

Wind in de rug, sensor op het dak

Bij de maker van ventilatie- en zonneweringen Renson gebruiken ze sensoren om hun producten te laten inspelen op de weersomstandigheden. "Het moet zover komen dat een storm in Kortrijk er voor zorgt dat de systemen in Antwerpen zichzelf afstemmen." Pieterjan Van Leemputten

Renson is al een tijdje bezig met de digitale transformatie. Externe partners krijgen via hun tablet automatisch de recentste presentaties binnen en kunnen producten op maat digitaal configureren. Maar ook het kernproduct zelf wordt aangepakt. Het bedrijf verkoopt nog steeds zonneweringen en ventilatiesystemen. Maar die functioneren binnenkort anders dan vandaag.

"We waren een productiebedrijf maar vandaag zijn we ook een kennisbedrijf", legt Patrick Snauwaert, cio van Renson uit. "Je begint met veel te luisteren naar klanten, neem nu e-commerce. We dachten dat dit het voor ons makkelijk zou maken, maar het moet net voor de klant makkelijker worden en dat is een andere mindset."

Maar de grootste uitdaging is de stap naar IoT. "We zijn nu een tweetal jaar bezig met het capteren van data en te verkennen wat we er mee kunnen doen." Een van de dingen die daaruit voortkomt is het idee om op basis van eigen sensoren en weersvoorspellingen de ventilatie- en zonnewering automatisch te laten werken. "Dan gaan we naar een situatie dat er in Kortrijk een storm losbreekt, we inschatten dat die binnen 20 minuten in Antwerpen zal zijn en dat we daarom de ventilatiesystemen in die regio daarop afstemmen. Zo kan je ook een terras droog houden nog voor nog voor de eerste druppel valt. Het zal geen jaar meer duren voor je die dingen zelf kan regelen vanop je smartphone."

Snauwaert laat in het midden of zijn bedrijf bij zo'n innovaties automatisch moet ingrijpen, of je als klant de controle houdt. "Stel dat je in Deurne woont en in Brussel werkt en er hangt een chemische wolk boven je huis, dan is het wel makkelijk dat de luchttoevoer automatisch wordt geregeld. Maar we willen

daar zeker niet dwingend in zijn. We bieden het aan en het is aan klanten om er op in te gaan of niet."

Als cio is Snauwaert de eerste kapitein voor de digitale transformatie bij Renson. Maar dat wil zeggen dat een deel van de 'dagelijkse it' vandaag wordt verwezenlijkt met partners, zoals ConXion. Het bedrijf levert onder meer de tablets waarmee het bedrijf zijn werknemers en partners op pad stuurt en introduceerde er onder

meer Office 365 en Skype. "Cio's moeten bezig zijn met innovatie", zegt Chris Debyser, ceo van ConXion. "Maar wie houdt de rest op dat moment draaiende? Dat doen wij."

Maar ook it-integratoren zelf zijn vatbaar voor de evoluerende markt. ConXion speelt daar op in door zich afgelopen jaar voor de helft in te kopen bij Stack & Heap, een jong bedrijf dat software en mobiele toepassingen ontwikkelt. "We hadden al een softwarebedrijf, Softwise, maar nu hebben we extra kennis op zak en we merken dat die twee ook van elkaar leren. Vandaag leveren zij aan ons, en wij maken de brug naar onze klanten."

Het bedrijf van Debyser is al zo'n tien jaar huisleverancier bij Renson. ConXion zelf is op zijn beurt een partner van Microsoft en trekt op die manier de kaart van Office 365 en Azure. "It is de motor die we gebruiken om de zakelijke processen te verbeteren," klinkt het bij Debyser. "Wij gaan onze klanten niet digitaal transformeren, maar we leveren hen wel de juiste tools aan om dat te doen." ☘



PATRICK SNAUWAERT, CIO VAN RENSON

