

Twintag – De Belgische startup die inzet op de evolutie van digital twins

Twintag is een Belgisch, familiaal softwarebedrijf dat ondernemingen helpt bij het optimaliseren van hun businessmodel d.m.v. het creëren van digital twins van de fysieke producten die ze maken. Via een drager, bijvoorbeeld een QR-code, krijgt elk product een digitaal paspoort waardoor het eenvoudiger is om een product te traceren, te herstellen, te recyclen, of feedback erover te verzamelen. Daarmee zet Twintag ook in op het EU Circular Economy Action Plan (CEAP) dat meer transparantie eist over o.a. de herkomst, energie-efficiëntie en duurzaamheid van producten. We interviewen Alexander Carpentier, CEO van Twintag.

Door *Laurence De Munter*, CFA, Investment Strategy

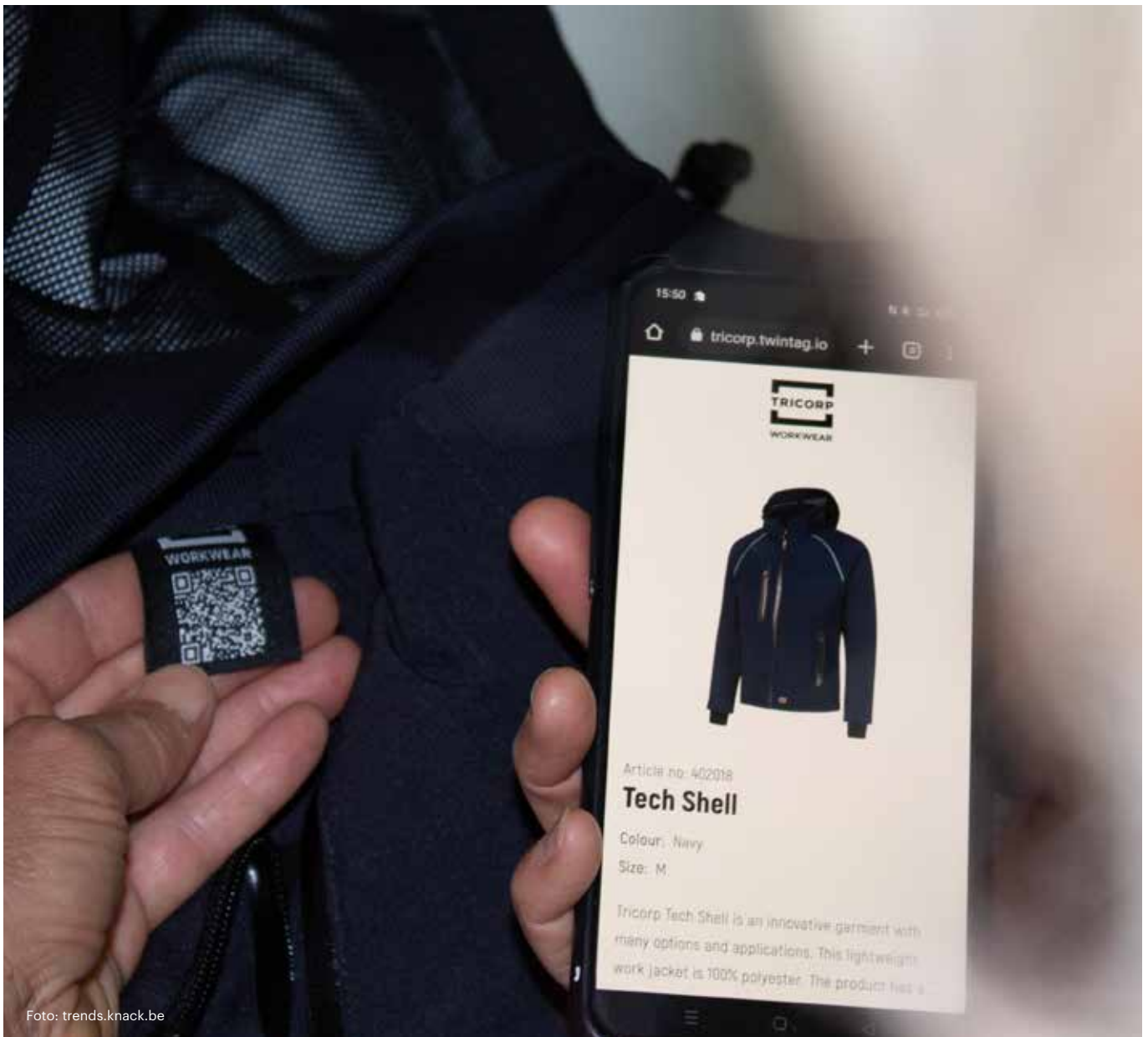


Foto: trends.knack.be

In 2017 werd Twintag opgericht onder de naam Esoptra door je vader Paul Carpentier en Jan Van Riel. Wat is het verhaal achter deze oprichting?

Alexander Carpentier: Esoptra is de zesde startup van Jan en mijn vader. Ze zijn serial entrepreneurs en echte partners in crime! (lacht) Hun succesvolste exit was wellicht technologiebedrijf FilePool, dat werd verkocht aan EMC (Dell) in 2001. De helft van de 6 startups werden in de VS opgericht, waar ikzelf ook deels ben opgegroeid. Het is immers moeilijk om relevant te zijn in de software business indien je niet actief bent in de VS.

Wat was het pad naar het Twintag van vandaag?

Twee jaar na de oprichting en na 12 jaar in consulting, ben ik overstapt van Nova Reperta naar Esoptra, om samen te werken met mijn vader. Hij is eerder de visionair, de traditionele ondernemer, terwijl ik meer voeling heb met het operationele. Waar Jan en Paul hun energie uit halen is het pad van 0 tot 1. Ik heb liever het pad van 1 tot 10.

In het begin was Esoptra vooral bezig met de ontwikkeling van de technologie. In 2020 hebben we onszelf getransformeerd en zijn we ons gaan focussen op digitale toepassingen voor fysieke producten. De naam Esoptra werd vervangen door Twintag. Ik heb toen de rol overgenomen van CEO en Michiel De Backker die van CTO. De oprichters zijn nog steeds actief maar vooral in de Raad van Bestuur, niet meer in het management.

Hoe verliep je eerste jaar als CEO?

Na 3 maanden kregen we, net zoals iedereen, COVID19 als uitdaging. We hebben van deze lastige periode gebruik gemaakt om nieuwe oplossingen te ontwikkelen. Zo hebben we bijvoorbeeld een contact-tracing applicatie ontwikkeld o.b.v. een QR-code. Daarnaast hebben we onze waardepropositie grondig hervormd en zijn we ons gaan focussen op de digitale leefwereld van fysieke producten: “connected products”.

Bij Twintag geloven we heel sterk dat in de komende jaren, elk product geconnecteerd zal zijn. Vaak denkt men dan aan een QR-code, maar er zijn ook andere dragers waar we mee werken. Een QR-code heeft echter 1 groot voordeel: iedereen heeft een scanner op zijn



telefoon, je moet geen app downloaden en daarmee is het dus een zeer laagdrempelig medium. Het is ondertussen ook breed ingeburgerd; vanaf 2027 wordt zelfs elke barcode vervangen door een QR-code omdat je hier meer data in kan opslaan.

Welke oplossingen biedt Twintag aan bedrijven?

De wereld van fysieke producten verandert snel. Zo heb je de fabrikant, de distributeur, de consument en de afvalverwerker, die allen verschillende en steeds complexere informatie nodig hebben.

Bij Twintag zetten we in op drie belangrijke trends: de toenemende nood aan de juiste informatie hier en nu, de “data-hooiberg” van bedrijven die steeds groter en complexer wordt, en de omslag naar een circulaire economie. Denk maar aan fabrikanten die trachten om de recyclage van hun producten te vereenvoudigen.

Hierop inspeland, hebben we een specifiek softwareplatform ontwikkeld, waarmee bedrijven hun fysieke producten “geconnecteerd” kunnen maken.

Wat houdt het EU Circular Economy Action Plan (CEAP) voor Twintag in?

Vanaf 2026 zal Europa bedrijven verplichten om een Digitaal Product Paspoort (DPP) uit te vaardigen voor elk product dat ze produceert. Bedrijven zien dergelijke regulatoire initiatieven vaak als een kost, bij Twintag zien we dit als dé opportuniteit om je top en bottom-line te verbeteren.



Alexander Carpentier, CEO Twintag

We willen gebruikers van data de juiste informatie, op het juiste moment, in het juiste formaat, op het juiste toestel kunnen aanbieden.

Afbeelding 1: Toepassingen en voordelen van een “connected products” aanpak

Bron: Twintag, 2023.



Door elk individueel product uit te rusten met gedetailleerde informatie (product, klant, oorsprong, enz.) kan je immers je retours beter beheren, je supply chain optimaliseren, nieuwe digitale diensten aanbieden, je product beter beschermen tegen namaak, enz.

Door elk individueel product uit te rusten met gedetailleerde informatie (product, klant, oorsprong, enz.) kan je immers je retours beter beheren, je supply chain optimaliseren, nieuwe digitale diensten aanbieden, je product beter beschermen tegen namaak, enz. (Zie afbeelding 1). De data die bedrijven morgen nodig hebben om te voldoen aan de Europese DPP vereisten, kunnen ze vandaag reeds gebruiken om hun winstmarges te verbeteren. Daar hameren we op.

Twintag heeft klanten uit verschillende domeinen gaande van chemie tot logistiek. De tags kunnen vele toepassingen hebben naargelang de vereisten van de klant. Hebben jullie een bepaalde doelgroep?

De toepassingen van Twintag zijn inderdaad legio, maar als startup is het gevaarlijk om, bij wijze van spreken, op alles tegelijkertijd te schieten. De eerste schifting die we hebben gemaakt, is ons enkel te focussen op fysieke producten. Dit verfijnden we wat later naar hoogwaardige, industriële producten, omdat deze meer complexe data vereisen.

Het merendeel van onze klanten is er gekomen dankzij mond-tot-mondreclame. Zo werd Carrefour klant via onze samenwerking met Vinçotte, de Belgische specialist in inspectie en certificatie. Een ander voorbeeld is Exxon Mobil Chemical, die een visie had uitgewerkt omtrent het creëren van digital twins voor hun zakken plastic granulaten, en daarvoor een

gespecialiseerde partner zocht. Bij Twintag konden we daar meteen op inspelen met een pilootproject in Houston (Texas, VS) op een site van Katoen Natie, die ExxonMobil's logistiek verzorgt. Zo zat Katoen Natie op de eerste rij tijdens de implementatie, en werden zij een belangrijke strategische partner. Het aanbieden van zowel fysieke als digitale logistiek geeft hen immers een competitief voordeel.

We geloven sterk in de breedte van ons platform. We zoeken daarom telkens naar een strategische partner om een bepaalde sector te ontwikkelen. Vandaag zijn we bijvoorbeeld minder actief in FMCG of pharma; de juiste partner kan daar verandering in brengen.

Wat zijn de groeiplannen voor Twintag vandaag?

Momenteel zijn we met 15 personeelsleden, gebaseerd in België, Indië en de VS. Het is in België moeilijker om kapitaal op te halen dan bijvoorbeeld in de VS. Waar ons initiële kapitaal vooral kwam via FFFs (“Friends, Family & Fools”), was Katoen Natie de eerste institutionele investeerder die er is bijgekomen. De adoptie van digital twins zit nog in een vroeg stadium maar heeft een aanzienlijk groeipotentieel. Het gros van onze klanten zijn “first movers”, pioniers in hun industrie. Voor de volgers in de markt moet alles nog beginnen.

3 Tips voor CEO's / ondernemers

- aanbevolen door Alexander Carpentier

1. Treasure your first customers.

Het is belangrijk om goede relaties op te bouwen met je eerste klanten, die mee in jouw verhaal geloven en het helpen te verspreiden.

2. Zoek marktvalidatie.

Tijdens de eerste twee jaar hebben we zwaar geïnvesteerd in technologie. Als ik vandaag terug kijk, dan zou ik de marktvalidatie vroeger hebben opgestart.

3. Vorm partnerships met complementaire partijen maar wees selectief.

Strategische partnerships met een lange termijnvisie zijn cruciaal voor startups die willen schalen. Let wel dat het voor beide partijen een win-win situatie is en blijft.

Vooruitkijkend, geloof ik dat het een evidentie wordt dat elk product in de toekomst een digital twin heeft.

Elke gebruiker van een product zal de reflex kweken om zijn of haar telefoon tegen een product te houden, om zo de digitale leefwereld van dat product te ontdekken en ermee te interageren.

In België, behoort Twintag tot 1 van de proefprojecten voor het uittesten van digitaal statiegeld. Kan je hier iets meer over vertellen?

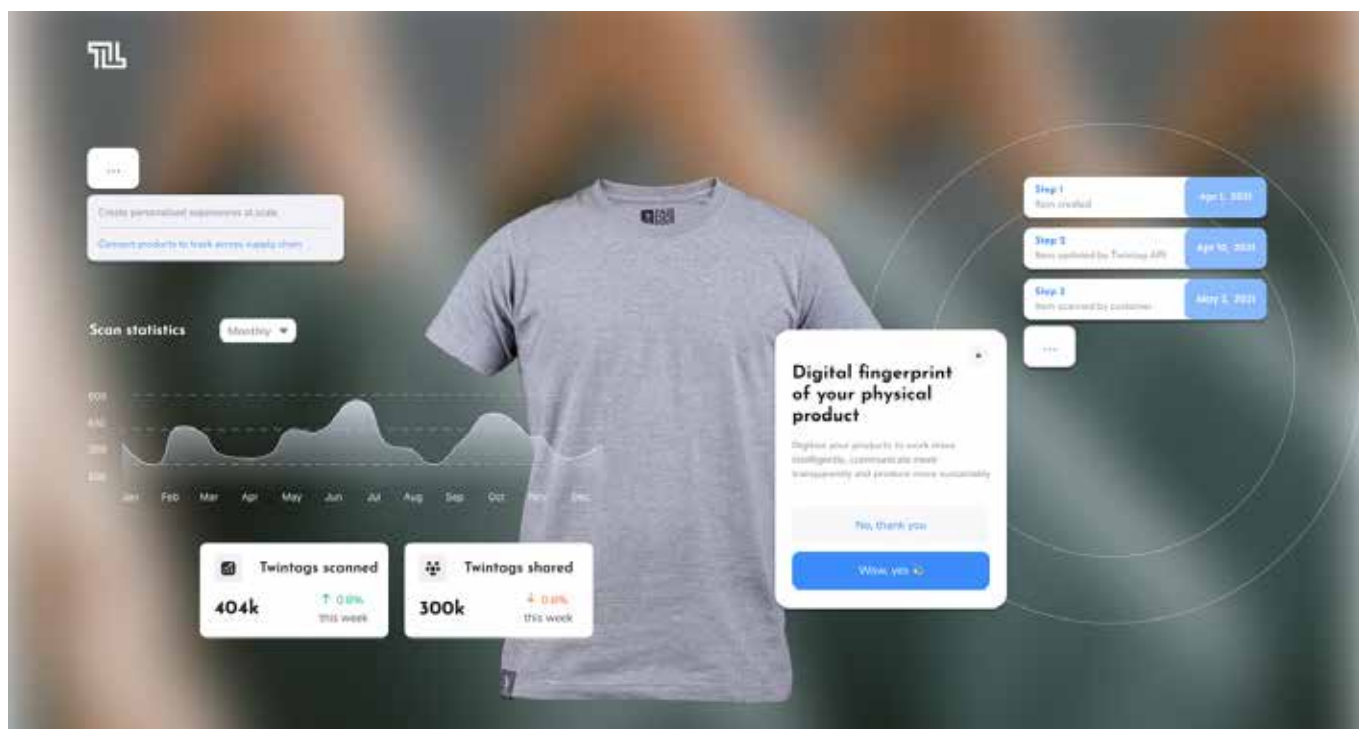
Eind 2022 besliste de Vlaamse Regering om in 2025 een statiegeldsysteem te installeren. De beslissing voor een fysiek of digitaal statiegeldsysteem dient nog gemaakt worden. Het grote voordeel van een digitaal systeem is dat je tijd bespaart door geen extra rit te moeten maken naar bijvoorbeeld de supermarkt om je plastic leeggoed te deponeren in ruil voor je statiegeld. De verpakking kan je namelijk scannen met je smartphone en nadien in je blauwe PMD zak gooien. Twintag werd geselecteerd als 1 van de 3 partijen om dit digitaal statiegeld uit te testen. De eerste pilot werd succesvol afgerond in juni, de tweede pilot neemt plaats in oktober in Center Parcs De Haan en Wenduine.

Je hebt een interessant parcours afgelegd als consultant en je hebt tevens een impressionante academische background met onder meer een Master in AI. Wat waren de voornaamste lessen die je hieruit hebt getrokken?

Ik heb een eerder technische opleiding als burgerlijk ingenieur, maar zie mijzelf niet als een "techie". Wat ik uit mijn studies geleerd heb, is het analyseren van een uitdaging en het probleemoplossend denken. Artificiële Intelligentie interesseerde me het meeste, daarom heb ik daarin een extra master gevolgd. Toen waren we met 40, nu schrijven er jaarlijks 500-600 studenten zich in (lacht). Vooruitkijkend, geloof ik dat het een evidentie wordt dat elk product in de toekomst een digital twin heeft. Elke gebruiker van een product zal de reflex kweken om zijn of haar telefoon tegen een product te houden, om zo de digitale leefwereld van dat product te ontdekken en ermee te interageren. •

Afbeelding 2: Why to digitise apparel with traceability technology?

Bron: Twintag, LinkedIn 2023.





SECURITIES
DE MUNTER

LUXEMBURG
120, Boulevard de la Pétrusse
L-2330 Luxemburg
Tel (+352) 453929-1
Fax (+352) 26440143

BELGIË
Franklin Rooseveltlaan 142
B-1050 Brussel
Tel (+32) 2 230 32 27
Fax (+32) 2 646 69 31

BTW LU18162363 - BE0861.975.652
R.C. Luxembourg B 56002
info@sdm.lu www.sdm-privatebanking.com

DESIGN & PRODUCTION vinix.agency

LE POINT FINANCIER
Copyright © 2023 Securities De Munter.
Alle rechten voorbehouden.

Disclaimer. Dit magazine is een publicatie van Securities De Munter, gereguleerd door het CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) in het Groothertogdom Luxemburg. Deze uitgave mag niet worden gezien als een beleggingsvoorstel. Dit is een informatief document dat de vennootschap in geen geval bindt. De vennootschap Securities De Munter garandeert niet dat de financiële instrumenten die in dit document gebruikt worden geschikt zijn voor u. Alle financiële transacties die u verricht, rekening houdend met de financiële informatie in deze brochure, worden uitgevoerd met uw volle verantwoordelijkheid. Beleggen in bepaalde financiële instrumenten (zoals aandelen) kan een aantal grote risico's met zich meebrengen. Vóór de uitvoering van alle transacties moet de belegger over een kennis- en ervaringsniveau beschikken dat nodig is om de risico's verbonden aan het gebruik van bepaalde financiële instrumenten te begrijpen. In sommige gevallen kunnen deze risico's leiden tot een tijdelijke vermindering of zelfs verlies van een deel of het geheel van het belegde kapitaal. Medewerkers van Securities De Munter kunnen vóór de verspreiding van deze aanbevelingen handelen in het financieel instrument. Eventuele rendementen die in deze publicatie vermeld werden, zijn gereïseerd in het verleden. Er is geen garantie dat zij ook in de toekomst behaald zullen worden. Men kan evenmin zeker zijn dat de beschreven scenario's, verwachtingen en risico's zullen uitkomen in de realiteit. Zij dienen als indicatief beschouwd te worden. De gegevens die in de publicatie vermeld worden, zijn louter informatief en kunnen aan veranderingen onderhevig zijn. Wisselkoersschommelingen kunnen vooropgestelde resultaten en rendementen beïnvloeden. De publicatie geeft de analyse weer van de auteur op de vermelde datum. Hoewel de analyse gebaseerd is op volgens de auteur betrouwbare bronnen, kan de correctheid, volledigheid en actualiteit van de gebruikte informatie niet gegarandeerd worden. Securities De Munter kan nooit aansprakelijk gesteld worden voor de eventuele onjuistheid of onvolledigheid van bepaalde gegevens in deze publicaties. Niets in deze publicatie mag gereproduceerd worden zonder de voorafgaande uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van Securities De Munter. Deze publicatie is onderworpen aan het Luxemburgs recht en aan de uitsluitende rechtsmacht van de Luxemburgse rechtbanken.