

DRAADLOOS BEHEERDE NOODVERLICHTING VRAAGT OM VERTROUWEN, INZICHT EN SAMENWERKING MINIMALE DREMPEL, MAXIMALE VOORDELEN

Draadloos beheer van noodverlichting vraagt om vertrouwen en inzicht. Maar ook om een goede samenwerking tussen opdrachtgever, installateur, onderhoudsbedrijf én fabrikant. HBI Bisscheroux pakt deze handschoen voortvarend op. "Met behulp van onze Quick Start en onboarding traject willen wij de drempel voor draadloos beheerde noodverlichting verder verlagen."

HBI Bisscheroux is de enige zelfstandige fabrikant van noodverlichting in Nederland. "Al sinds onze oprichting in 1978 zetten we hoog in op technologische innovatie", vertelt verlichtingsadviseur Patrick Mestriner. "Draadloos beheer van noodverlichting sluit hier naadloos op aan en is volgens ons hét antwoord op de uitdagingen van vandaag. Bijvoorbeeld ten aanzien van personeelschaarste, duurzame inzetbaarheid van medewerkers, energiebesparing en CO₂-reductie." Om de implementatie succesvol te maken echter, moet de terughoudendheid van installateurs en onderhoudsbedrijven worden omgezet in een gezamenlijke missie en visie. "Daar maken we ons elke dag sterk voor."

'Ons advies is om groots te denken, maar klein te experimenteren'

Veel voordelen

De transitie naar draadloos beheerde noodverlichting biedt bedrijven veel voordelen, zoals efficiënter onderhoud en een betere monitoring. "De technologie zou een revolutie in de markt moeten zijn, maar wordt in de praktijk helaas nog beperkt omarmd door bijvoorbeeld onderhoudsbedrijven", weet Margo Leinders, verantwoordelijk voor Sales Support en Development bij HBI Bisscheroux. Uit

recent onderzoek door HBI Bisscheroux blijkt dat verschillende barrières hierbij een rol spelen. Het onderzoek werd uitgevoerd door Leinders, in het kader van haar afstudeeronderzoek. "Voor dit onderzoek heb ik diverse onderhoudsbedrijven geïnterviewd", vertelt ze. "Van groot tot klein en van zeer ervaren tot terughoudend. Hierbij heb ik allereerst geïnventariseerd of we dezelfde definitie hadden van draadloos beheer. Van daaruit ben ik verder gaan toespitsen op de specifieke situaties: maken bedrijven wel of geen gebruik van draadloos beheerde noodverlichting? En waarom wel/niet? Vragen klanten hierom? En wat houdt bedrijven tegen om hierop te anticiperen? Hoe zien zij het potentieel voor de toekomst?"

Barrières in zicht

Uit de interviews kwamen vijftien barrières naar voren, die geclusterd konden worden in de vier hoofdcategorieën: technologisch, financieel, organisatorisch en psychologisch. "Al snel werd duidelijk dat de organisatorische barrières het meest dominant waren", vertelt Leinders. "Zo gaf maar liefst 89% van de respondenten aan dat een onduidelijk businessmodel een groot obstakel vormt. De overstap naar draadloze controle vereist een nieuwe manier van werken, waarbij vaak onduidelijk is hoe de nieuwe technologie het bestaande bedrijfsmodel beïnvloedt. Daarnaast vinden bedrijven het vaak lastig om iedereen mee te krijgen in de nieuwe technologie."

Een veelgenoemde technologische uitdaging was leveranciersfragmentatie. "Onderhoudsbedrijven werken vaak met verschillende merken noodverlichting, die elk hun eigen draadloze controlesystemen hanteren. Dit maakt het voor bedrijven soms lastig om een uniforme aanpak te hanteren", vertelt Mestriner. "HBI heeft daarom gekozen voor internationale IoT-standaarden, ge-



Het onderzoek werd uitgevoerd door Margo Leinders, inmiddels verantwoordelijk voor Sales Support en Development bij HBI Bisscheroux.



"Met de bewezen technologie, eenvoudige implementatie en begeleiding van HBI ligt de weg vrij om de transitie naar draadloos beheerde noodverlichting vorm te geven" vertelt Patrick Mestriner (r).

baseerd op waar de markt bij gebaat is." Ook de initiële kosten voor de overstap naar draadloze controle kunnen een belemmering zijn. "Maar dit kan snel worden terugverdiend door de besparing op onderhoudsuren." De echte toegevoegde waarden zijn echter niet direct in euro's uit te drukken. "Denk aan de latente behoeften die worden opgelost wanneer je overstapt op draadloos beheer. In de huidige conservatieve markt is het soms lastig om proactief aandacht te vragen voor betere oplossingen, maar wij adviseren om hier als onderhoudsbedrijf toch het gesprek over aan te gaan met je opdrachtgever."

Meer vertrouwen, beter inzicht

"Natuurlijk staan de barrières niet op zichzelf", benadrukt Leinders. "Als je bijvoorbeeld niet weet in welk businessmodel je terecht komt, zul je psychologisch én financieel terughoudender zijn. Daarom is het belangrijk om de barrières als geheel te overwinnen." De uitdaging hierbij zit niet zozeer in de technologie, maar bevindt zich vooral op organisatieniveau, benadrukt Mestriner. "We volgen de ontwikkelingen rond digitalisering en automatisering allemaal met belangstelling, maar om dit ook daadwerkelijk toe te voegen in onze bedrijfsvoering, is spannend." Om de drempel hiervoor te verlagen, zijn volgens hem vertrouwen, samenwerking én meer inzicht essentieel. Hoe moet je je monteurs hier bijvoorbeeld op voorbereiden? Maar ook: hoe kun je je verdienmodel hierop aanpassen én verantwoordelijk naar klanten? "Onze Quick Start helpt om snel de stappen voor succesvolle implementatie inzichtelijk te krijgen", vertelt Mestriner. "Voor onderhoudsbedrijven die meer begeleiding willen, bieden we bovendien ons onboarding traject, waarbij ook de

opdrachtgever en installateur worden betrokken. Bijvoorbeeld om een gezamenlijke visie en breed draagvlak te creëren, actuele vraagstukken op te lossen én latente behoeften in te vullen. Ons advies hierbij is om groots te denken, maar klein te experimenteren. Begin met kleine en behapbare stappen en kijk wat voor moois het kan opleveren. Het enthousiasme dat hierdoor ontstaat, is een mooie basis voor een succesvolle en toekomstbestendige implementatie." ■



LoRaWAN, de veilige standaard voor draadloos beheer.