



GENTS SOFTWAREBEDRIJF TRUSTBUILDER WIL
UITGROEIEN TOT EEN EUROPESE SPELER

‘We zijn een klein, maar belangrijk radertje’

De Belgische scale-up Trustbuilder kreeg vorig jaar 1,1 miljoen euro toegestopt van PMV. Eind dit jaar moet een nieuwe, substantiëlere kapitaalronde volgen. Trustbuilder, dat bedrijven toelaat om snel en veilig digitale ecosystemen te vormen, verwierf onder meer een mooie klantenbasis in de financiële sector. **PATRICK CLAERHOUT**

Trustbuilder in Gent is een softwareleverancier gespecialiseerd in wat identity-and-accessmanagement heet. Het bedrijf biedt oplossingen waarmee ondernemingen de authenticatie van gebruikers eenvoudig en tegelijk veilig kunnen maken. Het creëerde daarvoor eigen software. Trustbuilder heeft enkele grote klanten in de bank- en verzekeringssector, zoals ING, KBC, Argenta, DKB en Allianz. Ook SD Worx, FedNot, bpost en de NMBS zijn belangrijke klanten. "Wij onderscheiden vier fasen in de digitalisering van de economie", vertelt CEO Frank Hamerlinck. "De eerste is dat bedrijven ervoor zorgen dat klanten hun producten digitaal kunnen aanschaffen. De tweede fase is de digitale dienstverlening gebruiksvriendelijker te maken, bijvoorbeeld door het veilig inloggen zonder wachtwoord mogelijk te maken. In de derde

fase wordt het aanbod verrijkt via een samenwerking met derde partijen en ontstaan ecosystemen. In de vierde fase, en daarin zitten nog maar weinig bedrijven, zijn die ecosystemen een nieuwe bron van inkomsten. Trustbuilder gidst zijn klanten door die vier fasen.”

Bedrijven willen verder gaan dan de verkoop van hun eigen producten. Ze voegen op hun digitale kanalen ook diensten van derde partijen toe. Zo bieden verschillende banken op hun app niet-financiële diensten aan, zoals tickets voor het openbaar vervoer, verzekeringen en vastgoeddiensten. Op die manier binden ze klanten aan zich. “Trustbuilder biedt een platform aan dat het gemakkelijk maakt een verbinding te maken met de diensten van derde partijen”, zegt Hamerlinck. “We zorgen ervoor dat de klant snel en veilig in eenzelfde omgeving een beroep kan doen op de diensten van een ander bedrijf. Trustbuilder staat in voor die beveiliging, waardoor de gebruiker zich maar één keer moet identificeren. Zo maken we de snelle realisatie van ecosystemen mogelijk.” Zulke ecosystemen zijn er niet alleen in de financiële sector. Hamerlinck: “Ook onze klant SD Worx biedt diensten van andere bedrijven aan op zijn hr-platform. Zo onderscheidt het zich van de concurrentie, verhoogt het de klantentrouw en opent het de mogelijkheid van nieuwe inkomsten.”

Lokaal aanbod

De connectie met lokale dienstverleners maakt Trustbuilder uniek, stelt Hamerlinck: “Onze Amerikaanse concurrenten hebben die lokale verankering niet. Omdat ecosystemen altijd een integratie van een lokaal product- en dienstenaanbod inhouden, denken wij dat er plaats is voor een Europese speler. Die willen wij zijn.”

Hamerlinck werd in januari 2020 als externe CEO aangetrokken om de groei van Trustbuilder te versnellen. Hij stond ooit samen met Peter Hinssen en Luc Burgelman aan de wieg van Porthus. Die specialist in data-uitwisseling voor douanetoepassingen werd in 2010 voor 30 miljoen euro overgenomen door het Canadese softwareconcern Descartes. Hamerlinck was ook een van de oprichters van NGData.



‘Wij zitten in het hart van de strategische ontwikkeling van bedrijven in de digitale economie’

De coronacrisis remde de commerciële groei van Trustbuilder af, maar in de tweede helft van 2020 steeg de omzet uit software volgens Hamerlinck met 50 procent. Het verdienmodel van de onderneming steunt op het bouwen en verkopen van beveiligingssoftware op abonnementsbasis, wat borg moet staan voor jaarlijks terugkerende inkomsten. “We willen zo snel mogelijk naar 10 miljoen euro recurrente inkomsten op jaarbasis”, zegt Hamerlinck. “Dat moet in de volgende vijf jaar gebeuren. Voor dit jaar mikken we op 2 miljoen euro. Twee jaar geleden zaten we nog onder het miljoen.”

Vers kapitaal

Om zijn groei voort te zetten klop te Trustbuilder vorig jaar aan bij de Participatie Maatschappij Vlaanderen (PMV), die 1,1 miljoen euro injecteerde. Dat geld wordt vooral gebruikt voor onderzoek en ontwikkeling, en voor marketinginspanningen, om Trustbuilder beter in de markt te zetten. “We benadrukken nu meer de

strategische toegevoegde waarde en minder de technische features”, aldus Hamerlinck. “Daardoor hebben we onze prijzen en marges kunnen verhogen. Wij zitten in het hart van de strategische ontwikkeling van bedrijven in de digitale economie. We zijn daar misschien maar een klein radertje in, maar wel een heel belangrijk.”

Naast de oprichters en het management is de grootste aandeelhouder van Trustbuilder het investeringsfonds Vectis Private Equity. Bij de kapitaalverhoging vorig jaar stapte ook Jan Valcke in het kapitaal. Hij is voorzitter van de raad van bestuur. De West-Vlaming ontwikkelde in de jaren negentig de digipass voor internetbankieren en was een van de toplui van het Amerikaanse Vasco Data Security. De kapitaalverhoging van 2020 was maar een eerste stap, zegt de Hamerlinck. “We werken toe naar een nieuwe, substantiëlere kapitaalronde tegen eind dit jaar. We merken dat ons cliënteel internationaler wordt. Het moment is rijp om de activiteiten uit te breiden naar andere landen in Europa. Trustbuilder heeft 25 medewerkers die in België opereren. Het doel is dat aantal tegen eind 2022 te verdubbelen en het verkoopteam internationaler te maken.” Voor expansie kijkt Trustbuilder vooral naar de Scandinavische landen, die technologisch vooroplopen, en daarna naar Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland.

De scale-up denkt erover na om nieuwe sectoren, zoals de gezondheids- en de autosector, aan te boren. Maar ook in de banksector is er nog potentieel, beklemtoont Hamerlinck: “Middelgrote banken met 1 tot 10 miljoen klanten zijn onze doelgroep. Sommige moeten nog stappen zetten in de platformeconomie. De markt is groot genoeg.” **t**