

DATA NEWS

#DNAFE17

please, mirror me

Spiegeltje, spiegeltje aan de wand

Met meer dan 1.100 waren jullie op de 18de editie van de Data News Awards for Excellence. Ditmaal volgens het thema 'Please, mirror me'. Maar wie waren nu ook al weer de genomineerden en de winnaars? Een overzicht.

Spiegeltje, spiegeltje aan de wand, wie zijn de meest excellente ict-bedrijven van het land? Op die vraag gaf Data News een antwoord op 11 mei. We hielden de meer dan 1.100 genodigden - bedrijfsleiders, ict-prominenten, leveranciers, fabrikanten, it-servicebedrijven én hun klanten en contacten - een spiegel voor. Veertien awards hadden we klaar voor ondernemingen die het afgelopen jaar een sterke impact hadden op het ict-ecosysteem en die vol fierheid in de spiegel mogen kijken. Het gaat om ondernemingen die zich onderscheiden hebben op het vlak van customer support, innovatie, impact op de markt, reputatie en lokale verankering binnen hun bedrijfssegment.

Jullie, beste lezers, stemden via de website op jullie favoriete ondernemingen en brachten de lijst terug tot een top drie in elke categorie, waarna een professionele jury de uiteindelijke winnaar bepaalde. De 15de award, de ICT Personality of the Year, wordt traditioneel door de redactie toegekend.

FELIX VAN DE MAELE IS ICT PERSONALITY OF THE YEAR

De ICT Personality of the Year werd gekozen uit een longlist van een dertigtal sterkmakers in de Belgische ict-omgeving. Het moet een Belg zijn of althans iemand die al geruime tijd in België woont. Uiteindelijk koos de redactie voor Felix Van de Maele, de mede-oprichter en huidig ceo van Collibra: een Belgisch bigdatabedrijf dat werd opgericht in 2008. Vandaag telt de scale-up in totaal 200 medewerkers en heeft hij kantoren in New York, België, Frankrijk, Polen, Verenigd Koninkrijk. Begin dit jaar sloot Collibra nog een nieuwe kapitaalron-



de met Amerikaanse investeerders van in totaal 50 miljoen dollar. Niet de eerste de beste investeerders trouwens: de ronde werd geleid door Iconiq Capital, het investeringsfonds waarbij ook Facebook-ceo Mark Zuckerberg, Twitterbaas Jack Dorsey en LinkedIn-oprichter Reid Hoffman betrokken zijn.

Verderop leest u een uitgebreid interview met Felix Van de Maele, die de eretitel ICT Personality of the Year als een trofee voor het hele team beschouwt. Ook de andere winnaars van de awards worden op de volgende pagina's nog even op een rijtje gezet.

Felix Van de Maele volgt prominente figuren op zoals Jonas Dhacens (Combell/Intelligent), Jurgen Ingels (toen Clear2Pay/Smartfin/Eggsplore), Dries Buytaert (Drupal/Acquia), Eric Van Zele (toen Barco), Sophie Vandebroeck (toen Xerox), Jan Valcke (toen Vasco) en Jo Cornu (ex-Alcatel topman).

WIE ZETELT IN DE JURY?

De jury bestaat uit de CIO of the Year, voorzitters van gebruikersgroepen en prominente figuren uit de Belgische ict-biotop. Op 18 april vond in het Brussels Media Center de jurybijeenkomst plaats, onder voorzitterschap van Stijn Viaene en zoals steeds met de nodige gezonde discussie. Zo was de jury het niet altijd volmondig eens met de gekozen top drie. De resultaten leest u in de volgende pagina's.

DE JURYLEDEN ZIJN: Stijn Viaene (juryvoorzitter, Vlerick), Peter Hinssen (Nexxworks), Bart Steukers (Agoria ICT), Jan De Schepper (ADM), Danielle Jacobs (Belug), Jan Deprest (Fedict), Danny Goderis (iMinds, liet zich vervangen door Tru Lefever), Benoit Hucq (AdN, liet zich vervangen door Renaud Delhaye), Frank Robben (Kruispuntbank), Paul Danneels (CIONET), Erwin Verstraelen (CIOforum), Erik Cuypers (MIT Club), Jacques Vandenbulcke (SAI), Daniel Van den Hove (CIO-Club), Herman De Prins (CIO of the Year 2016), Marc Senterre (@DSIF), Tony Mary (TM Consulting), Marc Vael (Isaca), Karen Boers (StartUps.be), Pieterjan Van Leemputten (Data News) en Kristof Van der Stadt (Data News). De juryleden die niet aanwezig konden zijn, kregen de kans om hun stemmen door te geven.

ALLE INFO OP: WWW.DATANEWS.BE/AWARDS

DATA NEWS AWARDS

#DNAFE17

please, mirror me

Dit zijn de winnaars...

Uit een longlist van een paar honderd bedrijven selecteerde u als lezer een kleine veertig genomineerden. Met die lijst trok onze vakjury zich terug in het verborgene om al debatterend tot een consensus te geraken. De stemformulieren zijn intussen tot witte rook herleid en wat rest zijn de veertien winnaars van de Data News Awards for Excellence.

Pieterjan Van Leemputten

Belgian Company Award for Excellence

EASI

Met EASI kiest de jury voor een bedrijf met een sterke organische groei dat al 17 jaar standhoudt in de Belgische softwaresector. Het durft daarbij aparte standpunten in te nemen en heeft een goed klantenverhaal. Interessant om te weten: de ontwikkelaar van business software heeft geen externe aandeelhouders. Alle 41 mede-eigenaren werken in het bedrijf. EASI telt vandaag een 170-tal medewerkers met een omzet van 23,5 miljoen euro (boekjaar 2015).

In deze categorie kiezen we voor een typisch Belgisch bedrijf dat in het oog springt. Ook RealDolmen, dat pas zijn interne structuur omgooide en stabiel vooruit gaat, behoorde tot de genomineerden, net zoals Nextel, dat eveneens een stevig groeiparcours kent door overnames en een brede klantportfolio.

RUNNER-UPS: REALDOLMEN
NEXTEL

Cloud Innovator Award for Excellence

GOOGLE

De drie genomineerden hebben elk hun redenen om deze award te verdienen. Microsoft kan met Azure bijvoorbeeld steeds meer marktaandeel veroveren. Bovendien heeft het bedrijf zich heruitgevonden in de cloud, en zet die broodnodig was voor de techgigant. Salesforce is dan weer de facto de referentie voor crm en zit diepgevoerteld in de cloud. Daarbij is er vooral lof voor de vele 'bouwblokken' van het bedrijf waar volgens de jury nog veel potentieel in zit.

Toch weet Google de jury overtuigend voor zich te winnen. Het bedrijf

levert al jaren een consequente stroom van cloudgebaseerde innovatie en bouwt los van producten ook aan het internet van de toekomst. Daar komt nog bij dat Google Cloud steeds meer zijn weg vindt naar het enterprise-niveau, waarbij ook Belgische bedrijven hun twijfels hebben laten varen.

RUNNER-UPS: MICROSOFT
SALESFORCE

Customer Satisfaction Award for Excellence

FUJITSU

Fujitsu wint in deze categorie van tegenstanders die veel groter zijn in België, hetzij in omzet, hetzij in aantal (prominente) klanten. Maar het is de vakjury niet te doen om de grootste of luidste speler en die moest bovendien vaststellen dat er niets valt aan te merken op de reputatie van Fujitsu.

Ook voor RealDolmen is er lof. Zo klinkt het dat het bedrijf vandaag een veel betere reputatie geniet dan enkele jaren geleden. TCS wist dit jaar dan weer op te klimmen in het Belgische klanttevredenheidsonderzoek van Whitelane Research.

RUNNER-UPS: REALDOLMEN
TATA CONSULTIANCY SERVICES

Data Analytics Award for Excellence

SAS

Een *best of breed* company met een volledige focus op data analytics. Volledige oplossingen die u kan schalen en die trouw blijven aan een performant enterpriseplatform. Dat is in een notendop de mening van de vakjury over

SAS. Hou er daarbij nog rekening mee dat het bedrijf sterk staat bij de banken en in de publieke sector, onder meer met intelligente data-analyse om fraude te detecteren en we zitten met een onmiskenbare datadoorlichter die daarvoor een award verdient.

Ook IBM krijgt lof voor Watson, al komen de technologische capaciteiten niet altijd even goed tot uiting in de Belgische markt. Dell-EMC krijgt goede punten voor de aanpak van het *data lake*.

RUNNER-UPS: IBM
DELL-EMC

Datacenter Award for Excellence

PROXIMUS

Als grootste ict-speler van het land beschouwt de jury Proximus als 'het enige echte datacenter waar alles op en aan zit'. Proximus biedt dan ook niet enkel het datacenter aan, maar ook een reeks services. Tegelijk blijft het bedrijf zijn dienstverlening verder innoveren. Dat totaalpakket maakt dat het grootste telecombedrijf van ons land ook in het datacentersegment een te duchten concurrent is.

RUNNER-UPS: LCL
INTERXION

E-commerce Enabler Award for Excellence

AMAZON

Voor deze award kijken we niet naar de webshop van Amazon maar wel naar de vele diensten die het bedrijf (vaak onder de naam Amazon Web Services) aanbiedt om andere webwinkels te ondersteunen. Daarbij levert het de bouwstenen voor cloudinfra-

structuur die vlot wereldwijd te schalen is.

RUNNER-UPS: WORLDLINE
PAYPAL

HR Solutions Award for Excellence

AFAS

De jury nam zich het recht voor om bij één award een *wildcard* in te zetten en dat gebeurde hier. Naast de drie bestaande genomineerden werden ook Afas en SD Worx opgevist uit de longlist. Afas gaat daarbij met de eer lopen omdat het onder meer zijn verbindingen heeft met de sociale secretariaten maar ook het geheel van oplossingen die het bedrijf aanbiedt werd gesmaakt.

RUNNER-UPS: ORACLE, HARVEY
NASH, WORKDAY, SD WORX

IoT Innovator Award for Excellence

PROXIMUS

Het LoRa-netwerk van Proximus haalt het hier van het Sigfox-netwerk van Engie. Vooral omdat Proximus niet enkel het netwerk maar ook bijkomende diensten voor het verwerken en analyseren van data via de cloud aanbiedt. Die volledigheid zien we minder terug bij Engie.

RUNNER-UPS: DELL
ECM, ENGIE

Mobile Innovator Award for Excellence

HUAWEI

Huawei heeft de afgelopen jaren getoond dat het meer wil zijn dan een Chinese copycat en dat wordt erkend door de jury. Het bedrijf ontwikkelt niet alleen smartphones maar ook telecom-

infrastructuur en is een prominente voortrekkers in het Europese 5G-verhaal. Daarbij investeert het bovendien in Europese ontwikkeling en tewerkstelling. Reden genoeg om hen te bekronen voor een traject dat veel meer is dan een Europese veroveringstocht.

RUNNER-UPS: GOOGLE
SAMSUNG

Outsourcing Services Award for Excellence

TATA CONSULTANCY SERVICES

Tata kon de jury overtuigen met een uitstekend *track record* dat nog wat extra cachet krijgt nu het bedrijf bovenaan de Belgische en Europese tevredenheidsstudie van Whitelane Research staat. De outsourcer heeft in ons land meer dan twintig contracten van elk meer dan een miljoen euro en is op die manier sterk aanwezig in enkele grote bedrijven.

RUNNER-UPS: REALDOLMEN
ECONOCOM

Security Award for Excellence

SECURELINK

Securelink betrad de markt als een *box mover* maar heeft zich in de afgelopen vier jaar omgevormd tot een volwaardige Belgische en zelfs Europese speler in het securitylandschap. Het bedrijf kan mooie groeicijfers voorleggen, heeft een aantal overnames achter de rug en wordt bekroond omdat het als Belgisch bedrijf aan business innovation doet.

RUNNER-UPS: F5 NETWORKS
CHECKPOINT

Start-up Award for Excellence

APPINESS

Het was een felle discussie om de beste start-up van het jaar te bekronen.

We geven daarbij de eer aan de kleinste van de drie omdat Appiness een innovatief product heeft dat snel naamsbekendheid verwierf, onder meer via proefprojecten met VRT, Mediaaan en RTL. De jury merkt daarbij op dat ook Showpad en Teamleader een award meer dan verdienen, maar dat ze gezien de omvang en huidige kapitaalstructuur vandaag eerder scale-ups zijn dan start-ups. Vanaf volgend jaar voegen we dan ook de Scale-up Award for Excellence toe aan ons lijstje.

RUNNER-UPS: SHOWPAD
TEAMLEADER

Storage Award for Excellence

HPE

Het vernieuwde en opgesplitste Hewlett-Packard wint omdat het zich na enkele slechte jaren opnieuw positioneert voor een leidersrol. Met de recente overname van onder meer Nimble Storage toont het bedrijf ambitie en dat mag beloofd worden.

RUNNER-UPS: NETAPP
DELL-EMC

Telecom Award for Excellence

PROXIMUS

Zelfs nu Telenet meer inzet op haar zakelijke klanten, blijft Proximus de markt domineren. De jury is enthousiast over de manier waarop het bedrijf haar technisch aanbod en de integratiemogelijkheden voorstelt en merkt daarbij op dat de 'ex-monopolist' zichzelf met succes kon heruitvinden.

Over Telenet wil de jury niet per se een slecht woord kwijt, maar zij stelt vast dat de zakelijke focus van het bedrijf nog niet aanslaat. Tegelijk is het nog te vroeg om de vruchten van de integratie met Base te plukken.

RUNNER-UPS: TELENET
ORANGE

“Als databedrijf neem je veel beslissingen vanuit buikgevoel”

Datagovernancebedrijf Collibra maakt al langer furore op internationale schaal. Toch was het voor het team achter ICT Personality of the Year Felix Van de Maele niet altijd rozengeur en maneschijn. “Ik heb altijd in Collibra geloofd, ook al was dat soms irrationeel. Falen was geen optie”, klinkt het bij de oprichter. Magali De Reu

Collibra is een spin-off van de VUB, opgericht door studievrienden Felix Van de Maele, Stijn Christiaens, Damien Trog en Pieter De Leenheer. “Ik heb letterlijk de schoolbanken ingeruild voor een eigen bedrijf”, vertelt Van de Maele. “Ervaring met ondernemerschap had ik dus absoluut niet. Toch denk ik dat ik de ondernemersmicrobe onbewust te pakken had gedurende mijn kindertijd. Ik was een fervent gamer en richtte mijn eigen clans op, waarmee ik soms tot in de vroege uurtjes bezig was.”

START-UPPERIKELLEN

Later zouden Van de Maele en zijn team ook al in het midden van de nacht demo's geven aan Amerikaanse klanten. “We waren al blij dat we überhaupt klanten hadden die in ons geloofden”, zegt Van de Maele nuchter. “Het duurde even alvorens we ons product van de grond

kregen. Onze initiële kernactiviteit, de optimalisatie van informatiestructuren via semantische technologie, bleek niet aan te slaan bij de markt. Bovendien moesten we voor een RFP (request for proposal, nvdr) bij Belgacom concurreren tegen een ander bedrijf. We verloren, wat de druppel was die we nodig hadden

Verenigde Staten, waar de bigdatatrend al haar volle opmars maakte. “Online zochten we naar conferenties over data governance en legden we onze eerste trip naar New York vast”, blikt Van de Maele terug. “Naarmate de leads binnen sijpelden, reisden we op een gegeven moment continu tussen de VS en België.

“Onze internationalisering hebben we uiterst risico-avers aangepakt”

om ons te gaan toeleggen op *data governance*. Die activiteit maakte al deel uit van ons eerste businessplan, we hadden gewoon nooit gedacht dat het ons hoofd-domein zou worden. De bal is snel aan het rollen gegaan. Ik vraag me nog altijd af of we minder succesvol waren geworden als we die RFP hadden gewonnen.”

Toch kon Collibra nog geen victorie kraaien, integendeel. In het begin was het niet simpel om haar missie kenbaar te maken aan het grote publiek - zeker niet in België. “Meetings proberen vast te leggen met venture capitalists, het was een hel”, beaamt Van de Maele. “We waren broekventjes die even kwamen uitleggen dat big data *the next big thing* zou worden. Dat is de pijn van de pionier, zeker? Door de financiële crisis zagen vooral banken in dat ze er nood aan hadden, al was de Belgische markt voor ons nog altijd te klein.”

Collibra lonkte dan ook snel naar de

We sliepen bij kennissen op de zetel en draaiden elke dollar tien keer om. Maar wanneer dan de eerste klanten tekenen, besef je dat dit het allemaal waard was. We staken onze hand voor hen in het vuur - letterlijk, moesten ze het ons hebben gevraagd.”

BEREKENDE RISICO'S

Uiteindelijk besloot Collibra de VS fysiek aan te boren en verhuisde Stijn Christiaens naar New York. Een eigen kantoor had het toen nog jonge bedrijf niet, dus nam het een zitje in de co-workingruimte WeWork. “Onze internationalisering hebben we uiterst risico-avers aangepakt”, herinnert Van de Maele zich. “We hebben de sprong over de grote plas pas genomen wanneer we er klanten en een netwerk hadden. Veel geld hadden we op dat ogenblik niet, dus risico's konden we ons amper permitteren. De *burn rate* wilden we hoe dan ook binnen de perken

Collibra

Oprichting: in 2008 door Felix Van de Maele, Stijn Christiaens, Damien Trog en Pieter De Leenheer als spin-off van VUB

Ceo: Felix Van de Maele

Aantal medewerkers: 200 medewerkers

Locatie: kantoren in New York, België, Frankrijk, Polen, Verenigd Koninkrijk



houden. Dat zorgde ervoor dat we elke keuze uiterst bewust maakten en dat we rekening hielden met de mogelijke gevolgen. Ik heb niet echt spijt dat we toen niet meer geld hadden. Dat lost geen problemen op, het geeft je enkel meer tijd.”

Pas toen Collibra sneller begon te groeien, stond het meer open voor sprongen in het onbekende. “Elk bedrijf wil zoveel mogelijk risico’s nemen om snelle groei te behalen”, stelt Van de Maele. “Maar bij Collibra geloofden we erin dat we eerst zouden groeien en pas nadien risico’s gingen nemen. Daar zijn we nooit van afgeweken. Criticasters zouden allicht beweren dat we binnen de lijntjes kleurden maar ik bleef liever trouw aan mijn visie. Dat betekent niet dat we problemen en uitdagingen niet aanpakten met een extreem ruime blik, integendeel - we wisten dat we de nodige expertise hadden om ze op te lossen. In een zekere zin is dat naïef maar het heeft ons wel overeind gehouden. En op een gegeven moment voel je je als bedrijf wél zelfzeker genoeg om je ergens aan te wagen waarvan je de uitkomst niet kent. In het begin voelden we ons ongelooflijk klein en kwetsbaar naast spelers als IBM. We voelden ons bedreigd en waren bang dat hun strategische beslissingen ons succes zouden beïnvloeden. Nu we een marktleiderspositie bekleden en een gevestigd merk hebben uitgebouwd, zien we dat meer als een tactische dan een strategische uitdaging. Als er één ding is dat Collibra doet passen bij de Amerikaanse cultuur, dan is het onze ‘the sky is the limit’-mentaliteit.”

Vandaag neemt Collibra naar eigen zeggen een pak meer risico’s en stelt het bedrijf bijna extreem ambitieuze doelen voorop. “Onze meest recente investeerder (Iconiq Capital, dat ook een deel van het vermogen van Facebook’s Mark Zuckerberg beheert, nvdr.) dwingt ons daar ook toe. Een doelstelling die nu bijna onmogelijk klinkt, moet binnen 6 maanden de norm zijn”, knikt Van de Maele. “Nog eens 6 maanden later moet het te min zijn. Als ceo zweer ik bij *transcendence*: je moet jezelf elk half jaar heruitvinden om bij de pinken te blijven. In de VS is dat haast noodzakelijk: alles gaat hier razendsnel. Er komen duizend dingen op je af, terwijl je als ceo jezelf enkel kunt afvragen hoe je 200 procent focus be-

waard. Als je een team van 20 man hebt, is dat relatief gemakkelijk. Vandaag zijn we in totaal met 200 medewerkers en hebben we meer middelen. Dan kom je al snel in de verleiding om meer te doen. Elke dag hamer ik bij het team op het belang van ‘nee zeggen’. Niet omdat het een te groot risico is, wél omdat we nieuwe dingen op het juiste moment moeten doen. Zo krijgen we heel wat vraag uit Azië, maar het is nog te vroeg om ons daarop te richten. Sommige start-ups zijn te opportunistisch en willen alles doen.

“Iedereen moet kunnen groeien in zijn eigen rol, wat bij mij als ceo niet anders is”

Doordat wij in het begin weinig resources hadden, hebben we snel geleerd om keuzes te maken. *Pick your battles*, we konden niet anders.”

“Natuurlijk is dat niet evident en ik geef eerlijk toe dat ik veel beslissingen neem volgens buikgevoel. Enerzijds omdat objectieve data niet altijd voorhanden zijn, anderzijds omdat ik Collibra nooit 100 procent rationeel heb gerund. Ik heb altijd al geloofd in het bedrijf, ook wanneer ik daar geen reden voor had. Dat is misschien risicovol maar falen was nooit een optie. Wanneer ik toch dacht aan een mogelijke mislukking, vroeg ik me af wat ik zou doen als Collibra er niet was. Ik kon me geen enkele andere positie voorstellen. Bovendien ben ik van nature een echte doorzetter, al hebben mijn kleine ego en een *open mind* ook geholpen. Dat karakter typeert onze Belgische ondernemerscultuur maar dat maakt me weinig uit. Ik voel me nog steeds op en top Belg en zie mezelf ooit zelfs terugkeren. Alleen zou ik het waarschijnlijk moeilijker hebben met ondernemen in een Belgische context.”

TEAMGEEST

Van de Maele geeft onomwonden aan dat hij, ondanks de razendsnelle groei van zijn technologisch product, zijn bedrijf voldoende menselijk wil houden. “Jouw product is het resultaat van mensenwerk - zij spelen het voor je klaar”, vindt Van de Maele. “Dat is een gigantisch cliché

maar het klopt. Iedereen moet kunnen groeien in zijn eigen rol, wat bij mij als ceo niet anders is. We erkennen allemaal het belang van continue coaching en ook dat de personen die je begeleiden op termijn veranderen. Je begrijpt vast dat ik de eretitel ICT Personality of the Year beschouw als een trofee voor het hele team. Ik sta echt wel vaak stil bij wat onze mensen hier klaarspelen - al is daar weinig tijd voor. We moeten voortdurend herevalueren hoe we Collibra verder willen schalen. Je hebt bedrijven die een groei

kennen van 10 procent, wij zitten op 100 procent. Dat betekent dat we vandaag al structuren moeten bouwen die binnen een bepaalde termijn 400 medewerkers kunnen ondersteunen. Hoe meer je erin steekt, hoe meer eruit komt - zolang je maar van elk team een geoliede machine maakt. Je kan dus wel stellen dat ik het bedrijf vanuit een ingenieursperspectief leid (*lacht*).”

Als ceo wil Van de Maele toegankelijk blijven voor iedereen: al sinds het begin vond hij een vlakke organisatiestructuur essentieel. “Naarmate je team uitbreidt, heb je toch een zekere hiërarchie nodig. Wekelijkse meetings met het managementteam, waarden die je verzegelt op papier enzovoort. Ik blijf *one of the guys* maar Amerikanen behoeven toch nog een zekere vorm van autoriteit. Desalniettemin moet er wederzijds respect zijn op de werkvloer. We vragen veel van ons personeel maar geven ook flink wat terug. Werken bij Collibra is niet aan iedereen besteed en dat is best oké. Toen ik zag dat we in anderhalf jaar tijd 40 personeelsleden armer waren, ben ik wel geschrokken. Toch heeft het weinig zin om je daarover suf te piekeren. Dat is de vloek van een snelgroeiend bedrijf. Of je weet niet welke profielen je nodig hebt, je maakt verkeerde keuzes of er ontbreekt een onboardingproces waardoor je het potentieel van je medewerkers niet kunt voeden. Gelukkig hebben we daar veel uit geleerd.” ☺