

Painopiste edelleen vahvasti Euroopassa



Markkinakatsaus Pauli Pukari

Kulunut tilivuosi oli iLOQille kiireinen. Yritys on jatkanut kasvuaan Euroopan markkinoilla ja odottaa innolla jatkuvaa kansainvälistä kasvua ja laajentumista uusien omistajien tuella.

Laajentumista etelään

Pohjoismaissa ja Keski-Euroopassa vahvan jalansijan saanut iLOQ on rakentanut ja laajentanut läsnäoloaan etelään päin. Uudet työntekijät ovat tuoneet Ranskan organisaatioon lisävoimaa, ja verkostoomme on liittynyt uusia jälleenmyyjiä. Barcelonassa sijaitseva Espanjan myyntitoimisto on aloittanut vahvasti tuoreen myyntitiiminsä ansiosta. Näillä uudemmilla markkinoilla on paljon kiinnostusta ainoaan aidosti paristottomaan digitaaliseen pääsyoikeuksien hallintaratkaisuun, joka on saatavilla kyseisillä alueilla. Näillä markkinoilla julkinen sektori on ottanut iLOQin ratkaisut vastaan erityisen innostuneesti, ja useat kaupungit ja kunnat ovat rekisteröityneet uusiksi asiakkaita. Viimeaikaisia kohokohtia ovat esimerkiksi Vall d'Hebron Barcelona -sairaalakampus, joka on Katalonian suurin sairaala, ja lukuisat kunnat Ranskassa.



”Uudemmissa markkinoillamme julkinen sektori on ottanut iLOQin paristottomat ratkaisut vastaan erityisen innostuneesti.”

Jalansijan säilyttäminen pohjoisessa

Vaikka yritys laajentaa toimintaansa tasaisesti etelään päin, pohjoiset alueet, erityisesti Suomi ja Ruotsi, ovat pysyneet liiketoimintamme tärkeimpänä lähteenä. Vaihdeettavina on vielä runsaasti mekaanisia lukkoja ja avaimia. Lisäksi mobiilipohjainen iLOQ S50 -pääsynhallintajärjestelmän lanseeraus toi täysin uuden asiakassegmentin teknisen infrastruktuurin yritysten ja teollisuuden alueelle. Vuonna 2019 nähtiin myös viimeisenkin esteen poistuvan universaalien mobiilikäytön tieltä, kun Apple avasi laitteidensa NFC (Near Field Communications) -ominaisuudet kolmansille osapuolille uusimassa käyttöjärjestelmäversiossaan iOS 13. Näistä uutisista iloitettiin erityisesti Skandinaviassa, jossa iPhone on yleisempi työväline teknisen infrastruktuurin yrityksissä, joissa iLOQ S50:n suosio kasvaa.

Arviomme mukaan mobiilipohjainen iLOQ S50 -pääsynhallintajärjestelmä vaikuttaa myyntiin paljon kaikilla tasoilla. Ratkaisu tuli markkinoille myrinnällä vuonna 2019, mutta suuret, teollisuusmittakaavan hankkeet kestävät yleensä kauemmin. Neuvotteluineen, testauksineen ja tarkistuksineen tyypillinen myyntiprosessi voi kestää 6 kuukaudesta kahteen vuoteen laskettuna aloituksesta lopulliseen toimitukseen ja asennukseen. Joukko tyytyväisiä asiakkaita käyttää jo ratkaisua esimerkiksi aurinkopuistoissa, datakeskuksissa ja televiestinnän tukiasemissa ympäri Eurooppaa, ja alkamassa on monia uusia hankkeita. Asiakkaille, joilla on paljon lukkoja ja toimintoja kriittisissä ja vaativissa ympäristöissä, ratkaisumme tuottaa todellista lisäarvoa.



”iLOQ S50 -ratkaisun lanseeraus toi täysin uuden asiakassegmentin teknisen infrastruktuurin yritysten ja teollisuuden alueelle.”

Painopiste Keski-Euroopassa

Vuonna 2020 vahvistamme edelleen panostustamme Keski-Eurooppaan rakentamalla myyntitiimejä ja jälleenmyyjäverkostojä ja tukemalla niitä markkinointitoimissa, tapahtumissa ja vastaavassa. Saksassa saadaan tasaisen hyviä tuloksia, ja sen markkinoilla on vielä paljon hyödyntämättömiä mahdollisuuksia. Asemamme on vahva Saksan asunotosektorilla ja julkisella sektorilla, ja siellä on nähtävissä trendi, jonka odotetaan leviävän laajalti kaikkialla Eurooppaan. Hoitokodit ja vanhustenhoidon laitokset, kuten KWA Parkstift Aeskulap Saksan Bad Nauheimissa ja Reinaerde Hollannin Utrechtissa, ovat esimerkkejä paikoista, joissa iLOQ S10 -ratkaisusta on ollut todella paljon hyötyä sekä asukkaille, hoitajille, palveluntarjoajille että kiinteistöjen omistajille. Älykäs ja helposti hallittava digitaalinen ratkaisu, joka näyttyy ikääntyneille loppukäyttäjille perinteisenä lukkona ja avaimena, tekee siitä täydellisen tälle palvelusektorille. Tämä trendi on nähtävissä kaikilla tärkeimmillä markkinoillamme.

Euroopan markkinat eivät ole lainkaan homogeeniset, ja kukin maa on ainutlaatuinen, myös liiketoiminnan kannalta. Esimerkiksi Alankomaissa sellaiset vuokratyöyhtiöt kuin VvE De Nieuwe Bouwmeester ovat suurimpien asiakkaidemme joukossa. Kauempana etelässä julkinen sektori on voimissaan, kuten edellä mainittiin. Olemme olleet tyytyväisiä työteliäisyyteen ja paikallisolosuhteiden tuntemukseen, joita tytäryhtiömme ja paikalliset myyntitiimit ovat osoittaneet kuluneen tilivuoden aikana. Kasvua on syntynyt kaikkialla Euroopassa.

Odotamme kuitenkin jonkin verran kilpailua Keski-Euroopassa ja maissa, joissa ovat käytössä DIN-standardin mukaiset lukot. Kun markkinoilla on useita elinkelpoisia digitaalisia pääsynhallintajärjestelmiä, keskustelu siirtyi helpommin mekaanisten ja digitaalisten lukkojen vertailusta siihen, mikä digitaalinen ratkaisu kannattaa valita tulevaisuutta varten. Tämän 15 vuoden etumatkan ansiosta uskomme, että keskustelu kääntyy eduksemme, kunhan pysyttelemme jatkossakin teknisen kehityksen etulinjassa. Tähän päivään asti iLOQ on edelleen markkinoiden ainoa yritys, joka tarjoaa paristotonta digitaalista ratkaisua DIN-lukkoille.

”iLOQ on tällä hetkellä edelleen markkinoiden ainoa yritys, joka tarjoaa paristotonta digitaalista ratkaisua DIN-lukkoille.”



Kestävyys maailmanlaajuisena trendinä

Yhtenä avaintekijänä siivittämässä liiketoimintaamme johdonmukaisesti kaikilla markkinoilla on maailmanlaajuisen huoli kestäväydestä ja ympäristöasioiden huomioimisesta. Tämä on globaali megatrendi, joka vaikuttaa jokaiseen markkinaan ja asiakassegmenttiin. Keskustelu omavoimaisen, paristottoman digitaalisen ratkaisumme ympärillä on siirtynyt ajallisista ja rahallisista säästöistä siihen, miten myönteisesti paristojen käytön ja mekaanisten lukitusratkaisujen aiheuttaman jätteen vähentäminen vaikuttaa ympäristöön.

Kestävydessä ei ole enää samaa uutuudenviehätystä kuin aiemmin, vaan se on vakavasti harkittava asia ostopäätöksen yhteydessä. Tämä koskee koko Eurooppaa, ja jotkin maat, kuten Ranska, harkitsevat jopa litiumioniparistojen täysikieltoa seuraavien vuosien aikana. On erityisen rohkaisevaa nähdä, että kestävyys on myös erittäin tärkeä asia sekä julkiselle sektorille että isoille konserneille, ei pelkästään yksittäisten kuluttajien henkilökohtainen valinta, kuten aikaisemmin.

”Kestävydestä on tullut vakavasti harkittava asia ostopäätöksen yhteydessä.”

iLOQilla pidetään tällaista keskustelua tervetulleena ja luvataan kehittää jatkossakin teknisiä ratkaisuja, jotka parantavat digitaalisten pääsynhallintajärjestelmien suorituskykyä ja käytettävyyttä kestäväällä tavalla.