

Et stort skritt nærmere skyen

I fjor lanserte hurum-selskapet DeviceDrive «Cloud-on-Chip», eller skyen på én brikke. Egne ambisjoner var store. Mye av dette er nå oppfylt ved at distributøren EBV Elektronik har tatt brikken inn i deres EBVchip-program.

Av Bjørn Ø Andersen



Bjart Gjøstein (ny CEO), DeviceDrive, Leif Erik Havnen, EBV, Terje Fjeldvig og Per-Morten Brun, DeviceDrive samlet rundt en liten modul som til tross for over 100 kunder i Norden, nå skal ut i Europa gjennom distributøren EBVs omfattende nettverk og salgskanaler.

På messen electronica i november ble DeviceDrives Wi-Fi-brikke lansert under navnet «Iris» med stor oppmerksomhet fra EBV.

Søkte og valgte

Denne historien begynner med at bedriften ønsket å finne en distributør for løsningen (presentert i *Elektronikk for nøyaktig ett år siden. red. anm.*) Heldigvis hadde de en bred kontaktflate takket være Terje Fjeldvig, global salgs- og markedsdirektør og eks Philips Semiconductor/NXP. – Vi søkte rundt, og snakket med de fleste. Men vi fant at EBV var den mest interessante, forklarer Fjeldvig. – Dessuten har de stor fokus på egne IoT-løsninger, med en egen gruppe som fokuserer på dette. Vi er også den første cloud-on-chip-leverandøren hos EBV, legger han til.

Er i bruk

Brikken, som fra DeviceDrive går under navnet WRF01, er i bruk i dag, og de har levert brikker til «Norges største bredbåndsselskap». – Vi har over hundre kunder i Norden, og vi har også begynt å tjene penger. Men det er mye mer enn en brikke, sier Per Morten Brun, gründer og eier i DeviceDrive. – Inntektene kommer

først fra brikken, men det kan komme tjenester etter hvert i mange forskjellige segmenter – alt fra helse til reklame, forklarer Brun.

Flere kostnadsmodeller

Løsningene som tilbys som bør være attraktiv når det gjelder kostnader. Man kan kjøpe «Cloud-on-Chip» som har en lav kostnad. Da knytter man seg opp til skytjenester og får en dypere «inngang» til brikken. IoT HUB er gratis (se for øvrig figur øverst på neste side), og det samme er app'en. – Man kan kjøpe brikke og starte selv med app'en, eller benytte skysystemet vi tilbyr, eller bruke eget.

Kan tilpasses

Det ligger mye styrke i app'en som er et brukergrensesnitt med fullt ferdig SDK som kan tilpasses kundens produkt. – Bruker man oppskriften kan man gjøre hva som helst når det gjelder tilpasning, og app'en skjønner det meste og blir automatisk satt. Fordi brikken er generisk og vet om app'en, tilpasser den seg.

Meldinger

Brun understreker at dette er en brikke for meldinger og ikke egnet

for strømming. – Du kan laste ned større filer hvis man ønsker det, men live strømming egner den seg ikke til, sier han. Men det er det ikke stort behov for i det markedet de retter seg inn mot uansett.

Sikkerhet

– Noe som er viktig er sikkerhet. Dette ligger inne i modulen og er basert på krypteringsstandarder. Det er ingen sikkerhetshull, og dette er noe vi ikke kommer til å kompromisere på, sier Brun. Noe annet som er viktig er muligheten til oppgradering under drift (Over the Air – OTA). – Det har stor verdi. Uten OTA har du ikke IoT. Løsningen oppgraderer millioner av brikker på sekunder, forklarer han. Dessuten er det mulig å oppgradere kundens egen kode. – Dette er kanskje det mest kraftfulle med systemet, sier Brun.

Stopper ikke

Når det gjelder fremtid kommer selskapet til å jobbe med nye tjenester, for eksempel lokalkontroll. De jobber også med mesh-nettverk som vil gi bedre redundans. – Vi har et programvareteam som jobber med to ukers «sprint», sier han. Det betyr at etter

hvert som det kommer nye funksjoner blir man varslet om oppgradering – noe som vil skje hver fjortende dag.

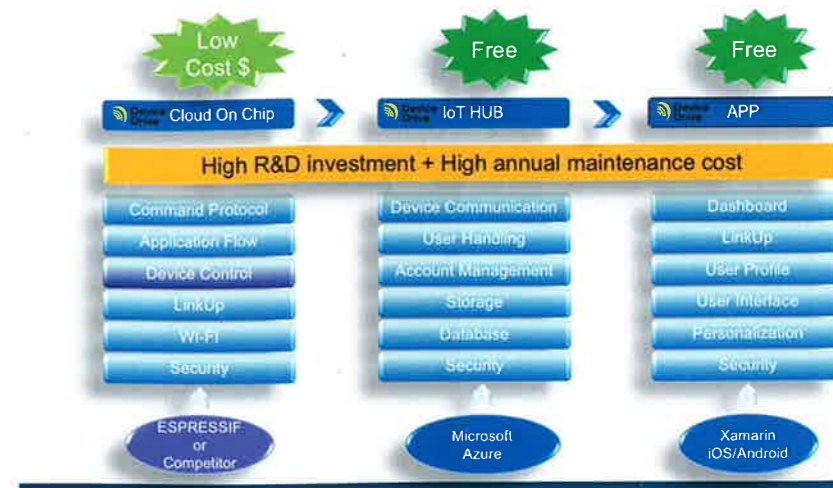
Support

Når det gjelder support har de avtale med tredjeparts designhus som også kan være med i designfasen. Selskapet er Etteplan som for øvrig kjøpte opp Espotel og Soikea. Espotel er et programvarehus som blant annet gjorde nær sagt alle applikasjoner for Nokia. Etteplan er også sertifisert for førstelinjesupport for EBV og kunder.

2. linjesupport er for kunder som trenger spesialdesign for tilpasning av enten fastvare eller sky.

EBV satser

At EBV satser på DeviceDrive skal det ikke være tvil om. – EBV har en vertikal gruppe med FAE'er og andre som får opplæring på produkter. Denne gruppen går DeviceDrive inn i,



Slik ser salgsmodellen og valgmulighetene ut i dag. Som man ser, det er flere muligheter og selv gratisversjonene går lenger enn de fleste.

og over 100 ingeniører har allerede fått opplæring i dette produktet, sier Leif Erik Havnen, leder for EBV Elektroniks salgskontor i Norge.

Åpne

Per Morten Brun legger til at all kode for å komme i gang ligger åpent og

fritt tilgjengelig på prosjektnettstedet GitHub. – Vi har også en Youtube-kanal som viser oppsett av produktet. Det er på ingeniørnivå, presiserer han. – Kjernen i hele prosjektet er at vi ser på det som Spotify for IoT, avslutter Brun.

“Norautron er best på rapid prototyping og industrialisering av elektronikk - prøv oss! - leveranse av prototyper innen 3 uker!”

ABAX” valgte Norautron til sin partner.

“Norautron har avansert robotteknologi samt meget høy kompetanse innen produkt- og prototypeproduksjon”

- Petter Quinsgaard, CEO ABAX

Norautron as
Nedrevel 8
N-3192 Horten
Norway
+47 33 03 04 00

Norautron AB
Östravägen 1
SE-462 32 Vänersborg,
Sweden
+46 (0) 521 46 95 00

Norautron SA
Henrykowska 16
PL-98-220 Zduńska
Wola
Poland
+47 33 03 04 00

Norautron Suzhou Co., Ltd
No 35 Dong Jing SIP,
Suzhou
China
+86 512-62 65 38 65

www.norautron.com

INNOVATION THROUGH
ELECTRONICS MANUFACTURING
SINCE 1989