

SettleMint in the press

Donderdag 04 April 2019

Inhoud

- 1) **Liefste dagboek, Trends - 26 Jul. 2018 - Pagina 68**
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 zit in slopende vergadermarathon

Voor Alexandre Wayenberg, de CEO van Shape, neemt de spanning toe. De grote kapitaalronde voor zijn intelligente weegschaal en bodyscanner is vergevorderd. “Ik ben bezig aan een enorm slopende vergadermarathon”, zegt de naar San Francisco geëmigreerde Belg. “Ik had de afgelopen weken tot vier vergaderingen per dag met potentiële investeerders. Ik moest telkens minstens een uur rekenen voor de vergadering en per vergadering nog eens een halfuur voorbereiding. Er staan nog ongeveer tien vergaderingen op de agenda.”

“Het zijn telkens de eerste echte vergaderingen. De introductie is achter de rug. Nu gaan de potentiële investeerders zeer grondig te werk en krijg ik een spervuur van vragen over het product en het businessplan. Gelukkig helpt mijn medestichter me. Die gesprekken zijn heel leerrijk, in het bijzonder omdat sommige investeerders ook al gesprekken hebben gevoerd met andere soortgelijke bedrijven. Uit de vragen kunnen we afleiden waar de concurrentie de nadruk op legt. We krijgen hopelijk snel de eerste voorstellen. Geld ophalen is het minst favoriete onderdeel van mijn baan. Ik ben veel liever bezig met het bedrijf zelf. De productontwikkeling zit op schema, de nieuwe componenten voor de arm met sensor zijn bijna klaar voor productie. Maar ik moet die taak dus even delegeren.”

2 Qover wil gesprekken met investeerders versnellen

Juli was voor Qover geen kalme maand. De verzekeringspecialist sloot twee mooie commerciële deals. De eerste omvat een proefproject met de bank ING. De tweede overeenkomst is een samenwerking met de Antwerpse verzekeringsmakelaar Vanbreda Risk & Benefits. Vanbreda, dat is gespecialiseerd in bedrijfsverzekeringen, verkoopt sinds enige tijd ook producten aan particulieren. Via het onlineplatform MyVanbreda kunnen werknemers van bedrijfsklanten van Vanbreda zich registreren en een auto-, brand- of reisverzekering aanschaffen. Voor het reisproduct ging Vanbreda in zee met Qover.

Daarnaast kijkt co-oprichter Jean-Charles Velge met genoegen terug op een evenement in de Franse Alpen. “Organisator Anthemis had vijftig oprichters van fintechs (start-ups in financiële technologie, nvdr) bij elkaar gebracht. Ondernemers van over de hele wereld. Daarnaast waren academici, investeerders, wetenschappers en influencers aanwezig.”

“Gedurende vijf dagen werd gebrainstormd over het thema ‘hacking finance’. Hoe gaat de financiële wereld de komende jaren veranderen, en welke rol zal technologie in dat proces spelen?” vertelt Velge. “De conclusie voor mij is dat er zo veel verschillende technologieën zijn, die zo snel evolueren, dat de grote, klassieke financiële instellingen dat niet kunnen bijhouden. Ik ben ervan overtuigd dat fin- en insurtechs (verzekeringstechnologiebedrijven, nvdr) een groot deel van de klantenrelatie gaan overnemen. Banken zullen meer en meer balansbeheerders worden en verzekeringsmaatschappijen grote risicodragers. En dat is een goede zaak voor de klant, die betere producten en een betere service zal krijgen tegen een betere prijs.”

3 SettleMint zet eerste stapjes in China

De Leuvense start-up SettleMint reisde begin juli een week mee naar Hongkong en Shenzhen met GoGlobal, de handelsmissie voor start-ups van de netwerkorganisatie Startups.be. Het softwarebedrijf, dat met zijn middleware bedrijven helpt zelf blokketentoepassingen te bouwen, had in Hongkong een stand gekocht op RISE, de grootste Aziatische technologiebeurs. Het leverde een hoop contacten op voor de blokketenspecialist. Blokketens zijn digitale databanken waarmee je online transacties bijhoudt tussen meerdere organisaties, zonder een centrale instantie zoals een bank, een overheid of een notaris nodig is.

Even interessant als de technologiebeurs in Hongkong was het deel van de handelsmissie naar de miljoenenstad Shenzhen, net over de grens tussen Hongkong en het Chinese vasteland. “We beschikken er sinds een paar dagen over een ruimte waar we kunnen voortgaan met de uitbouw van onze activiteiten in China”, zegt Roderik van der Veer, medeoprichter en CTO van SettleMint. De start-up, die tot nu heel actief was in het Midden-Oosten, kan nu vanuit Shenzhen de Chinese markt aftasten.

Een Amerikaanse investeerder van de Leuvenaars maakte er tijdens de handelsmissie op een investeringsevent indruk met een presentatie in vloeiend Mandarijns over DataBroker DAO. SettleMint ontwikkelt niet alleen software om bedrijven en overheden blokketentoepassingen te helpen bouwen, het maakt ook eigen toepassingen. DataBroker DAO is daar het beste voorbeeld van. Het is een eBay voor sensordata, een marktplaats waar bedrijven de onlinegegevens kunnen verhandelen die ze verzamelen op basis van de sensoren die ze steeds meer in hun producten verwerken – het zogenoemde internet der dingen. Met de 3 miljoen dollar die DataBroker DAO de afgelopen maanden heeft opgehaald, werd de afgelopen weken onder meer de software voor de marktplaats ontwikkeld. “Het platform zit in zijn laatste fase voor het live gaat. Dan kunnen we het beginnen testen”, zegt Van der Veer.

4 Fibrichек richt zich rechtstreeks tot consument

De zomervakantie is bij Fibrichек het moment om een nieuwe versie van de app voor het opsporen van hartritmestoornissen voor te bereiden. Daar komt meer bij kijken dan de code herschrijven. Tot op heden was voor het gebruik van de Fibrichек-app een activatiecode nodig. Die was enkel te bemachtigen via een arts of bij een groepsscreening. Dat zal veranderen. Coprichtster Bieke Van Gorp: “Omdat we ons nu rechtstreeks tot de consument richten, moeten ons afvragen hoe we die doelgroep optimaal aanspreken. En dus werken we aan een plan om die nieuwe versie in de markt te zetten. Dat is onze focus.”

Het is een beetje alsof de start-up een overstap van patiënt naar consument moet maken. “We proberen de onwetende patiënt te bereiken”, zegt Van Gorp. “Vier op de tien patiënten weten gewoon niet dat ze een probleem hebben. Tot op heden missen we die mensen, doordat ze niet spontaan naar de dokter gaan. Met de nieuwe versie willen we hen bereiken. Dokters blijven voor ons cruciaal, alleen heeft een patiënt hen niet meer nodig om op te starten.”

Zet die opening naar de consument de terugbetalingsdromen niet op de helling? “Op het eerste gezicht is het logisch dat wat op voorschrift wordt terugbetaald, niet zomaar vrij beschikbaar kan zijn”, argumenteert Bieke Van Gorp. “Maar wij denken in de richting van een terugbetaling voor doelgroepen. Dat is niet nieuw. Zo was de terugbetaling van de NIPT-test voor het opsporen van downsyndroom tijdens de zwangerschap aanvankelijk ook niet voor iedereen terugbetaald. Een vergelijkbare strategie voor medische technologie lijkt de juiste weg. Het is logisch dat we het gebruik van onze app niet voor iedereen terugbetalen, maar voor mensen die er baat bij hebben, zou het natuurlijk wel beter zijn. De twee hoeven elkaar niet uit te sluiten.”

Er zouden ook verschillen blijven bestaan tussen beide modellen. In het consumentgerichte aanpak is er geen sprake van de supervisie van een dokter, die wel in het voorschriftgerichte model blijft bestaan. “Dat iemand over de schouder meekijkt is voor patiënten interessanter”, zegt Van Gorp. “Maar die 24-urmonitoring heeft natuurlijk ook een prijskaartje.”

Roeland Byl - Patrick Claerhout - Benny Debruyne en Stijn Fockedeу