

Big data / data warehousing

DataScouts boort strategische marktinformatie aan in Combella-cloud

De Gentse start-up **DataScouts** helpt bedrijven bij het uitbouwen en uitvoeren van hun marketingstrategie en business-ontwikkeling. Uit tientallen bronnen wordt publiek beschikbare informatie samen-gebracht. Die zorgt mee voor een betere zichtbaarheid en besluitvorming. "Bedrijven hebben het moeilijk om zelf zulke informatie bruikbaar te maken. Wij halen de blinde vlekken weg", zegt DataScouts-CEO Ingrid Willems.



In tal van sectoren verandert het concurrentiële landschap steeds sneller. Marktomstandigheden zijn vaak volatiel. Voor zowel jonge als mature organisaties, klein en groot, is het nu van levensbelang om snel te kunnen reageren. **Heldere, kwalitatieve en actuele informatie is de basis voor elke goede beslissing.**

Wie zijn mijn klanten? Hoe evolueert een marktsegment? Zijn er nieuwe spelers die mijn bestaande business bedreigen?

"Veel bedrijven hebben het moeilijk om marktinformatie bruikbaar te maken voor hun marketing en business-ontwikkeling. Intern zit er een schat aan informatie begraven in silo's zoals CRM, of facturatiesystemen. Extern volgen ze de meest zichtbare concurrenten op de voet, maar ze blijven vaak blind voor nieuwe spelers en recente evoluties", vertelt Ingrid Willems.

"Business-ontwikkeling en marketing botsen vaak op de interne focus van ICT. Door manueel te werken, riskeren organisaties blinde vlekken in hun marktstrategie. Bedrijven weten wel wie hun voornaamste concurrenten zijn, maar het landschap



verandert snel. Wij monitoren ondertussen al meer dan 250.000 concurrenten voor onze klanten. We verzamelen informatie via tientallen databronnen, inclusief financiële en juridische informatie, patentdatabanken, nieuwssites, productreviews, fora en sociale media.

“Wat we doen, is een combinatie van data engineering en machine learning.”

Jan Vansteenlandt, ICT-specialist, DataScouts

Informatie hapklaar dankzij Artificial Intelligence

Zelfs een uitstekend marktrapport levert slechts een momentopname. “Wat wij bieden is veel concreter dan een rapport. Het is een continue stroom van informatie.” Het gaat om **een combinatie van publiek toegankelijke informatie, gekochte en eigen informatie**. “We brengen tal van databronnen samen, waaronder het publieke internet, de distributiepartners en de eigen databanken. Het zijn puzzelstukken die maandelijks zorgen voor nieuwe scores, evoluties, eventueel zelfs een nieuwe marktsegmentatie.”

“Wat we doen, is **een combinatie van data engineering en machine learning**”, verduidelijkt Jan Vansteenlandt, ICT-specialist bij DataScouts. “De uitdaging is vooral om informatie zinvol samen te brengen. Kwantitatief en kwalitatief. Ongestructureerde data zijn vaak erg interessant, maar ze bevatten veel ‘noise’ – onbruikbare ‘ruis’ die het moeilijker maakt om de informatie correct te interpreteren.”

“Massa’s data verzamelen is vrij eenvoudig. Het structureren van de data is meestal het eerste struikelblok. Wanneer onze klantorganisaties – van jonge groeibedrijven tot innovatieve mastodonten zoals EY, ING of Roche – zelf data scientists hebben, dan wil je hun expertise echt niet inzetten om data te collecteren, maar om business-gerichte analyses te maken en continu te verbeteren. Wij gaan aan de slag met grote leersets, om de verwerking maximaal te trainen en te automatiseren. Zo kan de klant met zinvolle informatie aan de slag.”

“Infrastructuur is niet onze ‘core business’. De expertise van Combella is voor ons een godsgeschenk.”

Ingrid Willems, CEO, DataScouts

Flexibel bijschalen wanneer nodig

“Infrastructuur is niet onze ‘core business’. De expertise van Combella is voor ons een godsgeschenk”, vervolgt Ingrid Willems. “We hebben nood aan een veilige, Cloud-gerichte,





‘multi-tenant’-omgeving die we snel kunnen uitbreiden en afbouwen. In het bijzonder wanneer we de opstart voor een nieuwe klant doen, kan de piekbelasting erg hoog zijn. We linken dan met nieuwe databronnen en laten onze algoritmes een eerste keer los op een berg nieuwe informatie. Tegelijk zijn we vandaag zelf een start-up, die nog geen enorme vaste kosten kan dragen. We hebben dus nood aan een partner die ons kan laten groeien en die met ons kan meegroeien.”

“Virtualisatie is de sleutel om snel capaciteit bij te plaatsen bij het onboarden van nieuwe ecosystemen op een snelle en efficiënte manier.”

“Wanneer we de ‘intake’ van een nieuwe klant doen, mogen de bestaande klanten daar geen negatieve impact van ondervinden. Tijdelijk bijschalen is dan onvermijdelijk”, bevestigt Jan Vansteenlandt. “Voordien hadden we hosting van servers in eigen beheer. Je staat dan zelf in voor alles. Op een gegeven moment loop je tegen je limieten aan.”

“Virtualisatie is de sleutel om snel capaciteit bij te plaatsen. We hebben permanent een aantal gereserveerde machines met een degelijke SLA.

Daarnaast heeft Combella permanent extra capaciteit in ‘cold stand-by’. Die kunnen we zelf via het administratie-menu aanspreken op piekmomenten, om een nieuw ecosysteem in te laden.”

Persoonlijke aanpak op KMO-maat

“Elke start-up, zeker in de buurt van Gent, weet dat Combella bestaat. We hebben een aantal hosting-voorstellen gevraagd, onder meer bij hen”, blikt Ingrid Willems terug. “Het viel op dat we meteen een heel persoonlijke aanpak kregen, in de aanloop naar ons voorstel. Ze toonden veel technische bagage, en ook een goed begrip voor onze zakelijke noden. Bij de analyse van onze bestaande situatie hebben ze direct gewezen op een aantal pijnpunten. Vanaf de omschakeling was de impact meteen positief.”

“De verhuis van onze eigen infrastructuur naar Combella, was een spannend moment”, besluit Jan Vansteenlandt. “Voor de hoge reactiesnelheid van Combella viel op. De communicatie was informeel. Er werd kort op de bal gespeeld over configuraties, opties en details. Er was een duidelijke project-opvolging. De omschakeling zelf is daardoor heel vlot verlopen.”

Contacteer Combella



info@combella.com



www.combella.com



0800-8-5678

