Gastspreker : Dhr. Jan Bogaert (Unitron)

Research project Jules Desplenter

IOT: het wordt meer en meer een normaal begrip in ons leven. De kracht, de snelheid en het gemak van het internet zorgt voor zeer veel toepassingen. Zo veel zelf dat we ze onmogelijk allemaal kunnen uitvoeren. Het helpt mensen in alle sectoren en zorgt ervoor dat “uitvinders” nu nog breder kunnen denken. In dit verslag gaan we in op hoe Dhr. Jan Bogaert en het bedrijf waarin hij tewerkgesteld is: Unitron, aan de slag gaan met IOT.

“We provide the stepping stones in your digital journey.” Dit is de slogan die we direct zagen als Bogaert zijn bedrijf voorstelde. Ze produceren de hardware en de software van IOT solutions voor hun klanten. De stepping stones in de slogan wijzen erop dat zij de ruggengraat zijn van het project. Dit betekent dat zij zowel met externen als intenren samenzitten om een project tot een goed einde te brengen. Zij zorgen ervoor dat de klant goed begeleid en geïnformeerd wordt. Het begeleiden en informeren van de klant is iets waar Unitron veel waarde aan hecht. Dit is dan ook een van de tips van Bogaert: Begeleid en infromeer je klant goed. Op die manier komen er geen misverstanden. Een van de duidelijkste voorbeelden van misverstanden is 5G. Mensen weten niet wat het betekent dus worden ze er bang van. Zoiets kan ook gebeuren op kleinere schaal tussen klanten en het berdijf die een oplossing bied.

Unitron zet in op purpose-build. Dat wil zeggen dat ze zeer doelbewust een apparaat bouwen. Ze krijgen een case van een klant en proberen daar de perfecte oplossing voor te vinden. Die oplossing zorgt ervoor dat bepaalde taken gemakkelijker, veiliger of meer gecontroleerd verlopen.

Het bedrijf is begonnen in de videocommunicatie en is uiteindelijk uitgegroeid tot een gerenomeerd bedrijf. Ironisch genoeg is het bedrijf bekender in het buitenland dan in belgië. Een onderdeel van Unitron genaamd Unitron-connect houd zich bezig met IOT solutions. Ze gaan heel breed in hun klanten waardoor er altijd wel een andere “challenge” in hun projecten zit. Op vlak van innovativiteit mikken ze tussen de grens van wat beschikbaar is en wat nieuw is. Op die manier maken ze zeer hedendaagse maar robuuste technologie. Hieronder staan er 3 use cases beschreven die Bogaert ons heeft toegelicht.

Het coronavirus zorgt ook voor een aantal technologische uitdagingen. Zo zijn er veel restaurants begonnen met online websites of theatermakers met livestreams. Bij Unitron hebben ze ook een opdracht gekregen door Corona. Safe & Clean wou een industriele handontsmettingsmachine. Natuurlijk waren er een paar belangrijke dingen die er moesten inzitten die hem onderscheiden van het normale handzeeppompje. Zoals: het ontsmettingsmiddel moest verdeeld worden zonder dat je het toestel moet aanraken. Dit werd mogelijk gemaakt met een sensor die de handen registreert. Verder was de communicatie tussen de machines en de server belangrijk. Het moest wereldwijd uitrolbaar zijn. groot en stevig genoeg zijn zodat het niet om de haverklap moest worden bijgevuld of hersteld. Verder nog makkelijk uitbreidbaar voor schermen en andere sensoren aan te hangen en als top op de kaars moest het rap gaan want het was nog voor deze pandemie. Als je het zo ziet, ziet het er bijna onmogelijk uit. Maar met de juiste partners en kennis is het Unitron gelukt om de wens van de klant waar te maken. Vandaag de dag zie je deze al pronken in de K in Kortrijk.

De tweede case is iets waar veel EHBO verantwoordelijken van jeugdbewegingen doodgelukkig mee zouden zijn. De vraag was om een EHBO-koffer te maken die zelf scant wat er allemaal wel en niet inzit. Het probleem bij deze klant was dat hij het vertrouwen in de technologie verloren. Andere bedrijven hebben hem proberen helpen maar nooit echt een oplossingen gegeven. Achter dat Unitron toch het vertrouwen van de klant had gewonnen konden ze er aan beginnen. Een van de grootste problemen was dat een EHBO-koffer vol zit met metalen dingen. Dit zorgt voor veel storing op draadloze uitlezingen. Uiteindelijk is dit opgelost geraakt met een multi switch antenne. Zo heeft Unitron ook deze case opgelost.

De laatste case was van Bebat. Het doel is om in de tonnen waar er batterijen worde verzameld sensoren te steken. Die kunnen kijken hoe vol de ton is. Maar nog belangrijker: ze kunnen detecteren of er een batterij op het punt staan om te ontploffen. Als dit gebeurd kan het device de batterijen “blussen” en de ontploffing vermijden. Ook om Bebat te overtuigen dat technologie geen boosdoener is is er wat tijd over gegaan. Uiteindelijk is dat gelukt en zijn ze nu nog altijd bezig met deze case. De challenge van deze case was de communicatie. De batterijtonnen staan namelijk in metalen kisten (kooi van Faraday). Gelukkig heeft IMEC hen kunnen helpen.

Uit al die cases is het voor mij duidelijk dat goeie communicatie met de klant zeer belangrijk is. Verder moet je ook niet bang zijn om andere bedrijven te zoeken om mee samen te werken. Het is beter om expertise in te schakelen dan om zelf een half werkend product te maken. IOT is een zeer interessante business met nog veel groeimogelijkheden. Ik ben benieuwd wat de toekomst zal brengen.