

Industrie ontdekt door pandemie smart glasses

Schermvullende weergave



Johan De Geyter, de CEO van Iristick, met een smart glass van zijn bedrijf op het hoofd. ©Dries Luyten

JAN DE SCHAMPHELAERE

16 mei 2020 01:00

De start-up Iristick leverde zijn 'slimme brillen' al voor bevallingen op afgelegen plekken in Congo, en heeft nu ook honderden bestellingen op zak voor gebruik in fabrieken. 'Een klant heeft met onze technologie vanuit Sint-Niklaas in real time de opstart van een conservenfabriek in Italië begeleid.'

Als antwoord op het coronavirus proberen bedrijven externen zo veel mogelijk buiten hun terreinen te houden, om het risico op besmettingen voor de eigen werknemers te minimaliseren. 'Maar het onderhoud van fabrieken is cruciaal om ze draaiende te houden en soms zijn experts van leveranciers nodig om een productielijn om te schakelen en optimaal af te stellen. Veel bedrijven worstelen met dat probleem en contacteren ons. Onze technologie biedt hulp', zegt Johan De Geyter, de CEO van Iristick.

De Antwerpse start-up ontwikkelde een 'slimme bril', die uitgerust is met camera's met inzoomfunctie en een schermje om informatie en beelden in real time uit te wisselen. In amper twee maanden kreeg het bedrijf al evenveel bestellingen binnen als het voorbije jaar. De Geyter spreekt over contracten voor de productie van honderden smart glasses. 'We zien een spectaculaire groei bij nieuwe klanten en bestaande klanten die proefprojecten op grotere

schaal uitrollen. In maart is de golf in Europa begonnen, en daarna in de VS. De interesse volgt dus eigenlijk het virus.'

De Geyter ziet in de industrie een duidelijke mentaliteitsverandering. 'Een eerste analyse van een technisch probleem gebeurt nu vanop afstand, in plaats van gewoon te zeggen: kom maar af. Dat wordt de best practice. Het idee was al in opmars, en is in een stroomversnelling beland. Bedrijven begonnen in te zien dat technici de wereld rondvliegen niet de ideale manier van werken is, omdat schaarse knowhow dan de helft van de tijd op een vliegtuig zit. Smart glasses zijn een manier om die knowhow snel over te brengen.'

De start-up deed de voorbije weken onder meer goede zaken met Engie Services, dat bij Tata Steel in Nederland en 30 andere klanten Iristick-brillen introduceerde om een lokale ploeg bij te staan bij het standaardonderhoud van elektrische installaties. Technisch experts van John Bean Technologies hielpen dan weer een klant bij de opstart van een gloednieuwe voedingsfabriek in Italië waarvoor het de afvulmachines had geleverd. In plaats van mensen ter plekke te sturen kregen de Italianen tien smart glasses opgestuurd. Lokale technici konden dan handenvrij aan het werk, terwijl experts vanuit Sint-Niklaas real time meekeken om bij te sturen indien nodig.

'We waren eigenlijk niet voorbereid op deze rush. We zijn de productie aan het opschalen. We hebben onze handen vol. Dat vraagt tijd. Dit jaar meer dan duizend stuks in de markt zetten, is een haalbare ambitie. Dat moet om en bij de 2 miljoen euro omzet opleveren', klinkt het. 'We zitten in een markt die nog in haar kinderschoenen staat', vertelt De Geyter. In 2018 waren amper 10.000 industriële smart glasses in gebruik, vorig jaar misschien 50.000 waarvan de helft virtual reality brillen voor opleidingen en vluchtsimulaties, en de andere helft brillen zoals die van Iristick. (zie inzet)

Calimero

Iristick concurreert onder meer met Google, dat een industriële versie van zijn Google Glass heeft uitgedokterd. 'Nee, dat schrikt niet af. Het is een belangrijke naam, maar ze zijn zeker niet dominant', zegt De Geyter.

Meer dreiging komt er van het Amerikaanse Realwear dat de leiding neemt dankzij een kapitaalverhoging van 80 miljoen dollar waar ook het techbedrijf Qualcomm bij betrokken was. Realware telt al 150 werknemers, Iristick amper 12. 'Ze nemen een grote voorsprong. Dat klopt. Hoe wij daar tegen kunnen vechten? Het is zeker een challenge, maar België heeft soms een te groot calimerogehalte. We hebben hier goede ingenieurs rondlopen en er ontstaan hier mooie bedrijven. Daar kunnen we op surfen. We stellen vast dat we bij de meeste proefprojecten toch mee aan tafel mogen zitten en uitgenodigd worden om samples te sturen. Of ons dat helpt als de markt groter en rijper wordt, zullen we dan wel zien.'

Specialisten voorspellen dat smart glasses binnen een vijftal jaren een miljardenmarkt zijn. Dan moet je op grote schaal kunnen produceren, en moet Iristick misschien op zoek naar een strategische partner. 'Dat is nu niet aan de orde', zegt De Geyter die voorheen topman was van Zembro, dat een slim horloge voor senioren ontwikkelde. 'Dat verhaal is verkeerd afgelopen. We hebben te laat een partner gezocht. We hadden dat anderhalf jaar eerder moeten doen.' Maar een ontgoocheling wil hij dat niet noemen. 'We moeten innoveren in Vlaanderen, op zijn minst een poging doen. Er zullen er veel mislukken, maar ook lukken.'