

Data4S, tussen data-mining en Rode Duivels

Ludo Meyvis

Hier zijn we al eens geweest. Op de dakverdieping van ESAT huisde vroeger de spin-off ISMC, maar die zijn naar Haasrode getrokken wegens nood aan ruimte. Een nieuwe spin-off maakt zich hier nu klaar om de markt te veroveren.

Data4S, 'Data Force', wat u hem? Dat is de naam van de nieuwste spin-off van de inmiddels al grote ESAT-familie. Data4S is voortgekomen uit onderzoekswerk binnen de onderzoeksdienst SISTA/COSIC van ESAT. We spraken over de nieuwtelling met CEO Herman Verrelst, en met *chief technology officer* Stan De Schepper. Ze zijn nog wat aan het afkicken van de Internet en Telecom-beurs TM@B.

Data-mining middleware

Bij Data4S hangt een aangename sfeer van vrienden onder elkaar, maar dat neemt niet weg dat ze bijzonder goed weten waarmee ze bezig zijn en waar ze naartoe willen. Het bedrijf werd formeel opgericht op 27 januari van dit jaar, met kapitaalsparticipatie van het Gemma Fristus-fonds, de onderzoeksafdeling SISTA/COSIC - via K.U. Leuven R&D - en de oprichters - behalve onze twee gesprekspartners ook professor Bart De Moor en postdoc Yves Moreau.

"Dat we een bedrijf zouden oprichten, hing al een tijdje in de lucht. Tijdens ons onderzoekswerk hadden we al te maken gekregen met aanzienlijke belangstelling uit de industrie, en na verloop van tijd werd het duidelijk dat er een niche op ons lag te wachten."

"Ons werk is geconcentreerd op *data-mining*, een geheel van technieken om uit massaal veel nauwelijks gestructureerde gegevens snel bruikbare informatie te halen. We zijn natuurlijk niet de eersten om met die technieken op de markt te komen. Zelfs binnen de eigen Leuvense omgeving hebben we al een vergelijkbaar bedrijf - Synes - maar dat werkt anders dan wij. Wij mikken op *customized* toepassingen, aangepast aan de concrete noden van de klant, terwijl Synes eerder *generische* oplossingen wil aanbieden."

"Onze aanpak laat *real-time* dataverwerking toe, waardoor de klant zeer snel zijn manier van werken, zijn marketing, zijn aanbod enzovoort kan aanpassen. Een voorbeeld. Op dit ogenblik hebben we een contract lopen met de gsm-provider KPN-Orange. Met onze analyse-tools zijn we in staat om zo goed als onmiddellijk vermoedelijke fraudeurs te detecteren op basis van hun gespreksgegevens. We *monitoren* alle gesprekken - niet de inhoud natuurlijk, maar de herkomst, de duur enzovoort - en op basis daarvan kunnen we verdachte wijzigingen in het klantenprofiel heel snel detecteren. Zo'n wijziging kan een aanduiding zijn van fraude."

"Snelheid en inpassing binnen de informatica-omgeving van de klant zijn onze grootste troeven. Het heeft geen zin van je klanten te verwachten dat ze hun manier van werken gaan aanpassen aan jouw product. Dat doen we dus ook niet. Wat wij hen aanbieden, is een *uitbreiding* van hun IT-omgeving met de mogelijkheid tot *real-time* analyse, zonder programmeren, zonder aanpassen van hun hardware."

"De basis van onze producten is een gemeenschappelijk platform, een complexe bibliotheek van *algoritmes* ingebed in een middleware-architectuur, die we bij de klant installeren en waarmee we de gevraagde oplossing implementeren. Dat doen we natuurlijk in samenwerking met degenen die van onze producten gebruik moeten maken. We hebben de nodige software ontwikkeld om die inpassing vlot te laten verlopen. Uiteraard moet je daarvoor de noden van de cliënt kunnen vertalen in termen van data-mining. Dat wordt gedeeltelijk door onze programma's gedaan, en gedeeltelijk door onze specialisten, die bij de klant meehelpen om zijn probleem aan te pakken. Belangrijk is dat we de IT-inbouw en de databeschrijving van elkaar schelden. Dat hoort ook zo: het gaat om twee verschillende werelden en twee verschillende soorten specialisten."

Roimodellen

"Ons business plan beschrijft hoe we onze activiteiten in een aantal *units* opsplitsen, toegespitst op die sectoren die momenteel de grootste groei doormaken. De eerste is die van de telecommunicatie, een domein waarop we al stevig aan de slag zijn, denk aan het project met Orange. Dan heb je de sfeer van de *e-commerce*. Voor beheerders van commerciële websites is het van groot belang om snel over klantenprofielen te kunnen beschikken om de interactie met hen te optimaliseren. Misschien is snelheid iets minder relevant in de derde sector, die van de *bio-informatica*, maar daar is de hoeveelheid gegevens dan weer zo massaal groot dat je vanzelf bij data-mining terecht komt. We leveren de instrumenten om vanuit experimentele gegevens de werking van en de interactie tussen genen na te gaan. In samenwerking met het VIB - het Vlaams Instituut voor de Biotechnologie - zorgen we

op dit ogenblik al voor software voor de verwerking van de gegevens van de zogenaamde *micro-array* die daar recent in productie is gebracht. Die machine laat toe een groot aantal experimenten in parallel uit te voeren op genetisch materiaal, wat een enorme toevloed van te analyseren data genereert. En een laatste domein, misschien wat onverwacht, is dat van de sport. We hebben op dat vlak al een product, *VideoCoach*, dat bestemd is voor professionele voetbaltrainers en dat een gedetailleerde analyse van wedstrijden mogelijk maakt, met een heel productieve koppeling tussen beeldmateriaal en andere gegevens."

"Momenteel zijn onze producten onlosmakelijk verbonden met onze experts. Dat is inherent aan het concept van *customized* applicaties. Op termijn denken we wel aan een wat meer productgerichte aanpak, bijvoorbeeld in de vorm van bepaalde softwarepakketten voor website-analyse. Maar dat is voor later."

"Bij ESAT heerst een sterk spin-off-gericht klimaat. Dat moedigt natuurlijk aan. Je hoeft bij wijze van spreken maar bij de bureaus aan te kloppen om wat ervaringen te horen. De toegang tot de experts van K.U. Leuven R&D is ook uiterst belangrijk. Je voelt je eigenlijk voortdurend omringd door *rolmodellen* en door mensen die het allemaal al bewezen hebben. Het feit dat je daar gewoon binnen kunt stappen, en dat je snel en vlot over inhoudelijke en financiële steun kunt beschikken, maakt het opstarten van een eigen bedrijf heel bespreekbaar, en vooral: haalbaar."

"Er werken tegen het einde van de zomer vijftien mensen bij Data4S. De spirit van de groep is heel belangrijk. Complementariteit van karakters is essentieel in een dynamisch bedrijf. Koppel dat aan expertise, en je bent al een eind op weg. We willen groeien, snel groeien zelfs. Dat is van bij de aanvang ingecalculiseerd. Groei betekent dat we onze structuren zullen moeten aanpassen. Die nieuwe structuren voorzien we nu al. Het feit dat we daar nu aandacht aan besteden, is op korte termijn niet productief. Op lange termijn zal die benadering echter vruchten afwerpen. We willen niet de fout maken van bedrijven die niet klaar waren voor de grote boom."

"Die boom, die komt er. Of die is er misschien zelfs al. We zijn actief op een aantal groeimarkten. Dat geeft ons alle vertrouwen in de toekomst. Ook al is Data4S nog jong, toch mogen we zeggen dat onze dienstverlening nu al zéér robuust is. Onze voorafgaande ervaring is daar natuurlijk niet vreemd aan. We zijn een nieuw bedrijf, maar we zijn niet nieuw in de sector. We geloven in onze producten, en we geloven in onze expertise en in de kansen voor de toekomst."

<http://www.data4s.com>,
<http://www.sport4s.com>

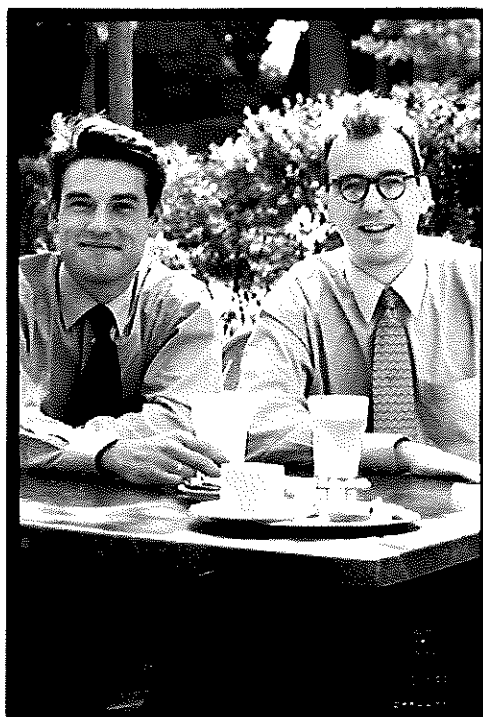


foto: Rob Stevens

Herman Verrelst (l.) en Stan De Schepper

AGENDA

| | | | | | | | | |

tentoonstelling

- nu tot 5/7 Bren-art, UZ Gasthuisberg, Herestraat 49
- nu tot 17/7 Broos en ongezien, Christiane Gillardín, *Pièges à conviction*, Faculty Club, Groot Begijnhof 14
- nu tot augustus Reisverhalen en pelgrimstochten in 15de-17de-eeuwse boeken, Bibliotheek van de Faculteit Godgeleerdheid, Debériotstraat
- nu tot 4/8 Bren-art, Willy Baudar, John Blommaerts, Rosette Delcu en Julien Mechele Aimé, UZ Gasthuisberg, Herestraat 49
- nu tot 7/8 Paula De Ryck, UZ St.-Pieter, Brusselsestraat 69
- 29/6-2/9 Hard labour in Congo, Priesters-fotografen getuigen: fotoreportage door missionarissen van het bisdom Gent die in de jaren 1890 de aanleg volgden van een spoorweg tussen Matadi en Leopoldstad. Onthutsende beelden van slavenarbeid, KADOC, Vlamingenstraat 39
- 7/7-30/9 Sandrine Lambert, UZ Gasthuisberg, Herestraat 49
- aug.-sept. Kunst en Antiek, UZ St.-Pieter, Brusselsestraat 69
- 15/8-15/10 Luc De Leye, zeeënikken, Faculty Club, Groot Begijnhof, t(016)32 95 00