

START-UP MONITOR

Naam: **AMI Works**

Opgericht: **2016**

Door: **Ernst Kolvenbag en**

Jos Hof

Aantal medewerkers: **5**

Gedane investering: **€500.000**

BART PALS

Start-ups zijn creatief en bepalen misschien wel de toekomst van de logistieke sector. Daarom geven we in *Nieuwsblad Transport* tweewekelijks aandacht aan deze jonge bedrijven. Deze week een gesprek met Ernst Kolvenbag, mede-oprichter van AMI Works. 'Het is belangrijker om te laten zien dat een product werkt, dan te praten over de technologie.'

Wat is je elevator pitch in een paar zinnen?

Wij digitaliseren bedrijfsregels en verbinden daarbij mensen, plaatsen en objecten met elkaar. Bewegingen op een terrein, waar bijvoorbeeld goederen zijn opgeslagen, kunnen wij realtime monitoren. Als er een beweging plaatsvindt die niet hoort te gebeuren, zal ons systeem meteen de juiste partijen automatisch informeren.

Hoe werkt het precies?

We kunnen bijvoorbeeld een node bij een poort plaatsen. Die meet of iemand bevoegd is om binnen te komen, bijvoorbeeld via een node op zijn badge. Ook kan gemeten worden of iemand een verplicht veiligheidshesje of helm op heeft, door ook daar zo'n node in te plaatsen. Is alles in orde? Dan gaat de poort automatisch open. Is iemand niet bevoegd op dat moment? Dan blijft de poort gesloten. Ook zijn goederen wel eens kwetsbaar voor diefstal bij overslag. Daardoor moet je soms zware beveiliging inzetten, ook in de logistieke sector. We kunnen met ons systeem precies monitoren waar en wanneer bijvoorbeeld een



Mede-oprichter Ernst Kolvenbag van AMI Works: 'Je moet klanten vooral laten zien welke problemen je voor ze oplost.'
Foto: NT

'We digitaliseren bedrijfsregels in een slimme omgeving'

heftruck ingezet wordt. Als dat niet volgens planning is, gaat er automatisch een melding naar de manager of de beveiliging.

Een node?

Dat zijn kleine microcomputers met een eigen microprocessor, software, draadloze communicatie via bluetooth en één of meerdere sensoren. Ze zijn geoptimaliseerd om mensen, plaatsen of objecten van een digitale identiteit te voorzien. Daardoor wordt het mogelijk om interactie tussen mensen, plaatsen en objecten digitaal en realtime te on-

dersteunen. Of anders gezegd; omgevingen worden slim en kunnen activiteiten en bedrijfsregels ondersteunen.

Welk probleem los je er eigenlijk mee op?

We voorkomen niet alleen de schade van diefstal, maar ook de problemen die daardoor ontstaan. Denk aan de ontevredenheid bij de klant en de afhandeling met een verzekeraar.

Bestaat dit niet al?

Goederen worden nu vaak in de gaten gehouden via LoRa, 4G of gps.

Maar het is heel kostbaar om dat op elk product toe te passen dat je wilt monitoren. Ons systeem via bluetooth is veel laagdrempeliger en kan daardoor veel eerder toegepast worden. Daarbij werkt onze oplossing zowel indoor als outdoor. Het is overigens niet te vergelijken met de bluetooth van een smartphone. De bluetooth voor zakelijke toepassingen die wij gebruiken gaat via andere frequenties, waarbij het bereik boven de 100 meter ligt.

Wat is de grootste uitdaging om dit product succesvol te maken?

Bij de juiste klanten aan tafel komen. De toepassing is er en slaat goed aan bij andere varianten. We zijn een jonge partij, het gaat nu puur om het vergroten van onze commerciële kracht.

Wat is het verdienmodel?

We rekenen een maandelijks fee voor het gebruik van de dienst. Dat is voor het gebruik van de fysieke sensoren en de systemen die daarbij horen.

Hoe ben je op het idee gekomen?

Het concept van de interactie tussen mensen, plaatsen en objecten digitaliseren is heel breed toepasbaar. We zien vaak dat probleemsituaties ontstaan door menselijk gedrag. Om iemand een beveiligd terrein op te laten moet je weten wie het is en of hij bijvoorbeeld het verplichte hesje en helm met zich mee heeft. Dat gebeurt helaas niet altijd. Mensen weten wel hoe ze zich moeten gedragen, maar doen dat niet altijd. Onze technologie kan de risico's die daaruit ontstaan beperken.

Wie zijn de investeerders?

Dat zijn we zelf. We zijn nog wel op zoek naar externe investeerders om onze groei te versnellen.

Welke lessen heb je geleerd onderweg?

Bij klanten moet je vooral op een praktische manier laten zien welke problemen je voor ze oplost. Daarbij moet je niet te veel terminologie over technologie gebruiken, zoals artificial intelligence. Voor veel mensen is dat nog een 'ver-van-hun-bedshow'. Het is belangrijker om te laten zien dat het werkt, dan te praten over de technologie die het mogelijk maakt.

UW START-UP OOK IN DEZE RUBRIEK?

Wilt u ook met uw logistieke start-up in aanmerking komen voor deze rubriek? Stuur dan een e-mail naar: bart.pals@nieuwsbladtransport.nl

MULTIMODAAL EVENT

22 NOVEMBER 2018

LUMEN
ZWOLLE

Het Multimodaal Event dient als ontmoetingsplatform in de sector. Achterlandverbindingen, vergroening, modal shift, ladingstromen en duurzaamheid, allemaal onderwerpen die dagelijks aan de orde komen. Hoe hiermee om te gaan, welke ontwikkelingen zijn er gaande en moet u de samenwerking aangaan of juist niet?

Belangrijk onderdeel van het event is de mogelijkheid deel te nemen aan een bedrijfsbezoek. Tijdens dit bezoek krijgt u een uniek kijkje in de keuken.

www.multimodaal.nl