VASTGOED JOURNAAL

Startup Chess Wise transformeert gebouw naar 'slim, duurzaam en gezond'

03-05-2017 16:32

Voor veel bestaand vastgoed biedt de markt te weinig oplossingen om een goede transfornatie te maken naar een slim, duurzaam en gezond gebouw. Marieke Post van Chess Wise legt in een interview met Holland PropTech voor VJ uit welke oplossing hun proptech startup kan bieden.

Welk probleem los jij op?



Marieke Post: "Voor de bestaande bouw biedt de markt weinig oplossingen om een goede transformatie te maken naar een slim, duurzaam en gezond gebouw. Het aanbod bedient voornamelijk de bovenkant van de markt.

Het draadloze IoT platform van Chess Wise zorgt dat de business case voor ‘slimme & duurzame gebouwsystemen’ makkelijker gemaakt kan worden.

Met de installatie van onze Wireless Smart LED lighting, maximaliseer je direct besparingen en comfort in een gebouw en krijg je er gratis een draadloos sensor+control netwerk bij – een IoT platform in je plafond. Hiermee kan je andere systemen aansturen (zonwering, hvac) en nieuwe services ontsluiten (space managent, maintenance planning etc)."

Hoe ben je op het idee gekomen?

"Gebouwen hebben in potentie een enorme hoeveelheid en dichtheid aan datapunten. Huidige systemen zijn beperkt schaalbaar (IP based netwerken kunnen maar 256 devices in 1 groep aansturen). Hierdoor worden ‘simpele’ vragen technisch lastig uitvoerbaar door een wirwar aan hubs, routers, verschillende protocollen en hoge kosten voor (her)bekabeling, systeem aanpassingen en onderhoud.

Chess Wise ziet de markt voor BIoT netwerken (Building Internet of Things) groeien, maar ziet geen netwerk oplossingen die goed kunnen omgaan met veranderingen en schaalbaarheid. Een IoT platform is voor ons geen IoT platform als er niet minimaal 10.000 datapunten in 1 netwerk/ groep kunnen worden aangestuurd.

Ons MyriaMesh netwerk is ultiem schaalbaar en kan duizenden devices aansturen en monitoren in 1 netwerk. Hierdoor wordt een gebouwbeheer omgeving ultiem flexibel en kan je makkelijk systemen monitoren en aansturen en de netwerk data gebruiken voor services."

VASTGOED JOURNAAL

Wie is je ideale klant?
"Vastgoedeigenaren, projectontwikkelaars en aannemers die bestaande gebouwen willen transformeren naar slimme, duurzame gebouwen, idealiter beginnend bij draadloze & slimme ledverlichting."

Hoeveel klanten heb je volgend jaar nodig?
"Dit zijn onze doelstellingen: tien klanten uit directe kanaal (licenties + hardware), tien klanten via channel partners in commercieel vastgoed (licenties + hardware) en vier klanten via channel partners in industrieel vastgoed."

Wat was de moeilijkste fase tot nu toe en wat heb je daarvan geleerd?
"R&D setbacks: We hebben te veel 'maatwerk' klanten aangenomen die een te grote druk op de development resources legden. Dit heeft de schaalbaarheid van het business model onder druk gelegd.

Client centric development: Er moet beter rekening worden gehouden met het ontwerp van eindproducten (snapt een klant het design van een 'remote switch', hoe moet de interface van de app eruit zien om het de gebruiker zo makkelijk mogelijk te maken)"

Wat is de volgende belangrijke stap?
"We hebben vanaf april een onderscheidende propositie voor het draadloos besturen van Led Verlichting, ontwikkeld ism met Leds Go Greener. Hiermee wordt onze TAM (total addressable market) in een klap een stuk groter. We kunnen dan een hele grote markt bedienen met een product dat voor hen tot op heden onbereikbaar was (te duur)."

Wie of wat heb je daarvoor nodig?
"Nieuwe channel partners en/of toegang tot retro fit projecten."

Holland PropTech, *is dé matchmaker die proptech startups verbindt met vastgoedontwikkelaars, –beheerders, en assetmanagers, om slimmer te innoveren. Je kunt de founders van startups ontmoeten in de stand van Holland PropTech en PROVADA FUTURE tijdens PROVADA op 30 en 31 mei en 1 juni 2017.*