


TEKST: CLAUD DAHLBOM HANSEN

Kommunikationskonsulent hos Veltek

 ”
 FAGFOLK
 SKRIVER

IoT: En trussel eller bedste ven?

Installationsbranchen er som altid under konstant forandring og Internet of Things (IoT) står som én af de mest markante teknologiske tendenser, der påvirker og ændrer branchen i øjeblikket.

IoT er ikke et kommende fænomen i fremtiden, det er allerede en del af folks hverdagsliv. Vi tilegner os i større og hurtigere grad end før produkter og komponenter, som på den ene eller måde har en netværksfunktionalitet indbygget i sig. Det gælder alt lige fra varmepumper og robotplæne-

undersøgelser indikerer, at vi i gennemsnit har 20-30 IoT-enheder tilknyttet hjemmet i dag, og man forventer, at dette tal stiger med 30 procent frem mod 2022. Vi er blevet så vant til tilstedeværelsen af IoT-komponenter i vores hverdag, at vi faktisk ofte glemmer, at vi konstant bruger og deler data. Alligevel ser vi, at IoT kan skille vandene – også i installationsbranchen. Nogen ser muligheder, andre ser trusler, for IoT er nyt, og dermed bryder det med folks vaner.

De, der anser IoT som værende en trussel for branchen, vil oftest typisk agere og holde fast i tidligere tiders praksis og håbe på, at IoT på et tidspunkt går af mode – ligesom kassebukserne i 70'erne. Omvendt vil de, der ser muligheder i IoT, skulde tilpasse deres forretningsmodel, men især også i forhold til opkvalificering og tilførsel af kompetencer, således at installatørerne kan levere

innovative og værdiskabende løsninger til kunderne. Og historikken viser, at der er god grund til at kigge efter mulighederne i stedet for begrænsningerne, og IoT rummer store potentialer for branchen.

INSTALLATØREN SOM PROBLEMKNUSER

Installatørerne vil først og fremmest have

kompetencerne til at få systemerne op at køre for slutkunden og kan således indtage en rolle, som i højere grad end før omfatter problemknusning. Lange signalkabler skal ikke nødvendigvis længere trækkes, men kan nu i mange tilfælde erstattes af sensorer, som kommunikerer indbyrdes. Dertil kræver teknologierne ikke længere en doktorgrad i programmering, men fungerer stort set alle efter princippet plug-and-play, som enhver installationsvirksomhed kan håndtere. IoT styrker også installatørernes samarbejde med slutkunden og giver nye salgsmuligheder. Det gælder fx indgåelse af serviceaftaler, der bedre opfylder kundens behov, idet teknologierne nu selv kan oplyse, hvornår de trænger til service. Det giver installatørerne en yderligere bevæggrund til at fastholde kunderne i stedet for at installere noget og så først håbe på et opkald ti år senere.

Dermed ikke sagt, at den enkelte installationsvirksomhed absolut skal være frontløber i denne sammenhæng, men bare at lade stå til ses ikke som et valg, for IoT buldrer frem både hos private og på erhvervs-livet.

Installationsbranchen er altså som altid under forandring, den eneste forskel er blot, at udviklingen i dag går hurtigere end i sidste uge. 🚀

”

Installationsbranchen er altså som altid under forandring, den eneste forskel er blot, at udviklingen i dag går hurtigere end i sidste uge.

Claus Dahlbom Hansen,
 Kommunikationskonsulent hos Veltek

klippere til overvågningsudstyr og alarmer mod vandspild. Fælles for dem alle er, at de i hastig grad bliver billigere og mere let tilgængelige for os alle. Særligt trafikalarmer er et godt eksempel på en billig netværksopkøbt teknologi, som i øjeblikket nyder stor udbredelse ude på de danske veje og som bidrager med en masse viden.