

Etter en årrekke med tradisjonelle takstopppdrag fant de ansatte i Tek-Norge ut at de ville begynne å digitalisere bransjen. Selskapet har som et mål, å endre hvordan bygg tilstands vurderes.

I 2016 startet derfor Thomas Vogt og kollegaene Tek-Zence, et teknologiselskap som tilbyr sensorteknologi til privat- og bedriftsmarkedet.

Tidligvarsel på skade og dokumentere tilstand over tid

Tek-Zence er som brannalarm, men for den indre bygningsmasse. Systemet er utviklet med åpen kildekode og det kan tilpasses kunden. Via selskapets mobilapp eller nettinnlogging får kunden tips om vedlikehold samt varsler og analyser fra systemet på sitt bygg. Systemet tilpasses også større STsystemer og styringssystemer via API

– Tek-Zence er et resultat av alle de skader, reklamasjoner og saker vi opp gjennom årene har vært involvert i, cirka 3.000 oppdrag og skader i året, og selskapet har utviklet et kontroll- og dokumentasjonssystem i form av sensorer som logger, fukt, lekkasjer, fare for sopp eller mugg samt bevegelser og rystelser i bygg, sier Vogt, gründer og daglig leder i Tek-Zence.

I dag har selskapet kunder som NCC, Statsbygg, Osloskolene, borettslag, privatkunder og hyttegrender, disse bruker systemet til å redusere antall reklamasjoner og oppdage skader i tidlig fase, samt forlenge levetid på kritiske bygningsdeler som bad, drenering, taktekning og utvending fasader.

– Kunden våre bruker systemet som et tidligvarsel på skade, forebygge unødvendige utskifting av bygningsdeler og kunne dokumentere dette over tid, sier Vogt. Bolig selgere bruker det til å dokumentere faktisk tilstand og på den måten for mindre reklamasjoner i etter tid.

Tek-Zence har selv stått for det meste av programvareutviklingen, mens hortenselskapet 7Sense har tatt seg av sensorteknologien. I tillegg til sensortjenesten tilbyr selskapet digital taksering gjennom tjenesten DTakst der kundene bruker video og dermed unngår fysisk oppmøte.

Tek-Zence har også utviklet en automatisk vedlikeholdsplan, som minner huseieren om det mest nødvendige vedlikehold bygget bør ha gjennom året.

Vi ser at rett vedlikehold, forlenge levetiden og skaper mindre skader sider Vogt.

Håper på 10 millioner

Tek-Zence er i dag på jakt etter investorer som kan bidra til å løfte selskapet videre. Planen er å hente inn 10 millioner kroner til en verdsettelse på et sted mellom 35 og 40 millioner kroner.

I likhet med mange andre aktører i teknologibransjen har selskapet utfordringer med tilgang på komponenter, så en del av pengene vil gå til driften og bygge varelageret slik at selskapet raskere kan ta flere sensorer til markedet.

– Vi trenger en aktiv og industriell partner som forstår markedet vi opererer i. Vi er fagfolk med bakgrunn som ingeniører og mestere, men vi er ikke så gode på den kommersielle delen, sier Vogt, og fortsetter:

– I tillegg er vi i gang med to store prosjekter i Sverige og Svalbard, så planen er å gå mot flere nordiske land etter hvert. Skader på bygg er ikke bare i Norge.

Siden oppstarten er det investert nesten 5 millioner kroner i Tek-Zence.

Selskapet har i dag 600 sensorer ute hos kunder, mens 500 sensorer er på vei til lageret denne måneden. Nesten alle disse er utsolgt, men vi har fortsatt på lager om kunder bestiller.

– Vi holder på å legge inn bestillinger på ytterligere 2.000 sensorer i 4. kvartal. På sikt er målet at vi skal ha 14.000 kunder og 100.000 sensorer fordelt på Norge, Sverige, Danmark og Europa i 2026.

Sparte millioner

I likhet med alarmselskapene har Tek-Zence en forretningsmodell basert på månedlige abonnementsinntekter der basispakken er 395 kroner i måneden for privatpersoner. For kundene betyr overvåkningen av bygget at de gjerne får redusert forsikringskostnadene med 5–10 prosent, ifølge Vogt.

– Forsikringsselskapene er likevel ikke så begeistret for oss, siden de mener det fører til en holdningsendring og bidrar til at boligeierne senker skuldrene, sier Vogt. Vi mener at dette er med på gjøre boligeier tryggere, og kundereisen lengre når vi blander inne forsikring med sensorikk med rett kompetanse.

Samtidig har han flere eksempler på at teknologien har spart kundene for store beløp. Et eksempel er et borettslag i Gamlebyen i Oslo som hadde store utfordringer med overvann, svikt på drenering og manglende fuktsikring mot naboeiendommen.

– Det var registrert skader på syv enheter i borettslaget, men fremfor å totalrenovere samtlige enheter ble det heller installert sensorer som skulle

overvåke fuktutviklingen etter at dreneringsjobben var ferdig. I dag er vannet borte og borettslaget sparte trolig 2,5 millioner kroner, sier Vogt.