

AVANCERET OVERVÅGNING KRÆVER PARTNERSKABER

Ny velfærdsteknologi med intelligente kameraer og integration med overvågningsalarmer får SIF Gruppen til at efterlyse installatørpartnere, der kan få de nye løsninger ud til kunderne over hele landet.

Tekst & foto: **Peter Mulvany**

En tv-overvågning i en ældrebolig er SIF Gruppens bud på et nyt forretningsområde, der skal sælge overvågning til sundheds- og plejesektoren. Installationsvirksomheden i Søborg har bygget et showroom som et dukkehus i fuld størrelse med seng, stue, toilet og anretterkøkken. Oppe i hjørnet sidder et Pelco- overvågningskamera og nede sidder der en PIR-sensor og to stav-sensorer, der slår alarm, hvis beboeren vælter og ramler mod gulvet. Gulvet er overalt med capacitive tryksensorer, der viser, hvor beboere og gæster står. En prik bevæger sig på en skærm, når man ligger på eller går over



Salgs-, marketing- og udviklingschef Lars Mejlby fra SIF Gruppen vil have lokale installatører til at åbne døre hos kunderne for installationsvirksomhedens velfærdsteknologiske løsninger.

”Velfærdsteknologi er det sidste skud på stammen i vores portefølje, hvor vi ser et kæmpe potentiale.

Lars Mejlby, salg-, marketing- og udviklingschef hos SIF Gruppen

gulvet eller træder ind på toilettet. Den IP-baserede porttelefon dirigerer kald fra besøgende til beboeren eller personale. Det nye er, at Milestones videoservert er integreret med serveren, der registrerer tryk på gulvet.

"Hidtil har tv-overvågning handlet om tyverisikring og adgangskontrol. Nu bliver det også et plejemiddel til velfærd. Velfærdsteknologi er det sidste skud på stammen i vores

portefølje, hvor vi ser et kæmpe potentiale", siger salg-, marketing- og udviklingschef Lars Mejlby.

Ude i teknikrummet ved siden af ældreboligen står et mandshøjt rackskab med servere fra blandt andet Cisco, Zyxel og Siedle. I alt 25 partnere har bidraget med inventar, teknologi eller it-kompetence. Logikken kommunikerer med enten IHC eller KNX-protokollen. Det hele fremstår som et teknologisk overflødhedshorn af muligheder, der skal demonstrere, hvad kunderne kan få for pengene. Næste version af demonstrationshuset vil have dynamisk lys og intelligente kameraer, der kun filmer udvalgte områder og kan frede borgeren for indkig på toilettet eller i sengen.

Søger installatørpartnere

Velfærdsteknologi er et varmt emne blandt politikere. Modsat en traditionel elinstallation er både borgmester og kommunaldirektør med i beslutningsprocessen, så teknologien skal sælges strategisk med blik for de politiske prioriteringer. I september besøgte sundheds- og ældreminister Sophie Løhde (V) og topembedsmænd fra de fleste danske kommuner SIF Gruppen for at se dets bud på en moderne ældrebolig.

"Teknologi kan være med til at aflaste medarbejderne, men vigtigst af alt give en større grad af værdighed for den enkelte og gøre borgerne mere selvhjulpne", sagde Sophie Løhde ved indvielse af udstillingsboligen.

Nu skal løsningen sælges over hele landet. Lars Mejlby søger efter installatører, der kan

åbne døre hos kommuner og private plejevirksomheder landet over.

"Det er en helt anden forhandling end, når vi plejer at tale om tilbagebetalingstid. Det er både spændende og skræmmende, så vi er nødt til at agere politisk, så vi forstår, hvordan vi skal forstå de politiske virkemidler og

påvirke beslutningerne," siger Lars Mejlby.

SIF Gruppen vil gerne dele viden og løsninger med hele landet, da virksomheden de senere år har opbygget en viden om videoovervågning og IP-teknologi. Nu er turen kommet til at udvikle og integrere velfærdsteknologi. Ud over de mange teknologipartnere søger Lars Mejlby også lokale partnere med adgang til kunderne eller egen specialkompetence om brandmeldere, overvågningssoftware eller andre velfærdsteknologiske produkter, der kan indgå i en avanceret ældrebolig.

Producenter kan snuppe markedet

Hvis installatørerne ikke samarbejder, kan producenter som Ascom, Turnstall eller Carecall snuppe markedet for overvågning i pleje- og sundhedssektoren, frygter han. Det vil reducere installatørerne til kabeltrækkere uden ejerskab over kunderelationen. Så han byder op til kinddansen med lokale installatører. SIF Gruppens velfærdsteknologi er indtil videre installeret hos fire plejehjem, hvor overvågningen i de enkelte entrepriser har kostet over en million kroner. Ambitionen er at omsætte for mindst 17 millioner kroner inden regnskabsåret slutter med udgangen af

marts næste år og dernæst opnå en årlig vækst mellem 20 og 30 procent.

Kinddansen skal ske med respekt for installatørens eksisterende kundeforhold, understreger Lars Mejlby, da det er afgørende, at SIF Gruppen kendes som en troværdig partner.

Han tilføjer, at tv-overvågning af plejeboliger er juridisk og etisk kompleks, da borgerne skal have et privatliv samtidig som personalet skal kunne gribe ind når, og gerne før, der sker en ulykke eller forværring af beboerens sundhedstilstand.

"Det er indviklet, fordi der ikke er nogen klare regler. Her har installatørerne en styrke i, at de kan italesætte de lavpraktiske udfordringer og være i øjenhøjde med kunderne. Der er plads til mange installatører på dette marked, og de fleste kan være med. Men det lykkes kun, hvis vi samarbejder. Ellers vil der være andre, der tager markedet. Vi er gode til at samarbejde i installationsbranchen og skal ikke være forskrækkede overfor hinanden. Når vi har afstemt forventningerne og givet hinanden håndslag, skal jeg ikke ødelægge en aftale, for så ødelægger jeg også min egen forretning", fastslår Lars Mejlby. ❌

PARTNERSKAB ER VEJEN FREM

Tekst: **Peter Mulvany**

Tv-overvågning kræver, at installatørerne samarbejder mere med hinanden i takt med, at opgaverne bliver mere komplekse. I 2011 deltog 251 danske virksomheder med en samlet velfærdsteknologisk omsætning på 33 milliarder kroner i en undersøgelse fra konsulentfirmaet Brøndum & Fliess i samarbejde med Dansk Industri. Her forventer 62 procent af de velfærdsteknologi-

ske virksomheder, at virksomheden de næste to år vil indgå i et innovationssamarbejde med andre virksomheder. Lidt over halvdelen vil samarbejde med det offentlige om innovation eller systemudvikling. Samarbejdet kan også være med konkurrenter. 18 procent af virksomhederne med en dansk samarbejdspartner anser partneren som en konkurrent.

Claus Pinholt, formand for Sikringsgruppens aktivitetsudvalg under Tekniq kan godt se flere samarbejder om tv-overvågning i æl-

dreboliger. Han forventer, at flere installatører vil finde sammen om konkrete opgaver, hvor man udnytter hinandens ekspertise.

"Det er fint, hvis installatørerne hjælper hinanden, for der er en masse nicher i installationsbranchen, hvor man ikke kan være verdensmester på det, man sælger. Så vi vil se flere af disse samarbejder i fremtiden", siger Claus Pinholt. ❌