

## ‘Er is een groot tekort aan echte lichtspecialisten’

- 16 dec 2019



**Een goede verlichting vertrekt vanuit een duidelijk plan. Maar wordt er voldoende nagedacht over dat plan? De expertise ontbreekt soms, zo vinden de panelleden die rond de tafel zaten voor het panelgesprek dat [intsite.be](https://www.intsite.be) en [architectura.be](https://www.architectura.be) organiseerden rond verlichting. ‘Er wordt te veel met gratis lichtplannen gegoocheld’, klonk het.**

Een probleem dat Catherine Lootens (KU Leuven en Groen Licht Vlaanderen) vaak ziet terugkomen, is dat verlichting te laat in het bouwproces aan bod komt. “Men is er zich vaak wel van bewust dat de verlichting aangepakt moet worden. Maar aan het einde van de rit blijkt er geen budget meer over en heeft er niemand nog met heldere ideeën. Soms zien we dat de installateur als voorschrijver functioneert en quasi vrij spel krijgt. Men zou hier al van bij het begin over moeten nadenken.”

Hanna Meskens (M-INT): “Wij proberen altijd te vertrekken vanuit een algemeen, integraal lichtplan en een duidelijke visie. Toch kunnen we hier vaak niet ver genoeg in gaan. In kleine projecten ben je gebonden aan een strikt budget. Zo kan je heel wat bereiken met lichtsturing, maar meestal geraken we daar niet.”

Verantwoordelijkheid en eergevoel

Bovendien is het ene lichtplan het andere niet, zegt Kristof Vlaemynck (Studiebureau Boydens): “Er zijn te veel mensen die zich lichtspecialist noemen, maar die in feite puur verkopers van verlichting zijn. Er is dringend nood aan mensen die goed zijn opgeleid en een duidelijke visie op licht hebben. Ik zie veel gratis lichtstudies opduiken, waar weinig verantwoordelijkheid of eergevoel aan verbonden is. Als wij als studiebureau een lichtstudie opmaken, moeten we kunnen garanderen dat wat we beloven ook realiteit wordt.”

Catherine Lootens (KU Leuven en Groen Licht Vlaanderen) knikt instemmend: “Inzake buitenverlichting in steden hebben we een aantal echte ‘eminenties’, maar inzake binnenverlichting ontbreekt het aan expertise.”

Verkoop en advies gescheiden

In groothandels worden het verkopen van lichtproducten en het geven van advies stilaan aanzien als twee gescheiden werelden, zegt Harold Demaeght (Light Consult): “Vroeger was daar meer marge nodig, nu beseft men dat er tijd kruipt in het verstrekken van deskundig advies. Als mensen niet meteen weten wat ze nodig hebben, doen ze er goed aan om professioneel lichtadvies te bestellen.”

“Er is op moment geen enkele school waar het vak op een goede manier wordt aangeleerd. Specialisatie in licht wordt stiefmoederlijk behandeld”, vult Filip Staelens (Orbit Lighting) aan. “Bovendien geeft de gemiddelde Belg liever geld uit aan een tuinplan dan een lichtplan. Daarom wordt er te veel met gratis lichtplannen gegoocheld.”

Yves Marginet (XAL/Wever & Ducre): “In lastenboeken zien we vaak dat er nog oubollige zaken beschreven worden en dat de beschrijvingen gewoon fout zijn. Daaruit merk je meteen dat de persoon die het lastenboek heeft opgesteld het niet snapt. Nogal wat lichtstudies zijn eigenlijk puur bandwerk.”

Design of functionaliteit

Ook verlichtingsfabrikanten hebben een belangrijke adviesfunctie. Moeten ze inzetten op design, of toch eerder de functionaliteit van hun producten benadrukken? De vraag doet twifelen. “Design doet meer dromen”, zegt Filip Staelens (Orbit Lighting). Voor Kristof Vlaemynck (Studiebureau Boydens) hangt het antwoord af van de doelgroep van de fabrikant: “Mikt hij op residentiële toepassingen, high-end kantoren of de industriële sector? Er zijn weinig merken die de volledige range van sectoren kunnen bedienen.”

Communiceren over functionaliteit is ook niet eenvoudig. Filip Staelens (Orbit Lighting): “Vanwege de ledificatie is de complexiteit sterk toegenomen. Om de zoveel maanden is er wel een upgrade inzake efficiëntie, kleurconsistentie, ... Daarom zijn klassieke catalogi voorbijgestreefd. We evolueren naar digitale dragers, die in real-time kunnen aangepast worden.” Technische fiches zijn onontbeerlijk, vindt Harold Demaeght (Light Consult): “Dan wordt meteen duidelijk om wat voor product het gaat, en verliest de klant geen tijd met het opvragen van extra informatie.”

Jan Van Riel (Trilux): “Licht heeft twee architecturale componenten. Het eerste aspect is: ‘Wat doet het licht in die ruimte?’, en het tweede: ‘Hoe ziet het armatuur uit?’. Beide vragen zijn belangrijk en moeten wij als fabrikanten beantwoorden.” Yves Marginet (XAL/Wever & Ducre): “Het is onze taak om klanten duidelijk te maken wat de resultaten zullen zijn als ze dit soort verlichting implementeren in hun project.”