

Díl 6: NIKATRON, MyIQRF IoT RETROFIT

Rozhovor s Richardem Jílkem z NIKATRONu

Internet věcí (nejen) po česku: <https://soundcloud.com/iqrf-iqrf/dil-6-nikatron-myiqr-f-a-refit-budov>



Krásný den všem posluchačům našeho kanálu Internet věcí (nejen) po česku. Tady Iva z IQRF Alliance a v dnešním šestém dílu bych ráda přivítala Richarda Jílka z firmy NIKATRON.

Dobrý den všem posluchačům, dobrý den, Ivono.

Richarde, můžeš posluchačům vysvětlit, čím se ve firmě zabýváte?

My jsme společnost, která se zabývá vývojem elektroniky, a snažíme se ji převádět do praxe, tak abychom nevyrobili jenom produkt, ale i řešení. A IQRF jsme využili proto, abychom vytvořili sadu pro komunikaci mezi světly. A obchodně je to myšleno tak, že se jedná o tzv. retrofit kit, který se použije na stávající budovu, která je těžko rekonstruovatelná, nebo ji z nějakého důvodu nechci odstavovat, tak, abych ji nemusel vystěhovávat, nemusel dát výpověď nájemníkům a pak je znova těžce hledat, abych nemusel tu budovu nějak omezovat.

To naše řešení směřuje k tomu, že vlastně přes noc, bez nutnosti výměny drátů, jednoduchým způsobem uděláme z hloupé budovy budovu o něco chytřejší, tím, že umíme řídit například světla. To je první část, kterou se zabýváme. Takže retrofit kit pro řízení světel na stávající budově, aniž bych ji musel zastavit.

Modernizace budov, ta spočívá asi taky i v dalších záležitostech. Kromě těch světel tam využíváte ještě nějaká další zařízení?

Zatím máme vymyšlena světla, řízení světel, a přemýšlíme o vypínání/zapínání dalších přístrojů, spotřebičů, jako jsou klimatizace. Ta ambice není řídit klimatizaci ve smyslu nastavovat její teplotu, ale spíš umět ji vypnout. No a řešení, koncept celého MyIQRF, spočívá v tom, že hodláme do toho projektu pozvat partnery. Protože nejsme odborníci například na vytápění, ani nejsme odborníci na bezdrátové senzory. Takže budeme chtít do toho konceptu přidat jakousi vrstvu, například vytápění. A případně další věci, jako je stínění. Takže pokud najdeme partnery, tak je do toho přidáme, pokud ne, tak to zařízení vyrobíme sami.

S jakými firmami už v rámci IQRF Alliance spolupracujete?

V zásadě jsme to rozdiskutovali s pár firmami v našem okolí, s firmou Jo Technology, s UniPi, dále, kdo se na to tváří velmi pozitivně, je společnost Austyn.

Určitě skvělý partner. Když jsme u těch partnerů, tak by mě zajímalo, jak jste se vlastně úplně poprvé dostali k IQRF? Co byl ten první dotek...

To šlo z našeho vývoje. Víceméně, my jsme uvedli tu technologii v praxi díky praxi. Protože za námi přišli zákazníci, že potřebují vyrobit nějakou bezdrátovou komunikaci a v podstatě v tom zahrálo roli brněnské VUT, které nám dalo doporučení a náš vývoj tu technologii uchopil a vyvinul z toho produkt, respektive na začátku produkt, a pak jsme na to namysleli celé řešení. Že to bude celé kompletní řešení pro budovu.

Já jsem slyšela něco o nějakých světlech a projekčním plátnu...

Jojo, to tak bylo. Přišel zákazník, který měl postavenou jednačku, a protože už vlastně bylo všechno finalizované, tak když se to předávalo, on zjistil, že se mu nelíbí, že bude mít celou řadu různých ovladačů na ovládání celé té místnosti, na ta multimédia. A přišel s otázkou, jestli bychom to dokázali zjednodušit. A v ten moment někoho v týmu napadlo, že při zapnutí projektoru, že by mělo sjet plátno a tím se v podstatě odstraní jeden ten ovladač a ten vývoj přišel s tím, že se to dá udělat vlastně jako jedna k jedné. Když se detekuje proud, tak se stáhne plátno a přesně naopak – když se projektor vypne, tak plátno vyjede.

Jasně. IQRF má svá pozitiva, má mnohem větší využití díky té své meshové topologii, což není asi případ tady toho stahování plátna, ale je to ten krok k tomu, jak využít bezdrátovou topologii i mnohem šířeji.

To bylo vlastně naše seznámení s IQRF. Následně na to přišel jiný komerční zákazník, který chtěl vyměnit LEDková světla a zároveň, protože ta budova stojí, je to komerční objekt v Brně, stojí už 20 let a je to přesně shopping mall a řekli, že chtějí řídit intenzitu osvětlení na základě denního světla, které proniká prosklenou střechou tak, aby ušetřil peníze, aby nesvítil trvale, ale jen v době, kdy se setmí nebo přijde mrak.

Jasně, takže tam je asi možno využít některý z produktů dalších partnerů pro řízení a monitoring světel.

Přesně tak. My využíváme od MICRORISCU DALI bridge, a zároveň brány IQUBE, a sami jsme si do toho vyvinuli svůj vlastní software, řízení, vlastně mobilní velín, který umožňuje té komerční budově nastavovat intenzitu světel. A to další zařízení, které máme, tak je luxmetr, který snímá intenzitu světla na ploše a podle toho dává informace, jestli se má dané světlo zintenzivnit na nějaké procento.

Takže si to mám představit tak, že máte v nějaké lokální síti nějaký svůj server, nějaký ovládací software, plus teda ta zařízení pro detekci a ovládání.

Tak, tak, správně. My jsme napojeni na standardní ethernet interní sítě. Priorita je mít všechno uvnitř v takové komerční budově, nedávat to nikam do cloudu, a IQRF využíváme v podstatě pro řízení těch jednotlivých světel.

Jasně. Jaké jsou vaše plány do budoucna? IQRF Tech jako firma, která vyvíjí IQRF technologii, tak plánuje otevřít IQRF jako standard někdy během příštího roku. Co to pro vás bude jako pro firmu znamenat?

Rozhodně to je výborný počín. A snahou bude vyvinout v podstatě celé řešení, nebo celý soubor řešení. A my chceme IQRF využívat pro komunikaci mezi ještě i jinými produkty, které vyvíjíme. A ta budoucnost u nás je, že bychom nejen měli rádi IQRF moduly pro řízení nezávislých světel, ale že bychom to rádi dali do našich světel, případně se zabýváme ještě myšlenkou inteligentní dopravní značky, nebo inteligentního osvětlení dopravní značky, tak aby ty značky mezi sebou komunikovaly.

To je určitě velice zajímavé téma. Široké pole použití. Viděla jsem, že máte nový web, myiqrf.com nebo myiqrf.cz.

Je to vlastně první výstřel toho, jak by to mělo vypadat. My v tento moment vlastně pracujeme na tom, aby to bylo výrazně hezčí, lákavější a šťavnatější, aby zároveň to byl nejenom web, ale i portál. Prodejní portál. Portál pro prodej toho našeho MyIQRF kitu, ale zároveň aby tam byly zařazeny například senzory, aby tam byly i další vrstvy i těch dalších partnerů.

Takže to otevírá možnost spolupráce pro další členy aliance i mimo ni.

Přesně tak. A to je taky důvod, proč se to jmenuje MyIQRF, aby to vedlo tou myšlenkou k té technologii a my vlastně z technologie děláme řešení. A chceme, aby ten portál by portál řešení.

Takže když si to představím z hlediska toho vašeho možného partnera, který třeba má ty senzory, zásuvky, nějaká další řešení, nějaké další produkty, tak jak má postupovat, když chce být součástí té vaší nabídky?

Rozhodně ať se nám ozve. My to chceme v nejbližším roce právě rozšířit o další členy, aby to dávalo smysl tomu koncovému zákazníkovi. Když už si jednou koupí řízení světel anebo začne třeba jenom sensorikou a potom přidá světla, následně může třeba přidat topení nebo nouzové osvětlení. Tak abychom toho zákazníka postupně obejmuli a vyřešili mu celou problematiku na stávající budově, která už stojí. Ambice není jít primárně do nových budov, i když to samozřejmě jde taky.

A kdo potom bude dělat tu technologickou implementaci? To přizpůsobení, to, že se ty produkty poskládají dohromady do toho smysluplného řešení, budou spolu komunikovat, budou mít nějakou jednotnou ovládací aplikaci.

Jednotnou ovládací aplikaci – můžeme k ní směřovat, postupně, nicméně důležité je, aby ten zákazník, ten, kdo si pořídí řešení na IQRF, aby těžil z těch výhod IQRF. Není nutnost dělat jeden velký systém, je dobré jít samostatně odděleně, protože navázat tak složité věci nemusí být zrovna efektivní, naopak to může komplikovat tomu zákazníkovi cestu. My jsme si vyvinuli svůj vlastní software pro řízení světel

a uvažujeme o tom, že tam přidáme další vrstvu. Nicméně není to nutnou podmínkou pro to, abychom spolupracovali s nějakým partnerem a obejmuli toho společného zákazníka, abychom měli jednotné velké řešení. Oni to mnohdy ti zákazníci ani nemají rádi. Někdy je lepší prostě oddělit ty procesy, ale využít těch benefitů IQRF.

To znamená spolehlivost, dlouhá životnost na baterii a bezpečnost, dosahy, mesh a další...

Přesně tak. Penetrace v té budově, to je velmi důležitá věc. A nerušení.

Jasně. Takže jdete v podstatě cestou toho obchodního případu, který řešíte s využitím svých a partnerských produktů a řešení a přizpůsobíte to na míru tomu požadavku?

Přesně tak. Já bych chtěl skončit výzvou pro ostatní partnery – aby se k nám přidali. Abychom to obchodně uchopili tak, že z toho uděláme světový produkt anebo světové produkty, tak, abychom se podpořili navzájem. To je i smyslem toho mého dnešního vyprávění. A zákazníkům slibuji, že se k nim dostaneme standardní obchodní cestou, že uvidí ta řešení v praxi, kdy budeme moci brzy ukázat několik instalací z různých prostředí, ať už je to obchodní centrum nebo je to skladový prostor nebo jsou to kanceláře anebo například základní škola.

Úžasné. Moc děkuji za rozhovor a přeji nám všem, aby se dařilo rozvíjet tyto vztahy.

Přeji všem krásný den.