

# I-mag

INGENIEURSMAGAZINE

## I-Movix sterk in vertraagde beelden

Biomimicry:  
nieuw elan voor  
onderzoek en ontwikkeling?

Citytripplanner  
als wereldprimeur

Urbain Vandeurzen  
kijkt voorbij de crisis



VIK, Herentalsebaan 643,  
2160 Wommelgem  
jaargang 47, nummer 4, april 2009  
maandlijks tijdschrift,  
verschijnt niet in juli en augustus  
afgiftekantoor  
ANTWERPEN X- P2A8632



# I-Movix levert Waalse toptechnologie



Ing. Mehdi De Veseleer MSc maakt extreem trage beelden

**BERGEN.** Vlaanderen pakt graag uit met de realisaties van Alfacam in Lint: uitzenden van televisie-evenementen als Olympische Spelen, opera, popfestivals, noem maar op. Maar diep in Wallonië maakte ook I-Movix furore op de Olympische Spelen in Peking 2008. Het bedrijfje met amper negen werknemers ontwikkelde de SprintCam®Live V2, een camera die extreem vertraagde beelden kan weergeven. Achtduizend beelden per seconde kan de camera aan, meteen de garantie voor een uitstekende beeldkwaliteit. **Kostprijs: tot 235.000 euro per camera.** I-Movix verbaasde in Peking en gaat nu door op zijn elan. Ing. Mehdi De Veseleer MSc (28) blikt terug: wat heeft Peking 2008 in Bergen veranderd?

**Je bedrijf is in 2005 opgericht en eigenlijk nu pas doorgebroken. Hoe kwam je als jonge industrieel ingenieur bij I-Movix terecht?**

"Ik behaalde mijn bachelor elektronica in 2003 en na een schakelprogramma werd ik industrieel ingenieur elektriciteit-informatica in 2005 aan het Institut supérieur industriel in Bergen. In 2006 had ik al eens contact met I-Movix, ik keek overal wat rond, maar ik was toen nog bezig met een aanvullende opleiding webontwikkeling en intranet. In januari 2007 nam Laurent Renard, CEO en stichter van I-Movix, contact met me op en zo kon ik aan de slag."

**Pas in dienst kon je al meteen meewerken aan een groot project: de ontwikkeling van de SprintCam®Live V2?**

"Dat klopt. Aanvankelijk hield ik me met de software bezig, nu is dat naar hardware geëvolueerd. Laten we zeggen dat tussen 2005 en 2007 het product nog in de onderzoeksfase zat, in 2007 was het prototype klaar. De lancering heb ik dus volop meegemaakt. Hoe dat verlopen is? De camera is gepresenteerd op een beurs in Las Vegas, midden april 2007. En in september 2007 hebben we het afgewerkt product gepresenteerd op de IBC-beurs in Amsterdam. We hadden er een stand en een

'OB-van', een regiewagen, waarin de camera geïntegreerd was. Daar zijn ook de eerste contacten met de organisatoren van de Olympische Spelen gelegd. Hoe die contacten geleid hebben naar het uiteindelijke contract? Dat antwoord moet ik je noodgedwongen schuldig blijven. Jammer, maar dit is top secret."

**Jullie hebben tussen 2005 en 2007 de camera zelf ontwikkeld?**

"We hebben met twee partners een aantal bestaande camera's en lenzen aangepast en geïntegreerd in wat later de Sprint-Cam®Live V2 werd. We hebben gebruikgemaakt van de camera Photron SA-1.1 en van de Fujinon Digipower broadcast lens. Ons doel daarbij was de camera voor televisie-uitzendingen te kunnen gebruiken en te integreren in captatiewagens."

## Gouden Palm

**Zodra het prototype ontwikkeld was en de contracten ondertekend waren, konden jullie naar Peking om het hele project te begeleiden?**

"Met zijn vijven hebben we van 2 tot 28 augustus in Peking verbleven, ja. Voor de Spelen feitelijk begonnen, zijn we al het

materiaal op de verschillende locaties gaan installeren en testen. Hoe onze dagen eruitzagen? Dat hing ervan af. We verbleven in het centrum van Peking. Als we naar een locatie buiten de stad moesten, waren we makkelijk een uur, anderhalf uur onderweg. Vroeg opstaan dus, op normale dagen was dat 8 uur. Ter plekke dan de camera's installeren. Aan de operatoren en aan de video-ingenieurs uitleggen hoe alles werkt, hoe ze eventuele problemen moesten oplossen. Het waren lange dagen, maar 's avonds zijn we toch een aantal keren de stad ingegaan. We hebben wel heel wat van Peking gezien. Het is wel eens laat geworden (lacht). En naar het einde van ons verblijf toe moesten we alles weer demonteren en controleren."

**De televisiekijkers hebben er alvast niks van gemerkt, maar hebben jullie met grote problemen te kampen gehad?**

"Nee, eigenlijk niet. Er waren natuurlijk de kleine problemen, zoals een kabel die stuk was, maar die heb je altijd. Ons systeem als dusdanig heeft goed gefunctioneerd. Iedereen, onze klanten en wij, waren tevreden. We hebben dan ook een aantal prijzen in de wacht gesleept. Zo onder meer de Gouden Palm op de 'International sports convention for television & new media' in Monaco in oktober 2008. NBC viel in de prijzen met beelden van het synchroonduiken voor vrouwen. Die beelden hadden ze gemaakt met onze camera."

**Exclusiviteit in China**

**De eerste grote test in Peking was een succes. Wat is er nadien gebeurd?**

"We konden meteen een exclusiviteitscontract sluiten met 'Instimpex Inste

**"We willen onze camera ook voor andere dan sportdoeleinden gaan toepassen: industriële, medische, militaire."**



**Ing. Mehdi De Veseleer MSc**

Import & Export Corporation', een Chinees overheidsbedrijf dat onze producten exclusief in China gaat verdelen. En voor Canal+ hebben we een aantal interessante opdrachten volbracht: de slowmotion-beelden voor de topper in de Franse competitie Marseille – Bordeaux en ook de Champions Leaguematch Real Madrid – Liverpool. We hebben hun nu onze diensten verleend, met de bedoeling om ons product te verkopen. Op korte termijn willen we ons gamma ook uitbreiden. Binnenkort komen we op de markt met een hogedefinitiecamera, ook in een lowcost-versie. En verder willen we onze camera ook voor andere dan sportdoeleinden toepassen: industriële, medische, militaire. Dat zit nog allemaal in de projectmatige fase. Ik heb daar een aandeel in op het vlak van de elektronische ontwikkeling, de hardware, zeg maar. In ons bedrijf werken vier technische mensen. Op vraag van onze klanten moeten wij onderzoeken wat mogelijk is."

**Dienen de klanten zich na de Spelen als het ware vanzelf aan?**

"We hebben hoe dan ook een 'push and pull'-marketingstrategie ontwikkeld voor onze eindgebruikers. Dat zijn onder meer de tv-stations zelf, maar ook de verdelers en huurders van materiaal. Die strategie is erop gericht om hen onze producten te laten gebruiken en we hopen natuurlijk dat ze ze ook kopen."

**Hoe hard is de concurrentie op jullie vakdomein?**

"Op het gebied van de eigenlijke verkoop hebben we niet al te veel concurrentie. Er zijn wel enkele concurrenten, maar ze hebben allen hun eigen materiaal en mogelijkheden. Op ons specifiek toepassingsgebied zitten ze niet en hun producten leveren niet dezelfde prestaties."

**Je zal het maar meemaken: je schittert op de Olympische Spelen en kort nadien slaat de crisis toe. Is ze in jullie sector voelbaar?**

"Wat moet ik daarop antwoorden? We zitten in een gesloten nichemarkt. Er is niet echt een enorm grote vraag naar onze soort camera's. Bovendien zijn onze camera's zeer duur. Dus crisis of geen crisis: ik denk niet dat we ze direct voelen. Ikzelf toch niet. Ik denk hier nog een tijdje te blijven, ja (lacht). Een hele tijd zelfs. Ik ben tevreden met mijn werk, we hebben een kleine ploeg, de sfeer onder de collega's is goed. We hebben veel werk, we kloppen lange uren, het gaat goed."

[www.i-movix.com](http://www.i-movix.com)

**Tekst: Wilfried VANDEN BOSSCHE  
Foto's: I-MOVIX en  
Wilfried VANDEN BOSSCHE**

