

SettleMint in the press

Donderdag 04 April 2019

Inhoud

- 1) **Liefste dagboek, Trends - 29 Nov. 2018 - Pagina 78**
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 Qover speelt mee met de grote jongens

“We hebben begin 2018 gezegd dat we buiten België wilden gaan. Vandaag zijn we in verschillende Europese landen actief. Ik ben trots op wat we dit jaar bereikt hebben”, zegt medeoprichter Jean-Charles Velge. Qover heeft nu ook klanten in Italië, Spanje, Nederland, Ierland en Frankrijk. Vooral de deal die de onderneming in mei met Deliveroo sloot, bracht de internationale expansie in een stroomversnelling. Qover ontwikkelde voor de koeriers van Deliveroo een innovatieve ongevallen- en burgerlijke-aansprakelijkheidsverzekering.

“Ik ben blij vast te stellen dat de overeenkomst met Deliveroo werkt. De klant is tevreden, en dat geeft ons de moed en het vertrouwen om op de ingeslagen weg door te gaan”, zegt Velge. “We slagen erin mee te spelen met de grote jongens. Nu komt het erop aan meer partners te overtuigen om met ons in zee te gaan.” De internationale groei had ook interne gevolgen voor Qover. Er zitten veel nationaliteiten in het personeelsbestand. “Wij zijn dit jaar een Europees bedrijf geworden”, zegt Velge. “Internationaal denken maakt deel uit van ons DNA. In Brussel zitten mensen met vele achtergronden, die ervoor zorgen dat de klanten in hun eigen taal bediend worden.”

In 2019 wil Qover voortbouwen op de internationalisering. “De bedoeling is dat we volgend jaar meer satellietkantoren opzetten in Europa, waar kleine verkooporganisaties onze producten en onze filosofie uitdragen. Als we bedrijven kunnen overtuigen dat wij oplossingen bieden voor de ontwikkeling van hun businessmodel, moeten we op een slimme manier kunnen doorgroeien.”

2 SettleMint begint echt aan zijn groei

Matthew Van Niekerk, de medeoprichter en CEO van het Leuvense SettleMint, dat met zijn software bedrijven helpt blockchaintoepassingen te bouwen, kijkt met vertrouwen naar 2019. Twee nieuwe resellers zullen de producten van SettleMint, dat voor het laatst zijn opwachting maakt in deze rubriek, in hun aanbod opnemen. En in Dubai – het bedrijf is heel actief in het Midden-Oosten – hebben net twee nieuwe klanten getekend. “Onder meer een grote globale bank, waarvan ik de naam nog niet kan vrijgeven”, zegt Matthew Van Niekerk. “We hebben ook net twee grote events gehad. Als ik kijk naar wat in onze verkooppijplijn zit, dan vertegenwoordigen die leads ongeveer 80 procent van het doel dat we ons voor 2019 hebben gesteld.”

“Als ik terugblik op 2018, voelt het alsof er vier jaar voorbij zijn gegaan. Commercieel staan we waar we wilden staan en ook financieel is dat het geval. Het personeel is dit jaar verdubbeld naar twintig mensen.” Daar komen er volgend jaar nog bij, al is de juiste mensen vinden tegenwoordig het heikele punt voor veel jonge bedrijven. Al valt dat volgens de CEO wel mee. “Onze locatie is heel gunstig. Ons kantoor is bij het station van Leuven en met de KU Leuven is een van de toonaangevende Europese universiteiten vlakbij, waar voor ons interessante profielen afstuderen.”

De SettleMint-dochter Databroker DAO, een ‘eBay voor sensordata’ waar bedrijven hun big data met elkaar kunnen verhandelen, werd in oktober gelanceerd en haalde onder meer Ericsson binnen als klant. “Na tweeënhalft jaar zijn we de eigenlijke start-upfase ontgroeid, en komen we in de groeifase”, zegt Matthew Van Niekerk over SettleMint. Hij verwijst naar het verschil in het start-upjargon tussen ‘start-up’ voor een beginnend bedrijf dat nog op zoek is naar zijn businessmodel, en een ‘scale-up’. Die heeft zoals SettleMint een rendabel zakenmodel rond, heeft al mooie klanten en is klaar voor internationale groei.

3 FibriCheck wacht op een handtekening

Eind deze week rondt FibriCheck zijn jongste kapitaalronde, eigenlijk een convertible bond, af. Als alles goed gaat, haalt het 2,5 en 3 miljoen euro op. Dat bedrag ligt hoger dan verwacht en dat is voor een stuk te danken aan de FDA-goedkeuring die het bedrijf vorige maand op zak stak voor zijn toepassing om hartritmestoornissen op te sporen.

Een ander gevolg van die goedkeuring is dat de onderhandelingen met alvast één producent van wearables zover gevorderd zijn, dat alleen nog een handtekening ontbreekt. “Het is nog te vroeg om de deal aan te kondigen”, zegt co-oprichtster Bieke Van Gorp. “Maar er zijn geen meningsverschillen meer. We hopen voor Kerstmis af te ronden, om in de lente 2019 het product aan te kondigen. Voor de duidelijkheid: het gaat om een niet-exclusieve overeenkomst. We spreken ook nog met andere producenten van smartwatches voor het gebruik van onze app.”

FibriCheck-app telt 52.000 gebruikers. “De hoofdmoot van hen komt uit België, maar we focussen ook op het Verenigd Koninkrijk, Nederland en Noord-Europa. We benaderen een markt nooit alleen, maar altijd via een partnerschap.” De update van de software is afgerond en de lancering is voor februari 2019. In andere landen krijgen consumenten de kans de software rechtstreeks te gebruiken. In België blijft een code van de huisarts nodig. “België heeft een duidelijk fee for service -systeem en daarin is het makkelijk om naar de dokter te gaan”, zegt Van Gorp. “In Noord-Europa en het Verenigd Koninkrijk is het complex

om onze app via een arts te laten voorschrijven. De wachttijden voor een artsbezoek zijn er lang. Je voelt dat de vraag om onze app toegankelijker te maken er groter is. Voor ons is de medische wereld belangrijk, maar als artsen een flessenhals vormen, is het logisch dat we de app ook op andere manieren aanbieden.”

Intussen is er een toenemende interesse in de onderbouw van Fibrichcek. De app voor hartritmestoornissen draait op software en servers die nu medisch zijn gevalideerd door de FDA. Dat is eigenlijk de achterliggende kernactiviteit van het bedrijf Qompium dat Fibrichcek commercialiseert. En die staat daardoor in de gratie bij andere ontwikkelaars. “Omdat onze back-end ook medisch goedgekeurd is, wordt het interessant er andere gezondheidstoepassingen op te laten draaien. We hebben ons eerste betalende contract binnen.”

4 Shape werkt aan zijn prototype

Alexandre Wayenberg, de CEO van Shape, was blij dat de Amerikanen vorige week massaal aan de feestdis gingen zitten voor Thanksgiving. “Voor het eerst in maanden kan ik eens enkele dagen ongestoord werken aan ons prototype”, vertelt de naar San Francisco uitgeweken Belg. “Onze intelligente bodyscanner en weegschaal krijgt een sensorkop die veel gedetailleerder een 3D-model van de gebruiker kan maken. De voorbije weken was het van 's ochtends tot 's avonds intern vergaderen, vooral sollicitanten screenen en de juridische afhandeling van onze kapitaalronde opvolgen. Het boekenonderzoek is zo goed als afgerond, maar het afwerken van onze investeerdersovereenkomst neemt veel tijd in beslag.”

“De onderhandelingen gebeuren vooral tussen onze advocaten en die van de investeerders, en die willen hun riante vergoeding verantwoorden door uitgebreid over alle punten en komma's te discussiëren. We maken er een punt zelf niet de vertragende partij te zijn, elke vraag van de advocaten beantwoorden we binnen de drie uur. Ik zou mij kunnen opwinden over die vertraging, maar ik heb er toch weinig vat op en financieel kunnen we het nog wel een tijd uitzingen.”

Roeland Byl - Patrick Claerhout - Benny Debruyne en Stijn Fockedeey