

SettleMint in the press

Donderdag 04 April 2019

Inhoud

- 1) **Liefste dagboek, Trends - 31 Mei. 2018 - Pagina 48**
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 SettleMint haalt miljoenen op via digitale tokens

“Het is geen easy money , maar hard werken”, zegt Roderik van der Veer, medeoprichter van het Leuvense blockchainbedrijf SettleMint. “Iedereen was constant op de baan van Dubai over de Kaaimaneilanden tot New York, we zijn doodop van het reizen.” Spijt van de nieuwe manier van geld ophalen – via digitale tokens of digitale munten – heeft de ondernemer evenwel niet. SettleMint helpt IT-teams in bedrijven blokketentoepassingen te bouwen, maar het commercialiseert ook zelf zulke toepassingen.

Een voorbeeld daarvan is DataBroker DAO. Dat moet het ‘eBay voor sensordata’ worden, een marktplaats waarop bedrijven de gegevens die ze verwerven met allerlei sensoren met elkaar kunnen verhandelen. SettleMint verkocht ondertussen meer dan 63 miljoen van de digitale tokens die het uitgaf, ter waarde van goed 3,5 miljoen dollar. Dat bedrag kan nog oplopen, want de verkoop loopt nog een drietal weken. Bedrijven zullen dan later, wanneer de marktplaats DataBroker DAO helemaal klaar is, interessante sensorgegevens kunnen kopen met de digitale munten.

SettleMint wil het opgehaalde geld gebruiken om het team dat de DataBroker DAO ontwikkelt, uit te bouwen. “Zo’n datamarktplaats is op zich niet nieuw, maar het is een niche. Het is pas omdat de blockchaintechnologie erbij komt, dat het zin begint te krijgen.”

2 Fibrichек praat met Amerikaanse overheid

Afgelopen maand trok het management van Fibrichек naar Washington voor een gesprek met de experts van de FDA. Het bedrijf vroeg de Amerikaanse overheidsinstelling verduidelijkingen over het goedkeuren van de diagnostische app waarmee hartritme stoornissen kunnen worden vastgesteld. Bieke Van Gorp: “Normaal zullen we tegen augustus alle bijkomende vragen van de FDA hebben beantwoord. Dan is het afwachten of dat volstaat voor een goedkeuring.”

Voor Fibrichек is het antwoord van de FDA belangrijk. De Amerikaanse markt geldt als een belangrijke gezondheidsmarkt. “Het is een gebied zo groot als Europa, maar zonder de taalkundige barrières. Bovendien zouden we dan zowel de Europese als de FDA-goedkeuring hebben, en dan kunnen we bijna overal in de wereld aan de slag.”

Intussen lopen ook de onderhandelingen met enkele fabrikanten van smartwatches en fitheidsmeters door. Volgens Bieke Van Gorp gaat het de goede richting uit. “De eerste contractuele drafts verwachten we de komende dagen, maar een definitieve versie komt er niet eerder dan dit najaar. We bemiddelen ook met een farmabedrijf. Er is een akkoord over het budget. Nu moet alles eerst door de juridische malle molen en dat kan nog wel enkele maanden duren. Zolang de handtekening niet op papier staat, blijven we voorzichtig met onze verwachting.”

In de zomermaanden zal het softwarebedrijf uit Hasselt aan de app werken. Het grote verschil met de vorige versie wordt de uitbreiding naar de consumentenmarkt. Nu is er voor het gebruik van de app een voorschrift van de arts nodig. Voorts komen er een aantal nieuwe functies. Zo wordt het makkelijker rapporten te delen met de dokter en zullen de gegevens voor gebruikers ook beschikbaar blijven op de app nadat het voorschrift is verlopen.

Tot slot kijkt Van Gorp ook uit naar nieuws over de terugbetaling van de app in België. Momenteel is het niet duidelijk of die terugbetaling er snel zal komen. Volgende week staat een overleg tussen een aantal start-ups uit de gezondheidssector en minister Maggie De Block (Open Vld) op de agenda. “Innovatieve toepassingen als de onze verdienen een plaats in de terugbetaling van de ziekteverzekering”, zegt ze. “De regering moet keuzes maken. We begrijpen dat er nog wat koudwatervrees is, maar we voelen ons gesterkt door de positieve reacties van de artsen.”

3 SHAPE bereidt kapitaalronde voor

Vorige maand herstelde Alexandre Wayenberg van Shape nog volop van een auto-ongeval. “Ik heb onlangs de factuur van mijn opname in de spoed ontvangen. Ze hebben drie scans uitgevoerd: 32.000 dollar. Gelukkig heb ik een goede ziekteverzekering, in tegenstelling tot veel Amerikanen.”

“Echt veel tijd om te revalideren heb ik niet”, zegt Wayenberg. “Op alle fronten gaat het vooruit bij Shape. De ontwikkeling van een nieuwe telescopische arm, een belangrijkste onderdeel om onze intelligente weegschaal accuraat het lichaam te laten scannen, is bijna rond. Ik bereid nu de grote kapitaalronde voor. Met hulp van onze investeerders en van zelfgeschreven software om websites van durfkapitalisten te doorzoeken hebben we een lijst met een honderdtal investeerders in grote fondsen samengesteld. Het businessplan en de pitch zijn zo goed als af. Nu gaat het vooral om afspraken krijgen in dezelfde periode. Zo ontstaat er concurrentie en krijgen ze het gevoel dat ze moeten beslissen voor een concurrent met ons wegloupt.”

Dat is enorm moeilijk. De beslissingsmakers reageren niet op spontane aanbiedingen. Je moet aangedragen worden door iemand die ze vertrouwen. En we moeten de agenda's juist kunnen coördineren. Geld ophalen is niet mijn favoriete bezigheid.”

4 Eerste Europees contract voor QOVER

Bij Qover stond deze maand alles in het teken van het Europese contract dat het Belgische insurtechbedrijf – hip jargon voor start-ups uit de verzekeringssector – afsloot met Deliveroo. Qover ontwikkelde een verzekeringspakket bestaande uit een innovatieve ongevallen- en burgerlijke-aansprakelijkheidsverzekering voor de koeriers van Deliveroo. De deal slaat op België, Nederland, Spanje, Italië en Ierland. De start-up werkte al voor Deliveroo België, maar de dekking van het nieuwe contract ligt hoger.

Voor Qover is het de eerste stap buiten België. De jonge onderneming heeft er nooit een geheim van gemaakt dat het haar ambitie is uit te groeien tot een Europese speler. “Voor het eerst kunnen we die ambitie nu omzetten in een contract”, zegt een tevreden co-oprichter Jean-Charles Velge. “Bovendien is Deliveroo een mooie klant. Het is belangrijk dat we erkend worden door een belangrijke speler uit de nieuwe economie.”

Het contract met Deliveroo bestaat uit een ongevallenverzekering die de medische kosten van alle koeriers dekt tot 7500 euro, en gedurende maximaal dertig dagen 75 procent van het inkomstenverlies als ze arbeidsongeschikt geraken. De verzekering dekt ook een deel van de kosten van een ziekenhuisverblijf en een behandeling door een tandarts. De dekking voor burgerlijke aansprakelijkheid wordt opgetrokken tot maximaal 5 miljoen euro. De risicodragers zijn XL Catlin (voor de ongevallenverzekering) en La Parisienne Assurance (burgerlijke aansprakelijkheid).

“Innovatief is dat de verzekering in werking treedt op het moment dat een koerier inlogt op de app van Deliveroo, en blijft lopen tot een uur nadat hij zich heeft uitgelogd”, vertelt Velge. “Voor de klant is dat heel interessant omdat hij betaalt in functie van het reële gebruik. Klassieke verzekeraars kunnen die flexibiliteit en wendbaarheid niet bieden, terwijl Qover er net zijn specialiteit van maakt producten op maat te ontwikkelen en de technologie heeft om dat mogelijk te maken.”

Roeland Byl - Patrick Claerhout - Benny Debruyne - Stijn Fockedeey