

Start van een VITO-spin-off: Laser Cladding Venture

VITO is steeds actiever in het economisch valoriseren van haar duurzaamheidsonderzoek en stimuleert ook spin-offs van marktrijpe technologie. Een recente spin-off, Laser Cladding Venture (LCV), werd op 7 oktober 2015 geïntroduceerd.

Het bedrijf is gespecialiseerd in lasercladding, een technologie die met een laser metaalpoeders insmelt op een werkstuk. Op die manier kunnen hoogwaardige coatings worden aangebracht die er voor zorgen dat mechanische onderdelen veel langer meegaan en kan op een unieke manier aan 3D-printing worden gedaan.

Naast CEO Jan Lambrecht en VITO zijn nog twee investeerders aangetrokken als aandeelhouder, met name LRM en AAAfund die samen 850.000 euro hebben geïnvesteerd in de startup. LCV zal initieel voortwerken vanuit het VITO-labo in Mol, met de bedoeling om na een jaar te verhuizen naar een nieuwe locatie in Limburg.

LCV als servicebedrijf

Naast het aanbrengen van coatings kunnen de LCV experts ook meerdere lagen op elkaar aanbrengen en zo aan 3D-printing doen. Het speciale van deze 3D-printtechniek is dat je op een bestaand stuk kan voortbouwen en op die manier kan produceren of herstellingen uitvoeren. Voor de eenvoudige vorm gebruik je conventionele



productietechnieken en voor de ingewikkelde gedeeltes of delen in duurdere materialen 3D-lasercladding. Een voorbeeld van de toepassingen is het aanbrengen van een slijtvaste laag op extruder schroeven voor veevoerders. De schroeven die LCV behandelt heeft gaan 6 keer langer mee dan nieuwe schroeven. Ook in de baggersector zijn al mooie toepassingen gevonden.

VITO als bron van disruptieve business ideeën

Het is de taak van VITO om haar technologische kennis te gebruiken om duurzame ontwikkeling te stimuleren en het economisch en maatschappelijk weefsel in Vlaanderen te versterken. De VITO onderzoekers leveren heel wat ideeën, maar sinds twee jaar is er een belangrijke verschuiving gebeurd naar het “kweek”-aspect van deze ideeën.

“We leggen meer de focus op het optillen van deze goede ideeën naar een hoger business-niveau. Dit onder meer door in te spelen op alle aspecten van het proces “from idea to startup” en in alle fasen van het proces de schaalbaarheid van het idee voor ogen te houden”, aldus Walter Eevers, directeur Valorisatie en strategische samenwerking. Bij VITO telt niet louter het aantal spin-offs maar des te meer de economische impact, bv. werkgelegenheid.

Bovendien loopt deze cyclus bij cleantech langzamer dan bij IT. “Een app is al snel geschreven en de weg naar de markt verloopt sneller”, vervolgt Eevers, “Een disruptieve technologie in onze sector neemt meer tijd in beslag zowel in onderzoek als in ontwikkeling en vraagt om meer investeringen. In de voorbije twee jaren heeft VITO wel geleerd om vroeger in het onderzoek na te denken over de mogelijke businessopportuniteiten en hiermee rekening te houden tijdens de uitvoering van het onderzoek.”

Een andere mijlpaal in de valorisatiestrategie is het delen van VITO's bestaande kennis met de Vlaamse industrie via de kennisdatabank Brilliant.

Nu interne ideeën steeds meer de weg vinden naar de VITO-kweekvijver voor disruptieve ideeën, is het tijd om ideeën van buitenaf mee op te nemen. “In 2016 willen we bedrijven inspraak geven in VITO-onderzoek en samen met hen nieuwe business uitwerken. Verder willen we ons huidig ecosysteem uitbreiden, met onder meer een Opportunity Recognition Workshop samen met TNO, onze Nederlandse “concullega”, en UAntwerpen. Zo kijken we vandaag naar buitenlandse investeerders voor disruptieve ideeën met een globaal potentieel. En hebben we een goede samenwerking met Innotek, die als incubator kan dienen voor de eerste levensjaren van onze spin-offs.”

Voortbouwen op jaren van onderzoek

Met 17 jaar ervaring in state-of-the-art lasertechnologie heeft VITO een ruime voorsprong opgebouwd. Sinds 2010 heeft VITO zich toegespitst op lasercladding en vooral op ‘additive manufacturing’ of 3D-printing. De lasercladding technologie is ondertussen zo marktrijp dat VITO gekozen heeft om een spin-off te lanceren, met de inbreng van VITO-patenten en -machinepark. Het Venture Development Team van VITO heeft de juiste mensen en financiers bij elkaar gebracht, het business plan verfijnd en zo het bedrijf helpen opstarten. Zo vertrekt de LCV vanuit een sterke startpositie om het lasercladden in Vlaanderen en daarbuiten tot een succesverhaal te maken.

Voor meer informatie:

VITO
Kristine Verheyden