Data Science bedrijven

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Interviews met sector specialisten	4
Michiel Pieters, Ortec Finance	4
Bas Bosma, JADS	5
De ranking	6
De Top 50 Nederlandse MKB Data Science bedrijven	6
De samenstelling van de ranking	7
Aantal bedrijfsprofielen	8
Waarom groeien deze bedrijven hard?	13
Macro-economisch perspectief	13
Conclusies uit de markt	14
Conclusies op basis van de interviews	15
Achtergrond Florijnz	17



Florijnz Data Science Top 50
Overzicht van de snelstgroeiende Nederlandse MKB
Data Science bedrijven

Voorwoord

U leest nu het rapport waarin inzicht wordt gegeven in de 50 snelstgroeiende Nederlandse MKB-bedrijven die data science consultancy én toepassingen leveren aan andere ondernemingen. De gemiddelde jaarlijkse financiële groei van deze 50 bedrijven bedraagt maar liefst 91%.

Ondanks de uitzonderlijk krappe Nederlandse arbeidsmarkt groeien deze bedrijven gemiddeld 27% per jaar in aantal werknemers. De drijfveren van deze groei zullen worden geanalyseerd in dit document. Met deze uitkomsten kunt u mogelijk uw bedrijfsvoering versterken en/of inzicht krijgen in de dynamiek van Data Science.

Het verslag geeft u op heldere wijze inzicht in de snel ontwikkelende spelers van deze markt en de verschillende strategieën om te onderscheiden en te groeien. Florijnz Corporate Finance stimuleert partijen om onderlinge samenwerkingen op te zoeken, en met elkaar onze samenleving meer "data driven" maken. Vandaar haar initiatief tot realisatie van deze verslaglegging.



Leeswijzer

Om een beeld te schetsen van de Data Science en haar recente ontwikkelingen, komen twee sectorspecialisten aan het woord:

1. Michiel Pieters, CCO van Ortec Finance;
2. Dr. Bas Bosma, Professor aan de Jheronimus Academy of Data Science;

Vervolgens zal de Top 50 aan bod komen met een toelichting op de selectiecriteria en de uitgevoerde analyse. Om te kunnen voorzien hoe deze bedrijven zich onderscheiden van elkaar en wat de individuele uitdagingen zijn, worden willekeurig een aantal bedrijven uitgelicht. Hiertoe hebben interviews plaatsgevonden. Ook worden de macro-economische aspecten die bijdragen aan de groei van deze bedrijven uitgelicht. Ten slotte treft u de geprognostiseerde ontwikkelingen van de markt in het geheel aan.

Interviews sectorspecialisten

Michiel Pieters, CCO van Data Analytics (Ortec Finance)

Data Analytics, onderdeel van Ortec Finance, is een van de marktleiders in Data Science in Nederland. Als CCO is Michiel Pieters verantwoordelijk voor het aantrekken van de grootste spelers op corporate niveau om ze te helpen met de transitie om Data Driven te worden.

Volgens Pieters kunnen veel grote corporates zeer veel waarde creëren met data en technologie. Omdat directies nog onvoldoende weten en begrijpen wat er allemaal mogelijk is. Daarbij komt dat een goede transitie tijd, geld en mensen kost. Zodra werknemers of zelfs hele departementen overbodig gaan worden, veroorzaakt dat weerstand binnen een organisatie. Gezien de grootte van de impact, schakelt Data Analytics bijvoorkeur niet met afdelingen maar op directieniveau.

Het opzetten van een zelfstandig intern Data Science departement in een grote organisatie is lastig om twee redenen. Ten eerste is er onvoldoende aanbod van Data Science talent om alle bedrijven te bedienen. Ten tweede, als je deze mensen toch binnen krijgt, is het lastig om ze geboeid te houden. Dit zijn mensen met uitzonderlijke en gewilde skills die vragen om continue uitdaging.

Volgens Pieters is het beste recept voor succes om een relatief klein intern departement op te zetten in combinatie met een Data Science partner. De "data revolutie" is pas net begonnen. De mogelijkheden groeien iedere dag en de samenleving zal tijd nodig hebben om zich aan te passen. Om up-to-date te blijven is het noodzakelijk om een toegewijde partner in Data

Science te hebben die op de hoogte is van de laatste innovaties.



‘Het beste recept voor succes is om een relatief klein intern departement op te zetten in combinatie met een Data Science partner.’

Dr. Bas Bosma, **Wetenschapper aan de JADS, directeur** **Simplr**

Bosma is sinds het begin betrokken bij de Jheronimus Academy of Data Science. Voor de oprichting van deze nieuwe universiteit is er vijf jaar geleden een marktonderzoek gedaan voor de vraag naar Data Science studenten in het bedrijfsleven. Bedrijven hadden al enorm veel data, maar wisten niet wat en hoe ze er iets mee konden doen.

Er bleek een enorme vraag te zijn naar mensen en bedrijven met Data Science talent. Om te kunnen blijven concurreren moeten bedrijven gebruik gaan maken van de data die ze al verwerven. De meest gebruikte datatoepassingen hebben te maken met de volgende drie uitdagingen.

Interne processen moeten geoptimaliseerd worden om kosten te besparen. Een voorbeeld daarvan is het maken van beslissingen die gebaseerd zijn op kennis, gedestilleerd uit data en niet alleen uit ervaring en onderbuikgevoel. Consumenten worden steeds veeleisender, hebben minder tijd en stappen makkelijker over naar de concurrent. Een belangrijke mogelijkheid



die data kan bieden is het beter leren kennen van je consument en een band met ze opbouwen door ze beter te kunnen helpen.

De derde toepassing is in het aanbieden van nieuwe producten en diensten. Zo kunnen websites met veel bezoekers bijvoorbeeld makkelijk experimenten doen om te kijken op welk soort producten hun consumenten het meeste op reageren.

De discussie waar de privacy van de consument begint en eindigt is momenteel van centraal belang voor de toekomst van de markt. We

kunnen allemaal kosteloos gebruik maken van onlineproducten zoals Gmail of Facebook, maar eigenlijk betalen we met onze data. Als deze ontwikkeling zo doorgaat kunnen deze bedrijven een monopolie krijgen op data en daarmee de markt domineren. Als echter onze data 'mobiel' wordt en de consument deze zelf in handen krijgt, kan dat juist een bevordering zijn van marktwerking. Je zou dan bijvoorbeeld kunnen kiezen om naar een andere aanbieder te gaan en al je persoonlijke informatie mee kunnen nemen.

'Als deze ontwikkeling zo doorzet kunnen deze bedrijven een monopolie krijgen op data en daarmee de markt domineren.'

De Top 50 Nederlandse MKB Data Science bedrijven

Selectiecriteria

Het is van belang om de kaders te definiëren waarbinnen de markt valt zoals wij die geanalyseerd hebben. Om opgenomen te worden in deze Top 50 dient een bedrijf aan de volgende eigenschappen te voldoen:

1. De business case draait om (een vorm van) de analyse van big data. Een bedrijf wordt niet betrokken als slechts één afdeling betrokken is in data science, maar het omgekeerde geldt wel: een data science bedrijf dat andere departementen heeft zoals detachering of IT-services wordt wel betrokken;
2. De diensten en producten worden uitsluitend aangeboden aan andere bedrijven: business to business;
3. Het aantal werknemers is tenminste 5, ten hoogste 250 en de organisatie is opgericht in 2016 of eerder. Op deze manier worden start-ups en corporates uitgesloten;
4. De eigenaar is Nederlands van origine en meer dan de helft van de activiteiten dienen in Nederland plaats te vinden.

De samenstelling van de ranking

De ranking is tot stand gekomen op basis van 3 variabelen:

1. De gemiddelde groei van het balanstotaal tussen 2015 en 2017;
2. De gemiddelde groei van het aantal werknemers tussen 2016 en 2018;
3. Het absolute aantal werknemers op december 2018.



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. De meest recent beschikbare jaarrekeningen zijn gebruikt. Op het moment van schrijven van dit rapport waren de jaarrekeningen van 2018 nog niet beschikbaar. 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.

Het aantal werknemers is bepaald door middel 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 gemeten 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 een kleine 100 bedrijven heeft geleid welke meegenomen zijn in dit onderzoek.

De samenstelling van de ranking

- | | | | | | |
|----|-----------------------|----|-----------------------------|----|----------------------|
| 1 | SciSports | 21 | E-mergo | 41 | Advanced Programs |
| 2 | Anchormen | 22 | BetaBit Nederland | 42 | Active Professionals |
| 3 | Jibes* | 23 | Hot Item | 43 | OnMarc |
| 4 | Inspark | 24 | CloseSure Group | 44 | Indicia Holding |
| 5 | Xomnia | 25 | Bottomline | 45 | Synaxion |
| 6 | Sigma Data Consulting | 26 | Kadenza | 46 | ZyLab Technologies |
| 7 | FutureFacts | 27 | EyeOn | 47 | Rond |
| 8 | BigData Republic | 28 | MI Company | 48 | Mobile Professionals |
| 9 | Annual Insight | 29 | Solera Nederland | 49 | Axez ICT Solutions |
| 10 | Gimix | 30 | Inergy Analytical Solutions | 50 | Screen Group |
| 11 | GoDataDriven | 31 | Provelu | | |
| 12 | Crossyn Automotive | 32 | Veneficius | | |
| 13 | InfoTopics | 33 | BP Solutions | | |
| 14 | Building Blocks | 34 | Van Spaendonck Services | | |
| 15 | Hermes Partners | 35 | Surfsara | | |
| 16 | StackState | 36 | EDM | | |
| 17 | Riviq | 37 | Jdriven | | |
| 18 | Victa | 38 | Growteq | | |
| 19 | Ynformed | 39 | Conspect Consulting & ICT | | |
| 20 | Simplr* | 40 | Cmotions | | |

* Sinds begin 2019 vallen Jibes en Simplr samen onder Viqtor Davis



Bedrijfsprofielen

Om een beter begrip te krijgen van de markt en haar groei, heeft Florijnz het management van 11 bedrijven uit de top 50 geïnterviewd. Hier volgt een samenvatting van deze interviews.

Building Blocks

Geïnterviewde: **Merwin de Jongh**

Aantal werknemers december 2018: **45**

Balanstotaal in 2017: **€1.438.967**

Businesscase

Building Blocks maakt voorspellende data science applicaties voor bedrijven in de retail sector en de verzekerings sector. De applicaties focussen op het creëren van toegevoegde waarde voor consumenten en helpen klanten bij het maken van slimme beslissingen op basis van data. Ze maken gebruik van een consulting model, aangevuld met het verkopen van licenties op software.

Onderscheidend vermogen

Het onderscheidend vermogen wordt gerealiseerd door de unieke propositie van diensten en software, gefocust op een specifiek domein. Verder focust het bedrijf op hun sterke interne cultuur, platte structuur en betreft zij het hele

team bij strategische beslissingen, wat haar een aantrekkelijke werkgever maakt.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

Het aantrekken van grote corporates door het uitbreiden van hun rol tot strategisch partner op data science én het door ontwikkelen van hun proposities in de mid-market. Verder willen ze hun netwerk gaan versterken met strategische partners, waarmee ze kunnen samenwerken om nóg betere oplossingen aan te kunnen bieden. In tegenstelling tot de meeste bedrijven, heeft Building Blocks geen moeite met het aantrekken van nieuw personeel, aangezien ze in 2018 meer dan 600 sollicitaties ontvingen.

Synaxion

Geïnterviewde: **Pim van Stiphout**

Aantal werknemers december 2018: **21**

Balanstotaal in 2017: **€963.236**

Businesscase

Synaxion helpt haar klanten met data mining, opslag van deze data in een centraal data

warehouse en het toepassen van deze data als een centrale bron van informatie. Het bedrijf helpt organisaties die helemaal nieuw zijn met het concept van data en visualiseert de informatie in de vorm van monitors. Ongeveer 40% van de omzet komt voort uit consultancy en de overige 60% komt uit licenties op hun producten.

Onderscheidend vermogen

Synaxion is een van de leidende bedrijven in de Nederlandse publieke sector en heeft een derde van alle gemeentes als klant. Het voordeel van werken met gemeentes is dat deze inhoudelijk erg vergelijkbaar zijn en niet met elkaar concurreren. Het bedrijf werkt nauw samen met haar klanten en experimenteert met verschillende producten voordat deze over alle klanten worden gelanceerd.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

Een uitdaging is het ontwikkelen van betere programma's en uitbreiding naar de rest van de gemeentes, zowel groot als klein. De grootste uitdaging is om nieuw personeel aan te trekken met de juiste achtergrond. Als ze meer werknemers hadden gehad, waren ze ook sneller gegroeid.

Hermes|Partners

Geïnterviewde: **Hans van Doesburg**
 Aantal werknemers december 2018: **21**
 Balanstotaal in 2017: **€1.098.576**

Businesscase

De businesscase bestaat uit drie onderdelen. De eerste is het Young Professional Program dat afgestudeerde technische studenten in twee jaar traint om aan de slag te kunnen gaan bij grote banken en corporates. Het tweede onderdeel is de consultancy branch die is gespecialiseerd in data oplossingen voor de financiële sector, samen met de zuster maatschappij Solid Professionals. Ten derde lost het specifieke problemen op met de hulp van freelancers.

Onderscheidend vermogen

Waar de meeste bedrijven hun oplossingen uitbuiten als een licentie, heeft Hermes|Partners een puur en breed consultancy model.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

De grootste uitdaging wordt het succesvol aantrekken van nieuw talent over een breed spectrum van specialiteiten. Daarbij wil men ook een licentiemodel ontwikkelen, maar het is gebleken dat zich dit lastig laat verkopen aan hun klanten.

Crossyn Automotive

Geïnterviewde: **Erik Kamps**
 Aantal werknemers december 2018: **13**
 Balanstotaal in 2017: **€359.186**

Businesscase

Crossyn verzamelt de data van elke auto in Europa die sinds 2014 is verkocht. Uit deze big data ontwikkelt het producten met Artificial Intelligence, die terugverkocht worden aan automerken, verzekeraars, de wegenwacht, et cetera. Vanaf Q1 2019 gaan de applicaties live.

Onderscheidend vermogen

Er is niet één bedrijf in Europa dat op zulke grote schaal data verzamelt en verwerkt van de automotive sector. Dit is een totaal onbekend gebied, dat nog niet eerder is verkend. Om hun applicaties te bouwen en zoveel mogelijk toegevoegde waarde te kunnen bieden, werkt het bedrijf samen met onder andere NASA, Microsoft en Google.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

Het bouwen van applicaties die waarde toevoegen voor zowel consumenten als verzekeraars.

Victa

Geïnterviewde: **Martijn Guillot**
 Aantal werknemers december 2018: **45**
 Balanstotaal in 2017: **€7.353.100**

Businesscase

Victa combineert verschillende databronnen binnen grote bedrijven in data lakes en gebruikt business intelligence om real time monitors te maken. Met deze monitors krijgen verschillende management lagen te zien wat er gebeurt binnen hun organisatie, waardoor ze slimmere beslissingen kunnen nemen. Het bedrijf gebruikt de combinatie van licenties en een consultancy model.

Onderscheidend vermogen

Victa was één van de eerste bedrijven die begon met het aanbieden van deze dienst en heeft daardoor enorm veel interne kennis vergaard. Door hun expertise zijn ze Elite Partner van Qlik software.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

Het aantrekken van nieuw personeel en het maken van de technische transitie van business intelligence naar augmented business intelligence, waarmee bepaalde processen geautomatiseerd worden.



Anchormen

Geïnterviewde: **Niels Hagels**

Aantal werknemers december 2018: **82**

Balanstotaal in 2017: **€2.254.448**

Businesscase

Anchormen heeft een puur consultancy model, waarmee het grote bedrijven die willen starten met Artificial Intelligence helpt. In plaats van het verkopen van hun software, maakt het samen met de klant een businesscase om er voor te zorgen dat de maximale waarde wordt behaald. Daarbij hebben ze recent een High Potential Program opgezet, een traineeship voor startende data scientists. Het doel voor de trainee is om na een jaar een permanente aanstelling te krijgen bij één van hun klanten.

Onderscheidend vermogen

Anchormen heeft een hoog kennisniveau op het gebied van Data Science. De expertise wordt niet verspreid over alle klanten, maar gecentreerd ingezet om de klant maximaal van dienst te kunnen zijn. Hun mantra is "we are here to leave", wat betekent dat ze een volledige oplossing willen aanleveren en de klant onafhankelijk willen maken.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

Het aantrekken van de juiste mensen in combinatie

met de juiste projecten. Ze zijn heel selectief in de aanname van nieuwe projecten en focussen op een hoog kwaliteitsniveau om het werk uitdagend te houden voor hun werknemers.

Riviq

Geïnterviewde: **Marc Ducardus**

Aantal werknemers december 2018: **36**

Balanstotaal in 2017: **€2.035.594**

Businesscase

Riviq (voorheen TOPBI) verwezenlijkt hoge kwaliteitsooplossingen voor b2c klanten, zoals Heineken. Ze gebruiken een consultancy- en licentiemodel voor hun oplossingen.

Onderscheidend vermogen

Riviq focust op gedetailleerde en innoverende oplossingen die waarde toevoegen aan de consumentenmarkt. Ze bouwen niet alleen een oplossing, maar helpen opdrachtgevers om hun klanten beter te leren kennen en begrijpen. Het accent ligt op innovatie en de creatie van nieuwe producten voor de oplossingen van morgen.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

Relevant blijven voor de klant, zowel in tijden

van economische crisis als groei. Daarbij zetten zij erop in dat de hoge kwaliteit van het team gewaarborgd blijft, en dat deze gecontroleerde groei vertoont.

Annual Insight

Geïnterviewde: **Bart Zirschky**

Aantal werknemers december 2018: **43**

Balanstotaal in 2017: **€784.142**

Businesscase

Annual Insight verzamelt big data over specifieke sectoren (zoals Food & Agri en de overheid), combineert dit met open databronnen en vertaalt dit in voorspellende inzichten in de ontwikkelingen van deze markten. Hierdoor zijn ze bijvoorbeeld in staat om accurate prijsvoorspellingen te doen.

Onderscheidend vermogen

In plaats van het accent te leggen op individuele bedrijven, bouwt Annual Insight een partnership op met hele sectoren om betere en accuratere voorspellingen te kunnen doen. Dit stelt hun klanten in staat om de producten te optimaliseren, afval te reduceren en betere strategische beslissingen te kunnen nemen.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

Om het bedrijf naar het volgende niveau te brengen en op een duurzame manier te schalen. Verder het creëren van de juiste technologie om hun platforms te optimaliseren.

BigData Republic

Geïnterviewde: **Michel Meulpolder**

Aantal werknemers december 2018: **25**

Balanstotaal in 2017: **€1.003.849**

Businesscase

BigData Republic focust zich op de data-consultancy voor complexere datavraagstukken. Hierbij gaat het om business goals die omgezet worden naar design, implementatie en utilisatie met gebruik van innovatieve oplossingen. Het accent ligt daarbij op predictive en prescriptive data waarop machine learning technieken worden toegepast. De klantfocus ligt vooral bij de grotere bekende organisaties in Nederland (denk bijvoorbeeld aan Heineken, KLM en de Politie). Ook bieden ze trainingen aan om bijvoorbeeld business stakeholders op te leiden tot zijnde 'translators'.

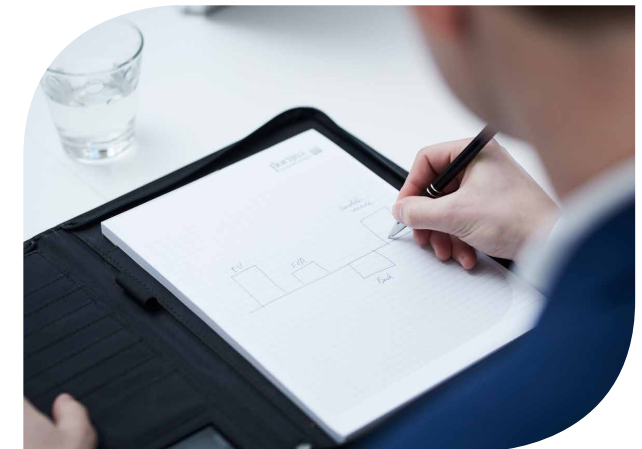
Onderscheidend vermogen

Het credo van BigData Republic is dat ze bij alles wat ze doen het credo 'Quality over quantity'

uitdragen. Ze onderscheiden zich door de inhoudelijk goede expertise en groeien uitsluitend als ze de kwaliteit van de dienstverlening kunnen waarborgen. Sollicitanten worden enkel na een grondige selectie en showcase van kunde aan het team toegevoegd.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

Continue innovatie en het bieden van een volledige architectuur die aan de wensen van klanten voldoet. Kansen vooral in de transitie richting data driven organisaties waarbij de grens tussen IT en business aan het verdwijnen is. Het is belangrijk om bedrijven zo goed mogelijk te begeleiden in de integratie en implementatie, rekening houdend met alle factoren.



SciSports

Geïnterviewde: **Giels Brouwer**

Aantal werknemers december 2018: **55**

Balans totaal in 2017: **€1.275.331**

Businesscase

De SciSports dienstverlening bestaat uit het genereren van data en het vertalen van data naar "actionable insights". Wij leveren ons online player recruitment Insight aan meer dan 50 betaald voetbalorganisaties en helpen hen bij het maken van de juiste beslissingen en het vinden van interessante spelers.

Onderscheidend vermogen

Het belangrijkste onderscheidend vermogen is dat wij altijd vanuit een voetbalvraagstuk beginnen. We vragen coaches, scouts en technisch directeuren naar hun frustraties en mogelijke wins voor het analyseren van spelers en bouwen vervolgens modellen die hierop aansluiten. Data is slechts een middel, de uitkomsten geavanceerde algoritmes begrijpelijk en tastbaar maken is onze core strength.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

De grootste uitdaging is en blijft het op de juiste manier ondersteunen van de voetbalprofessionals. Zij zijn de personen met de expertise en wij

moeten hen overtuigen dat het slim gebruik maken van data hen kan helpen in hun dagelijks werk. Op dit moment kijken we naar het uitbreiden naar de marktsegmenten die zich rondom het voetbal begeven, zoals bijvoorbeeld de media- en gamingwereld.

Onmarc

Geïnterviewde: **Gerard Brinkman**

Aantal werknemers december 2018: **24**

Balans totaal in 2017: **€620.000**

Businesscase

OnMarc helpt klanten met het op correcte wijze vastleggen en gebruiken van het individuele gedrag van hun audience (klanten en (online) bezoekers) met als doel een zo breed mogelijk klantbeeld te vormen. Dit doen zij door integratie en verrijking van data uit een groot scala aan bronnen, waarbij de basis wordt gevormd door digitale kanalen (web, app, e-mail). Het integrale klantbeeld biedt veel nieuwe inzichten in consumentengedrag en kan ook worden gebruikt voor betere individuele persoonlijke klantbenadering. Wij bieden diensten aan op basis van SaaS, maar, afhankelijk van de klantbehoefte kunnen diensten

ook in-house worden gehost. Premium services zoals attributie, marketing-kanaal voorspelling en klantscore worden als separate producten aangeboden.

Onderscheidend vermogen

Het unieke vermogen ligt in 18 jaar ervaring met het omgaan met dergelijke data. Ze hebben maar een focus: een optimaal, 360 graden klantbeeld. Het klantbeeld is onbepaald volledig te maken, in tegenstelling tot de concullega's. Waar nu nog vooral data wordt geïntegreerd (gekoppeld) wordt met nieuwe machine learning technologie en artificial intelligence een steeds scherper klantbeeld gerealiseerd. De ontwikkeling zal zich ook richten op deze technologieën en natuurlijk het verder uitbreiden van data integratie vanuit nog meer bronnen.

Grootste uitdagingen voor de toekomst

Grootste uitdaging is het kunnen groeien op een gecontroleerde schaal, want met het substantieel ontbreken van voldoende geschoold personeel is het lastig om nieuwe klanten aan te nemen zonder bestaande klanten te frustreren. Ook op het gebied van marketing is nog veel te doen, zeker omdat veel grote partijen schreeuwen hoe goed ze zijn, maar eigenlijk niet de beloftes waarmaken.

Waarom groeien deze bedrijven hard?

Macro-economisch perspectief

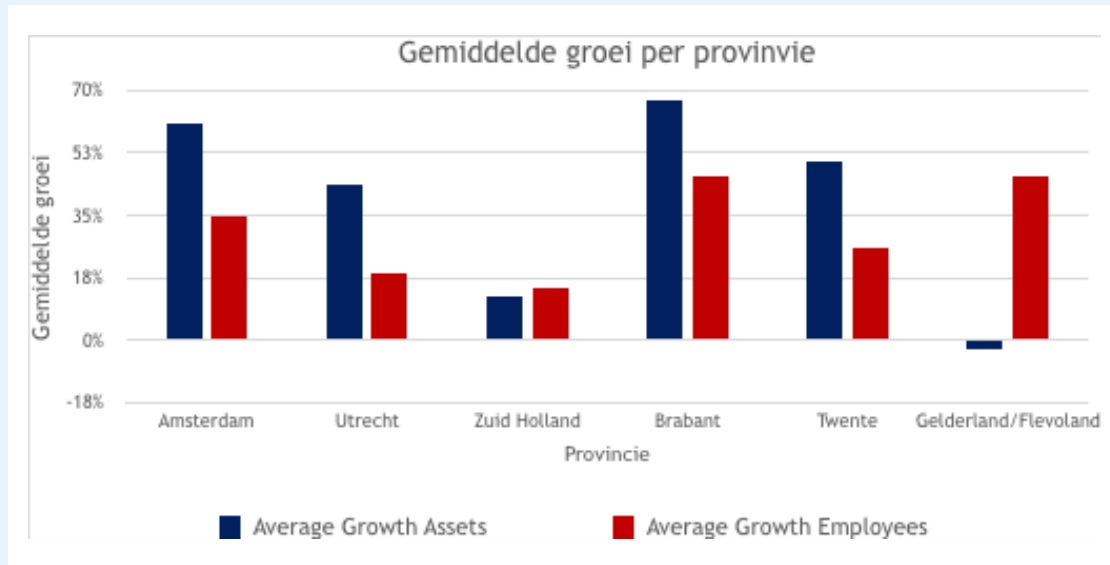
Nederland vormde de afgelopen 5 jaar de perfecte omgeving voor groeiende tech-bedrijven. Sinds 2013 is de groei van de economie jaarlijks toegenomen, wat voor een bloeiende markt zorgt. Tevens is Nederland de Europese voorloper met betrekking tot het analyseren van data. Volgens het Global Competitiveness Report uit 2018 is Nederland opnieuw het meest competitieve land van Europa, mede doordat het voorloopt op de velden van data, online- en cloud computing. De economische groei heeft ook voor een krappe arbeidsmarkt gezorgd. Werkloosheid heeft een dieptepunt bereikt, maar tegelijkertijd gaat dit gepaard met een toename van het aantal vacatures. Volgens het CBS geeft een sinds 2016 exponentieel groeiend deel van de Nederlandse bedrijven aan dat de beperkende factor voor groei het aantrekken van nieuw personeel is.



Conclusies uit de markt

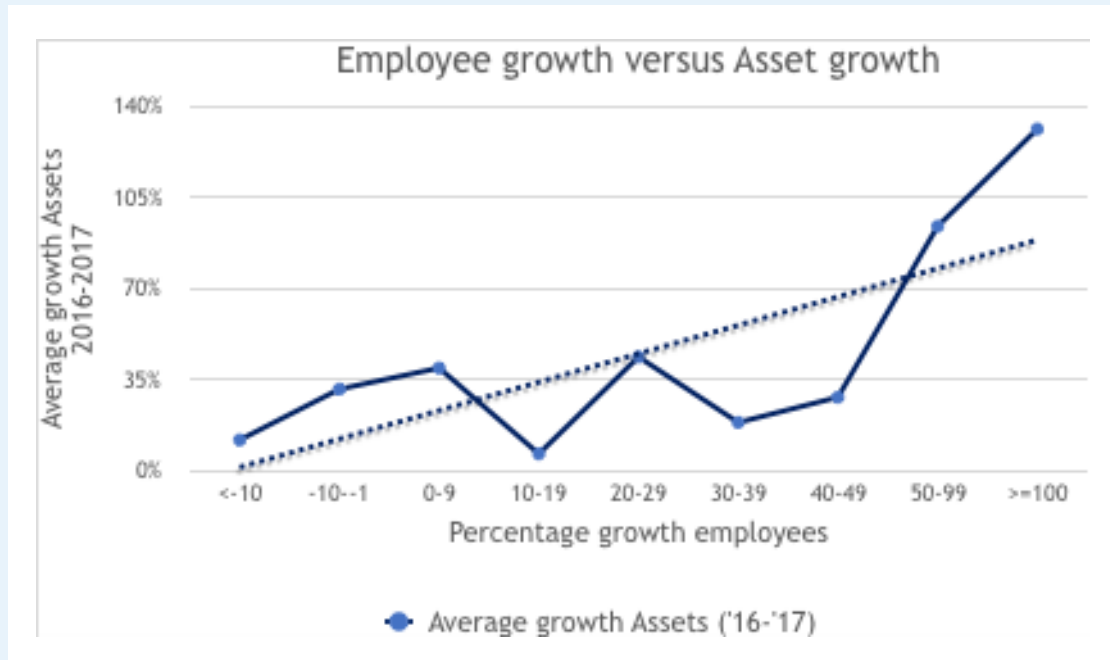
Op basis van de groei van de Data Science markt kunnen we de volgende conclusies trekken met betrekking tot de achterliggende factoren voor groei:

- De grootte van het bedrijf (in aantal werknemers) heeft een negatieve relatie tot de groei. Dat betekent hoe groter een Data Science bedrijf is, hoe minder hard het jaarlijks groeit in personeel en balanstotaal;
- Er is geen lineaire relatie tussen leeftijd van het bedrijf en de groei. In de markt is een aantal volwassen bedrijven (13-18 jaar) die veel harder groeien dan hun jongere tegenhangers (7-12 jaar). De hardste groeiers zijn met afstand de starters van 3 tot 6 jaar;
- Er is een sterk positieve relatie tussen de groei van het balanstotaal en de groei van personeel. Dit kan betekenen dat bedrijven die in staat zijn om nieuwe werknemers aan te trekken ook financieel kunnen groeien;
- Brabant is de Nederlandse regio waar Data Science bedrijven het hardst groeien wat blijkt uit onze selectie van bedrijven. In tegenstelling tot wat bedrijven zelf denken, is Amsterdam niet de regio waar de meeste groei plaatsvindt. De minste groei zien we in Zuid-Holland.



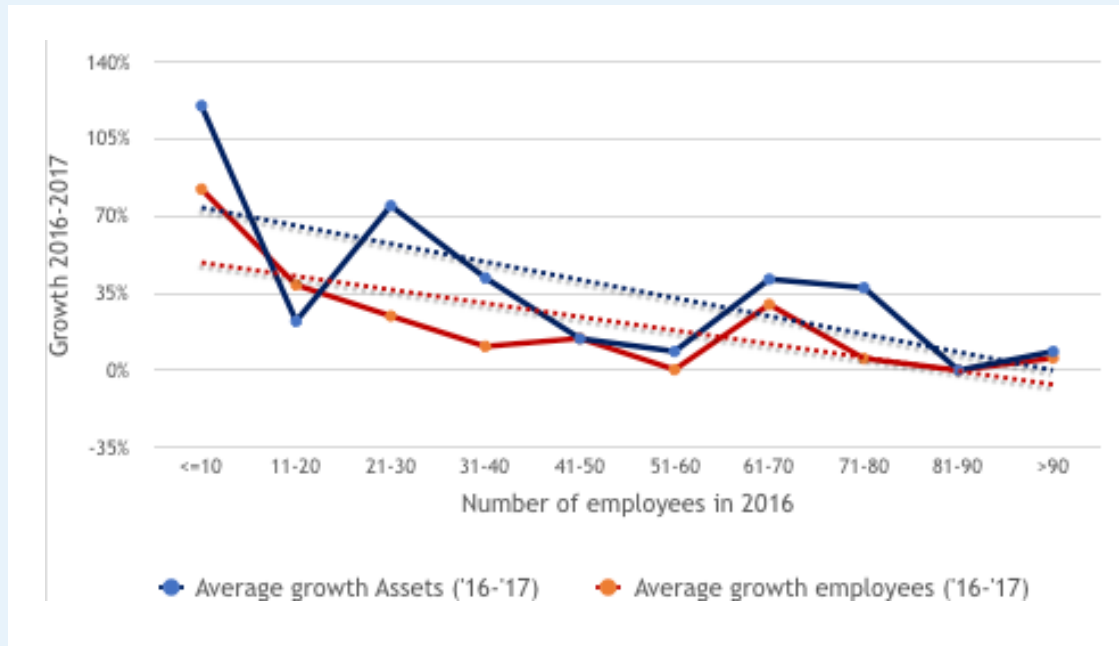
Conclusies op basis van de interviews

- Nagenoeg alle bedrijven geven aan te focussen op één of een aantal specifieke sectoren (gemeentes, verzekeraars, banken, etc.). Op deze manier creëren ze een niche voor zichzelf waarin ze kunnen specialiseren en markt kunnen maken. De grotere bedrijven met veel kennis in huis zijn wel breed georiënteerd;
- Alle bedrijven maken gebruik van een consultancy model, waarin ze tegen betaling datavraagstukken oplossen. De meeste vullen dit aan met een licentiemodel voor de software die ze op maat ontwikkeld hebben;
- Voor alle bedrijven is het aantrekken van nieuw personeel één van de hoofduitdagingen en voor de meeste ook de beperkende factor voor groei;
- De bedrijven nemen allemaal data scientists aan die net (of soms nog niet eens) afgestudeerd zijn aan de universiteit. Omdat de kennis nog zo nieuw is, is deze nog niet volop beschikbaar op de arbeidsmarkt;



De grafiek geeft de (positieve) relatie aan tussen de groei in het aantal werknemers (geclusterd per procentuele groei) en de groei in het aantal assets.

- Elk bedrijf legt het accent op innovatie om een strategisch voordeel te behalen. De innovatie berust zowel op het verder ontwikkelen van huidige oplossingen als het uitbreiden naar nieuwe;
- Géén van de bedrijven heeft het gevoel hard te moeten concurreren met andere data science bedrijven. De acquisitie van nieuwe opdrachten is daarom ook geen hoofdthema.



Deze grafiek laat het verband zien tussen het absoluut aantal werknemers (geclusterd per aantal) en de groei in zowel personeel als activa.

Vragen en/ of opmerkingen

Florijnz richt zich met haar diensten op fusie- en overnamebemiddeling, financiering van overname- en groei en waarderingen voor ondernemers en ondernemingen in het MKB.

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 af komt.

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 Rens Vonk (die hier mee is afgestudeerd), Nick Nijenhuis, de Universiteit van Tilburg, de JADS en alle bedrijven die mee hebben gewerkt aan het rapport.

De Top 50 zal in samenwerking met de JADS worden bekendgemaakt tijdens een event op



17 mei 2019 in 's-Hertogenbosch. De Top 50 zal worden uitgenodigd. Overige geïnteresseerden kunnen zich aanmelden via nick@florijnz.nl.

Maart 2019,
Hans Minnaar, founder Florijnz Corporate Finance B.V.

florijnz
corporate finance

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

Amsterdam
A.J. Ernststraat 595c
1082 LD Amsterdam

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

➤ Voor vragen over het rapport kunt u contact opnemen met Nick Nijenhuis (nick@florijnz.nl) of Hans Minnaar (hans@florijnz.nl)

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..

➤ florijnz.nl