

SettleMint in the press

Donderdag 04 April 2019

Inhoud

- 1) **Liefste dagboek, Trends - 29 Mar. 2018 - Pagina 54**
Een jaar lang volgen we het wel en wee van vier start-ups.

Een jaar lang volgen we het wel en wee van vier start-ups.

1 SHAPE stelt lancering uit

Alexandre Wayenberg, de CEO van Shape, heeft bijna een vervanger gevonden voor de AI-expert die vorige maand werd weggeplukt. Wayenberg en co hebben zo'n profiel broodnodig voor hun intelligente bodyscanner en weegschaal. "De voorbije weken heb ik me niet alleen beziggehouden met rekruteren", zegt de naar San Francisco uitgeweken Belg. "We hebben de moeilijke beslissing moeten nemen om de lancering van ons toestel uit te stellen. We draaien nu voornamelijk op crowdfunding, fans kunnen een toestel vooraf bestellen. Maar we willen absoluut alle kinderziektes eruit krijgen en ook nog wat extra functionaliteiten ontwikkelen. Dat weegt op tegen het uitstel, maar natuurlijk stellen we daar de supporters van het eerste uur wat mee teleur. Gelukkig wilde slechts een klein aantal mensen zijn geld terug. Bovendien werd dat ruimschoots gecompenseerd door nieuwe bestellingen. Dat is een mooie opsteker en bevestigt nog eens dat de marketinginvesteringen zichzelf ruimschoots terugverdienen."

"Het uitstel heeft ons ook doen inzien dat we toch zo snel mogelijk ons team moeten uitbreiden. Daarom willen we op korte termijn durfkapitaal ophalen. Er is voldoende interesse, maar we zoeken de juiste partner. We zitten in een acceleratorprogramma van Stanford University en op een demodag kregen we enkele weken geleden al aanbiedingen van businessangels. Maar we mikken op durfkapitaalfondsen zodat we voldoende geld kunnen ophalen."

2 SettleMint reist naar Nairobi

De Leuvense start-up SettleMint, die met zijn software IT-teams in bedrijven helpt om blockchainapplicaties te bouwen, haalde vorige week vanuit de Keniaanse hoofdstad de Belgische media. SettleMint reisde mee naar Nairobi met een Belgische delegatie start-ups onder leiding van de netwerkorganisatie Startups.be. Het kondigde er een samenwerking aan met de Belgische ngo VIA Don Bosco. Die investeert elk jaar 9 miljoen euro in onderwijsinstellingen en werkgelegenheidsprojecten voor jongeren in onder meer Afrika, maar de ngo vond dat te veel van dat bedrag opging aan administratieve rompslomp.

"Volgens VIA Don Bosco gaat 40 procent naar financiële overhead", zegt Roderik van der Veer, medeoprichter van SettleMint. Samen met de hogeschool Howest wil hij dat percentage een stuk omlaag halen. "Nu moet een factuur bijvoorbeeld nog op drie plaatsen worden nagekeken, dat kost te veel tijd." Blokketensoftware is geschikt om transacties tussen partijen te automatiseren op een transparante manier die fraude tegengaat. De start-up richt zich op dit moment vooral op bedrijven en overheden in het Midden-Oosten en Zuidoost-Azië.

De kantoorruimte in de Leuvense vestiging van de incubator Start it@kbc is te klein geworden voor het internationale team van zestien mensen, zodat het bedrijf eind deze week verhuist naar een nieuw kantoor vlakbij het station van Leuven. Daar is plaats voor een veertigtal mensen, een aantal dat de oprichters na de zomer willen halen. Terwijl Roderik van der Veer net terug is uit Nairobi, bevinden enkele van zijn collega's zich in Dubai, Vilnius en Washington. Twee weken geleden werd SettleMint in Brussel nipt tweede op de verkiezing van Tech StartUp of the Year, en ook op techconferenties in de VS viel het anderhalf jaar oude bedrijf in de prijzen.

3 Cashforce breidt voort uit

Bij Cashforce maken de plannen voor expansie naar de Verenigde Staten vooruitgang. "Het is een potentieel heel belangrijke markt voor ons, omdat er veel treasuryhoofdkantoren zijn", vertelt zaakvoerder Nicolas Christiaen. "Daar bevinden zich de beslissingsnemers met wie de gesprekken gevoerd worden." Cashforce wil tegen dit najaar mensen vast in dienst in hebben in de Verenigde Staten om zijn product met een lokaal sales- en marketingteam te ondersteunen.

Vorige maand werden een groot aantal contacten met consultants, banken en potentiële klanten gelegd in New York. "In april gaan we al terug naar New York. De komende maanden zullen we er zeker deelnemen aan enkele beurzen voor treasurers en CFO's. We zijn gevraagd als spreker op de New York Cash Exchange, een van de belangrijkste events in de sector. De eventaanpak heeft eerder in Europa geloond om onze activiteiten uit te breiden."

Cashforce maakt en verkoopt software die corporate treasurers en CFO's meer mogelijkheden biedt in cashflowmanagement en -forecasting. Het bedrijf kon het voorbije anderhalf jaar zijn partnernetwerk fors uitbreiden. Na de opening van een kantoor in Amsterdam werd Nederland een belangrijke markt. Ook in Frankrijk en Groot-Brittannië groeide het aantal klanten. Nieuwe kantoren ter plaatse staan op de planning voor dit jaar.

"We breiden ons kernteam van mensen onverminderd uit", zegt Christiaen. "Dat moet ons een basis geven om sneller internationaal te groeien. Aan het product voegen we steeds meer functionaliteiten toe, maar de basisvisie blijft dezelfde: we willen een tijd- en geldbesparing realiseren voor treasurers en het hele financiedepartement door automatisatie en integratie."

De start-up is uitgegroeid tot een succesvolle en ambitieuze scale-up. Vanaf volgende maand neemt het insurtechbedrijf Qover de plaats van Cashforce in dit startersdagboek over.

4 FibriCheck krijgt bezoek

Afgelopen maand kreeg FibriCheck twee keer SGS over de vloer voor een audit. Het Zwitserse bedrijf is in ons land de enige instantie die software als een medische hulpmiddelen mag classificeren. Oprichtster Bieke Van Gorp: “We hebben ze allebei met succes doorstaan. Daarbij werd ook onze toepassing voor de registratie van voorkamerfibrillatie via polshorloge erkend. Ik heb het dan niet over een toestel voor onderzoek, maar werkelijk over een consumentenmodel. Dat is voor ons een mijlpaal: de minimale betrouwbaarheid van onze toepassing voor smart devices en fitnesstrackers is bewezen.”

Die toepassing komt bovenop de smartphone-app die de start-up nu al aanbiedt. De gesprekken met de grote producenten van smart watches lopen intussen. In theorie kan de FibriCheck-app op elke smart watch worden geïntegreerd, alleen is niet elke producent even bereid de noodzakelijke data voor zo'n integratie vrij te geven.

De bedrijfscreenings waarmee de Limburgse start-up enkele maanden geleden is gestart, lopen goed. Daarbij betaalt een bedrijf FibriCheck om zijn werknemers te screenen. Momenteel loopt zo'n screening bijvoorbeeld bij Hubo. “De reacties zijn positief. In de afgelopen maanden hebben we al duizenden werknemers bij meerdere bedrijven gescreend. Bij elke onderneming konden we een aantal werknemers op basis van onze testen doorverwijzen naar een dokter. Op die manier krijgt onze software een rol als levensreddende app.”

Inkomsten moeten ook komen van samenwerkingen met farma- en diagnosticabedrijven. Gesprekken met Roche hebben al geleid tot een overeenkomst. Het is de bedoeling dat de Zwitsers bekijken hoe de expertise van FibriCheck in digitale medische software het zakelijke model van Roche kan versterken. “Het is niet dat we voor hen algoritmes aan het schrijven zijn”, zegt Van Gorp. “De jongste maand trokken we op uitnodiging van Pfizer ook naar een beurs in Boedapest. Je merkt dat er in de medische gemeenschap en vanuit de industrie veel interesse is. Onze troef is dat we voorlopig een van de weinige leveranciers zijn van software die zijn diagnostische betrouwbaarheid heeft bewezen.”

Roeland Byl - Patrick Claerhout - Benny Debruyne - Stijn Fockedeey