

# C\*NNECT

MAGAZINE

Editie 34 - oktober 2025



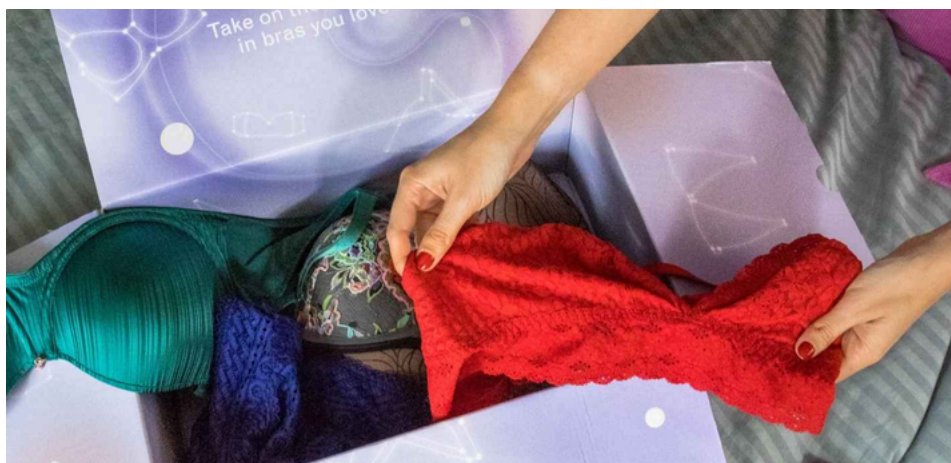
Onderneming in de kijker:  
**CURVECATCH**



# TECH MET EEN VROUWELIJKE TOUCH

## PARTNERS IN INNOVATIE

CurveCatch herdefinieert hoe vrouwen lingerie kopen. Dankzij een slimme vragenlijst en een gepersonaliseerde lingeriebox combineert het platform het comfort van thuis passen met de expertise van een gespecialiseerde winkel. Op basis van maat, pasvorm en stijl ontvangt de klant een selectie op maat, die ze rustig thuis kan passen. Wat past, betaalt ze; de rest stuurt ze gratis terug. De kracht van CurveCatch?



Een uniek algoritme dat vrouwelijke expertise omzet in digitale precisie. Het resultaat: minder miskopen, meer zelfvertrouwen én een klantgerichte aanpak die traditionele retail overstijgt.

CurveCatch toont dat technologie ook warmte en vertrouwen kan brengen in een kwetsbare aankoopervaring. Zo wordt lingerie shoppen weer iets waar vrouwen zich goed bij voelen.



NILS EN KIMIA  
FOUNDERS

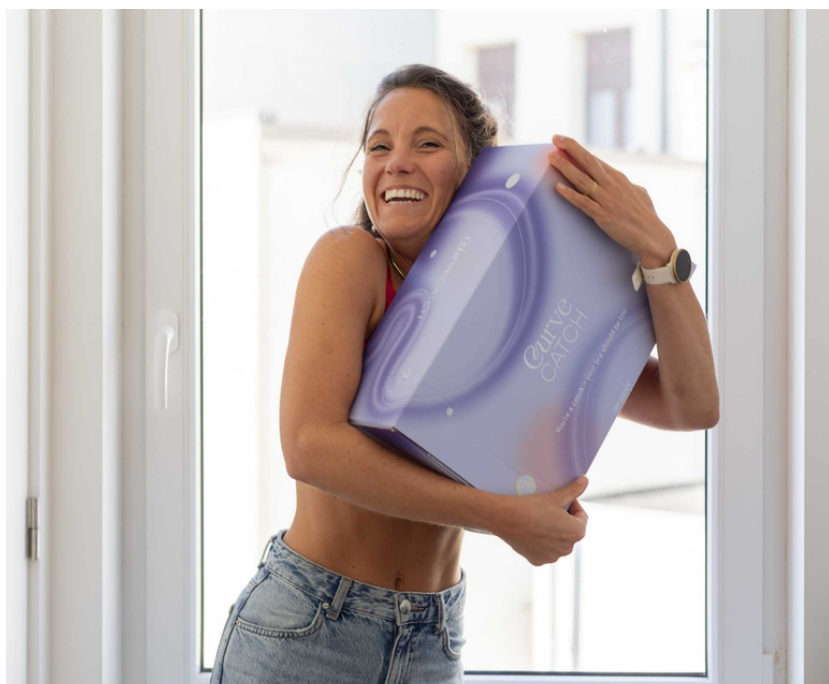
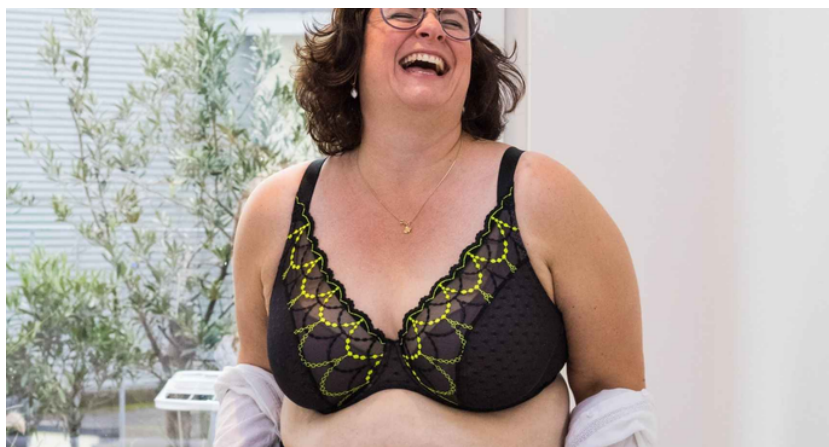
## EXPERTISE EN INNOVATIE

Kimia Namadchi brengt de unieke combinatie van lingerie-expertise uit het familiebedrijf en digitale kennis uit haar Google-carrière mee. Co-founder Nils Heyman-Dewitte vult haar perfect aan met zijn technische knowhow.

Samen vertaalden ze het menselijke maatgevoel naar een schaalbaar AI-model dat mode, comfort en tech slim verbindt. Hun complementaire aanpak is de motor achter CurveCatch. Zo bouwen ze aan een digitale ervaring met persoonlijke touch.

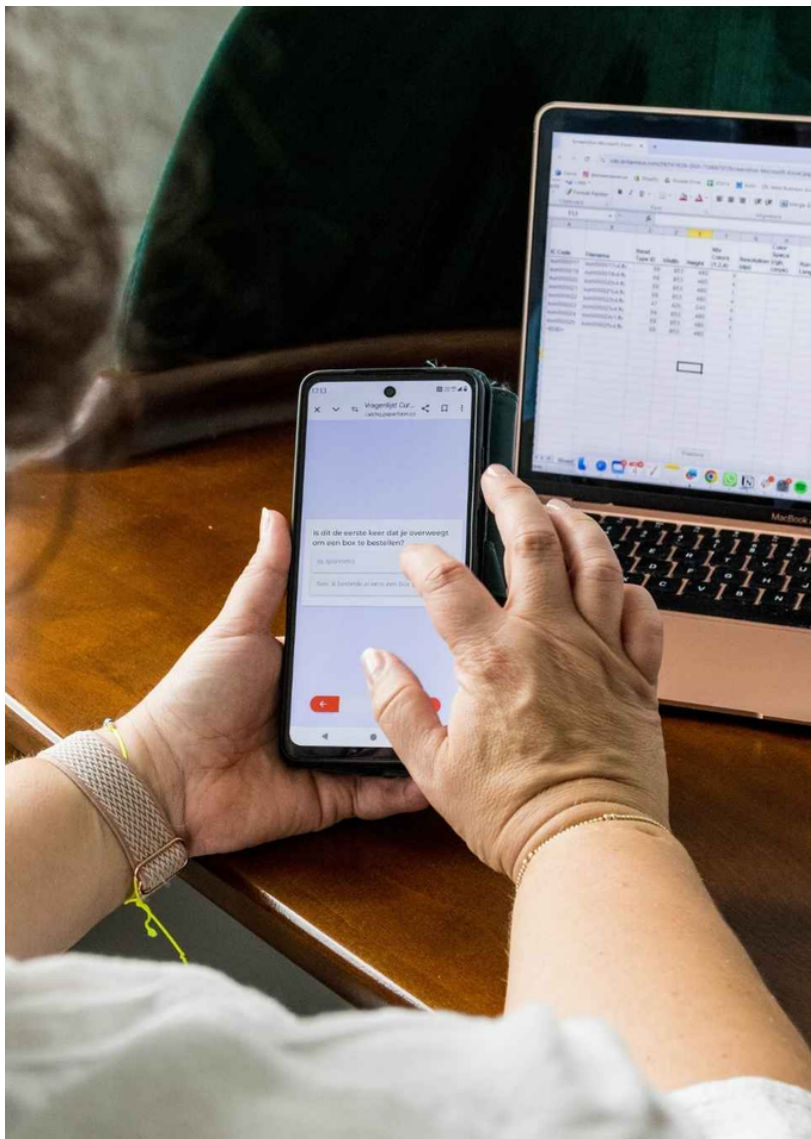
## MAATSCHAPPELIJKE IMPACT EN ECOLOGISCHE INNOVATIE

Bijna 80% van de vrouwen zou rondlopen met een BH die niet goed zit. CurveCatch wil dit structureel aanpakken en vrouwen meer comfort én zelfvertrouwen bieden, met lingerie die écht past. Tegelijk zetten ze sterk in op duurzaamheid. Dankzij hun algoritmes en maatloze webshop daalt het aantal retours aanzienlijk. BH's die ongebruikt blijven, kunnen worden teruggestuurd of geschonken via een VC2-organisatie. Bovendien delen ze hun technologie ook met andere merken, om breder impact te maken. Door productie- en aankoopbeslissingen slimmer te sturen, verkleinen ze de ecologische voetafdruk van lingerie. Elk stuk verdient het om écht gedragen, geliefd en niet verspild te worden. Zo combineren ze sociale én ecologische meerwaarde op een slimme manier.



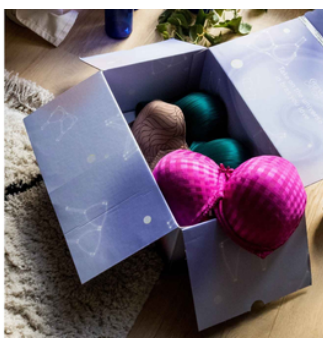
## SUBSIDIES EN ONDERSTEUNING: EEN SPRINGPLANK VOOR INNOVATIE

CurveCatch kon rekenen op ondersteuning van VLAIO via drie subsidies: een O&O-project voor hun algoritme, een groeisubsidie voor de uitbreiding naar Nederland en een haalbaarheidsstudie rond slimme datalabeling. Niet alleen de financiële steun, maar ook de scherpe feedback van VLAIO dwong hen om strategisch vooruit te denken.



### DE CRUCIALE ROL VAN DE ACCOUNTANT

Hoewel CurveCatch hun eerste subsidiedossiers zelfstandig opstelde, beseft co-founder Kimia dat een betrokken accountant veel toegevoegde waarde kan bieden. Hun huidige accountant ondersteunt hen nauwgezet bij rapportering en opvolging, maar wordt nog niet actief betrokken bij de plannen van de onderneming. In de toekomst wil CurveCatch hier wel sterker op inzetten. Voor een eerste subsidietraject raadt Kimia alvast begeleiding aan: “De vragen zijn diepgaand. Je moet écht voorbereid zijn.”



### TOEKOMSTGERICHTE AMBITIES

CurveCatch wil de dienstverlening verder verfijnen en een nog sterkere beleving creëren voor terugkerende klanten. Op lange termijn droomt het bedrijf ervan dé referentie te worden in Europa voor lingerieadvies en maatloos shoppen. Daarnaast onderzoeken ze hoe hun technologie als SaaS-oplossing kan worden aangeboden aan andere webshops, om zo ook internationaal impact te maken.



## CONCLUSIE

CurveCatch is het resultaat van een unieke kruisbestuiving tussen persoonlijke ervaring, technologische innovatie en een sterke maatschappelijke missie. Kimia en Nils slaagden erin om de expertise van fysieke lingeriezaken te vertalen naar een gepersonaliseerde online beleving die vertrouwen, comfort en duurzaamheid centraal stelt. Dankzij slimme algoritmes, doorgedreven klantinzicht en strategische keuzes bouwden ze een schaalbaar model met oog voor ecologische impact. De steun van VLAIO en de begeleiding van hun bedrijfsadviseur vormden hierbij een belangrijke hefboom. Hoewel hun accountant initieel niet betrokken was bij de subsidieaanvragen, zien ze vandaag het belang in van nauwere samenwerking voor toekomstige groeitrajecten. Met een sterke visie, ambitie voor Europese expansie en de mogelijke uitrol van hun technologie als SaaS-oplossing,

### ONTWIKKELINGSDRIVE

Behoudend  Vernieuwend

### BEDRIJFSORIËNTATIE

Organisatie-gericht  Ondernemers-gericht

### FINANCIËLE KENNIS

The basics  Financial wizard

### AANDEELHOUDERSSTRUCTUUR

Controle behouden  Controle afstaan

### ADVIESNETWERK

Self focused  Hyper connected

staat CurveCatch klaar om haar impact te vergroten – in de lingeriesector én daarbuiten. Het team blijft inzetten op gebruiksgemak, maatwerk en duurzaamheid, en onderzoekt volop nieuwe samenwerkingen. Zo versterken ze niet alleen hun marktpositie, maar brengen ze ook de hele sector naar een hoger niveau. Een inspirerend voorbeeld van hoe technologie, ondernemerschap en maatschappelijke relevantie kunnen samensmelten.