

SettleMint in the press

Donderdag 04 April 2019

Inhoud

- 1) **Liefste dagboek, Trends - 26 Apr. 2018 - Pagina 58**
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 staat voor belangrijk jaar

Qover – spreek uit ‘cover’ – maakt voor het eerst zijn opwachting in dit startersdagboek. Het bedrijf wil vernieuwing brengen in de verzekeringssector. Het insurtechbedrijf – zo heten start-ups in de verzekeringssector in jargon – is gevestigd in Brussel en heeft ook een kantoor in Londen.

Qover is in 2016 opgericht door de dertigers Jean-Charles Velge en Quentin Colmant, die elkaar hadden leren kennen op een mastercursus van de Vlerick Business School. In twee jaar heeft het bedrijfje al een hele vlucht genomen. Met meer dan dertig medewerkers in dienst en twee kapitaalrondes die samen 7 miljoen euro opbrachten, kan Qover makkelijk als een scale-up bestempeld worden.

De voorbije maanden kwam de onderneming verschillende keren in het nieuws. Begin dit jaar ging Qover in zee met de Belgische dealers van Toyota voor de commercialisering van zijn GAP-verzekering. Die verzekering dekt vijf jaar het verschil tussen de aanschaf- en de restwaarde van een wagen. Dat is veel langer dan een klassieke omniumverzekering. Voor Immoweb ontwikkelde Qover een verzekering waarmee verhuurders zich kunnen indekken tegen wanbetaling van hun huurders.

Beide producten zijn karakteristiek voor de werkwijze van Qover. Het bedrijf wil verzekeringen op maat ontwikkelen, door specifieke risico's te segmenteren. De verkoop gebeurt digitaal via tussenpersonen. Het risico wordt gedragen door herverzekeraars als Lloyd's en Munich Re, en DAS Belgium voor de Immoweb-deal. Qover is nog altijd het enige insurtechbedrijf dat een licentie als 'coverholder' bij Lloyd's of London bekwaam.

2018 belooft op alle gebieden een belangrijk jaar te worden, vertelt co-oprichter Jean-Charles Velge: "We willen dit jaar enkele grote stappen vooruit doen. In productontwikkeling zijn we goed gevorderd om een aantal nieuwe zaken te lanceren. We rekenen erop dit jaar partnerships met minstens vier grote spelers af te sluiten. We hebben er nooit een geheim van gemaakt dat Qover mikt op de Europese markt. De bedoeling is dat we onze activiteiten uitrollen in een aantal markten buiten België."

2. SettleMint reist de wereld rond

De afgelopen weken kon u medewerkers van de nauwelijks twee jaar oude Leuvense start-up SettleMint aantreffen in Dubai, Berlijn, Londen, Abu Dhabi of de Kaaimaneilanden. SettleMint, dat met zijn software IT-teams in bedrijven helpt applicaties met blockchaintechnologie te bouwen, reist de wereld rond om investeerders en klanten te overtuigen. Voor twee bedrijven, eigenlijk, want SettleMint wil twee keer geld ophalen. "We plannen een klassieke series A-kapitaalronde van 5 à 7 miljoen euro voor SettleMint", zegt medeoprichter Roderik van der Veer.

Behalve voor SettleMint is er ook geld nodig voor DataBroker DAO, dat moet uitgroeien tot een verzelfstandigd 'eBay voor sensordata'. SettleMint helpt niet alleen andere bedrijven blokkenapplicaties te maken, het ontwikkelt en commercialiseert ook zelf zulke applicaties. DataBroker DAO is daar een voorbeeld van.

Op het platform van DataBroker DAO kunnen bedrijven hun sensorgegevens met elkaar verhandelen. Voor DataBroker DAO wordt er niet op de klassieke manier geld opgehaald, maar via een token sale. Bedrijven kunnen de tokens of digitale penningen die ze met cryptomunten kopen, later gebruiken om DataBroker DAO te gebruiken. Eerder al haalde DataBroker DAO op die manier 300.000 euro op. "Met die techniek kun je elke dag geld ophalen", zegt Roderik van der Veer. "Het verloopt ongeveer zoals verwacht. Alleen moesten we de token sale even uitstellen door de volatiliteit van de cryptomunten in de afgelopen weken."

3. Fibrichек trok naar grote bedrijven

Bij Fibrichек is april rustig geweest, zegt oprichtster Bieke Van Gorp. Ze wijt dat aan de paasvakantie. Maar er zijn een paar heel positieve dingen gebeurd. Het belangrijkste evenement is de trip naar San Francisco. "We zijn een week naar de VS getrokken", vertelt Van Gorp. "We hadden zelf meetings opgezet omdat je tijdens beurzen niet vaak aan tafel zit met de juiste mensen. Omdat we bij een aantal miljardenbedrijven interesse voelden, hebben we een zevendaagse trip opgezet. Dat was heel productief. In één week hebben we meetings gehad met de beslissingsnemers van zeven multinationals. Vijf ervan zijn geïnteresseerd in een vervolg. Nu bekijken de juridische afdelingen de zaken en wordt een datum gezocht om de contracten te finaliseren."

Van Gorp wil nog niet kwijt over welke bedrijven het gaat, maar ze maakt duidelijk dat het om de grote spelers gaat. "Het geeft extra geloofwaardigheid", zegt Van Gorp. "Dat zal onze investeringsronde later dit jaar een extra boost geven. Vooral omdat die

contracten niet over mijlpalen in het onderzoek gaan, maar wel over omzet aan de businesskant.”

Zover is het nog niet. Hoe de contracten er zullen uitzien is nog afwachten. Het is duidelijk dat de fabrikanten van horloges en fitnessbandjes zoeken naar gevalideerde diagnostische toepassingen in het gezondheidssegment. Het aantal aanbieders is voorlopig beperkt. Bepaalde fabrikanten eisen wellicht een exclusieve licentie? Van Gorp: “Dat doen ze allemaal, maar wij staan vandaag niet open voor onvoorwaardelijke exclusiviteit. Sowieso is die beperkt in tijd en ruimte en wordt ze gekoppeld aan voorwaarden.”

Intussen ligt ook het dossier van de FDA-goedkeuring nog altijd op tafel. Tegen eind augustus moet Fibricheck antwoorden geven op bijkomende vragen die de Amerikaanse geneesmiddelenwaakhond FDA heeft. Volgende maand hoopt medeoprichter Lars Van Grieten een meeting met de juiste mensen te kunnen inplannen.

Hoe zit het met het aantal gebruikers? “Dat stijgt”, zegt Van Gorp. “We hebben nu al 32.000 mensen die ooit onze applicatie hebben gebruikt en er is een groep van 1500 dagelijkse gebruikers. Dat zijn betalende gebruikers. Het gaat nog niet om de grote getallen, maar we zien toch een mooie stijging. Ook de inkomsten van bedrijfscreenings blijven groeien. Deze week hebben we een screening bij BDO en volgende week bij Effi. Die bedrijfscreenings werken en dus blijven we daarop inzetten.”

4. Shape spreekt met investeerders

De afgelopen maand had de naar San Francisco uitgeweken Alexandre Wayenberg van Shape verder willen werken aan een nieuwe kapitaalronde voor zijn intelligente weegschaal en bodyscanner. Maar hij werd enkele weken geleden aangereden op een zebra-pad. “De auto reed omgerekend meer dan 50 km per uur en door de impact ben ik metersver gevlogen. Ik had dood kunnen zijn. Ik heb er gelukkig enkel een gebroken knie en enkele gescheurde ligamenten aan overgehouden. Naast de pijn, kwam het wel verschrikkelijk slecht uit dat ik een week in het ziekenhuis moest liggen. Hoe ik het gedaan heb, weet ik niet echt, maar ik heb wel nog met dertig potentiële investeerders kunnen spreken. Vijftien businessangels hebben ondertussen al toegezegd voor de helft van onze ronde. Samen met hen ben ik nu contacten aan het leggen met de grote fondsen om de ronde te vervolledigen. We willen ook een groot fonds binnenhalen, voor de expertise en het netwerk. Zo’n partij is zeer veeleisend. Ik heb de voorbije weken de productontwikkeling moeten combineren met het maken van vijfjarenplannen. Achter die projecties zitten belangrijke vragen zoals hoe groot het verloop van onze onlineservice zal zijn (die het gewicht en andere biometrische gegevens analyseert voor gebruikers, nvdr.) en hoe snel wij ons team willen uitbreiden.

Roeland Byl - Patrick Claerhout - Benny Debruyne - Stijn Fockedeij - fotografie Dieter Telemans