

Voorjaar. Een kaart in de bus!?

Het was opnieuw een herinneringskaart van het waterschap om de tellerstanden door te geven.

Natuurlijk wilden wij voorkomen dat het voorschot omhoog zou gaan en maakten we graag kans op een iPad. Alsnog snel op de knieën met de laptop naast de meter de watermeterstand doorgegeven.

De zoektocht naar slimme wateroplossingen gaat door. Waterschappen experimenteren met verschillende slimme watermeters. Consumenten vraag zich af: willen we dit wel?

De voordelen voor waterschappen zijn duidelijk: Tijd en energie besparen om achter klanten aan te gaan die het te druk hebben om hun verbruiksstanden door te geven.

De slimme oplossing zou weleens uit een andere hoek kunnen stromen.

Grohe (een premium Duits consumentenmerk van waterkranen) lanceert een serie van slimme water oplossingen.

Naast slimme watersensors voor risico plekken (wasmachine, kelder) lanceerden zij in stilte de SenseGuard.

Een slim algoritme detecteert waterlekage door het meten van waterdruk en verbruik en sluit bij lekkage direct de watertoevoer af.



De consumenten willen dit wel. Hun voordelen zijn duidelijk: Voorkomen kostbare schade als gevolg van lekkage.

Het kunnen combineren van voordelen voor verschillende stakeholders is vaak de succes voor succesvolle IoT-businesscases. Dit is de reden dat wij altijd de nadruk leggen op de eerste (creatieve) stap van het 5 stappen IoT-model: Voor wie zijn er welke specifieke voordelen.

Ik zit ongetwijfeld volgend jaar weer op mijn knieën met een herinneringskaart en maar hoop dan kans te maken op een GROHE Sense Guard.

En als ik hem niet win?

Dan koop ik hem zelf en geeft ik de logingegevens aan mijn waterschap zodat ze zelf mijn standen kunnen uitlezen.