VASTGOED JOURNAAL

‘Verlichting is de backbone van je smart building’

25-07-2019 14:56

Technologie, innovatie en digitalisering vernieuwt de bouw- en vastgoedsector. PropTech biedt grote kansen voor organisaties om nieuwe business te creëren. Holland ConTech & PropTech interviewt leden speciaal voor Vastgoedjournaal. Vandaag aan het woord: Bastiaan de Groot, CEO & Founder van Ingy.

Wie is jouw achtergrond?
Bastiaan de Groot: “Ik heb een typisch duaal profiel, ik heb een technische achtergrond (MSc in Artificial Intelligence aan de UvA) gecombineerd met een business educatie (executive MBA van Insead). Ik heb altijd op het snijvlak van technologie en business gewerkt, met een focus op het lanceren van disruptieve nieuwe business.”

Welk probleem lost jouw product of dienst op?
“De vraag naar slimme gebouwen vol met sensoren neemt snel toe, de grote uitdaging hierbij zijn de kosten van het installeren van al deze sensoren en het vervangen van de batterijen gedurende de levensduur van het gebouw.

Wij lossen dit op door de sensoren te integreren in de armaturen, hierdoor zijn er geen batterijen meer nodig en vindt de installatie plaats, zonder meerkosten, tijdens de installatie van de armaturen.

Doordat een meerderheid van de huidige gebouwen voor 2023 hun verlichting zo en zo moet upgraden i.v.m. de energie regulering, zijn de budgetten voor het vervangen van de verlichting vaak al beschikbaar en kunnen we daarop meeliften. Met onze armaturen ondersteunen wij een breed scala aan smart building toepassingen waaronder: asset tracking, occupancy analytics indoor navigatie, klimaat monitoring en call buttons.”

Waar is het idee ontstaan?
“Mijn laatste rol was hoofd strategie voor Feilo Sylvania, een van de grootste verlichtingsspelers in de wereld, hier heb ik onder andere de slimme verlichtings-business opgebouwd. Ik zag echter ook dat ik buiten de structuur van één verlichtingspartij om moest kunnen werken om de volledige marktkant te pakken.

Toen ik mij dat realiseerde heb ik kapitaal opgehaald en ben ik Ingy begonnen. Ik heb nu de vrijheid om mijn ideeën te realiseren zonder rekening te moeten houden met de legacy eisen van een verlichtingsorganisatie.”

Van welke technologie maak je gebruik en wat is je businessmodel?
“Een van onze grootste investeringen is ons draadloze Mesh netwerk. Wij kunnen netwerken met 10.000+ sensoren neerzetten in een gebouw zonder dat wij een centrale gateway nodig hebben, wat de installatie en configuratie van onze oplossing vele malen vereenvoudigd ten opzichte van andere oplossingen.

Ook ons businessmodel is sterk gedifferentieerd ten opzichte van de concurrentie. Wij bieden de basis verlichting (met alle hardware om het gebouw slim te maken al aanwezig) aan voor een prijs welke vergelijkbaar is met een gewone verlichtingsoplossing (inclusief normale bewegingsmelders).

Pas als de klant daadwerkelijk een van onze slimme sensor oplossingen gebruikt betaalt hij hiervoor op basis van een prijs per vierkante meter per jaar. Het voordeel hiervan is dat het bestaande verlichtingsbudget niet hoeft te worden verhoogd, terwijl het budget voor het uitrollen van slimme sensors significant naar beneden kan, aangezien hier geen hardware meer voor hoeft te worden geïnstalleerd.”

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

“Onze ideale klanten zijn ontwikkelaars/facility management bedrijven/eind gebruikers welke een sterke ambitie hebben om hun estate slim te maken. Het liefst zien wij klanten die al experimenten hebben gedaan met verschillende sensoren en erg geïnteresseerd zijn in de waarde van de sensor data, maar die moeite hebben met de hoogte van de benodigde investering voor het uitrollen van de sensoren en onderhouden van de batterijen.

Voor deze klanten bieden wij de ideale oplossing, of dit nu om bezettingsgraad analyse, asset tracking, indoor navigatie, klimaat monitoring of call buttons gaat.”

Wat was de moeilijkste fase tot nu toe en wat heb je daarvan geleerd?
“De overgang van het onderzoeken van de markt en het op de knop drukken om significante investeringen in product development te doen blijft toch altijd een van de moeilijkste beslissingen. Hoeveel je die beslissing ook probeert te de-risken door lean business building methodieken toe te passen.

Hetzelfde geldt bij de overgang van development naar het opschalen van sales, zodra je mensen aan boord brengt met vaste kosten, gaat die teller met je burnrate opeens superhard lopen.

Mijn belangrijkste les hierbij is: vertrouw op je eigen research. Je idee is nooit perfect, maar als je een duidelijke need hebt geïdentificeerd, de willingness to pay hebt aangetoond en een right to play hebt als bedrijf/founder dan is er altijd een pivot of aanpassing van je idee mogelijk wat wel op goud stuit.”

Wat is de volgende belangrijke stap?
“Onze stap is nu echt opschalen, de eerste pilots zijn verkocht, geleverd en zeer succesvol ontvangen. Nu is de vraag: hoe schalen we dit op als een globale speler?”

Wie of wat heb je daarvoor nodig?
“Goede partners die ons globaal kunnen opschalen.Wij richten ons echt op een rol als tech bedrijf en werken het liefst met partners om onze oplossing wereldwijd te verkopen.

Dit werkt tot nu toe erg goed, ons product is op vele manieren gekoppeld aan allerlei partner systemen van onder andere Spacewell, Planon en Fujitsu die elk op hun beurt erg enthousiast zijn om onze oplossing te verkopen.”

Waar ben je het meest trots op?
“Ons recente project met het Universitair Medisch Centrum in Utrecht was echt een hoogtepunt, hier hebben wij onze volledige oplossing kunnen tonen en we moesten echt keihard concurreren met enkele grote gevestigde namen.

Dat dat dan helemaal goed en succesvol verloopt is natuurlijk geweldig. Deze casestudie is ook heel goed opgepakt door de internationale media wat natuurlijk ook een super goede boost geeft!

Wat is de reden dat je bent aangesloten bij Holland ConTech & PropTech?
“Je merkt dat de technologische disruptie van de vastgoedmarkt eindelijk een beetje tractie begint te krijgen.

Het blijft echter een hele conservatieve markt (en dat is ook logisch gezien de zeer lange termijn gerichte aard van de industrie). In het begin van zo’n disruptie is het heel belangrijk om in contact te staan met diegene die wel willen veranderen, die lak hebben aan de oude conventies over hoe bepaalde stakeholders in het proces zich dienen te gedragen.

VASTGOED JOURNAAL

Bij Holland ConTech & PropTech kom je die personen constant tegen en dat is gewoon super krachtig, hier kunnen wij de partners vinden die wel zien hoe het anders (en beter) kan!”

Wil jij in contact komen met Bastiaan de Groot (CEO & Founder)van Ingy, ga dan naar www.ingy.nl.

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/

Redactie