

## Hoe universitaire spin-offs ontstaan

# Tussen droom en daad: onderzoekers ondernemen

Hoe ontstaat een universitaire spin-off eigenlijk en wie zijn de onderzoekers die hun dromen omzetten in daden? Waar wordt de kiem gelegd voor ondernemerschap? Waar zoek en vind je steun in de aanloopfase tot het oprichten van een bedrijf? Deze en andere vragen legden we voor aan een panel van ervaringsdeskundigen.

Pieter Soens werkt in het Labo voor Digitale Spraak en Audio Bewerking en Ronald Van Ham is actief in de Robotica & Multi-body Mechanica onderzoeksgroep, beiden gefinancierd door 'Spin-off in Brussels' (SOIB), een initiatief van het Brussels gewest. Ze werken respectievelijk rond spraakmodificatie en revalidatiebots. Onze derde gesprekspartner Thomas Crispeels begeleidt studentenondernemingen en werkt mee aan het onderwijsproject 'Technologisch Ondernemen' van de vakgroep Bedrijfseconomie dat in een aantal masteropleidingen wordt geïmplementeerd.

**Op welke manier groeide het idee om jullie onderzoek te valoriseren en wat is uiteindelijk de doorslaggevende factor om een bedrijf op te richten?**

**Pieter Soens:** Bij ons rijpt dit idee al geruime tijd. De onderzoeksgroep heeft een jarenlange ervaring op het gebied van spraakmodificatie. Na een screening werden 2 kernactiviteiten weerhouden voor valorisatie: het tijdschalen van spraak en audio, en de automatische postsynchronisatie voor film en televisie. Na 3 jaar vervolgonderzoek is de technologie nu veel 'volwassener' geworden. Het SOIB-project geeft ons nu de kans om de technologie volledig marktkrijp te maken en de strategische markten, klanten, partners en financiers te identificeren om uiteindelijk een

businessplan op te stellen dat moet leiden tot de succesvolle oprichting van een spin-off.

**Ronald Van Ham:** Binnen het onderzoek op onze dienst zijn er twee grote fasen te onderscheiden. Een eerste vrij fundamentele fase, waarbij de ondersteunende technologieën werden uitgewerkt, denk maar aan de pneumatische spieren en de stappende robots Lucy en Verónica. De volgende fase is het toepassen van deze technologieën in meer marktgerichte toepassingen, zoals een staprevalidatiebot en een enkel-voet prothese. Aangezien dit binnen een onderzoekskader gebeurt, zijn dit uiteraard prototypen die nog niet marktklaar zijn, maar wel marktpotentieel hebben. Het zou dom zijn om op dit moment niet reeds de 3<sup>de</sup> fase te starten: de prototypen marktklaar maken en nagaan welke features of eigenschappen de markt vraagt of kan gebruiken. Dit om uiteindelijk de spin-off te kunnen opstarten.

**Crispeels:** Als student heb ik een mini-onderneming opgericht. Wij vertrokken vanuit een volledig ander uitgangspunt. Er zijn uiteraard geen jaren onderzoek aan voorafgegaan. Wij wilden een gezelschapsspel over wielrennen op de markt brengen, maar bij de distributie ervan is het fout gelopen. Achteraf kan je dit analyseren vanuit de risicoloze luxepositie die je als student-ondernemer hebt. Vooral het toetsen aan de markt was enorm verrijkend.

**Wat is jullie persoonlijke drijfveer om in het ondernemerschap te stappen?**

**Soens:** Bij mij is dat eerder door omstandigheden gebeurd, omwille van de vooruitgang binnen het onderzoek naar postsynchronisatie. Bovendien is er maar één speler op deze nichemarkt binnen de filmwereld en zijn er bij de software die zij aanbieden veel problemen. Tijdens mijn eindwerk en de daarop volgende jaren zijn de voornaamste problemen weggewerkt. Een logisch vervolg is valorisatie. Ik ben drie à

vier jaar puur technologisch bezig en uiteindelijk wil je dat niet in de kast stoppen, maar ook gevaloriseerd zien. Ik wil ook altijd betrokken blijven bij het innovatieve technologische onderzoek van deze toepassingen.

**Van Ham:** Ik heb ondertussen al enkele jaren onderzoek gedaan, wat ook zeker zijn charmes heeft, maar uiteindelijk is het toch prachtig als je zelf een economische finaliteit kan geven aan onderzoek. Een spin-off is een mooie kans om enerzijds met hi-tech bezig te blijven en



Ronald Van Ham,  
Thomas Crispeels en  
Pieter Soens

anderzijds de bedrijfsweld in te stappen. Ik ben al met veel mensen in contact geweest die onze ideeën en ontwerpen fantastisch vonden en dat stimuleert natuurlijk ook om de stap naar het ondernemerschap te zetten.

#### Wat is cruciaal bij het opstarten van een bedrijf?

**Soens:** Eerst dienen er uiteraard één en liefst meerdere goede en innovatieve ideeën te zijn. Het is ook van groot belang om je toekomstige potentiële klanten te kennen. Die kan je proberen te identificeren via een marktstudie of door met die potentiële klanten, investeerders of concurrenten te praten. Op die manier zal je concreet gestalte kunnen geven aan je idee en het eventueel bijsturen of aanpassen.

Verder zijn een gemotiveerd en competent team en een degelijk business plan waaruit de haalbaarheid van het project en de eraan verbonden risico's blijken, cruciaal.

**Crispeels:** Volgens mij zijn er twee essentiële zaken; het idee op zich, nl. de technologie, het product of de dienst, en het team, iets innovatiefs of nieuws hoeft op zich niet, misschien is het gemak-

kelijker om een markt te betreden waar al enkele spelers zijn en waar het team dan de cruciale factor wordt. Het team moet complementair zijn wat technologische kennis en commerciële zaken betreft. Zeer belangrijk is ook een goede verstandhouding binnen het team. Uit een studie van onze vakgroep is gebleken dat teams die elkaar reeds kenden voor het oprichten van een onderneming en een affectieve band hebben meer regelmatige groei kennen dan teams waarbij dit niet het geval is. Belangrijk is dat het idee bij de teamleden gezamenlijk gerijpt is en dat ze organisch groeien naar een onderneming. Bij problemen komt de band onder stress te staan. Bij een affectieve band kan je daar als groep beter mee omgaan.

**Van Ham:** Naast het team en een goed idee of product, is kennis van de markt en van de andere spelers ook zeer belangrijk. Een van de moeilijkste zaken is het correct inschatten van de markt. Bij mijn project zijn er een heel aantal onderzoeksgroepen bezig met research in dezelfde richting, wat duidelijk duidt op marktpotentieel.

#### In welke voorbereidende fase tot het oprichten van een onderneming bevinden jullie zich nu?

**Soens:** Op dit moment zijn we bezig met de technische analyse. Bij de start van het project hebben wij eerst een lijst proberen op te stellen met mogelijke producten/diensten die vanuit onze onderzoeksgroep in aanmerking kunnen komen binnen het kader van een spin-off. Voor elk van de mogelijke toepassingen die we voor ogen hebben, onderzoeken we nu eerst de 'freedom-to-operate' (FTO). Dit is nodig om het risico op inbreuk op de intellectuele eigendomsrechten van concurrerende bedrijven te minimaliseren. Voor de toepassing van post-synchronisatie is het bepalen van de FTO relatief eenvoudig, omdat er eigenlijk maar één bedrijf actief is in dit domein. Om onze technologie te beschermen tegen het reeds bestaande octrooi vragen we daarom zelf een octrooi aan, dat

momenteel onderzocht wordt op de drie noodzakelijke voorwaarden: nieuwheid, inventiviteit en industriële toepasbaarheid.

**Van Ham:** Het project is nog maar recent gestart. Momenteel zijn we bezig om één van de prototypen marktklaar te maken en een eerste marktstudie uit te voeren.

#### Besteedt men het financieel en ondernemingsplan best uit aan gespecialiseerde consultants of houdt men dit beter volledig zelf in handen?

**Van Ham:** Het zelf in handen houden lijkt me evident, omdat dit de basis is van de onderneming. Het is essentieel als ondernemer te weten welke richting je uit wilt en goed de mogelijke problemen te kunnen inschatten. Uiteraard gebeurt dit best met hulp van mensen die er ervaring mee hebben.

**Crispeels:** Zeker in dergelijke gespecialiseerde sectoren zoals postsynchronisatie denk ik dat je niet kan uitbesteden aan een consultancybureau. Je kan wel iemand met ervaring binnen die markt aantrekken.

**Van Ham:** Een mogelijkheid is samenwerking met het BI<sup>2</sup>-fonds (Brussels Imagination, Innovation & Incubation) van de Vrije Universiteit Brussel voor dit aspect.

**Soens:** Wij hebben een nauwe samenwerking met de Technology

Transfer Interface: deze valorisatiecel is de schakel tussen de universiteit en de industrie en helpt ons in alle fasen van samenwerking met de bedrijfsweld. Ook is Peter Helfet - oprichter van de ETRO-LAMI spin-off ECOLOGIC - als peter van ons project nauw betrokken bij het economisch valorisatietraject. Verder is er via Marc Goldchstein samenwerking met de Solvay school voor handelsingenieurs via het project 'Technologisch Ondernemen' dat hij coördineert: studenten handelsingenieur kunnen ons helpen bij ons marktonderzoek.

#### Hebben jullie al gehoord van de Starterseminaries?

**Crispeels:** De Starterseminaries lijken me heel interessant voor iedereen die speelt met het idee om een bedrijf op te starten. Bij het onderwijsproject Technologisch Ondernemen daarentegen zit de cursus verweven in de masteropleiding van de studenten en moet je examens afleggen.

**Van Ham:** Ik heb ze ooit gevolgd, puur uit interesse. Toen werd de kiem gelegd. Nu ga ik ze opnieuw volgen als toekomstige ondernemer.

**Soens:** Ik weet het nog niet maar kom waarschijnlijk wel al mijn licht opsteken op de kick-off op 4 oktober.

#### Starterseminaries

Marketingstrategie, financiering, boekhouding, ondernemingsplan, ... Het zijn slechts enkele van de thema's die aan bod komen tijdens de **Starterseminaries van de Vrije Universiteit Brussel**. Deze richten zich naar studenten, doctorandi, pas afgestudeerden, vorsers, professoren, die hun licht willen opsteken over ondernemerschap, alsook naar potentiële starters die reeds verder staan in hun plannen om een eigen bedrijf of een universitaire spin-off op te richten.

De seminaries gaan telkens door op de **Campus in Etterbeek** op donderdagavond van 18u30 tot 20u30 tijdens het eerste trimester van het academiejaar 2007-2008 en gaan van start met een gratis kick-off event op donderdag 4 oktober.

Meer informatie en inschrijvingen:  
[www.vub.ac.be/infovoor/onderzoekers/starterseminaries.html#idee](http://www.vub.ac.be/infovoor/onderzoekers/starterseminaries.html#idee)  
 of via [alenaga@vub.ac.be](mailto:alenaga@vub.ac.be) en +32 (0)2 629 38 47 - 22 07

