

# INNOVATIE IS DE SLEUTEL NAAR DE TOEKOMST VOOR PRIVATE EQUITY

Als er één begrip symbool staat voor de digitale toekomst van de economie dan is het Big Data. Het verzamelen en analyseren van grote hoeveelheden gegevens geeft bedrijven een scherper inzicht in het gedrag van klanten en schept zodoende nieuwe kansen. In de industrie heeft Big Data-analyse al een hoge vlucht genomen onder de noemer *Internet of Things*, waarbij alles aan alles gekoppeld is om zodoende overall data vandaan te toveren.

Maar ook in de wereld van het grote en kleine geld rukt Big Data op. In de private equity-sector wordt op een innovatieve manier omgegaan met de nieuwe mogelijkheden die data-analyse biedt in het identificeren van goede investeringen. Voor de Nederlandse MKB Participatiemaatschappij (NMP) is het inmiddels een van de pijlers onder het beleggingsbeleid geworden.

## Behoeftte aan alternatieven

Private equity maakt als beleggingsvorm een stormachtige groei door. Dat is niet zo vreemd, gezien de heersende omstandigheden op de financiële markten. De rente is extreem laag en de vergoeding op eersteklas obligaties is soms zelfs negatief. Dit is voor een groot deel te danken aan het beleid van centrale banken. Een beleid dat er tevens voor heeft gezorgd dat prijzen voor aandelen de lucht in geschoten zijn.

Met dure beurzen en late rentes is het te begrijpen dat beleggers op zoek gaan naar alternatieven. Velen zoeken hun heil bij wat toepasselijk 'alternatieve beleggingen' wordt genoemd. Private equity valt daaronder, naast bijvoorbeeld venture capital en private debt. De groeiverwachtingen zijn hooggespannen in deze sector. Insiders gaan ervan uit dat de waarde van het belegd vermogen in deze sector de komende 4 tot 5 jaar zal oplopen naar \$14 biljoen. De aantrekkingskracht van deze beleggingsklasse is de zogenoemde illiquiditeitspremie, de extra vergoeding voor het lang aanhouden van de beleggingen. Daarnaast denken beleggers ook dat in deze sector de komende jaren simpelweg een beter rendement te behalen is.

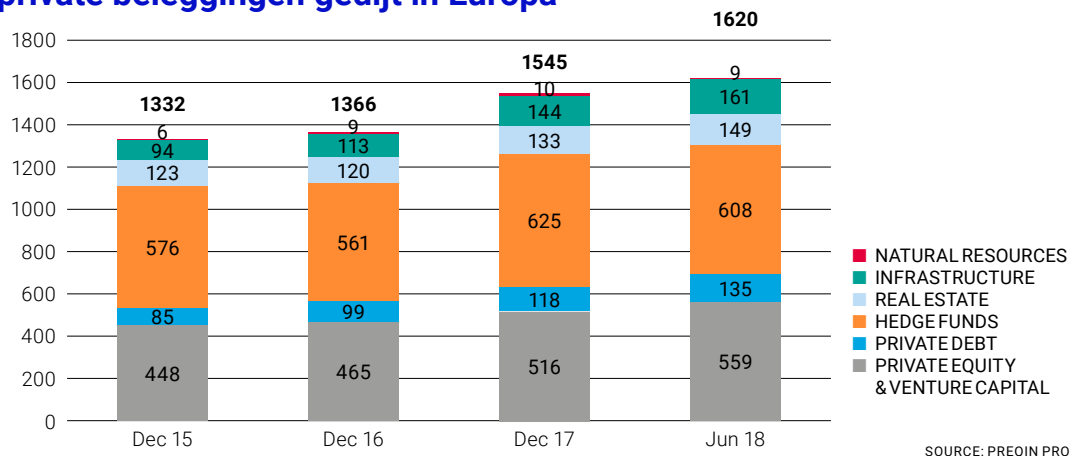
Volgens dataprovider Preqin groeit de belangstelling voor alternatieve beleggingen ook in Europa stormachtig. De slagkracht van partijen die in dit segment actief zijn is enorm, ook in Europa. Preqin heeft berekend dat ze het lieve sommetje

van \$411 miljard achter de hand hebben om zaken te doen. De aantrekkelijkheid voor beleggers schuilt erin, dat private equity een bewezen kwaliteit heeft om de bedrijven waarin wordt geïnvesteerd naar een hoger plan te tillen. Het gaat dan om zaken als winstgevendheid, strategie en bijvoorbeeld internationale oriëntatie. Dat alles is te vangen onder de noemer waardecreatie. Overigens in het vertrouwen van beleggers in die vaardigheid niet onbepaald. Zo worden ze kopschuw als blijkt dat een bepaald bedrijf al enkele malen via *leveraged buyouts\** – overnames met een grote hoeveelheid geleend geld – van eigenaar is gewisseld. In dat geval koesteren ze terecht twijfel over de mogelijkheid van waardecreatie. Van recente datum is de neiging van beleggers om veel meer dan voorheen waarde te hechten aan langetermijndoelen. Het begrip duurzaamheid begint een steeds grotere rol te spelen bij investeringsbeslissingen. De wereld van private equity is niet blind voor deze trend en probeert de principes van ESG (environment, social, governance) zoveel mogelijk te integreren in hun aanpak. Naar eigen zeggen is dat geen moeilijke opgave, want ESG blijkt in de praktijk waarde toe te voegen.

\* Leveraged buyouts (LBO) is een financieringsmethode waarbij de overname van een bedrijf voornamelijk berust op geleend geld, dat later door het overgenomen bedrijf moet worden terugbetaald. De activa van het overgenomen bedrijf worden als onderpand bij de lening gebruikt.



## De markt voor private beleggingen gedijt in Europa



FIGUUR 1 Private beleggingen (mrd) in Europa naar activaklasse

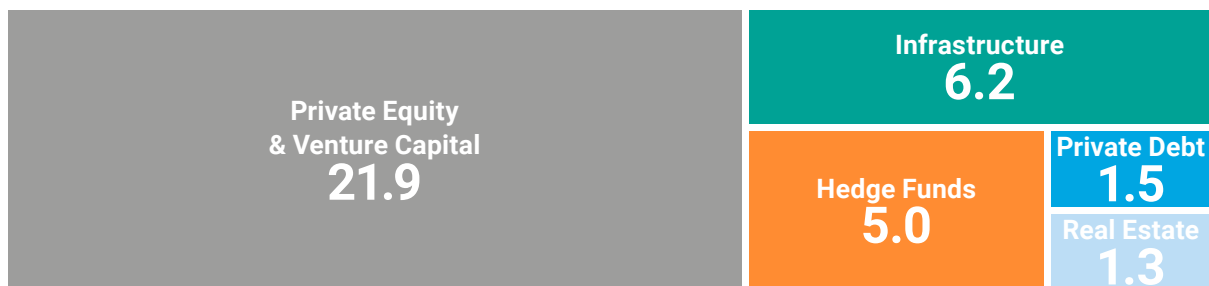
Als het om alternatieve beleggingen gaat, dan scoort Europa een ruime voldoende. Het is met €1,62 biljoen belegd vermogen de tweede markt na die van de VS. Die is met €5,25 biljoen (belegd vermogen) met afstand de grootste. Het aandeel van private equity op dit totaal

kwam medio 2018 uit op €559 miljard. Dat bedrag vertegenwoordigt een groei van 25% sinds 2015 tegen slechts 6% voor venture capital, de grootste vermogensklasse op de private markets.

### Nederland sterk in infrastructuur

De groei van de alternatieve beleggingsindustrie komt vooral op het conto van infrastructuur. In dit opzicht is Nederland een wereldspeler. Dat is niet zo vreemd. Nederland heeft een grote luchthaven, verschillende belangrijke havens en een hoogwaardig

trein- en wegnennetwerk. Daarnaast trekt de aanleg van glasvezel veel investeringen. In 2018 ging iets meer dan 30% van alle private investeringen naar infrastructuur. De deals hadden een waarde van € 6,1 miljard tegen € 2,3 miljard in 2014.



FIGUUR 2 Private beleggingen (mrd) in Nederland naar activaklasse

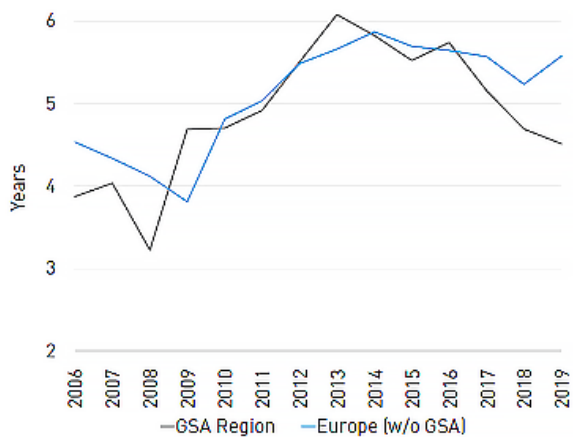
Niet alleen trekt private equity in Europa meer en meer investeringen aan, ook doet het steeds meer deals. Die bereikten in 2018 een waarde van € 120 miljard tegen bijvoorbeeld €20 miljard voor venture capital. Met de groei en het succes komen vanzelfsprekend ook de problemen. Vooral de toestroom van geld veroorzaakt problemen. Er moeten immers steeds meer investeringen vruchtbaar aangewend worden. Medio 2018 hadden fondsmanagers een bedrag van maar liefst €211 miljard achter de hand om te investeren. Het effectief inzetten van deze zogeheten *dry powder* is een van de uitdagingen voor

de komende tijd. Dat zal zeker het geval zijn nu steeds meer spelers een graantje willen meepikken op de aantrekkelijke Europese markt.

Meer *dry powder* leidt in eerste instantie tot meer deals. In de afgelopen jaren kwam dat uit op een bedrag van gemiddeld €100 miljard per jaar. Het leidt echter ook tot prijsopdrijving. Bedroeg de gemiddelde waarde van een buyout in 2014 nog 'slechts' €211 miljoen, in 2018 was dit getal al opgelopen naar €328 miljoen. Er is heel wat voor nodig om in een bloeiende markt een toontje te blijven meeblazen.

De groeiende aantrekkingskracht van private equity, voor zowel beleggers als investeerders, heeft er inmiddels toe geleid dat de afgelopen jaren de prijs voor beoogde aankopen stevig omhoog gegaan is. Te veel geld jaagt achter te weinig kwaliteit aan. Dat heeft consequenties. Hoge aanloopkosten maken het moeilijker de vereiste *Internal Rate of Return (IRR)*\* te behalen. Die kan inmiddels oplopen tot wel 20%. Dat betekent dat er niet alleen hogere eisen worden gesteld aan de kwaliteit van de aankoop, maar ook aan mogelijkheden voor operationele verbeteringen. Daar zal de komende jaren meer nadruk op gelegd worden door private equity managers. Een tweede consequentie van de hogere aankooprijzen is dat bedrijven langer in de portfolio van het private equity fund blijven. In 2006 hield een fonds een bedrijf 4,4 jaar in portefeuille. In 2019 was daar een vol jaar bijgekomen. De verwachting is dat de periode voorlopig zal blijven oplopen.

\* IRR staat voor de **interne-opbrengstvoet** (*internal rate of return, IRR*), dat het netto rendement van de investeringen in een project weergeeft. Een project is aantrekkelijk als de interne-opbrengstvoet hoog is



SOURCE: PWC

**FIGUUR 3** Gemiddelde beleggingsperiode per investering in Europa versus Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk

Private equity moet zich aanpassen aan de nieuwe omstandigheden om concurrerend te blijven. Nog niet zo lang geleden profiteerde het van gematigde aankooprijzen gekoppeld aan een gemiddelde periode van in portefeuille houden. Dat was voldoende voor de *multiple expansie*\*\* die grotendeels verantwoordelijk was voor de te realiseren IRR. Bij ongewijzigd beleid zal er in de komende jaren bij de exit, de verkoop, sprake zijn multiple contractie. Die contractie komt dan volledig op het conto van de hogere kooprijzen. De conclusie is heel simpel: wil private equity zijn winstgevendheid op peil houden en wil het de concurrentie op afstand houden dan is innovatie een absolute vereiste. Dat is de enige manier om het proces van waardecreatie op niveau te houden.

\*\* De multiple is een waarderings- of vermenigvuldigingsfactor. Voorbeelden van een multiple zijn een percentage van de omzet of een aantal malen de winst.

## Zonder Big Data geen toekomst

In een sector waar de competitie heftig is en kwalitatief hoogwaardige assets heel duur zijn, kan data-analyse van grote waarde zijn. Het kan een private equity-onderneming snel diepgravende informatie bezorgen over de beoogde overnamekandidaat. Het kan snel een gedegen inzicht bieden over de competitieve omgeving en de positie van de kandidaat in deze omgeving. Het kan kansen en bedreigingen snel blootleggen. Data-analyse kan nieuwe inzichten en verbanden aan de oppervlakte brengen en conventionele ideeën omver kegelelen.

Kwaliteit gaat hier bovendien hand in hand met snelheid. Dat is een groot voordeel in een omgeving waar de slag om de juiste kandidaat hevig is. Technologie maakt het mogelijk de kwaliteit van de beslissing *go or no go* te verhogen en die beslissingen sneller te nemen. Data-analyse kan ook een bijdrage leveren aan het proces van waardecreatie nadat de deal eenmaal gesloten is. Het kan op het niveau van het management inzicht verschaffen over de prestaties van een bedrijf en wat er voor nodig is om de prestaties te verbeteren.

De belangstelling binnen private equity voor deze innovaties is dan ook groot. Uit onderzoeken van onder meer de Wall Street Journal en EY komt naar voren, dat in 2018 77% van de private equity managers gebruik maakten van data-analyse bij het due diligence proces en 68% maakte er gebruik van tijdens de onderhandelingen over een mogelijke koop. Toch luidde toen de conclusie dat het allemaal nog veel beter kon. Er heerste binnen de sector nog veel twijfel en onzekerheid over de mogelijkheden. Het heette in 2018 nog nieuw en eigenlijk onbewezen te zijn. Tot dezelfde conclusie komt een jaar later **Bain & Company**. Het verzet tegen fundamentele veranderingen in de werkwijze is kennelijk groot. Slechts een derde van de ondervraagden is er volgens dit onderzoek van overtuigd dat Big Data een belangrijke bijdrage kan leveren aan het effectief managen van het portfolio op real-time basis of om de eigen marges op te schroeven.

Het verzet tegen het volledig accepteren van de mogelijkheden van Big Data en data-analyse komt naar alle waarschijnlijkheid voort uit een gebrek aan kennis. Data-analyse reikt verder dan *plug and play*. Het vraagt om een verandering van de *mindset*. De introductie van data-analyse laat zich misschien nog het best vergelijken met de invoering van ERP-software aan het einde van de vorige eeuw. Bedrijven moeten zich min of meer aanpassen aan de software en niet omgekeerd. Implementatie vereist de aanwezigheid en inzet van gespecialiseerde data-science teams. Er zal binnen private equity meer ruimte moeten komen voor dataspecialisten en ingenieurs die ook op managementniveau moeten kunnen meespreken.

## Gangbare technieken en toepassingen

Met behulp van technologisch geschoolde professionals kunnen private equity-bedrijven sneller en efficiënter het Internet afgrazen op zoek naar informatie. Al die data kunnen weer opgeborgen worden in eigen databases. Zodoende kan er uitvoerig historische informatie bijeen gebracht worden over prijsontwikkelingen, assortiment, de geografische aanwezigheid van een bedrijf, het aantal medewerkers en de structuur van een bedrijf. Analysetools kunnen zodoende metadata blootleggen die fondsmanagers naar believen kunnen gebruiken.

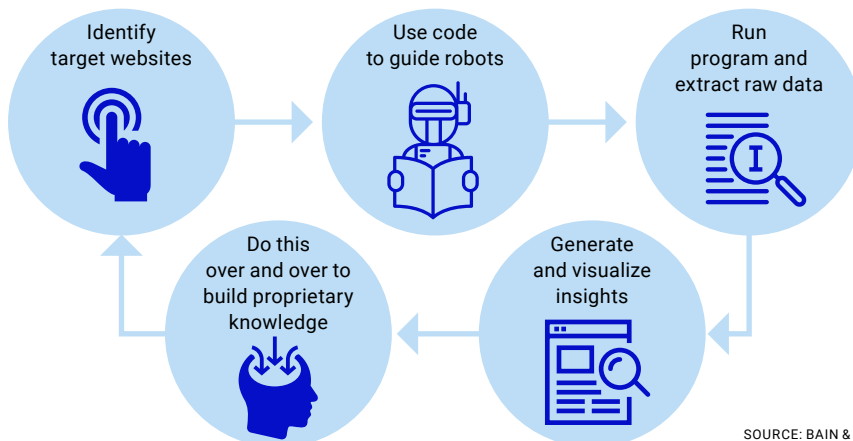
Het was al een onstuitbare trend, maar het coronavirus heeft de trend nog heftiger aangewakkerd. Meer en meer bedrijven kiezen voor digitaal, maar de succesratio is nog niet echt hoog. Het is een uitdaging voor private equity

om tijdens het due diligence proces te begrijpen of en hoe een overnamekandidaat de digitale technologie beter en efficiënter kan inzetten om nieuwe groei te creëren. Is de acquisitie eenmaal een feit, dan kan een beter inzicht het bedrijf helpen om meer waarde uit zijn digitale strategie te halen.

De beste manier om dit snel te bereiken is het maken van een digitale röntgenfoto van een bedrijf. Het opstellen van een diagnose van de marktpositie hoeft niet lang te duren en kan van buitenaf geschieden.

Satellieten en/of drones kunnen ingezet worden om bijvoorbeeld voor retailketens of voor fabrieken vast te stellen hoe het verkeer van en naar deze faciliteiten zich ontwikkelt. Stijgt het of daalt het? Zijn er mogelijkheden meer verkeer te genereren?

### SCRAPING 2.0: het afgrazen van het internet om sneller inzichten en verbanden bloot te leggen



SOURCE: BAIN & COMPANY

Key metrics	Submetrics	Target	Competitor 1	Competitor 2	Competitor 3
Awareness	Share of traffic	Best-in-class	Multiple gaps	Few gaps	Significant gaps
	Source of traffic	Few gaps	Few gaps	Few gaps	Few gaps
	Paid search performance	Multiple gaps	Multiple gaps	Multiple gaps	Few gaps
	Organic search performance	Best-in-class	Multiple gaps	Multiple gaps	Few gaps
Conversion	Site performance	Few gaps	Multiple gaps	Best-in-class	Multiple gaps
	Conversion rate	Few gaps	Multiple gaps	Multiple gaps	Few gaps
Brand and social media	Customer engagement	Best-in-class	Significant gaps	Best-in-class	Multiple gaps
	Online reviews	Few gaps	Multiple gaps	Best-in-class	Multiple gaps

■ BEST-IN-CLASS OFFERING  
■ FEW GAPS TO BEST IN CLASS  
■ MULTIPLE GAPS TO BEST IN CLASS  
■ SIGNIFICANT GAPS TO BEST IN CLASS

SOURCE: BAIN & COMPANY

**FIGUUR 4** Een digitale röntgenfoto leerde een private equity-bedrijf binnen een halve dag dat een kandidaat-investering niet zoveel marketingpotentieel meer had

## Zicht op de toekomst

Voorspellen is moeilijk, vooral als het om de toekomst gaat. Deze uitspraak, toegeschreven aan Mark Twain, is dankzij de moderne analysetechnieken minder waar dan in de 19de eeuw. Technologie stelt ons in staat om een beetje in de toekomst te turen. Voor fondsmanagers kan dat buitengewoon nuttig zijn: komen er nieuwe disruptieve technologieën aan? Of dreigen nieuwe businessmodellen de markt gaan veranderen?

Met klassieke methodes is het veel moeilijker om disrupties te voorzien en in kaart te brengen. Traditionele maatstaven als klanttevredenheid of ontwikkeling van de winstgevendheid schieten hierin duidelijk tekort. Data-analyse stelt fondsmanagers in staat sneller waarschuwingstekens te zien. Is er in een bepaalde sector bijvoorbeeld een hoog niveau aan innovatie of zijn er veel venture capitalists actief? Op die manier kunnen fondsen mogelijke risico's beter in kaart brengen en dat kan van belang zijn bij het biedingsproces en bij het opstellen van plannen voor verbetering van waardecreatie.

Big Data en data-analyse bieden nu al meer en beter houvast bij het analyseren van mogelijke deals en bij het verbeteren van de prestaties van het bedrijf in het portfolio. De verwachting is echter, dat we nog slechts aan het begin staan van een lange ontwikkeling. Voor private equity-bedrijven is het echter nu al kiezen of delen. Wie niet meedoet zal afvallen. Zoveel is al wel duidelijk.

## NMP nichespeler in private equity

Big is beautiful, maar klein is fijn. Wereldwijd domineren grote partijen steeds meer de markt voor private equity. Deals hebben de neiging om steeds groter en kostbaarder te worden, zo zagen we eerder al. Kleinere partijen lijken daardoor gedoemd te moeten opgaan in grotere gehelen, van het toneel te verdwijnen of om een niche te zoeken. Als je klein bent kun je immers niet alles voor iedereen betekenen.

Dat is niet het enige wat de toekomst van kleinere spelers bedreigt. Meegaan met de trend van Big Data en data-analyse betekent niet alleen investeren in technologie, maar vooral ook in specialisten. De communis opinio gaat er bijna voetstoots van uit dat zoiets te hoog gegrepen is voor de doorsnee kleinere speler. Die kan op zijn best van tijd tot tijd externe expertise inhuren.

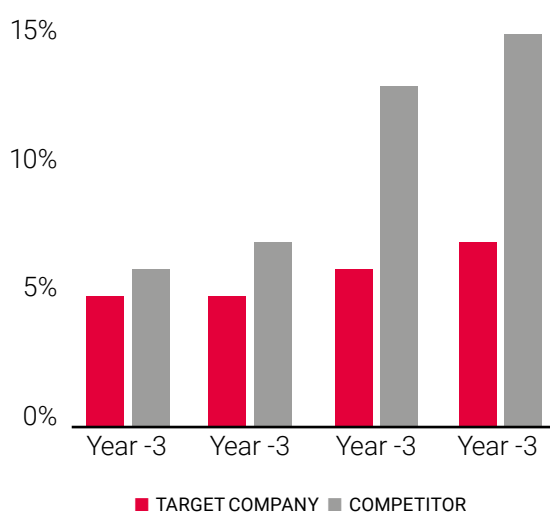
Dwingen technologische ontwikkelingen de kleinere speler dus rücksichtslos nog verder naar de rand van het speelveld? Dat is absoluut geen onvermijdelijkheid. Dat leert het verhaal van Two Six Capital, een data-science bedrijf dat private equity adviseert. Deze specialist heeft 28 gestandaardiseerde analysemethodes ontwikkeld en 18 statistische *machine learning* modellen. Die maken het mogelijk in heel korte tijd duizelingwekkend hoeveelheden data te verwerken en te analyseren. Op die manier kleuren ze als het ware een bedrijf in en krijgt de klant een dieper inzicht tijdens het due diligence onderzoek.



Satellite images used to analyze daily car counts

### Competitor's car count grew faster than the target's

Growth in car counts  
(based on normalized annual average)



SOURCE: BAIN & COMPANY

**FIGUUR 5** Private equity-bedrijven maken gebruik van satellieten om inzicht te krijgen in het presteren van een kandidaatbedrijf



De gestandaardiseerde methodes van Two Six Capital zijn in principe beschikbaar voor elke private equity-speler. Ook de kleinere kan hier gebruik van maken. In de filosofie van Two Six Capital is het dankzij de overdaad aan data en de snelheid waarmee die geanalyseerd kunnen worden mogelijk om elke klant te helpen die data te monetiseren. Er is dus weinig wat ook de kleinere speler verhindert in te zetten op Big Data, behalve zijn angst voor fundamentele veranderingen.

Two Six Capital is gesitueerd aan de westkust van de Verenigde Staten. Het bedrijf bedient waarschijnlijk alleen maar de heel grote Amerikaanse markt. Dat wil echter niet zeggen dat het gedachtegoed van bedrijven als Two Six Capital niet verder reikt dan de VS. Ook in Nederland is het idee doorgedrongen dat technologische vooruitgang onmisbaar is voor een private equitybedrijf. De in Amsterdam gevestigde NMP, de Nederlandse MKB Participatiemaatschappij, voert op basis van data een zogeheten *Smart Equity*-strategie. Technologisch meesterschap is een zeer wezenlijk onderdeel van die strategie. NMP heeft een duidelijke opvatting over hoe technologie het operationele management gaat

veranderen. Tot dusverre is private equity in Nederland een low-tech industrie die zich vooral richt op het verzamelen van 'kleine data' die opgeslagen worden in een Excel-sheet.

De inzet van Big Data en de opbouw van eigen relationele databases is in dit land slechts weggelegd voor enkele bedrijven. Langzamerhand wordt het gebruikelijk om licenties te nemen op applicaties van softwareleveranciers, maar het is allemaal nog niet om over naar huis te schrijven. Private equity is ook in Nederland snel gegroeid en dat geldt ook voor de voorhanden zijnde hoeveelheden data. De huidige low-tech omgeving is simpelweg onvoldoende voor een adequaat beheer van al die data. Ondertussen eisen de grote klanten van private equity, de pensioenfondsen en de verzekeraars, meer en meer een state-of-the-art aanpak. Ze willen meer en betere rapporten en analyses, alleen al om aan de wet- en regelgeving te voldoen. En er is natuurlijk ook nog de simpele constatering dat digitale technologie veel trage processen en werkwijzen van vandaag de dag overbodig maakt, terwijl de kwaliteit van analyses en prognoses onevenredig toeneemt.

### De vier pijlers van NMP

Innovatie is één van de vier pijlers waarop de strategie van de Nederlandse private equity-partij NMP (Nederlandse MKB-Participatiemaatschappij) gebouwd is. Een tweede pijler is een helder sectorbeleid. Ook een partij als NMP steeds opnieuw weer keuzes maken. Dat betekent kiezen in welke sectoren je wel of niet actief wenst te zijn. NMP kiest voor snelgroeiende niet-cyclische sectoren zoals IT, E-commerce, Food en Non-Food. Het zijn juist deze sectoren die in het huidige coronatijdperk een duidelijke meerwaarde bieden aan maatschappij en economie!

De overige twee pijlers zijn financieel van aard. Zo ziet NMP doelbewust af van externe financiering door bijvoorbeeld banken. Daarmee kiest NMP ook

voor een lagere rente op zijn investeringen. Het voordeel is dan weer wel dat het risiconiveau omlaag gaat, wat weer aantrekkelijk is voor de belegger en investeerder. In plaats van een beroep te doen op externe financiering trekt NMP middelen aan door de uitgifte van zogeheten Fixed Income Participaties. Die kunnen de vorm aannemen van MKB-Obligaties met een jaarlijkse couponrente als vergoeding of van een MKB-participatie. Die geeft recht op een jaarlijks voorkeursrendement en een winstdeling op einddatum. In een later White paper komen we uitvoeriger terug op deze mogelijkheden. Voor het moment verwijzen we belangstellenden naar [de website](#).

## Smart Equity

Het snelgroeende NMP is niet bepaald een kleine speler op de Nederlandse markt voor private equity. Desalniettemin is het besef aanwezig dat het voor een NMP nog niet is weggelegd om alle vereiste competenties in huis te hebben. Het is daarom beter een beroep te doen op providers die zowel kennis over private equity in huis hebben, maar ook beschikken over de benodigde technische knowhow. Die gespecialiseerde providers verkorten de tijd om nieuwe technologieën te implementeren. Fondsmanagers kunnen daarom sneller nut halen uit hun investeringen. Zoals eerder opgemerkt wordt snelheid van handelen tenslotte een steeds belangrijkere factor in een markt waar velen op weinigen jagen.

NMP werkt niet samen met Two Six Capital, maar wel met gevestigde namen als S&P en Preqin. Snelle gegevensuitwisseling en data-driven management vormen de hoeksteen voor het huidige digitale businessmodel. Die samenwerking heeft erin geresulteerd dat NMP nu de beschikking heeft over ruim 3.500.000 datapunten, waaraan de prestaties van de diverse MKB-portefeuilles getoetst worden. Het gaat dan om het vergelijken van de prestaties van de onderneming in portefeuille met soortgelijke ondernemingen en om het toetsen aan sectorgegevens. De uitkomsten ervan gebruikt NMP om samen met de portfolio-ondernemingen te werken aan het uitzetten van een nieuwe of aangepaste strategie om zo beter van marktkansen te kunnen profiteren. Het draait in laatste instantie toch om het verbeteren van de waardecreatie door de portfolio-onderneming.

Overigens is het gebruik van slimme datasystemen om de prestaties van de portfolio-ondernemingen te meten niet de enige innovatie die NMP inzet. Ook het gebruik van ESG-criteria draagt aantoonbaar bij aan een betere waardecreatie. Over deze innovatie komen we in een volgend White paper uitvoerig te spreken.



## Conclusie

Private equity is de afgelopen jaren wereldwijd stormachtig gegroeid. Steeds meer beleggers, zowel institutioneel als privaat, proberen een graantje mee te pikken, met als gevolg dat de goede deals zwaar worden bevochten. Nu de concurrentie heftiger wordt en investeringen steeds hoger, wordt het voor partijen steeds moeilijker om beleggers tevreden te stellen. En dus moet de kwaliteit omhoog en dan bedoelen we de kwaliteit en de effectiviteit van het due diligence onderzoek. *Go or no go* beslissingen moeten fundamenteeler, maar ook sneller. En is een acquisitie eenmaal een feit, dan moet het proces van waardecreatie beter. Als beide processen goed verlopen, dan kan 1+1 weer 3 worden en kunnen zowel private equity als beleggers gedijen. Voor private equity betekent dit dat de fondsmanager zijn vertrouwde Excel-sheet moet laten voor wat het is en zijn aandacht gaat verleggen naar Big Data en geavanceerde data-analysesystemen. Zo'n overschakeling vergt heel wat van een organisatie, maar betaalt zich alweer vrij snel uit. Zoveel is inmiddels wel duidelijk.

Hoewel private equity-bedrijven in Nederland niet bekend staan als brandhaarden van innovatie, laat een voorbeeld als NMP zien dat de noodzaak van digitale vernieuwing en het gebruik van Big Data ook in ons land inmiddels een terechte doorbraak beleeft.



## LITERATUUR

- Bain & Company, Global private equity report, 2019
- Bain & Company, advanced analytics: a powerful hedge, but it is not for amateurs, 2019
- BCG, Creating Value in Private Equity with Advanced Data and Analytics, 2019
- Data driven investor, Private Equity Investors Need to Keep Up With Data Analytics, 2020
- EY, 2020 divestitures building resilience and driving value
- Invest Europe, Investing in Europe: private equity activity 2019i
- McKinsey, a new decade for private markets, 2020
- Pitchbook, data-driven investing: why gut feel may no longer be good enough, 2018
- Preqin, 2020 Global Private Equity & Venture Capital Report
- Preqin, markets in focus, alternative assets in Europe, 2020
- Preqin, alternatives in 2020
- TMG Search, Data Analytics Is (Slowly) Transforming Private Equity, 2019