

Connected producten geven veel gemak

15-09-2021 17:40



“Netatmo bestaat al tien jaar en is een onderdeel van Legrand. Zij worden gezien als de wereldleider in schakel- en elektrotechnisch bouw materiaal”, zegt Edwin Aartman, Sales Manager Netatmo & Legrand DIY Benelux. “Maar willen we klaar zijn voor de toekomst, dan moeten we blijven ontwikkelen en verder onderscheiden. Bij Netatmo doen we dat door slimme geconnecteerde apparaten te ontwikkelen, waarbij we deze integraties steeds verder doorvoeren in al onze producten en partner bedrijven. Zo maken we de geconnecteerde producten van Legrand steeds slimmer, iets dat we trouwens ook voor andere bekende merken doen.”

Aartman zegt dat Legrand en Netatmo graag in willen breken in de Nederlandse doe-het-zelfbranche, waarbij ze gebruikmaken van unieke assortimenten en connected producten die steeds meer gemak gaan geven. “Daarvoor is het nodig om slimme apparatuur steeds meer met elkaar te koppelen. Dat is lastig, omdat er momenteel veel verschillende systemen bestaan. Recent is een nieuw toekomstbestendig protocol opgericht: Matter. Dat wordt de komende jaren de standaard voor connectiviteit en is gebaseerd op IP-technologie. Begin 2022 ga je daarvan de eerste producten zien, wij willen daarin vooroplopen en laten zien dat er oneindig veel mogelijkheden gaan ontstaan. Het is een grote stap voor het integreren van smart home oplossingen.” Legrand en Netatmo ontwikkelen hun huidige en toekomstige connected producten op basis van dit platform verder door.

“Bij voice hebben consumenten argwaan bij hun privacy en herkenning. Onze filosofie is dat data alleen bij de gebruikers hoort, die staat bij ons dus lokaal en niet in de cloud.”

Eenmalige aanschaf met automatische updates

“Het businessmodel bij connected apparatuur is aan het veranderen”, ziet Aartman. “Bij steeds meer bedrijven is de filosofie dat de aanschaf van een product relatief goedkoop is, maar dat aan een bijbehorend abonnement verdiend wordt. Wij doen dat niet. Bij Legrand & Netatmo onderhouden we de aangeschafte producten, waarbij de data lokaal - dus veilig - opgeslagen wordt. Dat is een unieke signatuur. Voor ons als merk betekent dit dat we fors investeren in ontwikkelkosten om bestaande producten steeds te vernieuwen. Onze filosofie krijgt waarschijnlijk navolging, omdat de NVWA updates garant wil laten stellen voor de consument. Voor een retailer betekent onze strategie dat we niet om het jaar een nieuw product uitbrengen en hij zijn assortiment moet vernieuwen, het betekent wel dat de aanschafwaarde voor onze producten iets hoger ligt.”

Naast een verandering van het businessmodel merkt hij tegelijkertijd dat de verkoop van long tail via e-commerce platvormen steeds sneller gaat. Ook voor slimme, technische producten. Aartman: “Vindt een dhz-keten de mogelijkheid om installatieservice aan te bieden? Dan gaat er een wereld voor ze open”, klinkt het overtuigd. “Voor smart home en do-it-for-me liggen namelijk enorme kansen. Dan komen twee werelden bij elkaar.” DHZ-retailers kunnen vandaag al starten met smart home oplossingen van Legrand & Netatmo, zonder installatieservice. Aartman: “Wij hebben namelijk een nieuwe lijn van schakelmateriaal die makkelijk te koppelen zijn: Valena Next with Netatmo, met keuze uit standaard en geconnecteerde varianten en eenvoudig voor consumenten om zelf te installeren. Leuk is om te weten dat de oprichter van Netatmo bij Steve Jobs in de klas zat. Ze hebben veel overeenkomsten: de eenvoud van een product staat voorop.”

Gemak van één slim ecosysteem

Voor bijna alle smart home segmenten biedt Netatmo slimme producten. Aartman is ervan overtuigd dat wanneer gebruikers in een digitaal ecosysteem zitten, dat zij dat systeem blijven kiezen bij vervolgaankopen. “Onze kracht zit hem dan ook in het verbreden van het smart home assortiment, naast bijvoorbeeld onze slimme beveiligingscamera’s, slimme multizone thermostaat oplossingen en slimme video deurbel.” Als vervolgstappen noemt hij het schakelmateriaal van Legrand, dat steeds meer als geconnecteerde slimme varianten op de markt komt. Ook zoeken ze met het ‘With Netatmo programma’ de samenwerking op met andere aanbieders. “We maken bijvoorbeeld slimme producten voor Velux en Vaillant. We zijn één van de weinige merken die dat op deze manier doen. Daar komen steeds meer samenwerkingen bij, zoals met Engie en Somfy, waarbij we openstaan voor samenwerkingen met andere merken. In het najaar brengen we een unieke bundel uit samen met Ledvance van Osram, dit in combinatie met een nieuwe slimme gateway die onderdeel uitmaakt van ons Valena Next ecosysteem.”

Als longtail en online veel mogelijkheden bieden, wat is dan de rol van een dhz-winkel met smart home? Daarover heeft Aartman een duidelijke mening. “De werelden van offline en online komen bij elkaar. Online kan het assortiment heel breed zijn. Tegelijkertijd zie je dat pure players steeds vaker fysieke winkels openen. Logisch, want kom je slim schakelmateriaal tekort? Dan rij je naar een bouwmarkt en ga je niet online bestellen. Maar het zijn niet alleen de vergeten boodschappen, een consument wil smart home producten en oplossingen in een winkel zien staan. Advies speelt daarbij een cruciale rol. De vraag naar hulp is veel breder dan alleen over het product, bijvoorbeeld hoe te connecten met wifi.” Legrand biedt hiervoor diverse trainingen en heeft een telefonische helpdesk. Ook helpen ze consumenten die overwegen goederen terug te sturen. “Producten worden vaak vernietigd, omdat retailers niet weten hoe ze met retouren om moeten gaan. Uit onze steekproef bleek dat met 66% producten niets aan de hand was. Wij helpen consumenten op afstand voordat ze iets terugsturen. Onze Netatmo refurbished producten worden bijvoorbeeld automatisch gereset wanneer je deze als nieuwe gebruiker installeert. Die zekerheid kunnen we geven, omdat we niets opslaan in de cloud.”

Ongemerkt snelle ontwikkelingen

“Bij smart home is nog veel onwetendheid bij de consument. Het draait om gemak, waarbij de producten in veel gevallen niet eens duurder zijn dan niet geconnecteerde producten. Dan moeten de producten wel te koop zijn”, concludeert Aartman. “Ontwikkelingen gaan ongemerkt snel. Dat zie je bijvoorbeeld bij elektrische auto’s, waar de actieradius nu misschien nog klein is, maar waarbij mensen wel aan het overwegen zijn. Bij huisvesting moet je door de vergrijzing woningen hebben waarin voor oudere mensen langer zelfstandig thuis wonen mogelijk is. In nieuwe woningen worden al veel slimme oplossingen toegepast, zoals luchtreiniging, slimme sloten en beveiliging. Dat gaat in stappen, maar ongemerkt hebben alle huishoudens al heel veel slimme producten in huis; van slimme thermostaten tot aan de smart tv. Zowel Legrand als Netatmo maken producten voor verschillende werelddelen. Daarbij houden we rekening met specifieke wensen per land en regio, zowel bij het ontwerp als met de wetgeving.”

Over de Legrand Group

Legrand levert al meer dan 60 jaar geïntegreerde oplossingen voor het beheer van woningfuncties zoals verlichting, verwarming, energie, netwerken en toegangscontrole.

- *Aanwezig in meer dan 90 landen en actief in bijna 180 landen*
- *39.000 medewerkers*
- *€ 6,1 miljard euro omzet in 2019*
- *40% verkoop gerealiseerd in Noord en Centraal Amerika en 39% in Europa*
- *5% van de omzet besteed aan onderzoek en ontwikkeling*

Legrand Nederland bv, Boxtel, 0411 65 31 11, www.legrand.nl, info@legrand.nl

Redactie