



Informaticastart-up Cardwise trekt de kaart van de overheid

De Mechelse start-up Cardwise creëert innovatieve oplossingen om uitgaven te controleren en te monitoren. De business met de overheid is belangrijk in de ontwikkeling van het bedrijf. Ook al was dat volgens Managing Director Boris Bogaert en Commercial Director Wim Derkinderen initieel totaal niet de bedoeling ...

Boris Bogaert en Wim Derkinderen werkten in een vorig professioneel leven bij Netlog, een sociaalnetwerksite voor jongeren. Ze stelden er vast dat Belgische en Europese jongeren via sms of met de kaart van pa betaalden. Een prepaidkaart was hier totaal niet gekend, terwijl die in de Verenigde Staten in de jaren '90 al alom in gebruik was. Dat inzicht leidde uiteindelijk tot de spin-off Cardwise in april 2011.

Vandaag - nauwelijks 2,5 jaar later - steunt de business van Cardwise op twee poten. "Enerzijds zijn

we gespecialiseerd in prepaidkaarten", vertelt Boris Bogaert. "Dat kunnen zowel branded cards zijn - denk maar aan de Vikingcard van Mobile Vikings - als kaarten voor cashbacksystemen, platformen waarmee bedrijven hun kortingen creatiever kunnen geven aan eindklanten via de zogenaamde cash back prepaid MasterCard. Anderzijds spitsen we ons ook toe op expense management. Zo ontwikkelden we met Xpenditure een innovatieve mobiele toepassing voor het automatisch beheer van onkostennota's."

“Oorspronkelijk was het niet onze bedoeling om met de overheid samen te werken.

BORIS BOGAERT EN WIM DERKINDEREN, RESPECTIEVELIJK MANAGING DIRECTOR EN COMMERCIEEL DIRECTEUR VAN CARDWISE

“In de sector waarin wij actief zijn, biedt de overheid veel meer duplicieermogelijkheden dan de bedrijfswereld.



WIM DERKINDEREN,
COMMERCIAL DIRECTOR

Partnership belangrijk

Voor starters is het niet gemakkelijk om ergens voet aan de grond te krijgen. Ze moeten dan ook doordacht te werk gaan. Bij Cardwise geloven ze rotsvast in de kracht van partnerships. Wim Derkinderen: “Als beginnend bedrijf heb je een derde partij nodig die je contacten bezorgt, die je binnenloodst. Ook voor ons was dat het geval. We zijn dan ook snel op zoek gegaan naar partnerships. En dat werkt perfect als jouw product het eindproduct van de ander versterkt.”

Het was ook op die manier dat Cardwise met de overheid in contact kwam. “Achteraf klinkt het wat raar, maar oorspronkelijk was het niet onze bedoeling om met de overheid samen te werken”, aldus Boris Bogaert. “Via onze partners - waarvan Belfius een belangrijke is - kwamen we

echter toch met de overheid in contact. En we zagen al snel opportuniteiten. We merkten dat gemeenten upfront nog veel met cash werken, met alle rompslomp van dien. Dat kan beter, dachten wij. Daarom besloten we om gemeenten onze totaaloplossing voor te stellen.”

Contract met Stad Mechelen primeur

Enkele weken geleden pakte Cardwise uit met een primeur. “Medio september werd de Stad Mechelen de eerste stad in België die onze totaaloplossing gaat gebruiken”, legt Wim Derkinderen uit. “Het gaat zowel om prepaidkaarten als om het geautomatiseerd beheer van onkostennota’s via Xpenditure. Alle stadsdiensten en zelfs de schepenen zullen er een beroep op doen.”

Boris Bogaert licht toe hoe de deal tot stand kwam: “Onze partner Belfius heeft al jaren een sterke relatie met de Stad Mechelen. Zij hebben ons geïntroduceerd. Wij hebben vervolgens de stadsontvanger gezien en hem gesproken over onze prepaidkaarten en Xpenditure. Al snel was hij overtuigd van de meerwaarde ervan. Ik geloof heel sterk in ter plaatse gaan om een verhaal te vertellen, in vooraf overleggen. Ook als het een overheid betreft. Dat is zoveel sterker dan puur formulieren invullen.”

Onderschatte opportuniteiten

Het blijft opmerkelijk dat een starter resoluut de kaart van de overheid trekt. “De overheid wordt inderdaad vaak geassocieerd met late betalingen. Ik ben er echter van overtuigd dat het zwaarder is om een project binnen te halen dan om lang te wachten op je geld. Daar valt immers met prefinanciering en andere constructies een mouw aan te passen”, aldus Wim Derkinderen.

En wat dan met de verschillende administratieve procedures om een overheidscontract binnen te halen? “Geduld loont”, zegt Boris Bogaert resoluut. “Zaken doen met de overheid biedt voor ons als starter voordelen. Het geeft je bedrijf een bepaalde sérieux. En de duplicieermogelijkheden zijn enorm.”

Wim Derkinderen legt uit: “Steden en gemeenten bijvoorbeeld, zijn gelijkaardig qua structuur, werking en noden. Als we met Cardwise in één gemeente iets implementeren, kunnen we dat ook gemakkelijk in andere gemeenten doen. Gemeenten zijn immers geen concurrenten van elkaar. Dat is een groot verschil met bedrijven. Zij zijn dat wel en zijn onderling bovendien heel divers. In dat opzicht is werken met de overheid heel interessant.”

En de praktijk geeft Cardwise gelijk. Mechelen gaat zijn nieuwe Cardwise-totaaloplossing immers zelf voorstellen aan de andere centrumsteden. Succes lijkt dus verzekerd.

Smaakt naar meer

Na de geslaagde samenwerking met de Stad Mechelen heeft Cardwise de smaak te pakken. "We willen met de overheid blijven samenwerken", luidt het in koor. "Momenteel hebben we enkele projecten lopen waarover we wellicht binnenkort kunnen communiceren. We hoeven ons overigens niet te beperken tot steden en gemeenten. Ook ziekenhuizen, OCMW's, hogescholen, vrijwilligersorganisaties ... bieden mogelijkheden. We zullen elke opportuniteit afwegen en indien nodig met een geschikte partner in zee gaan. Want daar zweren we als starter bij. Het spreidt de risico's en het opent deuren."

CARDWISE

→ Oppericht in	2011
→ Hoofdzetel	Mechelen
→ Aantal medewerkers	13
→ Activiteit	Expense control
→ Belangrijkste producten	Xpenditure Prepaidkaarten
→ www.cardwise.be	

“Zakendoen met de overheid geeft je bedrijf een bepaalde sérïeux.

XPENDITURE BY BELFIUS

Wilt u zakendoen, al dan niet met de overheid? Dan is het handig om over een toepassing te beschikken die onkostennota's, zoals btw-bonnetjes of kastickets, digitaliseert en automatisch verwerkt. Xpenditure, ontwikkeld door Cardwise, is zo'n app.

Ontdek meer over Xpenditure op <https://www.belfius.be/business>



BORIS BOGAERT,
MANAGING DIRECTOR