

### Lieven De Roo

Lieven houdt ervan om problemen op een analytische manier op te lossen. Zijn zoektocht naar nieuwe technieken en methodes leidde hem naar een opleiding Bio-ingenieurswetenschappen met een focus op analyse en besluitvorming. Na zijn opleiding koos Lieven voor een carrière in toegepaste wetenschappen en IT. Na omzwervingen bij Esri (geografische dataverwerking) en Kuleuven ging hij aan de slag als data science consultant bij Canguru. Binnenkort studeert hij af als Master in Statistical Data Analysis aan de Ugent.

### Canguru

Canguru is een jong en innovatief consulting bedrijf uit Mechelen. Het data science team helpt bedrijven om betere beslissingen te nemen aan de hand van "slimme data". We implementeren de juiste tools om kwalitatieve data te vergaren en te stockeren. Vervolgens brengen we die informatie naar boven dewelke het bedrijf moet helpen in het nemen van de juiste beslissingen

### Meer weten?

[www.canguru.be](http://www.canguru.be)

[Jan.Roels@canguru.be](mailto:Jan.Roels@canguru.be)






### Wat doet een data scientist ?

Data scientists zijn bezig met het verzamelen, modeleren en interpreteren van bedrijfsgegevens. Ze helpen organisaties om betere beslissingen te nemen op basis van deze data.

## Data science bij een Captive Finance Company

Momenteel is Lieven aan de slag als consultant binnen een bedrijf dat onderdeel uitmaakt van een grote truckbouwer. Waar de truckbouwer verantwoordelijk is voor het bouwen en verkopen van de trucks, is het intern financieringsbedrijf verantwoordelijk voor mogelijke financieringsmodellen (lease-contracten) van klanten voor hun pas aangekochte trucks. De komst van sensoren en telematica in de trucks enerzijds en de klant-management systemen anderzijds, maken dat berg aan data exponentieel groeit en dat de informatie die hieruit kan worden gehaald alsmaar relevanter wordt.

In samenwerking met Canguru wordt deze berg aan informatie ontgonnen om nieuwe inzichten te verwerven en nieuwe businessmodellen te kunnen opzetten. Denk hierbij aan

-  Een automatische kwaliteits-classificatie van vrachtwagens op het einde van het leasing-contract zodat proactief de verkoopkanalen kunnen worden aangepast.
-  De kilometerstand op het einde van het leasing-contract is één van de belangrijkste factoren die de verkoopswaarde op de tweedehands markt bepaalt. Dit kunnen voorspellen geeft de financieringsbank een competitief voordeel.
-  Dankzij de combinatie van telematica-, contract- én klant gegevens is men in staat een klantenprofiel op te bouwen: vb: de manier waarop een klant met zijn vloot omgaat, is tekenend voor diens financiële positie.