

# 'IT heeft vooral met creativiteit te maken'

*Na de verkoop van Clear2Pay ging ICT Personality of the Year Jurgen Ingels niet op zijn lauweren rusten, integendeel. Hij richtte Smartfin Capital op, een fonds dat groeibedrijven in de smart- en fintech sector ondersteunt. Tegelijk wil hij een ecosysteem opzetten voor bedrijven die baanbrekende technologie ontwikkelen voor de financiële sector. "De mensen en de knowhow zijn er, alleen de structuur ontbreekt nog." Melanie De Vrieze*

**M**et Smartfin Capital schrijft Jurgen Ingels aan een nieuw hoofdstuk in zijn loopbaan, dat vooral gekenmerkt wordt door disruptieve technologie. Toen hij zijn carrière startte als senior investment manager bij Dexia Ventures viel het hem op hoe lang het duurde om geld tussen de Verenigde Staten en België te versturen. Op een bierkaartje werkte hij een concept uit om geld sneller, efficiënter en flexibeler van A naar B te versturen, zowel tussen de banken onderling als van de banken naar de buitenwereld. Clear2Pay, dat hij in 2000 oprichtte, groeide snel. Van de 50 grootste banken ter wereld kon Clear2Pay 40 ervan tot zijn klanten rekenen. Eind 2014 verkocht Jurgen Ingels zijn bedrijf aan FIS, 's werelds grootste aanbieder van bank- en betalingsverkeertechnologie, advies en outsourcing.

## NIEUW STADIUM

Jurgen Ingels kreeg een goede prijs voor Clear2Pay. Dat was echter niet de belangrijkste reden waarom hij Clear2Pay van de hand wou doen. Om het bedrijf verder te laten groeien, moesten er strategische keuzes gemaakt worden. "We waren in een stadium terechtgekomen dat we de kleinere, regionale banken moesten bedienen. Daarvoor was het belangrijk om dichterbij de klant te zitten en dus veel kantoren te openen. Wat zinloos is, want veel grotere bedrijven beschikken al over die infrastructuur. Waarom zouden we een autosnelweg willen aanleggen naast een

al bestaande? Het was dus logischer om Clear2Pay te verkopen aan een bedrijf dat deze kantoren en mensen al heeft."

Ingels bleef nog drie maanden aan boord van Clear2Pay om de integratie door te voeren. "Het is niet goed om langer te blijven. Wanneer je je speelgoed verkoopt, moet je iemand anders ermee laten spelen."

Het eigen bedrijf verkopen aan een grote speler tegen een serieuze verkoopprijs, wordt vaak aanzien als een graadmeter voor succes. Maar zo ziet Jurgen Ingels dat niet. "Voor mij heeft succes niets te maken met materiële zaken. De verkoop van je bedrijf helpt je wel je dromen te realiseren. De middelen laten je toe om meer zaken tegelijkertijd op te nemen."

## FINTECH ECOSYSTEEM

Een van de meest recente dromen van Jurgen Ingels is het opzetten van een ecosysteem van bedrijven die gespecialiseerd zijn in financiële technologie. "Ik geloof heel sterk in een toekomst waarbij bedrijven zich specialiseren in zaken waar ze goed in zijn en samenwerken in een ecosysteem om producten op de markt te zetten." Hij ziet een grote nood aan slimme technologie die bedrijven helpt om disruptief te zijn of om zich te beschermen tegen disruptieve technologie. "In België is er veel knowhow aanwezig, maar we missen een ecosysteem dat bijvoorbeeld grote evenementen rond die kennis organiseert of een gebouw waar die bedrijven samen kunnen zitten." Jurgen Ingels wil zijn kapitaal, kennis, ervaring en interna-

- Jurgen Ingels is 44 jaar oud
- Startte zijn carrière als senior investment manager bij Dexia Ventures
- Richtte in 2000 Clear2Pay op. Verkocht zijn bedrijf eind 2014.
- Mede-oprichter van Smartfin Capital
- Heeft verschillende bestuursfuncties bij technologiebedrijven

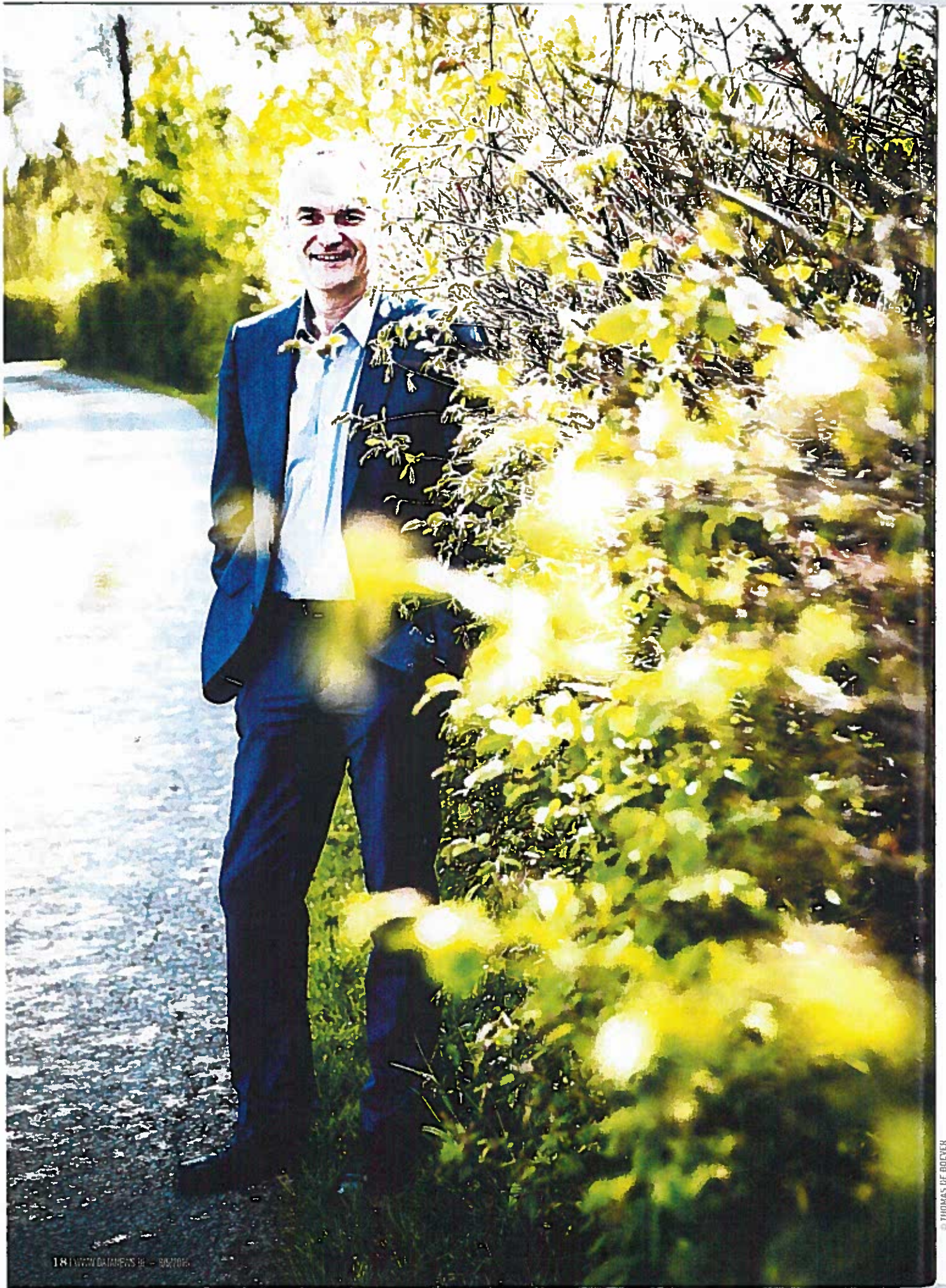
tionale contacten inzetten om zo'n ecosysteem op te richten.

## SMARTFIN CAPITAL

Verder wou Jurgen Ingels ook terugkeren naar zijn vroegere liefde, namelijk groeiende bedrijven helpen met 'smart money'. Daarom richtte hij samen met Bart Luyten (Sniper Investments), Edward Schiettecatte (analist) en Stefan Dierckx (Projective) Smartfin Capital op. Onlangs vervoegde ook Ellen Thijs (ex-Clear2Pay) het team. SmartFin Capital haalde intussen 53 miljoen euro binnen. Tegen de zomer moet dat 75 miljoen euro zijn.

Het fonds mikt vooral op groeibedrijven die baanbrekende technologieën aanbieden voor de smart- en de financiële sector. "Smart technologie is de technologie die bedrijven in staat stelt om zelf disruptief te zijn of om zich te wapenen tegen disruptie en dit in verschillende sectoren", legt Jurgen Ingels uit.

"We focussen niet op starters, maar wel



op expansiebedrijven die een omzet van 5 tot 10 miljoen euro realiseren en wereldwijde of Europese ambities hebben." Volgens Ingels zijn er niet zoveel fondsen die zich richten op deze niche van bedrijven. "We willen deze ondernemingen verder laten groeien door hen bij te staan in het management, hen kapitaal te verschaffen, in hun raad van bestuur te zetelen, overnames te doen of klanten aan te reiken."

## TOEGEVOEGDE WAARDE

De grootste hindernis bij dergelijke bedrijven is dat ze te vaak een rol spelen op de thuismarkt en amper over de grenzen heen kijken. "Vandaag is het nochtans belangrijk om snel met je product naar buiten te komen. Vroeger was het een wetmatigheid dat een bedrijf pas na tien jaar succesvol kon zijn wanneer het distributiekanaal uitgebouwd was. Dankzij de technologie kunnen ondernemingen dat proces versnellen, maar dan moeten ze wel de nodige structuur en infrastructuur opzetten", legt Ingels uit.

Smartfin Capital helpt deze bedrijven om disruptief te zijn of zich te beschermen tegen disruptieve technologie. De banken bijvoorbeeld kunnen veel leren van de technologische sector, legt Ingels uit. "Kijk maar naar Google en Facebook. Ze verzamelen niet alleen data maar doen er ook iets mee. Bij hen staat de klant centraal, ze werken digitaal en in realtime. Banken daarenegen zijn nog in silo's opgebouwd, werken met mainframetechnologie en stellen het product centraal in plaats van de klant."

De toegevoegde waarde van Smartfin Capital zit vooral in de sector kennis en de ervaring van de oprichters. "We hebben een goed uitgebouwd netwerk en hebben internationale ervaring. Wat die ondernemingen meemaken, ben ik zelf ook tegengekomen. Daardoor heb je een beter inzicht in die zaken."

## STARTERS

Het grootste gedeelte van zijn tijd steekt Jurgen Ingels in Smartfin Capital. Daarnaast is hij ook bestuurder in verschillende bedrijven zoals Materialise (provider van 3D printingsoftware en -diensten) en Itineris, dat enkele jaren geleden uitgeroepen werd tot beloftevolle onderneming van het jaar. Hij is ook cfo van Guardsquare, een jong bedrijf dat beveiligingssoftware ont-



JURGEN INGELS

wikkelt voor Android-apps.

Ingels zet zich ook al jaren in voor de start-up community. Met Volta Ventures wil hij enerzijds veelbelovende internet- en softwarebedrijven in een vroeg stadium van kapitaal voorzien. "Vroeger was het moeilijker om geld te krijgen. Je moest op café geld van vrienden lenen om iets op te starten. Nu zijn er veel bedrijven, incubatoren en overheidsorganisaties die daarmee bezig zijn. Dat is dus een grote vooruitgang. Tegelijk was het vroeger gemakkelijker om als kleine speler soft-

ware te verkopen aan een grotere speler. Nu willen die bedrijven vooral end-to-end-oplossingen die wereldwijd ingezet kunnen worden. Hoe kun je als starter wereldwijd actief zijn en al end-to-end-oplossingen hebben? Daarin proberen wij deze echte starters te helpen."

Anderzijds is Ingels voorzitter van de raad van bestuur van startups.be, een vzw die drie jaar geleden opgericht werd en onder meer een belangrijk startersevent in Brussel en Failing Forward organiseert. "Het is de bedoeling om starters te onder-

steunen en te helpen: hoe moeten ze starten, hoe pakken ze dat aan?"

## IT IS CREATIVITEIT

It en financiële technologie lopen als een rode draad door de loopbaan van Jurgen Ingels. Dat hij in de it-sector zou terecht komen na zijn studies politieke en sociale wetenschappen, had hij niet verwacht. "Voor mij staat it gelijk aan creativiteit. Mensen onderschatten dat wel eens, ze denken dat een it'er vooral moet coderen en software schrijven. Dat klopt ook wanneer je een product wil bouwen, maar om een concept of een functionaliteit uit te schrijven, hoeft dat niet per se. Nadenken over bepaalde productaanbiedingen en dat functioneel beschrijven is op zich ook it, want je beschrijft het proces. Hoe dat dan technologisch vertaald wordt, is de meer technische kant van het verhaal. Het is soms beter om geen it'er te zijn omdat je dan op een andere manier naar bepaalde zaken kijkt."

Ingels voelt zich als een vis in het water in de it-sector. Hij wil niet alleen zijn verschillende dromen najagen maar ze ook uitvoeren. "Die rusteloosheid is kenmerkend voor mij. Het gevoel om zaken in mijn hoofd te hebben, daarover na te denken, er creatief mee om te gaan en het dan ook te realiseren, samen met een team, geeft me veel plezier. Ik krijg een kick wanneer ik samen met anderen een concept uitwerk en zie dat mensen over de hele wereld ons product gebruiken."

Blijven doorgaan is zijn motto. "Soms

**"Voor mij heeft succes niets te maken met materiële zaken. De verkoop van je bedrijf helpt je wel je dromen te realiseren."**

lukt het te realiseren wat je voor ogen had, soms ook niet. Maar dan is het gewoon een kwestie van volharding." Sinds kort investeert Ingels ook in een chocolade-winkel in Stockholm. "Chocolade is mijn passie, een hobby. Ik kreeg de licentie van Leonidas om daar een winkel uit te bouwen. Zweden is trouwens een van de landen waar veel gebeurt op het vlak van it. Daar wil ik ook een netwerk opbouwen en op termijn een brug maken naar de andere Scandinavische landen." En zo is er toch weer een link naar it. ☺