

Professionele handel ziet kansen digitalisering hang- en sluitwerk

09-09-2020 08:00



Deze exercitie – een rondje langs kenners van hang- en sluitwerk – is ook uitgevoerd aan de kant van de dhz-ketens. De eerlijkheid gebiedt te zeggen dat het vertrouwen in digitalisering bij bouw- markten een oppepper kan gebruiken. Zegsmensen hebben het onder andere over de relatief hoge investering voor particulieren en de complexiteit van de installatie. Een voordeur kent immers geen stroomvoorziening, dus zul je aanvullende maatregelen met accu's of batterijen moeten nemen.

Groen

Het optimisme dat al wel landt in de ijzerwarenbranche en bouw- materialengroothandel is ook terug te vinden in recent onder- zoeksmateriaal. De Smart Home Monitor, een jaarlijks terugkerend bezoek onder een groot deel van de Nederlandse bevolking, en de Veiligheidsmonitor van het CBS laten beide zien dat de digitale belangstelling toeneemt. De laatste editie van de Veiligheids- monitor is begin maart verschenen en had het jaar 2019 als onder- werp. Daarin staat te lezen dat bijna 2% van de bevolking vorig jaar te maken had met een woninginbraak of een poging daartoe, maar het gunstige beeld is dat mensen afgelopen jaren steeds minder slachtoffer zijn geraakt van traditionele criminaliteit als woning- inbraak(-pogingen). Die afnemende trend is met name ook te danken aan beveiligingsmaatregelen in en om het huis. Buitenver- lichting is vorig jaar met 75%het vaakst aangebracht, terwijl maar liefst 63%van de Nederlandse huishoudens hun woningen hebben

afgeschermd met extra veiligheidssloten of veiligheidsgrendels.

Smart Home

Uit de Smart Home Monitor valt te destilleren dat 36% van de consumenten in 2018 een smart home-product in huis had, terwijl dat percentage het jaar ervoor nog bleef steken op 29%. Het bezit van smart home-producten groeit binnen alle segmenten. Vooral het segment 'verlichting en schakelaars' is populair, gevolgd door 'energie en verwarming'. Het segment 'beveiliging en veiligheid' staat op nummer vier, terwijl ook deze categorie een stijging heeft laten zien van 15 naar 18%.

Digitale key

Iemand die zich onverholen opwerpt als warm pleitbezorger van deze digitaliseringstrend is Jan Witteveen, hang- en sluitwerk- specialist bij Raadsma IJzerhandel in het Friese Dokkum. We zijn het besispunt allang voorbij, meent hij. Het is niet de vraag of digitalisering vaste voet aan de grond krijgt, maar wanneer zich een zeker volume gaat aftekenen. "Vorig jaar stonden we op een consumentenbeurs. Toen ik particulieren voorhiel dat ze hun wagen tegenwoordig waarschijnlijk openen met een digitale key, ontstond ook het besef dat deze ontwikkeling zal doorpakken naar de woonomgeving."

Kwaliteit

Daarbij geldt wel, benadrukt Witteveen, dat er aandacht moet zijn voor kwaliteit. Digitaal hang- en sluitwerk voor de particuliere woning kent een relatief jonge geschiedenis. "Ondertussen bestaan er prachtige oplossingen voor de zakelijke markt. Zo bestaan er op afstand bestuurbare deurcontrolesystemen – een ideale oplossing voor bijvoorbeeld retailers die hun voorraad na sluitingstijd door een logistieke partij willen aanvullen. Dan hoeven ze geen sleutel af te geven, maar kunnen ze leveranciers individueel toegang geven tot hun locatie."

Zulke intelligente toepassingen gaan ook doorpakken naar de particuliere markt, hoewel hij daarbij dus onderstreept dat kwaliteit doorslaggevend is bij particuliere acceptatie. Zodra er berichten naar buiten komen over een tekort aan beveiliging werpt dat ongetwijfeld een schaduw over verdere popularisering. Of, zoals consumentenprogramma Kassa meldde, gebruiks- gemak mag niet boven veiligheid gaan. Witteveen: "Dat hoeft ook zeker niet, want er bestaan krachtige en technische oplossingen die afdoende zijn beschermd. Zo bestaan er digitale oplossingen die nog altijd mechanisch zijn te overrulen. Ook stroomstoringen hoeven geen probleem meer op te leveren. Er zijn inmiddels oplossingen op de markt die de benodigde spanning als het ware uit de smartphone van de gebruiker halen."

Studentenhuis

Wat Witteveen in het gesprek ook aanhaalt, zijn door Raadsma uitgevoerde studentenhuisprojecten in Leeuwarden en Groningen. Studentenhuisen kennen veelal één voordeur, waarbij de benodigde sleutels zijn verdeeld over de bewoners. "Als een bewoners zijn sleutel verliest, waarna het slot vervangen moet worden, kan dat behoorlijk in de papieren lopen. Bij een digitale oplossing, waarbij de deur wordt geopend met een bijbehorend pasje, kun je volstaan met het herprogrammeren van het slot en het uitgeven van nieuwe pasjes. De beginaanschaf van die oplossing is weliswaar duurder, maar uiteindelijk kan dat in gebruik dus ook goedkoper uitvallen."

Extra interesse

Min of meer op hetzelfde spoor zit productmanager Rob van Deursen van Destil. In de zakelijke markt is digitalisering van hang- en sluitwerk een geaccepteerd fenomeen, terwijl het doorpakken naar de particuliere omgeving in de lijn der verwachtingen ligt. Dat wil zeggen: op termijn. Vooral de relatief hogere prijs van consumentenoplossingen zal nog een aanpassing vergen. Want als je het hebt over een compleet digitaal concept, dus inclusief de voor- en achterdeur bijvoorbeeld, dan ligt er in vergelijking met mechanische oplossingen een stevig prijskaartje in het verschiet. "Overigens zal niet alleen de prijs leidend zijn bij gebruikers. Bij mensen die veel interesse hebben voor domotica zal dit zeker extra interesse krijgen."

Voordelen

Hoe het ook zij, nog afgezien van het prijskaartje of beveiligingsniveau, het vergt weinig fantasie om te komen tot een opsomming van voordelen bij digitaal hang- en sluitwerk. Pakjesbezorgers bij digitale bestellingen staan bij particulieren niet zelden voor een gesloten deur. Dan kan het ideaal zijn om de deur op afstand te kunnen openen, bijvoorbeeld vanaf een werkplek elders. "En inderdaad ook bij studentenhuizen of andere deelwoningen kunnen digitale oplossingen veel voordeel opleveren. Bij sleutelverlies kun je volstaan met het uitprogrammeren van een tag. Minder kostbaar dan het vervangen van een mechanisch slot en sleutels. Ook hotelketens maken gebruik van die oplossing. Dus je ziet ook dat consumenten daar steeds meer aan gewend raken."

Aanvullende maatregelen

Desmond Pezy van BPG Sieben in Heerlen kent voorbeelden van projecten waarbij sloten met vingerafdrukherkenning zijn aangebracht. Ideaal voor gebruikers met kinderen in huis: zo hoeft het eigen kroost niet met een sleutel de straat op gestuurd te worden, maar volstaat toegang middels het aflezen van een vingerafdruk. "Prachtige projecten, maar daarbij geldt ook dat deze oplossingen in de regel vrij kostbaar zijn en dus nog niet binnen het bereik van de grote massa liggen. Om dergelijke systemen goed uit te voeren, zijn niet alleen aanvullende elektronische, maar doorgaans ook mechanische maatregelen nodig. Als particuliere gebruiker wil je de absolute zekerheid hebben dat je woning veilig wordt afgesloten. Dat is digitaal zeker wel mogelijk, maar dan praat je toch ook over extra budget."

Zelfde signaal

We zijn niet alleen bij deze locatie van de 4Plus Bouwmaterialen-groep te rade gegaan, maar ook bij enkele andere vestigingen. Veelal betrof het een betrekkelijk korte reactie met als mededeling dat digitaal hang- en sluitwerk weliswaar potentie heeft, maar dat het nu nog te vroeg is om daar mee uit te pakken. Vaak wordt het prijskaartje genoemd als hobbel om deze digitalisering binnen bereik te krijgen van de grote massa.

Menno Bouwens, business line manager AXA Home Security:

"De Nederlandse markt staat heel duidelijk open voor smart producten, ook op het gebied van hang- en sluitwerk, maar mensen staan ook wantrouwend tegenover dit soort nieuwe producten. Wij denken daarom dat het voor fabrikanten heel belangrijk is om zowel de mechanische als de digitale veiligheid heel goed te waarborgen. Wij zijn heel kritisch, maar hebben nu wel al meer dan een jaar ervaring met NUKI in ons assortiment, een smart deurslot dat én heel gemakkelijk te installeren én superveilig is.

Naast mechanische en digitale veiligheid, ligt de uitdaging bij fabrikanten op het moment in het ontwikkelen van betaalbare producten die kunnen worden geïntegreerd in 'bredere' smart systemen. Gezien de adoptiesnelheid van smart producten in de Nederlandse markt, twijfel ik er niet aan dat deze systemen binnen

enkele jaren voor heel veel mensen toegankelijk gaan worden.”

Aat Booij, marketing manager Nederland, ASSA ABLOY Nederland BV

“Bij ASSA ABLOY Nederland, moederbedrijf van onder andere de merken Nemef, LIPS en Yale, wordt volop ingezet op digitaal hang- en sluitwerk dat voldoet aan alle keur- merken. Zo levert het bedrijf nu al sloten waarbij je de deur op afstand kunt openen, bijvoorbeeld d.m.v. een afstandsbedie- ning of een app op je telefoon. Niet alleen hip, maar ook zeer praktisch in zorgsituaties. Groot voordeel is ook dat de deur automatisch sluit, zodat je nooit kunt vergeten deze op slot te doen. Ook slimme camera's, waarbij je meldingen en beelden op je telefoon krijgt bij bewegingen voor je deur zijn zeer gewild. Dit alles past in het beeld van een groeiende vraag naar slimme producten op en rond de deur. Een ontwikkeling die niet te stoppen is, maar waarbij de mechanische beveili- ging niet uit het oog moet worden verloren. Het is zeker dat de vraag naar slimme deursloten de komende jaren fors zal groeien en ASSA ABLOY zal met haar kennis en jarenlange ervaring in de ontwikkeling van veiligheidso oplossingen hierbij vooraan staan. Veiligheid staat voorop bij ASSA ABLOY.”

Marcel Boel, sales manager Digitale Toegangscontrole, DOM Nederland

“Digitale draadloze toegangscontrole-producten in combi- natie met een Cloud-Based app winnen bij woningbezitters en het MKB zeker aan populariteit. Tegenwoordig heb je met een gebruiksvriendelijke app de volledige controle over het toegangsbeheer van woning of bedrijf zonder dat daar ingewikkelde software voor nodig is. De gebruiker heeft de vrijheid om te kiezen voor zijn smartphone en/of tag als vervanger van zijn mechanische sleutel. Het direct kunnen toewijzen of blokkeren van toegangsrechten naar een smart- phone of tag geeft de gebruiker een veilig gevoel en de volle- dige controle. Iets wat met een mechanisch sluitsysteem niet mogelijk is.

Ook de veiligheid van digitale toegangscontrole is bij de kwali- tatieve producten goed verzorgd. De producenten hebben een SKG***-certificaat en de communicatie tussen de app, smart- phone en producten is end to end versleuteld waardoor het nagenoeg onmogelijk is om de producten te hacken.

Digitale toegangscontrole biedt de gebruiker vele voordelen ten opzichte van mechanische sluitsystemen en zal daarom steeds breder geaccepteerd worden bij eigenaren van woning of bedrijf.”
