

DOMOTICA WINT AAN POPULARITEIT

Het gaat goed met domotica. Elektrotechnische bureaus zien dat in de praktijk. Zij constateren een gestage groei in de toepassing van domotica in de woning of het bedrijfsgebouw. De verklaring? De toenemende vraag van klanten lijkt vooral te danken aan een grotere bekendheid van domotica en de toepassingsmogelijkheden van slimme huistechnieken bij eindgebruikers. Bovendien wordt de installatie van systemen steeds eenvoudiger.

■ TEKST: MAARTEN VAN DER BOON JR., LEERTOUWER EN DOMUTRON
FOTOGRAFIE: INDUSTRIE

Door allerlei marktactiviteiten komen steeds meer woning-eigenaren in aanraking met de toegevoegde waarde van een slimme installatie in de woning. Logisch, want juist de woning is voor meniggen de ultieme plek om tot rust te komen. En slimme techniek kan daarbij helpen. Het afstemmen en samen laten werken van licht, klimaat, audio, entertainment en allerlei andere zaken in en om de woning zorgt voor een aanwijsbare toename in comfort, veiligheid en efficiëntie.

Uit praktijkervaringen blijkt dat particuliere opdrachtgevers graag in meer of mindere mate domotica willen toepassen. Op een paar uitzonderingen na lopen zij helaas meestal vast op onbegrip – en zelfs onwil – van andere partijen in de bouwkolom. En dat is jammer. Je ziet te vaak dat deze partijen dan allerlei rare sprongen maken om de vragende particulier op andere gedachte te brengen. Het vergt waarschijnlijk nog wel een aantal jaar om die partijen te laten inzien wat écht klant- en vraaggericht werken inhoudt.

Installatie-efficiëntie

Momenteel wordt er weer veel gebouwd. Hoe graag je als installateur anders wil, het gebeurt toch regelmatig dat je binnen de utiliteitsbouw als onderaannemer acteert. Consequentie hiervan is dat dan vaak wordt gekozen voor 'traditionele' technieken. Echter, wij zien ook daar de laatste jaren mogelijkheden. Door slim technisch te ontwerpen lukt het om standaard domotica-oplossingen te gebruiken in deze vaak 'NEN 1010 conforme' installaties. De componenten zijn wellicht wat



duurder, maar dat verhoudt zich niet tot de tijdswinst die kan worden behaald in het installatietraject. Een bijkomend voordeel is dat er een basis ligt, waarop de gebouweigenaar later uitbreidingen kan realiseren. Kortom: winst voor alle partijen.

Uitdagingen

Is dan alles koek en ei? Nee, er zijn nog wel een paar hobbels te nemen. De belangrijkste hobbel is misschien wel het 'probeer'-imago van domotica. Woningbouwcoöperaties, projectontwikkelaars, onderzoeksinstituten, overheid: iedereen 'probeert' er lustig op los. Het lijkt wel alsof domotica steeds opnieuw moet worden 'getest', terwijl voor standaard situaties al volop toekomstvaste oplossingen bestaan. Door bijzondere initiatieven met bijkomende installatietechnische problemen steeds maar uitvergroot naar het publiek te communiceren, wordt onzekerheid gecreëerd. En dat is niet nodig, omdat domotica in de basis zichzelf al meer dan eens heeft bewezen.

Een ander punt van zorg is de 'techniekrealisatiecrux'. Meer dan eens hoor je aan opdrachtgeverszijde, als er wordt gesproken over woning- of gebouwautomatisering: 'de techniek is het probleem niet, alles kan'. En daarmee wordt de techniek impliciet overschat. Althans, het afstemmen en integreren ervan. Dat is per slot van rekening de kern binnen domotica. In bouwplannen wordt te vaak geredeneerd vanuit de verwachting 'dit kan (ook) wel' en te weinig rekening gehouden met de benodigde tijd voor het doordacht technisch ontwerpen.

De markt van domotica trekt duidelijk aan. Het is zaak dat de installatiebranche nog meer dan anders alert is om op deze ontwikkeling aan te sluiten. <