

MULTINATIONAL MERCK GEEFT STARTER PEER+ NODIGE UITHOUDINGSVERMOGEN

CREATIVITEIT VAN KLEIN,
KRACHT VAN GROOT

Technologische innovatietrajecten zijn vrijwel altijd langdurig en kostbaar. Ook 'slimme ramen'-ontwikkelaar Peer+ ondervond dat. Uitkomst boden uiteindelijk launching customers, met als belangrijkste Merck – dat de Eindhovense start-up inmiddels heeft overgenomen.

DOOR MARTIN VAN ZAALEN

Samen met studiegenoot en medeoprichter Teun Wagenaar, en geïnspireerd door collega-onderzoeker Michel Debije, startte Casper van Oosten in 2007 Peer+. Hun doel: een systeem uit ontwikkelen en vermarkten waarmee je ruiten, met een draai aan de knop, kunt schakelen tussen een lichte en donkere stand. Voor dit Liquid Crystal Window (LCW) wordt een van lcd's afgeleide displaytechnologie gebruikt. Sinds de start is Peer+ vooral mee bezig geweest de technologie robuuster te maken. Je praat over een micrometer dunne 'schakelende laag' van vloeibaar kristal. 'Wij zetten onze kennis in voor een ruit die als zonwering kan dienen zonder dat het zicht belemmerd wordt. Maar we moeten de ruit wel in grote aantallen en in sterk uiteenlopende maten



Teun Wagenaar (links) en Casper van Oosten. Foto: Bart van Overbeeke

kunnen produceren. En die moet ook 25 jaar meegaan, ondanks blootstelling aan temperaturen uiteenlopend van -20 tot boven 60 graden Celsius

en bestand zijn tegen hoe er in de bouw mee wordt omgegaan.'

TIJD NODIG

Al in 2008 wist Peer+ *launching customer* Schiphol voor hun ruiten te interesseren; wat in 2012 uiteindelijk leidde tot installatie van achttien ruiten (acht vierkante meter oppervlak), voor de beglazing van een gebouw van een beveiligingsafdeling. Toch verwacht managing director/cto Van Oosten dat het nog tot minstens 2017 duurt voordat de eerste commerciële ruiten op de markt gebracht gaan worden. 'Die Schiphol-pilot was mooi om nieuwe klanten te interesseren. Maar daarmee heb je nog niet bewezen dat je de ruit in uiteenlopende maten en van hoge kwaliteit kunt produceren. Een architect neemt natuurlijk niet het risico een heel gebouw te voorzien van onze ruiten waarvan er dan een of twee niet werken. En vanwege die levensduur van 25 jaar moet je duurproeven doen. Die kun je versnellen, maar toch heb je een aantal jaar nodig voordat je genoeg indicatie hebt dat je aan die eis voldoet.'

UITHOUDINGSVERMOGEN

Peer+ zit in een business waarin een groot (financieel) uithoudingsvermogen nodig is. Die vonden

LAUNCHING CUSTOMER BIEDT STARTER NOODZAKELIJKE VRIJHEID

Peer+ is gekomen tot waar het nu is dankzij launching customers, zoals Schiphol en – tot de overname medio vorig jaar – Merck. Taco Huizinga, jurist van The Law Factor heeft Casper van Oosten c.s. begeleid de afspraken met die klanten te maken. 'Bij een gewone klant-leverancier relatie worden de afspraken vastgelegd in vaak rigide contracten, waarin precies staat wanneer wat met welke functionaliteit moet worden opgeleverd en wat de consequenties zijn voor de leverancier als hij daar niet aan voldoet. Bij afspraken met launching customers leg je een evenredige verdeling van risico's en revenuen vast. Zo'n contract verplicht de leverancier niet tot een specifiek resultaat. Het verplicht beide partijen een bepaalde inspanning te leveren, tot samenwerken aan iets wat nog niet eerder gedaan is en waarvan de uitkomsten dus onzeker zijn. Natuurlijk, de leverancier moet een deel van de IP-rechten prijsgeven, waar een gewone klant niet meer dan gebruik in licentie zou

hebben gekregen. Maar het biedt 'm veel meer de vrijheid en flexibiliteit die hij nodig heeft om snel de ontwikkelstappen te kunnen maken.' Launching customer Merck – binnenkort wordt 120 vierkante meter Liquid Crystal Window-ramen geleverd voor een nieuw demonstratiecentrum bij het hoofdkantoor in Darmstadt – heeft Peer+ intussen overgenomen. De stap naar eigenaarschap heeft het Duitse bedrijf bewust niet in één keer gezet. In eerste instantie werd een aanzienlijk belang genomen zonder de start-up te consolideren. Zodat de onderneming nog niet hoefde te voldoen aan de corporate governance-regels van de multinational. 'Een verstandige stap, want de ervaring leert dat die vrijheid ten goede komt aan de creativiteit waarmee die starter aan technologische innovaties werkt', aldus Huizinga.

www.thelawfactor.nl

ze, dankzij het netwerk van Andy Cumming (de huidige algemeen directeur), vooral bij de Duitse farmacie- en fijnchemie-multinational Merck. Om precies te zijn bij de divisietak Performance Materials, wereldmarktleider in het ontwikkelen en produceren van vloeibare kristallen voor de displays van televisies en smartphones. Het bedrijf had ervaring met het met liquid crystal ondoorzichtig maken van inpandige ruiten – en dus zocht Peer+ in 2011 de samenwerking. Casper van Oosten: ‘Dankzij hun enorme kennis op dat gebied hebben we sindsdien een flinke stap gemaakt in de product- en proceskwaliteit. En we hebben dankzij hen natuurlijk veel financiële slagkracht gekregen.’ Nog een à twee jaar moeten overbrugd worden voordat de eerste commerciële inkomsten gegenereerd kunnen worden. Voor alle duidelijkheid: niet uit de verkoop van ruiten, maar van de materialen en de kennis van de productie ervan. ‘Wij ondersteunen onze klanten, ramen-fabrikanten, om hiermee hun product te ontwikkelen en massafabricage op te bouwen. Wij schatten in dat zij hier nog een à twee jaar voor nodig hebben.’

GROTE MARKT

Als ze eenmaal zover zijn, kunnen die fabrikanten daarmee een grote markt gaan bedienen, weet Van Oosten. ‘Wereldwijd is er een markt van vele miljoenen vierkante meters glas. Wij mikken uiteindelijk op kantoorgebouwen met gevels die grotendeels uit glas bestaan – in met name gematigde

klimaatzones, waar de zon lang niet altijd schijnt en vaak laag aan de horizon staat. Als de prijs-kwaliteitverhouding eenmaal goed is, zal de vraag ernaar groot zijn. Het is niet alleen een veel prettigere, maar ook effectievere zonwering dan schermen of de *screens* – en de aircokosten zullen veel

eigen klanten.’ Toch sluit hij niet uit dat de nodige productieactiviteiten in de regio Eindhoven zullen landen. ‘De productiestraat, die hier, in het OTB-gebouw bij Eindhoven Airport, voor ontwikkel- en demonstratiedoeleinden staat, hebben leveranciers uit deze regio goeddeels ontwikkeld en gebouwd.

‘Die Schiphol-pilot was mooi om nieuwe klanten te interesseren’

lager zijn. Van de Europese duurzaamheidsreggeving die over een aantal jaren verplicht stellen dat nieuwbouw energieneutraal is, zal zeker een versnelling uitgaan.’

PRODUCTIE IN EINDHOVEN?

Het voormalige Peer+, tien man sterk en onderdeel van Merck’s r&d-bedrijf, is en blijft een kennisleverancier, maakt Van Oosten duidelijk. De voormalige start-up van de TU Eindhoven heeft niet de ambitie zelf te gaan produceren. ‘Ook Merck zal dat niet willen: die wil bij zijn core-business *healthcare, life sciences* en *performance materials* blijven en geen concurrent worden van

Als een klant de eerste commerciële productiestraat gaat bouwen, is het natuurlijk handig als dat hier in de buurt gebeurt, zodat wij de engineering en de bouw zo goed mogelijk kunnen begeleiden. Dan ligt het voor de hand dat daar ook onze leveranciers bij betrokken worden. Maar, ruiten zijn zwaar en kwetsbaar en het vervoer is dus kostbaar. Op termijn zal de productie dus vooral *local for local* zijn.’ ●

www.merck-performance-materials.com