



Partheas? Kort even voorstellen !

Partheas is een aanbieder van software oplossingen met een focus op het digitaal ondersteunen van complexe bezoekersstromen. Het spitst zich daarbij voornamelijk toe op de medische en publieke sector.

Om dat allemaal mogelijk te maken heeft Partheas 2 toepassingen ontwikkeld:

- Partheas Flow beheert de patiënten flow typisch voor eerder complexe patiënten flows in ziekenhuizen.
- Partheas Q focust zich dan weer op algemeen beheer van digitaal onthaal en klantenbegeleiding. Q is minder sterk in het specifieke focusgebied van Partheas Flow, maar het bedient wel zeer goed diverse andere gebieden: van publieke sector tot kleinere medische instellingen.

Rechts kan je alvast een overzicht terugvinden van bedrijven waar we in 2025 diensten aan verlenen, met daarbij ook heel wat nieuwe namen sinds deze jaargang.

Partheas (Q) in de publieke sector

In de publieke sector is de belangrijkste eerste klant [VDAB](#) (2022), waar de huidige softwareversie van Partheas Q voor het eerst op grotere schaal werd ingezet. Ondertussen ondersteunt de toepassing zo'n 40 van de grootste VDAB kantoren in Vlaanderen.



Eind 2024 kwam een volgende belangrijke stap met het winnen van het raamcontract van de Vlaamse overheid rond 'Afsprakenbeheer, Digitaal Onthaal en Klantenbegeleiding'. Dat gebeurde samen met 2 partnerbedrijven onder de naam '[Docleas](#)'. Vlaamse Steden & Gemeenten kunnen via dit contract de toepassing afnemen voor hun dienstverlening. Na een half jaar hebben al zo'n 5 gemeenten ingetekend op dit aanbod. Het raamcontract geeft in combinatie met onze Q toepassing nog heel wat meer mogelijkheden in de toekomst.





Partheas (Flow) in de ziekenhuissector

Complexe patiënten flows in ziekenhuisomgevingen is waar Partheas zich in de beginjaren (sinds 2013) heeft op toegespitst. Ondertussen focust de toepassing op poliklinieken, dagziekenhuis, OK en medische beeldvorming. Voor die laatste zit er vanaf 2025 heel wat extra productontwikkeling in de pijplijn.

Allemaal een beetje abstract? Klik zeker even op de afbeeldingen rechts. Er verschijnen dan een aantal filmpjes die uitleg geven over de toepassing Partheas Flow.



Partheas (Q) in kleinere medische settings

Sinds 2023 zijn we ook actief in groepspraktijken, specialisten, medische centra en gelijkaardige infrastructures. Daarin zetten we onze toepassing voornamelijk in voor digitale aanmelding van patiënten om die praktijken te helpen bij optimalisatie en efficiëntiewinst van hun dienstverlening. In die markt wordt de oplossing gecommmercialiseerd onder de naam [QArts](#).



Waarin zijn we sterk? En waar kunnen we beter?

Partheas slaagt erin om innovatieve toepassingen in te zetten in verschillende sectoren en er topoplossingen van te maken binnen hun niche. Partheas heeft een knap track record, mooie klanten en heel wat potentieel.

Naast al het positieve zijn er zeker ook wat werkpunten. Die zijn meteen ook de belangrijkste motivatie voor onze crowd-lening actie van win-win

Ons team !?

Partheas zou niets zijn zonder het ijzersterke team dat er elke dag weer haar schouder onder zet.

Even op een rijtje:

Koen (47) is bedrijfsleider, medeoprichter en drijvende kracht sinds de start in 2012. CTO is Rakesh (gestart 2013), ook 'product owner' van Partheas Flow. Shuchi (gestart 2012) combineert projectmanagement en front-end development. Vanuit Georgia USA is Shravya (gestart 2013) dan weer onze 'product owner' voor Partheas Q. Nicola is onze meest recente ster, full-stack ontwikkelaar sinds begin 2023.



- Alles in Partheas is opgebouwd met de kennis, kunde en (financiële) middelen van haar oprichters. Dat zorgt voor te beperkte financiële slagkracht om zowel technische als commerciële uitdagingen aan te gaan.
- Verder omarmen van de nieuwe mogelijkheden die AI biedt.
- Zowel de medische als de publieke markt zijn bijzonder vatbaar voor aanvallen op de IT infrastructuur, en dus oplossingen zoals de onze. We houden goed stand, maar het vergt blijvende investering.



Onze ambitie ?

Onze 5 doelstellingen voor 2030

1. Een vervierdubbeling van de omzet in deze periode.
2. In de markt van 'Vlaamse Steden en Gemeenten' willen we groeien naar een marktaandeel van 30%.
3. Minstens 3 andere nationale markten betreden via slimme partnerships.
4. In de marktsegmenten waar we actief in zijn, willen we de top oplossing blijven.
5. Het team dient beter gebalanceerd te worden, vooral op commercieel en niet-technisch vlak.



Win-Win & Simulaties

Een win-win-lening biedt een stevig rendement, maar het is uiteraard niet risicoloos. Met het hele team zetten we er ons volledig achter om de ambitieuze doelstellingen waar te maken. Hieronder kan je alvast een aantal simulaties vinden voor verschillende inlegbedragen.

