

Veiligheid monitoren met behulp van draadloze technologie

UGent spin-off Lopos levert real-time lokalisatiediensten (RTLS) op basis van ultrabreedbandtechnologie (UWB). 'We hebben een lange weg afgelegd van simpelweg een ontluikend idee tot een volledige startup met een geteste en gecertificeerde draagbare tool', vertelt CEO en medeoprichter Jen Rossey.

Proloog

De kiem voor Lopos werd gezaaid in de hoofden van de vier oprichters – Jen Rossey, Bart Jooris, Eli De Poorter en Jan Bauwens – toen ze bij IDLab, het gezamenlijke onderzoekslaboratorium van de Universiteit Gent en imec, aan de slag waren. Samen bestudeerden ze al tien jaar verschillende lokalisatietechnologieën, waaronder ultrabreedband. Ze realiseerden zich al snel het potentieel van UWB-technologie en gingen op zoek naar manieren om dit te vertalen naar een zakelijk concept. Hun eerste idee was om zich te focussen op pluimveehouders en fokbedrijven. Door de locatiegegevens van dieren te volgen, zouden hun klanten onderzoek kunnen doen naar en inzicht krijgen in het gedrag van hun vee, pluimvee...

Ondersteund door imec en Universiteit Gent

Imec en de Universiteit Gent zorgden in deze periode voor een geweldige ondersteuning van Lopos, ook vanuit organisatorisch en technisch perspectief. 'In 2019 leidde onze ambitie in ultrabreedband ertoe dat we deelnamen aan Expedition DO!. We werkten allemaal fulltime en hadden nog nooit echt de tijd genomen om onze eigen ideeën vorm te geven. Expedition DO! dwong ons om actie te ondernemen, en we zijn er echt dankbaar voor! We waren een van de winnaars in 2019. Dat gaf ons het laatste duwtje in de rug dat we nodig hadden', legt Jen uit. 'Met de hulp van UGent TechTransfer en het IOF (Industrieel Onderzoeksfonds) lanceerden we datzelfde jaar nog Lopos als spin-off en werden we toegelaten tot imec.istart, een prestigieuze business accelerator.'

De juiste markt vinden

Lopos legde al heel wat bouwstenen voor een succesvolle startup, maar had nog steeds een goede markt nodig. Gedragsanalyses op dieren leek nog niet in de smaak te vallen, dus begonnen de oprichters andere markten te verkennen, zoals Industrie 4.0, productie en logistiek. 'We waren nog op zoek naar de juiste markt toen het coronavirus toesloeg. We realiseerden ons al snel hoe geschikt onze technologie was om de sociale afstandsvereisten te monitoren. Als flexibele startup konden we op slechts zes weken schakelen van pure elektronica naar een innovatief product met concrete impact: een wearable die op basis van onze ultrabreedbandtechnologie de afstand meet tussen mensen en geluids-, trillings- of lichtwaarschuwingssignalen verzendt wanneer ze te dicht bij elkaar komen.'

SafeDistance in actie

Een breed scala aan bedrijven maakt intussen actief gebruik van de SafeDistance wearables – van de petrochemische en farmaceutische industrie en grote electronicabedrijven tot lokale kmo's. 'Industriële bedrijven, die meestal niet thuis kunnen werken, hadden de meest urgente behoefte. Maar nu richten we ons op een veel breder publiek. De wearables kunnen op zo veel verschillende gebieden worden gebruikt om het leven met social distancing toch op een veilige manier mogelijk te maken. Zo staan vandaag ook openbare plaatsen zoals bibliotheken en musea op onze radar', vertelt Rossey.

Dezelfde missie, andere markten

'Onze missie is niet veranderd, maar onze toepassingsgebieden zijn dat zeker sinds de uitbraak van het coronavirus. Ons belangrijkste doel blijft om bedrijven te ondersteunen om in deze moeilijke tijden operationeel te blijven en om werknemers te beschermen', zegt Rossey. 'Tegelijk realiseren we

ons dat de interesse van de markt voor social distancing wearables wellicht van korte duur is. Maar het was nooit ons plan om ons uitsluitend op dit product te concentreren.'

'Veiligheid in alle mogelijke aspecten blijft echter een belangrijk issue voor bedrijven wereldwijd. Zo is onze ultrabreedbandtechnologie ook interessant voor activabeheer, productlokalisatie, toegangscontrole, evacuatiemanagement, het vermijden van botsingen... Er zijn dus nog tal van mogelijkheden voor onze unieke draadloze technologie. Het grote voordeel nu ten opzichte van een jaar terug is dat we met onze SafeDistance wearables het vertrouwen hebben kunnen winnen van enorm veel klanten. Met deze klanten kunnen we nu veel makkelijker in gesprek gaan om hun noden te detecteren en oplossingen te bieden. Dat we vandaag samenwerken met een wereldspeler als het strategieconsultancybedrijf PwC is daar een mooi voorbeeld van', besluit Rossey.

www.lopos.be



