

Hos Norlase har de set lyset

10 års forskning på Risø ligger bag virksomheden Norlase, som satser på at tilte verdensmarkedet for lasere til øjenbehandlinger.

Norlase i Roskilde er et godt eksempel på, at målrettet forskning kan føre til et resultat, som – måske – kan blive et nyt eksporteventyr. Virksomheden blev stiftet i 2014 med tre patenter fra Danmarks Tekniske Universitet (DTU) som grundlag, men før det ligger henvend 10 års forskning og udvikling på DTU-instituttet Fotonik på Risø.

Produktet er en højeffekt laser, som både er mere kompakt og nemmere at bruge end andre lasere på markedet, og som tilmed er cirka 40 procent billigere. Og målgruppen er for eksempel mindre øjenklinikker overalt i verden, som nu får bedre mulighed for at være med både plads- og prismæssigt.

- Det er ikke nyt, at man kan lave laserbehandlinger på ældre og mennesker med sukkersyge og dermed forhindre dem i at miste synet. Men vi har udviklet en ny teknologi, en helt anden måde at bygge laseren på. Den giver en exceptionelt ren laserstråle, som forbedrer behandlingen, og som samtidig er væsentligt mere energieffektiv, siger Peter Skovgaard, medejer og administrerende direktør i Norlase.

I alt har virksomheden rejst 25 millioner kroner fra private investorer, fra investeringsselskabet CAPNOVA, som også er repræsenteret i bestyrelsen, og i form af støtte. Inden anpartsselskabet blev stiftet fik Nor-

lase del i de såkaldte GAP-midler fra Region Sjælland, som hjælper virksomheder in spe med at afsøge markedsmulighederne. Siden har Norlase i to omgange fået i alt cirka ni millioner kroner via EU's Horizon 2020 program, som støtter forskning, udvikling og markedsmodning af nye virksomheder.

Endnu er der kun fremstillet prototyper, og de samles manuelt. Laseren er ikke helt færdigudviklet endnu, forklarer Peter Skovgaard.

- Vi har udvalgt nogle markeder, hvor kunderne er klar til at lægge penge på bordet, når teknologien er helt på plads, siger han.

Virksomheden har blandt andet kig på USA, hvor øjenbehandlinger typisk foregår på små klinikker. Og håbet er at nå op i en så stor volumen, at det vil kunne betale sig at lade robotter lave en stor del af arbejdet.

- De lasere, vi konkurrerer med, er meget komplicerede systemer. Vores er nemmere at bygge, og dermed vil det give rigtig megen mening at automatisere produktionen. Men der er vi ikke endnu. Vi har lige ansat den første produktionstekniker, og robotterne kommer måske ind i billedet i stedet for produktionstekniker nummer fem, siger Peter Skovgaard.



GAP-midlerne fra Region Sjælland gav os mulighed for at afsøge markedsmulighederne, inden vi stiftede anpartsselskabet.

PARTNERE:

Norlase Aps i Roskilde og DTU

FORM:

GAP-funding til spinout-virksomhed

VÆRDI FOR VIRKSOMHEDEN:

GAP-midlerne kom på et vigtigt tidspunkt, og så hjalp de til at få skrevet den rigtige ansøgning til Horizon 2020