

# “LICHTREGELING HEEFT PAS ZIN ALS IEDEREEN WEET WAAROVER HIJ SPREEKT”

PERFORMANTE LICHTREGELSYSTEMEN KENNEN MEER DAN ALLEEN TECHNISCHE UITDAGINGEN

De technische diversificatie en de hoge graad van digitalisering mogen geen reden zijn om lichtregelsystemen aan u voorbij te laten gaan, zo bleek al. Maar wat dan met de verouderde lastenboeken en ontoereikende budgetten? Ook zij staan in heel wat projecten een adequate installatie in de weg. Hoe groter de afstand tussen opdrachtgever en installateur, zo stelt installateur Ivo Leurs (Electro Zwijssen), hoe moeilijker om een hoogwaardige installatie – en de bijhorende investering – af te dwingen. Leurs deelt zijn ervaringen en vertelt hoe u de meerwaarde van een lichtregeling toch kan valoriseren.

Elise Noyez

## MINDER INSPRAAK, MINDER OVERTUIGINGSKRACHT

“Er zijn maar weinig sectoren waar we effectief aan de installatie van een lichtregelsysteem toekomen”, geeft Leurs meteen toe. “Wat daglichtsturing betreft, gaat het vandaag over amper 10% van onze opdrachten.”

Dat domotica- en lichtregelsystemen in de residentiële sector wel aan een steile opmars bezig zijn, verbaast Leurs nochtans niets. “Er is een veel rechtstreeks contact tussen bouwheer en installateur. Als je als installateur in zo’n project de voordelen en mogelijkheden inzake comfort kan overbrengen, dan is het relatief snel verkocht. In de tertiaire sector gaat dat niet meer op.”

## Studiebureaus

Volgens Leurs is er de voorbije decennia veel veranderd. “In de jaren 90 waren de materialen, vanwege de inherente levensduurvermindering van de toestellen, niet geschikt om

rendabel aan lichtregeling te doen. Toen deed je als installateur, net als in de residentiële sector, een voorstel naar de bouwheer of projectontwikkelaar en, als hij het aanvaardde, kon je beginnen. Gezien de groeiende complexiteit van installaties wordt er vandaag echter quasi altijd een beroep gedaan op een studie bureau. Dat hoeft niet noodzakelijk een probleem te zijn, al stellen we in de praktijk wel vast dat studie bureaus vaak onvoldoende vrijheid hebben om in hun dossiers de nodige technologische lichtoplossingen te voorzien.”

Als installateur heb je daar verder weinig impact op, weet Leurs. “In de meeste gevallen heb je geen enkel contact meer met de opdrachtgever, laat staan dat er op dat moment nog budget over is om wijzigingen door te voeren.”

## Openbare aanbestedingen

Bij openbare aanbestedingen wordt de situatie nog complexer. “Daar krijg je niet alleen te maken met een studie bureau, maar kan je als installateur elektriciteit ook alleen maar in onderaanneming werken. De algemene aannemers die op zo’n opdracht inschrijven, zitten bovendien in een enorme prijzenoorlog verwickeld, met als gevolg dat de resterende budgetten minimaal zijn. Als installateur heb je bijgevolg amper manoeuvreerruimte. Om met die lagere budgetten toch een installatie te kunnen afleveren, wordt daarom vaak teruggegrepen naar eenvoudige uitvoeringen in plaats van regelsystemen – zelfs wanneer die laatste in de oorspronkelijke opdracht vervat zitten.”

## ECONOMISCHE DRIJFVEER

Eén sector is nochtans wel al op de boot gesprongen. “In de industrie en logistiek is iedereen ondertussen helemaal mee”, weet Leurs. “De relightingpremies (met extra premies voor o.a. daglichtregeling, nvdv) hebben daar ongetwijfeld hun deel in gehad, maar veel belangrijker is dat ze in deze sectoren quasi meteen de economische return zien.”

## Twee keer winst

“In magazijnen is de verlichting altijd een grote kost geweest. Door leds te installeren en daar bovenop een slimme sturing te voorzien, worden er enorme besparingen gerealiseerd. Bovendien wegen zaken als duurzaamheid in de jaarcontracten van logistieke bedrijven steeds sterker door. Wie aan lichtsturing doet, kan daardoor een hogere huurprijs vragen en tegelijk de slagingsrate van zijn offertes verhogen. Zo profiteert zo’n bedrijf dubbel: het krijgt een hogere huurprijs én realiseert een niet mis te verstane energiebesparing!”

## Meer controle op subsidies nodig

Waarom de openbare sector dergelijke voordelen niet ziet? “Er is vandaag te weinig controle op de subsidieregeling. Er moet een bepaalde energiebesparing gerealiseerd worden, maar waar die precies vandaan komt, wordt niet gecontroleerd. Wie zonnepanelen plaatst, zal ook minder van het net halen en krijgt bijgevolg diezelfde subsidies, maar heeft daarom geen energiebesparing gerealiseerd. Laat ons hopen dat de slimme meters daar verandering in brengen.”

## VALORISEREN DOOR TE SPECIALISEREN

Toch is Leurs ervan overtuigd dat installateurs zich best nu al op regelsystemen toespitsen. De polarisatie is volgens hem immers niet veraf. “Er zijn steeds meer installateurs en bedrijven die het echte handwerk uitbesteden. Kabels trekken, kabelbanen leggen ... dat kan nu eenmaal iedereen. Maar wie er als installateur bovenuit wil steken, moet een meerwaarde bieden. En dat doe je door je te specialiseren. Niet iedereen heeft immers de kennis in huis om een lichtregelsysteem te ontwerpen, te plaatsen en te programmeren. Heb je die wel, dan kan je je op een hoger segment van opdrachten richten en worden ook je marges groter. Misschien kan je daar vandaag nog niet heel je orderboekje mee vullen – wij streven ook naar een gezonde mix van opdrachten – maar op termijn heb je zo wel voorsprong genomen. □

