

Belgische FinTech startup Husk haalt 1 miljoen euro op om snel groeiende tech startups financieel efficiënt te maken

Brussel, 27 mei 2025 – Startups die een vliegende start maken, moeten snel hun groeiende kosten gaan optimaliseren en managen. Toch bieden weinig klassieke banken hen hiervoor de juiste tools aan, omdat ze geen financiële geschiedenis kunnen voorleggen. Via het recent gelanceerde Belgische FinTech platform [Husk](#) kunnen deze startups wél meteen kosten optimaliseren en hun cashflow beheren. CEO Christophe Sion (34): *“Wij voorzien voor startups instant toegang tot betaalkaarten met reële limieten, waarmee hun medewerkers betalingen kunnen doen, die pas een maand later van de rekening gaan. Startups kunnen hun eigen kaartprogramma uitbouwen via ons platform, volgens hun eigen noden. Alle bankrekeningen van het bedrijf zijn gelinkt aan het Husk-platform. Via data-analyse monitoren we de financiële gezondheid van de startup en krijgen de ondernemers in realtime inzicht in hun uitgavenpatronen en de financiële gezondheid van hun onderneming. Op basis van die data kunnen we ook de limieten op de betaalkaarten aanpassen.”* Husk sloot recent een pre-seed investeringsronde van 1 miljoen euro af, met daarin steun van het internationale accelerator programma Techstars, investeringsfondsen Birdhouse Ventures, NewSchool.vc en ervaren business angels. De online betaaldienst Stripe staat in voor de Europese licentie voor kaartuitgifte en ook Mastercard ondersteunt Husk bij zijn verdere groei. *“Onze ambitie? Dé FinTech oplossing worden voor snel groeiende tech startups in heel Europa, en bij uitbreiding de hele wereld”,* besluit Sion.

“In een bloeiende startup kun je vandaag twee werknemers hebben en de dag erop met twintig zijn. Maar als bedrijf moet je dat tempo wel kunnen volgen. Husk biedt een oplossing voor de financiële uitdagingen waar deze snelgroeiende startups mee worstelen”, vertelt Christophe Sion, die eind 2023 samen met zijn zakenpartner Georgy Taranov het zaadje plantte voor Husk. Sinds februari van dit jaar voorziet deze Belgische FinTech startup, gevestigd in de Europese wijk in Brussel, andere startups van bedrijfsbetaalkaarten en real time financiële monitoring tools in één platform, waarmee die de cash flow kunnen managen en optimaliseren. Uniek aan het Husk-platform is een dynamische risicomodel, ontwikkeld met steun van VLAIO. Dat laat Husk toe om deze startups te bedienen zonder dat zij een financiële geschiedenis kunnen voorleggen. Dankzij geavanceerde data-analyse krijgen ondernemers in real time gedetailleerde inzichten in hun financiële gezondheid en uitgavenpatronen. *“Husk is geen bank maar een geavanceerd financieel platform dat een antwoord biedt op de specifieke noden van tech startups. Die moeten snel kunnen schakelen terwijl ze hun financiële gezondheid bewaken. Bij ons hoeven ze geen weken te wachten op een kredietkaart en houden ze à la minute de vinger aan de pols. Als we zien dat een onderneming hun kosten niet evenredig zijn met het beschikbare kapitaal, dan past het systeem automatisch de kredietlimieten aan.”*

Sterke investeerders en strategische partnerships als groeimotor

Sinds dat eerste zaadje sloot Husk een pre-seed investeringsronde van 1 miljoen euro op, met daarin steun van het internationale accelerator programma Techstars, investeringsfondsen Birdhouse Ventures, NewSchool.vc en ervaren business angels. Strategische partnerships inzake online betalingen zorgen voor een stevige basis. In september 2024 sloot Husk een samenwerking af met de online betaaldienst Stripe, dat de licenties voor kaartuitgifte verzorgt. Die licenties voldoen aan de regelgeving in Europa. Stripe heeft ook licenties in het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten, waardoor Husk snel en gemakkelijk internationaal kan uitbreiden. In oktober 2024 volgde een partnerschap met Mastercard, dat Husk ondersteunt bij de verdere groei van hun betaalkaarten.

Tweevoudig inkomstenmodel

Husk hanteert twee inkomstenstromen, waarbij de eerste komt uit interchange fees. Dat zijn de transactiekosten die handelaars betalen wanneer een bedrijf met een Husk-kaart bij hen betaalt. Daarnaast genereert Husk inkomsten via SaaS-abonnementen. De basislicentie van het platform is gratis voor startups; met het SaaS-abonnement hebben ze ook toegang tot geavanceerde tools om betalingen efficiënt te beheren, transacties grondig te analyseren en de cashflow te optimaliseren.

Toch krijgt niet elke startup zomaar toegang tot het platform. *“We starten altijd met een geautomatiseerde assessment, waarna we een risico-analyse doen. Sinds de lancering in februari '25 doorliepen al 16 bedrijven succesvol het assessment. Zij maken nu ook gebruik van Husk. We mikken tegen eind 2025 op minstens honderd startups te bedienen, tegen eind 2027 een duizendtal. We geven de voorkeur aan tech startups die al een investeringsronde achter de rug hebben. Zij hebben naar hun investeerders toe immers de verplichting om kapitaal slim in te zetten voor groei. In België komen zo'n tweeduizend startups in aanmerking, in Europa zijn dat er driehonderdduizend.”*

De grote ambitie? Uitgroeien tot de toonaangevende speler in de Europese FinTech markt. Al wil Husk op lange termijn ook uitbreiden naar mid-market companies en e-commercebedrijven. Intussen werken de developers druk aan nieuwe features van het platform, zoals integraties met accountingsoftware en AI-functionaliteiten, die klanten antwoord kunnen geven op financiële vragen en heldere inzichten verschaffen, maar hen ook helpen met het opzetten en gebruiken van de betaalkaarten. Een soort digitale CFO, die altijd en overal beschikbaar is en over alle financiële informatie van de startup beschikt. Momenteel telt het team vijf medewerkers. Daar komen in de nabije toekomst zeker drie nieuwe developers bij. Met een groeiend team, strategische partnerships en continue innovatie blijft Husk bouwen aan een platform waarmee startups slimmer en efficiënter hun financiën kunnen beheren.

Husk: de oprichters

CEO Christophe Sion (34)

- Verantwoordelijk voor business development en wetgeving
- Studeerde Financieel Recht aan de Universiteit Antwerpen
- Haalde een MBA aan de Darden School of Business (Virginia – VS)
- Werkte 5 jaar als financieelrechtelijk advocaat aan de balie van Brussel
- Gaf 5 jaar financieelrechtelijk advies bij het internationale advocatenkantoor Stibbe

Georgy Taranov CPO / CTO (35)

- Operationeel leider, verantwoordelijk voor development, AI en risicomanagement
- Meer dan 10 jaar ervaring in risk assessment, data science en machine learning bij Société Générale, PwC en fintech startups
- Gastspreeker voor masteropleiding voor machine learning lessen
- Studeerde biochemistry, fysica en moleculaire biologie

Meer informatie nodig?

Wil je Christophe Sion van Husk interviewen?
Contacteer Kelsey Roskam van Wavemakers
kelsey@wavemaker.eu of 0472 36 90 45