

Tysk gigant falt for norsk IoT- teknologi

Av Henrik Charlesen, henrik@finansavisen.no

DeviceDrive har utviklet en teknologi som enkelt kan sende alle elektriske produkter på nett. Nå har den tyske stordistributøren EBV Elektronik tatt selskapet inne i varmen.

Tyske EBV Elektronik, som er en del av det børsnoterte Avnet-konsernet, skal selge og distribuere teknologi utviklet av det anonyme, norske selskapet DeviceDrive. Selskapet har jobbet i to år for å komme inn under EBVs vinger, forteller DeviceDrive gründer Per-Morten Brun.

- Under hele prosessen har vi virkelig fått erfart hva tysk grundighet betyr, sier han. Belønningen er at EBV, som er vår eneste kunde, skal selge og markedsføre chip-en til deres kunder. Bare i Europa og Midt-Østen har de 12.000 kunder, men avtalen er global via Avnet Group.

Raskt på nett

DeviceDrive, som er lokalisert i Holmsbu i Buskerud, har utviklet en databrikke og en plattform for tingenes internett (Internet of Things, IoT). Ved hjelp av kun noen enkle kodelinjer kan alt kobles til internett i løpet av få minutter.

- Vi har fjernet kompleksiteten med kommunikasjon over internett. Chip-en vi tilbyr er ferdig kodet med programvare for å sende elektriske produkter på nett i løpet av kort tid og med minimalt av ressursinnsats, sier Brun.

I følge gründeren er chip-en konkurransedyktig på pris mens chip-en er enkel og fleksibel i bruk. I tillegg kan dataene kontrolleres og visualiseres fra enhver smarttelefon. Hele systemet er dessuten åpent, det vil si at produkter fra hvilken som helst produsent fungerer med DeviceDrive teknologi, enten det er kjøleskap fra Miele eller en kaffemaskin fra hvilken som helst produsent.

- Dette gir uante muligheter for næringslivet og privatpersoner. Vi ser for eksempel store muligheter innenfor bilindustrien, tradisjonell industri forsvar og medisinsk utstyr og teknologi, sier Brun.
- Det **Spotify** gjorde for musikkindustrien gjør vi nå for chip-er som kobles til internett, sier Bjart Gjølstein, som er daglig leder i DeviceDrive.

Chip-en er laget slik at de kan oppgraderes etter at de er knyttet til en enhet. En annen egenskap er at den kan settes opp med et regelsett og dermed reagere på en bestemt måte dersom en spesiell hendelse inntreffer.

Mannen med kontakter

EBV har røtter tilbake til 1169 og er i dag en ledende distributør av semi-conductor produkter i Europa. Selskapet har blant annet 1.000 selgere i organisasjonen og 110 applikasjonspecialister samt et avansert og topp moderne distribusjonsapparat. Selskapet har videre 62 kontorer fordelt på 28 europeiske land samt Israel og Sør-Afrika.

- Hittil er det ingen norsk teknologiselskap som har hatt en slik global distribusjonsavtale med EBV, som er verdens største halvlederdistributør, sier Brun.
- *Hvordan har dere lyktes med å komme i en slik posisjon?*
- Da vi fikk inn Terje Fjeldvig, som har 20 års fartstid fra Phillips, begynte vi å jobbe strategisk mot EBV. Takket være hans kontaktnett klarte vi å komme oss inn, sier Brun.

På pengejakt

Siden 2012 er det blitt investert et tosfret millionbeløp i DeviceDrive, inkludert tre millioner kroner fra Innovasjon Norge, og det har gått med noen tusen dugnadstimer, forteller Brun.

selskapet skal nå henvende seg til eksterne investorer for å fylle opp balansen med mellom 15 og 20 millioner kroner i 2017.

DeviceDrive-duoen vil ikke gå ut med detaljer om prisingen av selskapet. Ledelsen har imidlertid stor tro på at de, ved hjelp av EBV, kan få inn et par store kontrakter, det vil si ordre på 50.000-100.000 enheter, innen årskiftet.

- *Hvilke volumforventninger har dere til chip-en i prene fremover?*
- Vi ønsker å være forsiktige med å spå utfallet. Med en inkubasjonstid for løsninger som ligger på 1-1,5 år, har vi ikke fasiten før det er gått 2 år, sier Gjølstein. Men vi har registrert at McKinsey tror det vil være 220 milliarder elektriske enheter i 2020 og at 50 milliarder skal kobles til nett. I dag er det kun en brøkdel av markedet som er tatt, samtidig vet vi at EBV har en markedsandel på 30 prosent globalt, sier Gjølstein.

Selv med en distribusjonsavtale i havn vil det ta tid før inntektene kommer på alvor. EBV tar også en fast margin pr. solgte chip. Teknologiplattformen fra DeviceDrive er laget for å utvikle en rekke tjenester på toppen og det er laget en egen app som håndterer enheten på en brukervennlig måte.

