

DATA CAMP WIL 'S WERELDS GROOTSTE ONLINE-UNIVERSITEIT ZIJN VOOR BIG DATA EN TOEGEPASTE STATISTIEK

‘Er groeit een gigantisch gat in de arbeidsmarkt’

Datacamp verhuist zijn hoofdzetel van Boston naar New York. Jonathan Cornelissen wil zo de groei van zijn online-universiteit versnellen. Bijna 800.000 mensen gebruiken Datacamp om zich bij te scholen in de toegepaste statistiek. *Stijn Fockedeey, fotografie Dieter Telemans*

Minister voor de Digitale Agenda Alexander De Croo (Open Vld) kondigde afgelopen week de oprichting van een codeschool in het Centraal Station van Brussel aan. Dat is niet het enige overheidsinitiatief om de digitale kloof te dichten. Omdat IT'er een knelpuntberoep is, ligt de focus meestal op leren programmeren. Jonathan Cornelissen, de CEO van Datacamp, ziet nog een pijnpunt: er is een tekort aan mensen die al die big data kunnen doorgronden. “In de komende twintig jaar zullen almaar meer mensen grote hoeveelheden data analyseren op hun werk, met meer geavanceerde software dan Excel”, zegt Cornelissen in zijn kantoor in Leuven. “De competitiviteit van bedrijven wordt steeds meer bepaald door de mate waarin ze de juiste inzich-

ten uit hun data halen, hoe effectief hun marketinginspanningen zijn, hoe ze het risico op fraude en wanbetaling kunnen beperken, enzovoort.”

een paar honderdduizenden hardcore datascientists. Daarnaast zijn miljoenen mensen nodig die iets kennen van toegepaste statistiek en data-analyse. Die nuance mis ik soms in het debat over leren programmeren en digitale vaardigheden. Iedereen moet nieuwe zaken onder de knie krijgen, maar niet iedereen hoeft zich fors te specialiseren. Met de computer en het internet is het ook zo gegaan.”

Hoe is Datacamp ontstaan?

JONATHAN CORNELISSEN. “Online leren zit al in de lift, maar de focus lag vooral op het bekijken van videofilmmpjes. Technologie geeft net de mogelijkheid leren veel interactiever te maken en direct feedback te geven. Drie jaar geleden, na het afwerken van mijn doctoraat, gaf ik aan de KU Leuven een introductie tot de statistische programmeer-

sussen over toegepaste statistiek, met de focus op zo veel mogelijk oefeningen maken. Oorspronkelijk leken studenten onze belangrijkste doelgroep. Maar 70 procent van de gebruikers werkt. Ze gebruiken Datacamp om zich bij te scholen. De resterende 30 procent zijn academici en studenten.”

De website werkt met een abonnementsformule.

CORNELISSEN. “Dat was vanaf het begin het plan. Maar het was even een tocht door de woestijn eer we resultaat zagen in de inkomsten of het aantal gebruikers. We hadden eerst een goede website en een bibliotheek met lessen nodig. Daarom hebben we ook vrij lang geteerd op ons spaargeld en een bescheiden investering van een *angel investor*. Pas in 2015 en 2016 haalden we in twee korte rondes 2 miljoen dollar op bij het Amerikaanse fonds Accomplice. We hadden toen al een product dat goed te commercialiseren was. Zes maanden nadat de eerste lessen online waren gezet, telde Datacamp 6000 studenten. Twee jaar later hebben we 760.000 gebruikers, dankzij een aangroei van meer dan een kwart miljoen in de laatste zes maanden.

“De inkomsten groeien ook fors. Van 600.000 euro in 2015 naar 3,3 miljoen in 2016. Dit jaar is 10 miljoen euro het doel. We zijn net op tijd snel beginnen ➔

“De ontwikkeling van ons platform willen we zo veel mogelijk in België doen, maar de vraag is hoelang we dat kunnen volhouden”

ten uit hun data halen, hoe effectief hun marketinginspanningen zijn, hoe ze het risico op fraude en wanbetaling kunnen beperken, enzovoort.”

“Er groeit een gigantisch gat in de arbeidsmarkt. Het gaat wereldwijd om

taal R. Ik zag daar de behoefte aan een goede onlineleeromgeving voor data-science. Samen met Martijn Theuwissen, een studiegenoot, en Dieter De Mesmaeker heb ik dan het basisconcept van Datacamp uitgewerkt: onlinecur-



DataCamp
datacamp.com

**JONATHAN CORNELISSEN
EN DIETER DE MESMAEKER**
"Europa heeft in bigdata-expertise nog altijd
een paar jaar achterstand."

➤ te groeien om een voorloper te blijven in onze niche. Cruciaal voor de groei was de uitbreiding van het lesaanbod. We bieden nu 60 cursussen aan en dat moeten er tegen de zomer dubbel zoveel zijn. Die snelle groei is mogelijk omdat we intussen een team en een proces hebben uitgebouwd om lesgevers te begeleiden.”

Datacamp is officieel een Amerikaans bedrijf, met een vestiging in Leuven.

CORNELISSEN. “De ontwikkeling is in België gebeurd. De verhouding tussen de kosten en de kwaliteit is hier heel goed. En Leuven is gunstig gelegen, dicht bij Brussel, en het heeft de universiteit als pluspunt. In San Francisco en New York zijn ingenieurs enorm duur, maar aanwerven gaat er wel veel sneller. We willen ons platform zo veel mogelijk in België ontwikkelen, maar de

“Er zijn nog miljoenen mensen nodig die iets van toegepaste statistiek kennen, vaak in leidinggevende functies”

vraag is hoelang we dat kunnen volhouden. De komende maanden willen we verdubbelen. We zijn nu met 21 en hebben in België meer dan tien nieuwe ingenieurs nodig. Dat is doenbaar, zeker nu we ook mensen uit andere Europese landen willen aantrekken.

“Ooit moeten we misschien snel vijftig ingenieurs vinden, en ik weet niet of dat vanuit België lukt. Europeanen zijn erg honkvast. Amerikanen zijn sneller geneigd te verhuizen voor een hoger loon. Wellicht heeft dat te maken met

het gebrek aan een sociaal vangnet. Amerikanen willen een tegenslag aankunnen zoals een langdurige ziekte, of hun kinderen naar een goede school kunnen sturen. Al die zaken spelen eigenlijk niet in België.”

Waarom trekt Datacamp weg uit Boston?

CORNELISSEN. “Zowat de helft van onze omzet komt uit de Verenigde Staten. De beste specialisten, en dus ook de beste lesgevers, zitten daar. Europa heeft in bigdata-expertise nog altijd een paar jaar achterstand. En het investeringsklimaat is ook beter in de Verenigde Staten. Die factoren wogen zwaar in de beslissing daar het hoofdkwartier te vestigen. Boston was een logische keuze. Onze investeerder had daar zijn hoofdkwartier en de stad trekt dankzij topuniversiteiten zoals het MIT en Harvard veel talent aan.

“Het hoofdkwartier, waar we ook de ontwikkeling van de lessen aansturen, verplaatsen we binnenkort wel naar New York, omdat we het potentieel willen maximaliseren. Boston heeft geen slechte start-upscene, maar de stad is het nummer drie in de Verenigde Staten. San Francisco en New York zijn dure, maar nog betere plaatsen om een start-up uit te bouwen. Bovendien is New York beter gelegen en raken onze lesgevers daar gemakkelijker tot in onze opnamestudio.”

Het lesaanbod wordt grotendeels verzorgd door externe lesgevers.

CORNELISSEN. “Dat is een bewuste strategie. We zoeken steeds de beste specialisten uit het bedrijfsleven en uit de academische wereld. Zij worden vergoed alsof ze een boek voor ons zouden schrijven. Ze krijgen een voorschot als de les af is en daarna een vergoeding telkens wanneer een student de les afmaakt. Als iedereen afhaakt, verdienen ze niks meer. Het grootste probleem van onlinelers zijn afhakende studenten. Bij Coursera (een van de grootste online leerplatformen, *nvdv*) schommelt het aantal studenten dat de les afmaakt tussen 5 en 11 procent. Deels komt dat door het passieve karakter, er zijn te veel video's. Datacamp legt de nadruk op oefeningen en deelt de lessen op in kleinere onderdelen.”

Dreigen lesgevers de lessen zo niet te gemakkelijk te maken?

CORNELISSEN. “De beste garantie voor kwaliteit is de lessen te laten opstellen door de beste experts. Die zijn zo gepassioneerd dat ze alles tot in de details willen uitleggen. Meestal moeten we de lesgevers net overtuigen de drempel zo laag mogelijk te houden en gestaag op te bouwen. Die experts doceren bijvoorbeeld aan topuniversiteiten, ze zijn het gewoon enkel met uitzonderlijk slimme studenten te werken. In het onderwijs is motivatie extreem belangrijk, daarom willen we meer elementen introduceren om die te bevorderen. Studenten leren beter als ze zich amuseren. Het is ook te verantwoorden de lessen trager op te bouwen, als daardoor minder afvallers zijn en meer studenten meer tijd spenderen aan het leren.” ©

'MOEST BEWIJZEN DAT DATA CAMP EEN BONAFIDE BEDRIJF WAS'

De Amerikaanse president Donald Trump wil de immigratiewetgeving strenger maken, en dat niet enkel via het controversiële inreisverbod. De Amerikaanse techsector maakt er zich zorgen over dat Trump ook de instroom van buitenlandse

ondernemers en programmeurs zal beperken. Ook voor een bedrijf zoals Datacamp is dat een probleem. “Het ziet er niet echt goed uit”, zegt Jonathan Cornelissen. “Het land trekt van overal ondernemende mensen en talent aan. Daarom

hebben de Verenigde Staten zo veel succes. Het zou jammer zijn, mocht dat niet meer gebeuren. De immigratieprocedure is overigens al zeer streng. Mijn aanvraag is bijvoorbeeld niet de eerste keer goedgekeurd. Ik kom nochtans niet uit een risicoland,

Datacamp had al werknemers en betaalde al belastingen. De goedkeuring kwam er pas nadat ik hele e-mailconversaties met vertrouwelijke informatie had toegevoegd aan het dossier, om te bewijzen dat Datacamp een bonafide bedrijf was.”