

Nieuwe camera's doen chauffeurs schrikken



FOTO WH

HASSELT - Zowel de politie als het Agentschap Wegen en Verkeer krijgt de jongste dagen constant vragen over camera's die tijdelijk aan brugleuningen over de autosnelweg zijn bevestigd. "Het zijn geen snelheids-camera's", wordt beklemtoond, gelet op de berichten dat er in een verhoogd tempo overal in Vlaanderen trajectcontrole zou worden geïnstalleerd. "Het gaat om mobiele camerasystemen om de kilometerheffing voor vrachtwagens te controleren", zegt Edward Claessens van Viapass, de organisatie achter de Belgische kilometerheffing. "Zo willen we chauffeurs betrappen die de vaste controlepunten proberen te omzeilen." Viapass heeft 22 mobiele camerasystemen die constant verplaatst worden. (wer)

Kowo wil collega's meer laten carpoolen

HASSELT - Een nieuwe app voor smartphones moet meer werknemers aanzetten tot carpoolen. Kowo wil de Uber voor collega's worden. Bedoeling is dat bedrijven intekenen en zo hun werknemers aanzetten vaker met elkaar van en naar het werk te rijden. "Als je bedrijf meedoet, kan je je in de app opgeven als bestuurder, passagier of allebei. Je duidt ook je vaste traject aan. Elke avond om 19 uur krijg je dan een overzicht van alle collega's die je kan oppikken of die je kunnen meenemen", zegt Nicolas Rampelbergs van Kowo. Verzekeraar AXA en autoverdeler D'leteren hebben al ingetekend. In bedrijven die carpoolen organiseren, kunnen werknemers aanspraak maken op een fiscaal voordeel. (wba)

"Onze 'bomkoffer' maakt paintballen nog leuker"

DIEPENBEEK - Cyril Knops en Stijn Acken, twee 20-jarige PXL-studenten uit Bilzen die verzot zijn op paintball, hebben een manier bedacht om het spel nog aantrekkelijker te maken. Hun NukeCase, een programmeerbare speelgoed-bomkoffer met veel rook en geluid, verovert momenteel de markt van evenementen en games. Sinds een zakenreis naar China zijn de twee goed op weg om met hun bedrijfje IWG Industries een nieuwe hype te worden in de wereld van paintball, airsoft en escape rooms.

Gunter WILLEKENS

"We hadden in China afspraken versierd bij elektronikabedrijven in Shenzhen", zegt Cyril. "We hebben er contacten kunnen leggen, zodat we componenten op maat kunnen laten maken voor onze producten." Shenzhen, dat is het Silicon Valley van China. Om maar te zeggen dat succes snel kan groeien.

Het is nog maar een jaar geleden dat Cyril en Stijn hun ei van Columbus legden. "Paintball en airsoft zijn al lang onze hobby's, maar eerlijk gezegd vonden we het een beetje saai worden", vertelt Stijn. "We hadden het daar eens over met een bevriende uitbater van een paintballterrein. Hij herkende het probleem en zei dat hij zelf op zoek was naar manieren om het spel aantrekkelijker te maken. Toen zeiden we, eigenlijk voor de grap, dat we het dan wel zelf zouden doen."

Code

Uit die grap ontstond de NukeCase, een soort programmeerbare speelgoedbomkoffer met veel rook- en geluidseffecten, speciaal voor paintball- en airsoftgames. "In de koffer zitten zeven verschillende spelmodussen om het paintballen extra spannend te maken. Een van de spelvarianten is bijvoorbeeld dat de paintballers een



NukeCase van PXL-studenten verovert de markt

Dankzij de NukeCase, een uitvinding van Stijn Acke en Cyril Knops, wordt paintballen nog spannender. Foto RAYMOND LEMMENS

code moeten bemachtigen. De ploeg die de code als eerste vindt, kan de NukeCase onschadelijk maken en wint. Heel eenvoudig, maar het concept sloeg aan, ook bij andere uitbaters van paintballterreinen."

Zo rolden de PXL-studenten uit Bilzen de zakenwereld in. De vraag naar de NukeCase bleef immers aanhouden. Cyril ontwierp een website en verzorgde de verdere ontwikkeling van de spelmodussen. Stijn werd verantwoordelijke hardware en klanten. Docenten van de PXL ondersteunden hun piepjonge bedrijfje dat IWG

Industries gedoopt werd. "Waarbij IWG staat voor Idiots With Guns", lachen de twee.

Nachtwerk

De studenten specialiseren zich in het op maat maken van elektronische rekvisieten voor games en evenementen. Maar hun NukeCase blijft voorlopig hun populairste product. Daarvoor betaalt de klant tussen 850 en 1.200 euro, afhankelijk van de opties die hij wenst. "We hebben nu vooral klanten in België en Nederland", zegt Cyril. "Maar de verkoop van de koffer loopt als een trein. Ze

kost wel wat, maar ze levert ook nieuwe én tevreden klanten op."

De combinatie student en tegelijk bedrijfsleider zijn is wel niet evident. "Het komt neer op veel avond- en nachtwerk", geeft Stijn toe. "Ik heb op mijn kamer een paar wekkers staan die om het halfuur aflopen. Anders word ik 's morgens aan mijn werktafel wakker."

De Bilzenaars gaan nu de laatste rechte lijn in van hun academiejaar. Dan volgt de zomervakantie. "Maar ook dan is er geen tijd om te ontspannen", lacht Stijn. "Wel om aan nieuwe ideeën te denken."



**LIMBURGS
AUTOSALON**

**SOEVEREIN ARENA
LOMMEL**

GRATIS TOEGANG · KINDERANIMATIE

12·13·14 MEI



WWW.LIMBURGSAUTOSALON.BE

