

‘Een onverwoestbaar en herbruikbaar lichtstelsel voor betere werk- en woonomgeving’

11-07-2019 09:50

Technologie, innovatie en digitalisering vernieuwt de bouw- en vastgoedsector. PropTech biedt grote kansen voor organisaties om nieuwe business te creëren. Holland ConTech & PropTech interviewt startup en scale-up leden speciaal voor Vastgoedjournaal. Deze keer aan het woord: Cliff Willems, 'lighting design | business development' van AMMANU.

Wie is AMMANU? Vertel kort iets over jezelf als persoon, dus niet je bedrijf?

Cliff Willems is een jonge en energieke ondernemer die veel waarde hecht aan betrouwbaarheid. Betrouwbaar zijn richting de klant: afspraak is afspraak, hoe dan ook. Problemen kunnen altijd ontstaan/voorkomen, het is dan juist zaak om dit zo snel en zo goed mogelijk op te lossen.

Daarnaast is betrouwbaarheid de ‘fundering van overtuiging’, om mensen te kunnen overtuigen van een product of dienst is het van groot belang dat je niet alleen betrouwbaar overkomt, maar dat ook b́ent.

Welk probleem lost jouw product of dienst op?

“Ons lichtstelsel lost enerzijds de alsmaar groeiende ‘wegwerpmaatschappij’ op doordat de levensduur vele malen langer is dan de huidige standaard. We garanderen minimaal 100.000 branduren en geven daarnaast 10 jaar garantie. Daarnaast brengen we met ons lichtstelsel de beste lamp ter wereld naar binnen; de zon! De zon heeft een aantal unieke eigenschappen; één daarvan is de dynamiek. Geen enkel moment van de dag geeft de zon dezelfde kleur en intensiteit licht. Dit zorgt er voor dat mens en dier zich goed voelt. Onze armaturen zijn standaard, net als de zon, dynamisch. Hiermee kan de daglichtcyclus worden nagebootst.”

Waar is het idee ontstaan?

“Het idee is ontstaan doordat we met drie vrienden aan het filosoferen waren over de huidige verlichtingsbranche. We kwamen erachter dat vrijwel ieder ledverlichtingsarmatuur óf snel kapotging óf slecht licht gaf. We vonden het apart dat we vroeger producten konden maken die niet meer kapotgingen (denk aan de oude transistorradio of een Nokia 3310) en dat de verlichtingsmarkt vol zat met producten met een zeer korte levensduur. Dit kon en moest beter!”

Van welke technologie maak je gebruik en wat is je businessmodel?

“We maken uitsluitend gebruik van hoogwaardige componenten met een zeer lange levensduur. Onze LED's zijn van de hoogste kwaliteit, welke qua kleurechtheid en lichtverdeling de beste eigenschappen van zonlicht evenaren. Doordat we het gehele stelsel zelf produceren, zijn we erg flexibel wat betreft software. Ons lichtstelsel kan op ieder denkbaar gebouwbeheersysteem worden aangekoppeld.

We verkopen ons lichtstelsel op verschillende manieren. Waar de ene klant nog het gehele stelsel aanschaft, betaald de andere klant alleen voor gebruik. Op deze manier kunnen we iedere klant hoogwaardig en duurzaam licht bieden, ongeacht het budget.”

Wie is je de ideale klant? En met welke bedrijven wil je graag nieuwe business creëren?

“De ideale klant van AMMANU is iemand die duurzaamheid voorop heeft staan. Een duurzaam gebouw en een duurzame leef- werk- of woonomgeving is zowel positief voor de mens als voor het milieu. We zijn voortdurend op zoek naar nieuwe ‘partners’ binnen de bouwbranche die ditzelfde principe nastreven. Dit kunnen architecten, adviseurs, installateurs en/of eindklanten zijn.”

Wat was de moeilijkste fase tot nu toe en wat heb je daarvan geleerd?

“Het is lastig om een radicaal ander principe - een systeem dat niet meer kapotgaat - te introduceren binnen een bestaande markt. We zijn voortdurend bezig met pionieren; dit om zowel naamsbekendheid als betrouwbaarheid te verhogen. Dit hebben we vooral gedaan door het principe ‘practice what you preach’ te hanteren. We leveren voor ieder gebouw een onverwoestbaar systeem dat het best mogelijke licht biedt. Defecte armaturen horen hier niet bij. Mocht er tijdens installatie of na oplevering toch iets gebeuren, we zijn ten slotte allemaal mens, staan we dag en nacht klaar om direct de beste service te verlenen.”

Wat is de volgende belangrijke stap?



“Het is onze missie om iedereen kennis te laten maken met de beste soort verlichting. Dit doen we door onze kennis op iedere denkbare wijze te delen. Wat hierbij van belang is om op een informatieve doch kritische wijze mensen te informeren over de wegwerpmaatschappij en alle nadelige gevolgen die dit met zich meebrengt.”

Wie of wat heb je daarvoor nodig?

“We hebben ambassadeurs nodig, mensen die ons gedachtegoed delen en dit willen en kunnen overbrengen aan beslissers binnen de vastgoedsector.”

Waar ben je het meest trots op dat je bereikt hebt?

“We zijn het meest trots dat we op basis van lange levensduur en hoogwaardige lichtkwaliteit het project ‘Stadhuistoren Eindhoven’ hebben mogen uitrusten met ons lichtstelsel. Dit project is zeer vooruitstrevend te noemen; gemeente Eindhoven (de eindklant) betaalt louter voor gebruik van gas, water, licht en internet. Daarnaast is hier uitsluitend gebruik gemaakt van producten met een zeer lange levensduur. Wij geven hierop 15 jaar garantie.

Wat is de reden dat je bent aangesloten bij Holland ConTech & PropTech?

“We zien dit platform als een mooie kans om de naamsbekendheid van ons bedrijf te verhogen. We willen graag iedereen kennis laten maken met ons lichtstelsel, dit is mogelijk via de duurzame omgeving welke Holland ConTech & PropTech biedt.”

Wil jij in contact komen met AMMANU, ga dan naar <https://www.ammanu.com/nl/>. Of neem contact op met Cliff Willems via 085 003 01 41 of info@ammanu.com

Holland ConTech & PropTech ondersteunt organisaties die met technologie, innovatie en digitale transformatie koploper zijn of willen zijn, zodat er meer winst en nieuwe omzet wordt gecreëerd voor een toekomst vaste business. Meer weten? Bezoek <http://www.contechproptech.nl/>

Rogier Hentenaar