

Op weg naar een toonaangevende koepelorganisatie



De Nederlandse Lichtassociatie is de koepelorganisatie van producenten en leveranciers van verlichtingsarmaturen, lichtbronnen en voorschakelapparatuur, die in 2005 is voortgekomen uit het samengaan van twee brancheorganisaties. De vereniging, die nu bijna dertig leden vertegenwoordigt, zet in op een sterke ledengroei in 2009. Bestuursleden Van Koningsbruggen en Van Hoorn en secretaris Van Haren over

• door Michel ten Hoove nut en noodzaak van de NLA.

De laatste jaren wordt de industrie meer en meer met Europese regelgeving geconfronteerd. Neem bijvoorbeeld de richtlijn Energy Using Products (EUP), die in Nederland heeft geleid tot het invoeren van de verwijderingsbijdrage. Van aanbieders op de verlichtingsmarkt vergt dit een groter milieubewustzijn. “Fabrikanten moeten tegenwoordig rekening houden met de mate waarin hun producten het milieu belasten. Bij verlichtingsarmaturen lijkt het algemene motto energiebesparing te zijn”, aldus Van Koningsbruggen.

Europese lobby

De toenemende invloed van Europa is voor de in 2005 nog onafhankelijk van elkaar operende brancheorganisaties Pro

Licht en de vereniging Licht het teken om de krachten te bundelen, met als resultaat het ontstaan van de NLA. Om optimaal de belangen van de bij de NLA aangesloten leden te behartigen, neemt de associatie deel aan de Europese organisatie van verlichtingsfabrikanten CELMA, om zo op Europees niveau te kunnen lobbyen. Lobbyen is vooral een relatief onzichtbare vorm van belangenbehartiging. Daarnaast richt de NLA in toenemende mate de blik naar buiten met een website, gesprekken met leden en deelname aan een aantal in Nederland aanwezige overheidsorganisaties. Van Koningsbruggen: “Zo hebben we via de NSVV contact met SenterNovem en de taskforce Verlichting.” Door samen met de NSVV richting Senter Novem duidelijk te maken dat beide organisaties een breed gedragen klank-

bord hebben te bieden op het gebied van verlichting, raakte de NLA betrokken.

Dat het belangrijk is de blik naar buiten te richten, blijkt onder andere uit het spanningsveld tussen enerzijds de normeringen en anderzijds de binnen de lichtbranche aanwezige wensen. Van Hoorn: “De verlichtingsbranche voert een gevecht met haar omgeving. Terwijl licht vooral gevoel is, wordt teveel geprobeerd de eisen waaraan licht moet voldoen in normeringen vast te leggen.” Uitdaging voor de NLA is volgens Van Hoorn daarom de buitenwacht ervan te overtuigen dat het van belang is te normeren zonder teveel te beperken. Als voorbeeld noemt Van Hoorn de eisen die aan de verlichting van kantoren worden gesteld. “De norm is 500 lux, terwijl ik bedrijven ken die 300 lux meer dan voldoende vinden. Zolang er maar sprake is van een compleet lichtplan waarbij ook rekening is gehouden met verlichting van verticale vlakken en de omgeving dus voldoende verlicht is. Hoewel daar een flinke energiebesparing valt te behalen, mag dat helaas niet, omdat de norm hoger is.”

Zendingswerk

Van Koningsbruggen: “Bij licht gaat het niet alleen om kwantiteit, maar vooral ook om kwaliteit. “Zeker voor

Complex verhaal

Van Hoorn: “De NLA wil voor haar leden een platform creëren voor het onderhouden van contacten tussen leden onderling. Maar ook door als koepelorganisatie contact te leggen met organisaties als Uneto, NSVV en LightRec. Om in situaties vergelijkbaar met die waarin het verpakingsconvenant is gesloten, invloed op regelgeving van de overheid te kunnen uitoefenen. Waarbij je beter te horen kunt krijgen dat er beslissingen genomen gaan worden, dan dat ze al genomen zijn.” Spanningsveld daarbij is dat Nederlandse wetgeving op het gebied van mededinging gerespecteerd dient te worden. Van Hoorn: “Zo zijn we begonnen met thema-avonden over marktinnovaties en nieuw materiaalgebruik om zo met elkaar het gesprek aan te gaan en informatie uit te wisselen.”

Wat heeft de NLA haar leden verder te bieden? Van Koningsbruggen noemt als voorbeeld de statistische marktgegevens die met terugwerkende kracht vanaf 2007 zijn verzameld: “Dat is één van de dingen die aantoonbaar via de NLA tot stand gekomen zijn.” Ook heeft de NLA invloed kunnen uitoefenen op de manier waarop de verpakingsbelasting wordt uitgevoerd. Van Hoorn: “Dat was een enorm complex verhaal dat we uitvoerig hebben besproken binnen de NLA.” Wat volgens Van Hoorn uiteindelijk mede

‘Terwijl licht vooral gevoel is, wordt teveel geprobeerd de eisen waaraan het moet voldoen, in normeringen vast te leggen’

architecten die op een wat emotionelere manier met verlichting omgaan, zijn normeringen soms te beperkend.” Toch heb je normen ook nodig om functionele belangen veilig te stellen. Van Koningsbruggen: “Als verlichtingsbranche zijn we uiteindelijk met ons vak bezig. Om te proberen aan functionele eisen te voldoen en mensen te laten functioneren op plekken waar licht nodig is.” Ook kunnen normen richting bieden in tijden waarin de politiek zich vooral richt op het milieuaspect. Van Koningsbruggen: “De politiek heeft het tegenwoordig alleen maar over CO₂-reductie en energiebesparing.” Wil je voorkomen dat de politiek in de waan van de dag teveel achter één standpunt aan rent, dan is het volgens hem juist van groot belang normen te hebben: “Anders wordt de oplossing gewoon dat het licht uitgaat.”

Hoewel het bestuur van de NLA ervan overtuigd is op de goede weg te zijn, beseft zij dat er nog veel zendingswerk te verrichten is. “Neem bijvoorbeeld de Duitse markt. Daar is de hele verlichtingsbranche al jaren veel professioneler georganiseerd”, vertelt Van Koningsbruggen. Daarbij beseft hij wel terdege dat Duitsland een aantal grote fabrikanten kent die dit financieel goed kunnen dragen.

Met het lidmaatschap van bijna 30 fabrikanten en leveranciers zijn vrijwel alle grote in Nederland actieve fabrikanten en leveranciers vertegenwoordigd. Toch streeft de NLA naar een verdere verbreding van haar basis om beter de belangen te kunnen behartigen en de verschillende partijen meer bij elkaar te betrekken. Volgens Van Hoorn is het mogelijk het ledenaantal aanzienlijk te vergroten, aangezien een organisatie als LightRec (verwijderingsbijdrage voor lampen en armaturen) ruim 300 aangesloten bedrijven telt.

geleid heeft tot een vereenvoudiging van het hele systeem. Van Koningsbruggen is overtuigd van het belang van goede communicatie: “De afgelopen 20 tot 25 jaar is er op het gebied van innovatie veel gebeurd. Toch zie je dat het altijd heel lang duurt voor de markt deze ontwikkelingen breed oppakt.” Ter vergelijking noemt hij de computerbranche: “ICT is enorm innovatiegedreven. Koopt iemand een computer, dan schaft hij drie jaar later weer een nieuwe aan. Niet omdat het ding het niet meer doet, maar omdat de voortdurende ontwikkelingen de vraag naar een nieuwe computer doen ontstaan.”

Rondetafelgesprekken

Er valt nog veel van de ICT-wereld te leren om innovatieve producten de weg naar de markt te laten vinden. Van Koningsbruggen: “Zo maakte ik deel uit van een werkgroep van Celma die zich met de ERP-richtlijn heeft beziggehouden. Daar kwam op een gegeven moment naar voren dat het Europese bestand aan openbare verlichting slechts voor drie procent per jaar wordt vervangen.” Vervanging van het complete bestand aan Europese openbare verlichting neemt daarmee 33 jaar in beslag. Van Koningsbruggen: “Terwijl er nu al state of the art-technologie beschikbaar is die een wezenlijke bijdrage kan leveren aan een verdere energiebesparing. Dat moet veel sneller kunnen. En dan loopt Nederland nog voorop.”

Volgens secretaris Van Haren zijn veel partijen weinig met elkaar in gesprek. De NLA kan daar wat hem betreft een belangrijke rol spelen in de verbetering hiervan: “De NLA wil graag het initiatief nemen voor de contacten tussen verschillende branche- en belangenorganisaties door bijvoorbeeld rondetafelgesprekken te organiseren tussen aan-

BAILEY?

AKA light

www.akalight.nl



AKA Light levert tegen scherpe prijzen lichtbronnen en armaturen aan de interieurbouwer, de installateur en aanverwante bedrijven.

Wij zien u graag terug op
www.akalight.nl

AKA Light B.V. is
distributeur van



GE
Lighting

SOLAR POWERED STREETLIGHTS



Eigen energieopwekking

Geen uitstoot CO₂

Eenvoudige installatie

Geen bekabeling

Nieuwste LED- en PV-technologie

Verhoogt kwaliteit en veiligheid

TELLCO EUROPE
Solar Energy Solutions

ADNL B.V.
Flevolaan 62F
1382 JZ Weesp
The Netherlands
Tel. +31 294 410 703
www.tellco-europe.com

bieders, ontwerpers, installateurs, gebruikers en overheid.”

Van Haren is het met Van Hoorn eens dat het aantal leden nog behoorlijk uitgebreid kan worden. Ook hij ziet met name in het ledenbestand van LightRec bedrijven voorkomen die goed bij de NLA passen. “We zijn bovenal een fabrikantenvereniging, en we beschouwen lichtontwerpers en andere partijen graag als gesprekspartner.”

Kwalitatief goed licht

Welke bedrijven lid kunnen worden is binnen de NLA onderwerp van discussie geweest. Mag een bedrijf uit China dat zijn producten in Nederland aan de man brengt bijvoorbeeld toetreden tot de vereniging? Van Hoorn: “Omdat je uiteindelijk beter met ze aan tafel kunt zitten, hebben we besloten dat ieder bedrijf dat als producent of leverancier van armaturen, lichtbronnen of voorschakelapparaten actief is op de Nederlandse markt zich mag aansluiten bij de NLA. Het is beter de discussie aan te gaan, dan deze bedrijven te weren.” Bovendien

benadrukt Van Koningsbruggen dat een zeer open economie juist de kracht is van Nederland: “We zijn altijd wars geweest van protectionisme.”

Ook de samenwerking met de NSVV is onderwerp van gesprek geweest binnen de vereniging. Beide organisaties hebben immers gedeelde en tegengestelde belangen. Van Koningsbruggen: “Gezamenlijk belang is het brengen van kwalitatief goed licht.” Aan de andere kant zijn de belangen van fabrikanten van armaturen niet altijd dezelfde als die van de leden van de NSVV, van Uneto-VNI of van energieproviders. Van Koningsbruggen: “De NSVV is zeker een belangrijke gesprekspartner. Toch is het goed je eigen rol te kennen.”

De toekomst zal leren welke positie de NLA gaat innemen binnen de verlichtingsbranche. Wat het bestuur betreft groeit de vereniging uit tot een goed bekend staande, onafhankelijke koepelorganisatie die kan terugvallen op een nog breder gedragen basis dan nu al het geval is.

www.lichtassociatie.nl



**Neem nu een
abonnement**

[inst] ALLICHT

Licht-magazine voor professionals

Ja, ik neem een jaarabonnement op [inst]ALLICHT
10 nummers voor slechts € 57,50 excl. BTW

Bedrijfsnaam : _____

Contactpersoon : _____

Adres : _____

Postcode en woonplaats : _____

Telefoon en e-mail : _____

Datum : _____

Handtekening : _____

Stuur uw inschrijving naar Covordia Publishing, Postbus 907, 7400 AX Deventer
Of mail deze gegevens o.v.v. abonnement naar info@installicht.nl