

SettleMint in the press

Donderdag 04 April 2019

Inhoud

- 1) **Liefste dagboek, Trends - 22 Feb. 2018 - Pagina 56**
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. Fibrichек vraagt Europese beurs aan

Bij Fibrichек, het bedrijf van de gelijknamige medische app die hartritmestoornissen kan opsporen, stonden de afgelopen weken ontgoocheling en voldoening naast elkaar. “Wij hadden voor een project een Europese beurs aangevraagd”, zegt medestichter Bieke Van Gorp. “Inhoudelijk kregen we een goede score, maar het praktische deel – hoe we de subsidies zouden gebruiken – bleek niet voldoende uitgewerkt. Omdat ons product wel als innovatief werd bestempeld, willen we tegen 14 maart een nieuwe aanvraag indienen.” De vorige kapitaalronde bracht 1,5 miljoen euro op en dateert van 2017. Is dat voldoende als de Limburgse onderneming de Europese centen zou mislopen? “We bekijken ook de mogelijkheid nog dit jaar een kapitaalronde te doen.”

Het is nog wachten op de terugbetaling van de app in België. Fibrichек mocht deze maand bij het Riziv de resultaten van een gezondheidseconomische studie met zijn app voorstellen. “We hebben via een onderzoek met een beperkte groep gebruikers na een beroerte aangetoond dat onze app besparend werkt. Het gaat nog een tijd duren voordat er een terugbetaling is, maar we zijn blij dat er een kader voor mobiele gezondheidstoepassingen komt. Onze app voldoet aan drie van de vier voorwaarden. Ze is medisch gekeurd, respecteert de privacy en we kunnen aantonen dat voor sommige patiëntengroepen een terugbetaling economisch bekeken verantwoord zou zijn. Voor het vierde criterium, de interoperabiliteit, is het wachten op de overheid. We zijn klaar om als eerste bedrijf gegevens van de patiënt naar het elektronische patiëntendossier (EPD) te sturen.”

Fibrichек effent ondertussen het pad in het buitenland. Deze maand trok het bedrijf naar een medische beurs in Dubai. “We wilden de mogelijkheden in het Midden-Oosten en Azië aftasten”, zegt Van Gorp. “Er was interesse voor onze app. Daarom bekijken we enkele mogelijke distributieovereenkomsten. In de Verenigde Staten hebben we in december ons FDA-dossier ingediend. In Duitsland spreken we met enkele partners om een proefproject op te zetten.”

2. SHAPE ziet expert in artificiële intelligentie vertrekken

Alexandre Wayenberg, de CEO van Shape, had zich de voorbije weken graag geconcentreerd op de ontwikkeling van zijn geavanceerde bodyscanner en weegschaal. Maar het draaide anders uit voor de naar Silicon Valley uitgeweken Belg. “Onze head of computer vision werd weggeplukt door een veel groter en beursgenoteerd bedrijf”, zegt Wayenberg. “Dat is een tegenvaller. De lonen zijn al hoog hier, maar voor zulke specialisten in artificiële intelligentie is de concurrentie moordend. Topingenieurs zoals hij krijgen gemakkelijk 300.000 dollar per jaar. Hij kreeg bovendien een mooie welkomstpremie. Ik neem het hem niet kwalijk. Zijn kinderen beginnen naar de universiteit te gaan en dat is hier peperduur. Als kleine start-up kunnen we veel aandelenopties geven, maar in lonen is het vaak een ongelijke strijd. Daar moet je je bij neerleggen, maar het blijft een tegenslag. Wellicht stellen we onze kapitaalronde even uit om die belangrijke positie eerst weer in te vullen. Dat kan even duren, ik denk dat er wereldwijd minder dan 5000 van die specialisten zijn.”

“We willen nog een aantal zaken voort ontwikkelen aan ons prototype. Ik ben een van de proefkonijnen, ik ben op dieet en intensiever aan het sporten. Tegelijk zijn we bezig met de lange termijn. Ik onderhandelde de voorbije weken onder meer met leveranciers zodat we de productie over enkele jaren gemakkelijk kunnen versnellen. De verkoop trekt goed aan. De jongste drie weken hebben we voor 650.000 dollar bestellingen gekregen.”

3. SettleMint maakt zich klaar voor groeischeut

SettleMint, het Leuvense bedrijf dat met zijn software IT-teams blokketenapplicaties helpt te bouwen, zag zijn personeelsbestand weer wat aandikken. Zestien mensen werken er nu, van wie twee in Dubai. De start-up stroomlijnt zijn rekruteringsprocessen volop, want het bedrijf wil in korte tijd doorgroeien naar een uit de kluiten gewassen kmo van zestig mensen. Het moment voor snelle groei is nu aangebroken, omdat de markt klaar is voor de software van SettleMint, meent medeoprichter Matthew Van Niekerk: “We zien een verschuiving op de markt. Eind 2016 was er nog veel onzekerheid en wilden bedrijven vooral experimenteren met blockchain. Nu willen ze echte integraties in de kernsystemen. Aangezien hun budget voor innovatie beperkt is, willen bedrijven zaken implementeren in plaats van te experimenteren.”

Wat Matthew Van Niekerk nog meer sterkt, is dat het aantal goede leads zich de jongste maanden opstapelt. Vooral in het Midden-Oosten gaat het hard, zegt hij. “Dubai experimenteert al langer met blockchain dan Europa. De gesprekken vlotter er sneller.” Een van de nieuwe werknemers die SettleMint binnenhaalde, gaat aan de slag als financieel directeur. Nog een teken dat de start-up overschakelt van een organische manier van werken met een klein team naar een gestructureerd bedrijf dat een snelle groeischeut de baas kan.

4. Cashforce blikt terug op kapitaalronde

Het grote nieuws van de voorbije maand was dat Cashforce 2 miljoen euro vers kapitaal heeft opgehaald. De kapitaalronde werd geleid door Volta Ventures en Pamica, de persoonlijke investeringsmaatschappij van Michel Akkermans. Twee jaar geleden hadden ze al 1 miljoen euro in de start-up gepompt. “De nieuwe investering is een forse blijk van vertrouwen in ons bedrijf en product”, zegt zaakvoerder Nicolas Christiaen. “Bovendien wordt Michel Akkermans bestuursvoorzitter, waardoor we nog meer een beroep kunnen doen op zijn expertise en netwerk. Het verse kapitaal zullen we gebruiken om de internationale groei te versterken en te versnellen.” Het softwarebedrijf, dat een cashflowforecasting- en kasbeheeroplossing aanbiedt voor treasurers en CFO's, heeft grote plannen. Zo zal het twintigkoppige team de volgende maanden flink uitbreiden en wordt geïnvesteerd in de uitbreiding van het partnernet. Dat bestaat vooral uit banken, consultants en andere softwareproviders. Cashforce bereidt ook volop de opening van nieuwe kantoren voor.

Nicolas Christiaen trekt deze week naar de Verenigde Staten. Cashforce wil in september een vestiging aan de Oostkust openen om zijn product in de markt te zetten. Ter voorbereiding van die lancering heeft de onderneming in New York potentiële klanten en partners uitgenodigd voor een reeks demonstraties en presentaties. “In 2015 bracht ik drie maanden in New York door, toen Cashforce in de fintech-accelerator van Barclays en Techstars werd opgenomen”, vertelt Christiaen. “Ik heb mijn contacten uit die periode aangesproken en ga zeker een aantal partners van Techstars ontmoeten om de Amerikaanse markt warm te maken voor onze software. Het wordt interessant hen bij te praten over de evolutie van Cashforce.”

ROELAND BYL - STIJN FOCKEDEV - PATRICK CLAERHOUT EN BENNY DEBRUYNE