

Met één druk op de knop de sfeer in een huis veranderen: klimaat, geur, kleur, muziek, verlichting, sfeer. Is de Nederlandse consumentenmarkt klaar voor de installatietechniek die dat mogelijk maakt? Domotica, het kan de consument comfort, veiligheid en tot op hoge leeftijd zelfstandigheid bieden. En de installateur kan er zijn omzet mee vergroten. Toch verkoopt het niet of nauwelijks in Nederland. Op een of andere manier lukt het de ET-installateur niet domotica aan de man te brengen. Te luxe en dus te duur voor de Nederlander? Mike Metz van MR Engineering in Den Haag ziet de mogelijkheden wel en heeft al een flink aantal domotica-installaties gerealiseerd.

De Nederlandse consumentenmarkt voor domotica

‘Genoeg mogelijkheden, ga het vooral aanbieden’

Over domotica in woningen – gebouwautomatisering is al veel langer gemeengoed – hangt nog steeds de geur van te slijk, te duur en het werkt niet. Verschillende concepten, fabrikanten van installatiemateriaal, vooruitstrevende installateurs en hun projecten die regelmatig in Mag1010 beschreven worden bewijzen al langer het tegendeel. De houding van de meeste consumenten, maar zeker ook de installateurs, is echter traditioneel als het om de elektrotechniek in huis gaat. Hij richt zijn woning wel in met een modie en dure keuken, een prachtige badkamer, een programmeerbare thermostaat en misschien zelfs wel sensoren waarmee het licht aan en uitgaat. Maar daar blijft het bij. Terwijl diezelfde consument op zoek is naar steeds meer comfort, veiligheid en technische voorzieningen om tot op hoge leeftijd onafhankelijk in zijn eigen huis te kunnen blijven wonen.



De bedieningspanelen voor de afzonderlijke vertrekken moeten voor de eindgebruiker zo simpel mogelijk zijn.

De consument weet gewoon niet welke installatietechnische voorzieningen er zijn, wat ze hem of haar te bieden hebben en wie ze verkoopt en insaleert. De ET-installateur die het zou moeten

weten, kan het hem vaak ook niet vertellen. Erger nog, projectontwikkelaars bieden in peperdure huizen en appartementen vaak niet meer aan dan een minimale technische installatie. Mensen die bereid zijn 800 duizend euro of meer voor een woning of appartement neer te leggen, kijken niet op een extra post voor technische gemakvoorzieningen van 20 duizend euro. Want die wordt gewoon meegenomen in de hypotheek, en wat kost het dan helemaal per maand meer?

Positie installateur

Dit probleem heeft veel te maken met de positie van de ET-installateur in de bouwkolom. Hij mag bij het begin van de bouw een aardnet rond een woning of complex leggen en wordt pas in de laatste fase verzocht zo snel en zo goedkoop mogelijk een elektrische installatie aan te leggen. Waarbij de



Make room to break rules

Mike Metz van MR Engineering in Den Haag is als installateur bepaald niet conventioneel in zijn uitgangspunten.

architect dan ook nog min of meer heeft bepaald waar de TV in de woonkamer komt te staan. In één andere kamer dan de woonkamer wordt hoogstens nog een extra telefoonaansluiting geplaatst. Bij oplevering kijkt de koper op z'n neus. Bij nader inzien had hij toch wel meer verwacht, zoals een computer- en CAI-aansluiting in de andere kamers. Geen probleem, dat kan, maar dan moeten er wel eerst wat sleuven worden gefreesd en kabels worden getrokken. Kost veel meer. Het is de realiteit van de dag en nog lang geen echte domotica.

Niet 'even erbij'

Mike Metz kijkt hier heel anders tegenaan. Hij besloot zich eind jaren negentig als elektro-installateur volledig op domotica te richten. Met het diploma MTS energietechniek en de TSI- en TB-papieren op zak, en als hobby elektronica en audiovisuele apparatuur

begon Metz installatiewerk te doen voor AVV-bedrijven. Al gauw besloot hij zich als ET-installateur te vestigen met de focus op de particuliere markt. Dat werd uiteindelijk vooral de renovatiemarkt voor duurdere woningen. Hij signaleerde een duidelijke vraag naar onder meer centrale geluidssystemen, gemaksvoorzieningen als centrale licht- en toegangsbediening en veiligheid. Hij bouwde een eerste echte 'total home installation' en in 2001 besloot hij zich voor 100 procent te gaan richten op domotica.

Dat betekende veel tijd en energie stoppen in zoeken naar wat er te koop was. En het betekende weinig verdienen.

Metz over die tijd: "Domotica doe je er als ET-installateur niet 'even' bij, je moet je er echt op toeleggen."

Een bezoek aan de vakbeurs CEDIA (Custom Electronic Design Installation

Association) in de USA bleek een 'eye opener':

"CEDIA is ook een brancheorganisatie en toonde precies waar ik naar zocht, met één druk op de knop de sfeer in een huis veranderen: geur, kleur, muziek, verlichting, sfeer. Dat wilde ik ook installeren! Toen restte alleen nog de vraag: is Nederland klaar voor deze markt?"

Samenwerken

Metz richtte hiervoor MR Engineering op. Hij ging van de filosofie uit dat domotica-installaties zodanig moeten worden geïnstalleerd en geïntegreerd, dat ze prettig bedienbaar zijn en optimaal tot hun recht komen. De installatietechniek moet daarbij volledig bijdragen aan het wooncomfort van de klant. Om de mogelijkheden te tonen ging hij een samenwerkingsverband aan met Interne Zaken Totaalinterieurs in Den Haag, waar klanten de mogelijkheden die



Onderstation voor de datasystemen van een domotica-installatie.

➤ MR Engineering biedt in de toonzalen kunnen bekijken en proberen. Metz: "Deze werkwijze leidt duidelijk tot meer en beter inzicht bij de consument in wat domotica is en kan zijn. Dat maakt het een stuk beter verkoopbaar.

Je ziet in de demoruimten echt hoe domotica werkt en wat het voor je kan doen. Ik heb gelukkig snel ingezien dat je domotica niet via een folder of een website kunt verkopen. Niet alleen klanten zelf komen hier kijken, maar ook

hun architecten, projectontwikkelaars en installateurs."

Daarnaast werkt Metz samen met Verkaart Technische Installatiebedrijven, Petri van 't Wout Interieurs en Meesterbouw Aannemers.

'Opvoeden'

Het is al eens eerder gesteld, domotica kun je 'zo gek maken als je zelf wilt'. Maar daar hangt dan wel een prijskaartje aan. De een zal tevreden zijn met draadloos bedienbare klimaatbeheersing, ventilatie en audio/video. Anderen willen een totale sfeer - verlichting, temperatuur, ventilatie, muziek en beeld, zonwering, tot geur aan toe - die met één druk op de knop kan worden gerealiseerd.

Dat Nederland nog niet klaar was voor domotica was Metz vanaf het begin al duidelijk. Zijn geluk zat hem in het feit dat hij vanuit zijn algemene elektro-technische installatiewerk al een aantal kapitaalcrachtige klanten had, die hij kon interesseren voor al dan niet uitgebreide domoticatoepassingen. Villa's in Den Haag en Wassenaar bijvoorbeeld. Toch moest hij ook deze klanten 'opvoeden' in domotica. "Een aantal van hen had al centrale lichtbediening in de woning. Dan toon je ze de mogelijkheden van overal geluid en beeld in huis. En daar raakten ze dan ook in geïnteresseerd. Zo komt van het een het ander. Vaak werd ook de beveiliging van zo'n woning geïntegreerd in het domoticasysteem."

Niet te koop

Een van de problemen waar Metz tegenaan liep was de verkrijgbaarheid van bussystemen, de componenten daarvoor zijn niet in voldoende mate te koop bij de elektrogroothandel. Uiteindelijk vond hij de producten voor huis- en kantoorautomatisering onder meer bij de Amerikaanse merken Crestron, Lutron (verlichtingsautomatisering) en Extron (mediasystemen). Voor audio en video worden 'high end' producten van min of meer bekende consumentenmerken toegepast. Data-signalen worden over een Cat5 netwerk verstuurd, voor de luidsprekers in de systemen worden de audiofiële Van den Hul kabels gebruikt.

Buitenland

Circa 60 procent van de domotica-installaties die MR Engineering realiseert bevinden zich in het buitenland, met name in huizen aan de Côte d'Azur in Frankrijk. Nederlanders met een tweede

► huis laten dat door hem van comfort-installaties voorzien. "Ook bedienen we een aantal klanten die huizen in de Alpen bezitten. Zij gaan daar regelmatig een paar dagen heen en zij kunnen via internet of hun mobiele telefoon bijvoorbeeld van tevoren de verwarming aanzetten."

Bedieningsgemak

Afgezien van het redelijk beperkte aanbod van domotica-oplossingen in Nederland, is de grootste vijand ervan het bedieningsgemak voor de eindgebruiker. Ofwel, als niet iedereen tussen de 5 en 75 jaar met een bedieningspaneel/interface kan omgaan is het feitelijk een wanproduct. Pubers zijn tegenwoordig veelal in staat zo'n zes dingen tegelijk te bedienen, een 65-plusser is vaak nog beperkt tot één ding. 'Touch screens' met veel keuzemogelijkheden zijn daarom voor veel mensen te ingewikkeld, zeker voor ouderen. Metz:

"We hebben toen een 26-jarige, met veel ervaring met bedieningen, gevraagd hoe een interface vorm te geven



Met één toetsaanslag alles in huis regelen dat voor een bepaalde sfeer nodig is; licht, muziek, klimaat, veiligheid en zelfs geur. 'Dat is wat de mensen willen, geen ingewikkeld gedoe'.

om domoticavoorzieningen ook bedienbaar te maken voor ouderen. Zijn eerste reactie was: 'Gooi die touchscreens maar weg, ze zijn niet logisch voor iemand die nog met de draaischijf van de telefoon in zijn hoofd zit'."

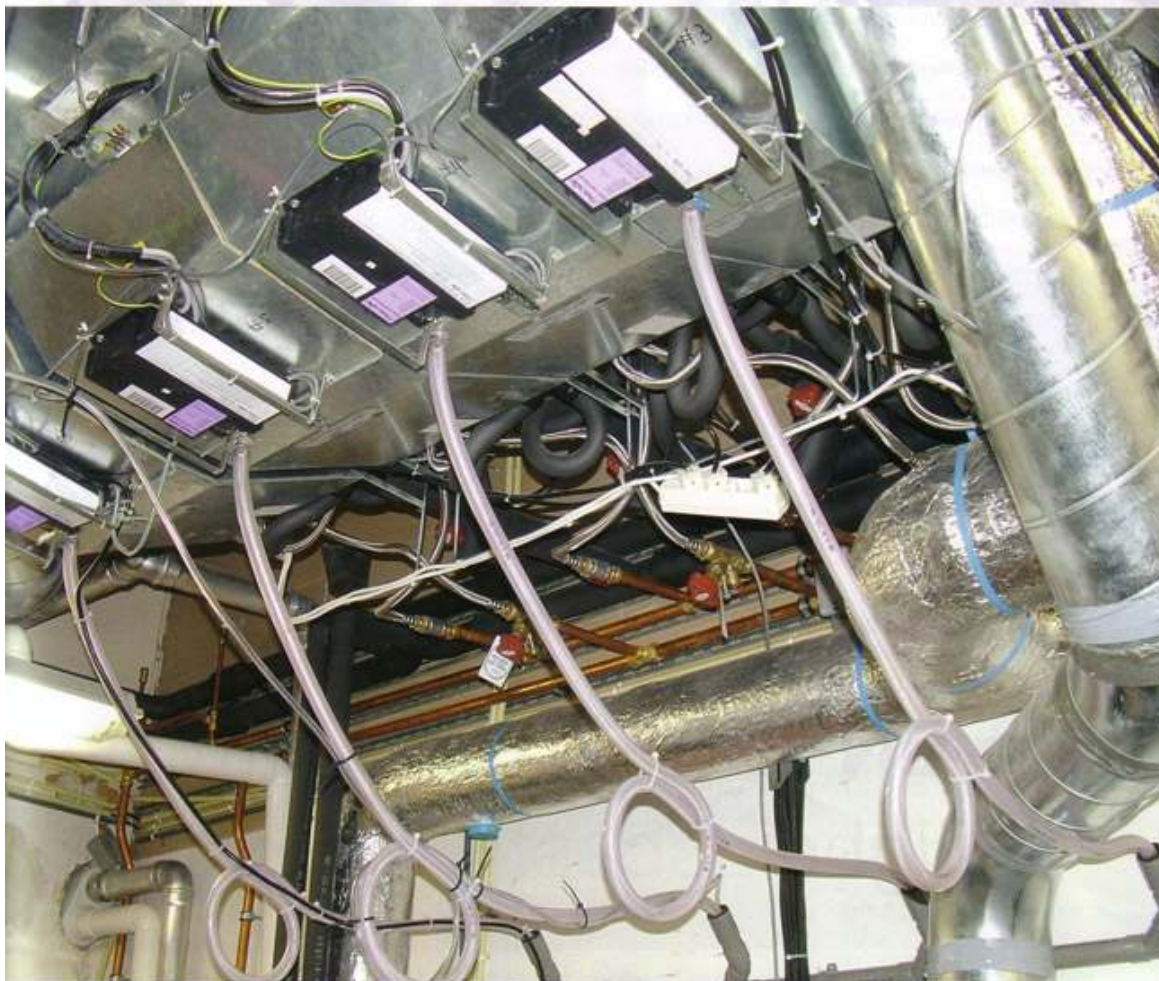
Reden voor Metz om zowel simpele bedieningsorganen met bijvoorbeeld slechts vijf knoppen te leveren. Met de gedachtegang erachter dat als iets dat wel verkocht, maar niet gebruikt wordt, zichzelf daarna ook niet meer verkoopt.

NEN 1010

Als het gaat om domotica-installaties en NEN 1010 ondervindt Metz een aantal problemen. De meeste meter ruimten in Nederland zijn niet berekend op dit soort installaties. Woningen ook niet. Want wordt de meterkast groter, dan wordt de hal in menige woning klein. Zo installeerde MR Engineering onlangs in een ruime, oudere woning een domotica-installatie en kwam daar de nodige problemen tegen met de 'gewone' elektrische installatie. Deze moest worden uitgebreid, maar de e-meter zat in de kelder en moest

Deze centrale bediening en programmering van een domotica-installatie is als het goed is een stuk complexer dan de bediening van de eindgebruiker.





De gebruikelijke meterkasten in Nederlandse huizen zijn niet op domotica-installaties berekend. In bestaande woningen worden vaak voorzieningen in de kelder gecreëerd.

vanwege de ingrijpende wijzigingen in de verdeelinrichting verhuizen naar de begane grond, om te kunnen voldoen aan de jongste versie van NEN 1010. Metz: "Probleem daarbij was, dat we de verdeelinrichting van de domotica-installatie alleen in de kelder van het pand konden plaatsen. Dus moesten voedingskabel en e-meter naar boven en vervolgens weer een voedingskabel naar de groepenverdeelkast in de kelder bij de rest van de apparatuur. Dat schiet niet op. Bovendien ben je, vanwege de bepalingen in NEN 1010, bij een dom-

otica-installatie vaak het dubbele aan kunststof pijpen kwijt. NEN 1010 is niet echt berekend op domotica-installaties." Er zijn echter nieuwe normen op dit terrein in ontwikkeling.

Toekomst

Hoewel Metz geen klagen heeft over belangstelling voor domotica-installaties, ziet hij op korte termijn nog geen echte doorbraak voor de comfortvoorzieningen. "Zulke geavanceerde voorzieningen kun je als ET-installeur alleen leveren door er zelf achteraan te

gaan, je erin te verdiepen en ze actief aan te bieden. Door zelf naar projectontwikkelaars te stappen en domotica modulair aan te bieden. Ik trek wel eens de vergelijking met internet. Twintig jaar geleden geloofde niemand erin en nu kunnen we eigenlijk niet meer zonder. Maar zoals het er nu voor staat, kan het nog wel dertig jaar duren voor domotica helemaal is doorgedrongen."

www.mr-engineering.nl

■ MdB ■