

Svenskt bokningssystem för mötesrum utmanar branschen och tar sikte på kundens ekonomi

I en tid då digitala möten och smarta kontor blivit en självklar del av arbetslivet, har säkerhet och användarvänlighet blivit lika viktiga som tekniken i sig. Mitt i denna utveckling står Visneto, ett svenskt företag som valt en egen väg. Deras rumsbokningssystem kan erbjudas helt fristående från molntjänster för en trygg, effektiv och kostnadseffektiv lösning.

I en bransch där nästan alla konkurrenter kräver koppling till molntjänster sticker Visneto ut. Deras lösning fungerar även oberoende av molnkommunikation, något som är unikt i dagens digitala landskap. Grundaren Lars-Åke Tedebo ville även skapa ett alternativ till de komplexa och ofta abonnemangsbaserade lösningarna som fanns på marknaden.

– Vår vision var att skapa ett enkelt, säkert och prisvärt system som gör det den ska, bokar konferensrum utan att blanda in onödiga funktioner eller molnberoende lösningar om så önskas, säger Lars-Åke.

Det är vanligt att kunder tvingas drifva sina skärmar via tillverkarens molntjänst. Det innebär att all data går genom externa servrar, vilket inte passar företag med höga säkerhetskrav. Med Visneto slipper man det. All information stannar inom den egna organisationen. För många samhällsviktiga verksamheter, kommuner och högsäkerhetsbolag har detta blivit en avgörande faktor i valet av rumsbokningssystem.

All utveckling sker i Sverige

En av Visnetos grundprinciper är att all programmering ska ske i Sverige med full säkerhet och kontroll.

– När konferensrumsbokningar kopplas till e-postservrar som Microsoft eller Google är säkerheten avgörande. Där-



Lars-Åke Tedebo, grundare Visneto



för måste vi ha full kontroll över hur vår mjukvara utvecklas och hanteras. Genom att ha hela utvecklingen samlad i Sverige, med erfarna och utbildade programmerare, kan vi garantera högsta möjliga säkerhet och kvalitet, förklarar Lars-Åke.

Prova på utan risk

Visneto erbjuder dessutom något som är sällsynt i teknikvärlden: ett "prova på"-erbjudande till kraftigt reducerat pris, där företag kan köpa en komplett display och testa systemet utan långsiktiga bindningar.

– Vi såg att våra tidigare utlåningar av testskärmar innebar mycket administration och slitage. Genom att erbjuda kunder att i stället köpa en skärm till ett extremt lågt pris, får de frihet att testa i sin egen takt, utan tidspress eller krav. Det har tagits emot väldigt positivt av marknaden, berättar Lars-Åke.

Piccolo 8" eller Pisa 10"

Visnetos rumsbokningsskärmar erbjuder en rad smarta funktioner som gör vardagen både enklare och mer effektiv. Systemet kan automatiskt frigöra rum som inte används, möjliggör felrapportering direkt via skärmen och integreras sömlöst med

både Outlook och On-Premise-lösningar. Just nu erbjuder företaget kampanjpriser på modellerna Piccolo 8" och Pisa 10". Piccolo 8", som syns på bilden, kan monteras i porträttläge och passar särskilt bra på platser där dörrar eller fönster begränsar utrymmet. Den har ett inbyggt väggfäste samt tydlig LED-belysning runt hela skärmen som skiftar mellan grönt, gult och rött beroende på mötesstatus.

– Funktioner som att kunna förlänga ett möte med ett klick, rapportera brister direkt på plats eller automatiskt släppa ett rum som inte används är små detaljer som gör stor skillnad, tillägger Lars-Åke.

Kunderna kan dessutom välja mellan Wi-Fi eller PoE-anslutning och kombinera båda inom samma system. För den som vill administrera allt centralt finns tilläggstjänsten Portal, tillgänglig både som molnbaserad tjänst och som On-Prem-lösning.

Engångskostnad i stället för abonnemang

Till skillnad från många andra aktörer bygger Visnetos affärsmodell på engångsköp snarare än prenumeration.

– Vi tror på valfrihet. Vissa kunder vill

administrera sina skärmar lokalt, andra vill ha central styrning. Därför fungerar Visneto fullt ut även utan Portal-tjänsten. Det innebär att man kan avsluta abonnemanget utan att systemet slutar fungera, vilket är ovanligt i dag, säger Lars-Åke.

Framåt ser Lars-Åke stora möjligheter, både i Sverige och utomlands.

– Vi märker att fler företag börjar ifrågasätta molnberoendet och vill ha kontroll över sin egen data. Där har vi ett starkt erbjudande. Intresset växer, och vi ser stor potential på marknader som Tyskland och Baltikum. Oavsett teknisk kunskap, vill vi göra det enkelt för alla att hantera mötesrum på ett säkert sätt. Det är vår drivkraft, och det är därför Visneto finns.

Text: Isabelle Ibéer
www.visneto.se

