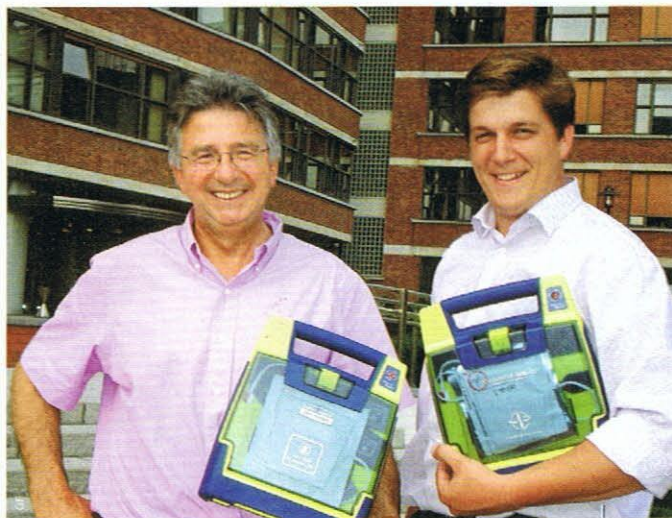


VITALSYS GOKT OP TELEGENEESKUNDE BEURSPLANNEN VOOR VITALSYS



JEAN-MARIE BOSTVIRONOIS EN DIEDERICK GEERINCKX (VITALSYS) | Telegeneeskunde wacht op terugbetaling door het Riziv.

Met de komst van VitalSys maakt telegeneeskunde zijn opwachting op de Brusselse Vrije Markt. Techniek op maat van de verzorgingsstaat.

Vijf jaar geleden startte VitalSys als een project voor telemonitoring van chronische ziekten voor het Wit-Gele Kruis. Daarbij worden patiënten door een zorgverstreker opgevolgd zonder fysiek op dezelfde locatie te zijn. Vandaar telemonitoring of telegeneeskunde. Gedelegeerd bestuurder Diederick Geerinckx (32) positioneert VitalSys vandaag liefst als een pion in de strijd tegen de olopende gezondheidsfactuur.

Zowat 40% van zijn omzet haalt VitalSys tegenwoordig uit de distributie van medische apparatuur voor geneesheren, 60% komt uit telegeneeskunde. VitalSys levert apparaatjes waarmee een thuispatiënt zijn glucose, longcapaciteit, bloeddruk enzovoort kan meten. Infrastructuur, systeemintegratie en software vervolledigen het aanbod. De klanten zijn artsen, hospitalen, mutualiteiten, verzekeringsfirma's en thuiszorgorganisaties.

VitalSys ontwikkelde een eigen telemonitoringsysteem, VitalCare, dat metingen via gsm of internet naar medische diensten kan sturen. De Brusselaars verdelen ook het digitale patiëntendossier van het Duitse IntercomponentWare, dat vanop afstand de doorgestuurde gegevens in kaart laat brengen en opvragen. Van Ortivus uit Zweden importeert VitalSys Mobimed, een telemonitoringsysteem waardoor het urgentiekwartier de patiënt al in de ambulance kan opvolgen.

Het gaat hier nog altijd over kleine aantallen patiënten. Toch is de groei fors. Dit jaar moet VitalSys meer dan driekwart miljoen euro omzet draaien. Het bedrijf lonkt naar Frankrijk, Nederland en Engeland voor nieuwe business. Drie van de acht werknemers vandaag zijn ontwikkelaars. Vanaf oktober komt daar een vierde bij.

Geen terugbetaling

Diederik Geerinckx, een handelingenieur uit Knokke, benadrukt graag de mogelijke besparingen in de gezondheidszorg. "De artsen kunnen aan begeleiding doen zonder overbodige verplaatsingen," zegt hij.

Dokter Georges De Moor, de pionier die dertien jaar geleden mee het medisch communicatieplatform Medi-bridge oprichtte, beaamt dat de tijd rijp is. "De dokters zijn voor telegeneeskunde gewonnen," oordeelt hij. Maar:

het Riziv betaalt de prestaties die via telegeneeskunde gebeuren niet terug. De kwaliteitsnormen voor de monitoring-apparatuur vragen aandacht. Er is een evidente behoefte aan opleiding van de patiënt, vindt De Moor. En er zijn natuurlijk sceptici. "Zie je een arts zijn patiënt al bellen dat hij vandaag twee pilletjes moet nemen in plaats van een? Wat als die patiënt niet goed heeft gemeten?", vraagt een informaticus met een lange staat van dienst in de gezondheidszorg. Maar ook hij vindt dat monitoring op zich moet kunnen.

VitalSys draait mee in het Interactieve Mobiele Medische Monitoringproject (IM3) van het Vlaamse onderzoekscentrum IBBT. Naast zeven universitaire onderzoeksgroepen zijn de andere partners: het UZ Gent, het Ziekenhuisnetwerk Antwerpen, de Onafhankelijke Ziekenfondsen, de voormalige halfgeleiderdivisie van Philips (NXP) en het callcenter IP Globalnet. Doel is om tegen het midden van 2008 een levensechte test uit te werken.

Naar de beurs

Om zijn ambities waar te maken, wil VitalSys onder begeleiding van Small Caps Finance volgend jaar naar de Brusselse Vrije Markt. Dat zou 650.000 euro vers kapitaal moeten opleveren. "Geld dat in de eerste plaats moet dienen om het productportfolio te verbreden en nieuwe softwaretoepassingen mogelijk te maken," zegt Geerinckx. In juli trokken de referentieaandeelhouders het kapitaal op tot 417.000 euro.

De firma is voor 75% in handen van Diederick Geerinckx en zijn 58-jarige vader, dokter Paul Geerinckx, die bekend is als investeerder in de gezondheidssite Medinet. Nog eens 15% zit bij bestuurder Jean-Marie Bostvironois. De overige 10% is van zaaigeldverschaffer Brustart (GIMB).

Volgens Georges De Moor zijn er vandaag in Europa zo'n 8500 leveranciers die een stukje van de e-gezondheidskoek proberen binnen te rijden. "Philips Medical Systems kent iedereen, maar ik voel ook veel voor de rol van kmo's," zegt De Moor.

Volgens Geerinckx staan we voor de doorbraak. "Zeker zodra het Riziv een aantal prestaties terugbetaalt," zegt hij. Voor het lobbywerk kan hij rekenen op het VBO en Agoria, dat een 'e-health platform' heeft opgezet. Het VBO sprak eerder al over het 'gigantisch economisch potentieel' van telegeneeskunde.

Karel Cambien/B.L. ■

VITALSYS NV

duizend euro	2006	2005	2004
Omzet	473	287	153
Eigen vermogen	108	10	-8
Cashflow	45	6	4
Nettoresultaat	-6	-103	-65
Liquiditeit ⁽¹⁾	1.5	1.09	1.78
Solvabiliteit (%) ⁽²⁾	29.4	3.54	-3.74
Personeel (einde Jaar)	6	4	n.b.

⁽¹⁾ Liquiditeitsratio = vlottende activa gedeeld door kortetermijnschulden. Een gezonde ratio ligt boven 1.

⁽²⁾ Solvabiliteitsratio = eigen vermogen gedeeld door balanstotaal.

Bron: Graydon, VitalSys