

# Vat signtechniek niet te licht op



**Signtechniek is geen specialisme dat je er 'even' bij doet. Sterker nog: het vraagt tijd en aandacht om bij te blijven en te excelleren. Voor het installeren van lichtreclame aan gevels en op daken, led-displays, lichtborden en bewegwijzering staat vakmanschap centraal. Maar wat is het verschil met een 'gewoon' installatiebedrijf? Wie zijn je klanten en wat vraagt het van jou als ondernemer?**

Tekst: Tom de Hoog Fotografie: SloanLED, IP Lichtreclame, Vendeloo Lichtreclame

**O**oit heette het 'lichtreclame'. Met lichtbakken waarin tl-balken zaten of, als het echt mooi moest zijn, logo's en letters in neon. Die tijd is voorbij, want inmiddels worden overal leds toegepast voor verlichte 'signs'. De benodigde vakkennis daarvoor blijkt echter nog niet altijd aanwezig, vertelt Serge Verhoeven van SloanLED vanuit zijn functie als technisch ondersteuner voor afnemers en lid van de vakcommissie SignTechniek van Techniek Nederland. 'Ik kom bij veel sign-makers en installateurs; er zijn heel goede en serieuze bedrijven, maar toch zie ik regelmatig bedrijven die niet voor de volle honderd procent weten wat werken met leds inhoudt. Instructies voor montage kloppen niet, ze passen de verkeerde bedrading toe of de bekabeling

en aarding is niet in orde. Ik merk dat er soms best wat kennis mist.'

## **Ieder zijn vak**

Bij IP Lichtreclame merkt Rob van der Linden, ook lid van de vakcommissie SignTechniek, op dat er wel regelgeving is, maar dat hij daar in het vakgebied nog te weinig van tegenkomt als het gaat om metingen of keuringen. 'Iedereen mag met signtechniek aan de slag. Dat betekent dat we als erkend bedrijf concurreren met partijen die met lage tarieven in de markt actief zijn, maar waarvan niet duidelijk is of er ook deugdelijk werk wordt geleverd. De vraag is dan echt of men op verantwoorde wijze produceert, de juiste materialen gebruikt en of er veilig wordt gewerkt.' Dat vakkennis belangrijk is, onderschrijft ook Robert-John van Burg van Vendeloo Lichtreclame. 'Mijn vader – van wie ik het bedrijf overnam – zei vroeger al dat de lichtreclamesector een 'cowboymarkt' was met snel geld verdienen en slechte spullen leveren. En nog steeds zie ik op het verlichtingsvlak dat het vaak schort aan kwaliteit; dat er bijvoorbeeld te dunne kabeltjes worden gebruikt...'

## **Montageklaar leveren**

Van der Linden zag twintig jaar geleden al de mogelijkheden van leds voor toepassing in signtechniek. 'Wij





▲ Interieur van een lichtbak met leds.

◀ Opstelling van sign in Rotterdam met goed zicht op de constructie en de gewichten.

zijn een allround productiebedrijf en maken zowel de aluminium frames voor de buitenkant als de ledverlichting, trafo en aansluitkabel voor de binnenkant. Wij zijn fabrikant en toeleverancier aan de signmakers. En dus geen 'installateur' meer. Wel verzorgen we bij 20 procent van onze leveringen ook het transport en technische ondersteuning bij installatie. Dan sturen we dus een medewerker mee die kan assisteren bij montage en weet wat de aandachtspunten zijn. Maar op het moment dat we echt in de meterkast moeten zijn, laten we dat door een installateur of huismeester doen. Dat heeft ook te maken met waar de verantwoordelijkheden liggen.'

#### Innovatieve technologie

Verhoeven: 'Leds bleken eind jaren zestig van de vorige eeuw de oplossing voor waarschuwingslichtjes in vliegtuigcockpits. De tot dan toegepaste gloeilampjes gingen namelijk vaak stuk. Daarna ontdekten de casino's in Las Vegas leds als vervanging voor neon signs, want beter bestand tegen vandalisme door teleurgestelde gokkers. De producten met leds die toen werden

ontwikkeld, zijn eigenlijk nog steeds in productie (border-tubing).'

'Wat je nu ziet is de transitie van grote lichtbakken naar juist heel kleine formaten, een uitdaging voor ontwikkelaars. De vraag is namelijk hoe je met bestaande led-modules aan de vraag naar egale, maar vooral effi-

ciënte uitlichting kan voldoen. Dat heeft dan te maken met de toe te passen lenzen en het type behuizing, waarbij efficiency, lichtopbrengst en stroomverbruik belangrijke factoren zijn.'

#### Werkwijze

Van Burg maakte de keuze om zich helemaal op advies en projectbegeleiding te richten en alle productie te outsourcen. 'We werken met gespecialiseerde toeleveranciers voor de productie en voor de montage met zzp'ers. Wij maken van een eendimensionaal ontwerp een driedimensionaal product. Aspecten als kleur, licht, materiaal, en montage zijn dan belangrijke keuzes. Ik maak de voorstellen die de tekenaar in ons team van drie man dan in presentatie toont aan onze klanten. Ook maakt onze tekenaar de productiebestanden die onze leveranciers nodig hebben voor hun productieproces. Het kunnen zomaar zes partijen zijn die ik voor een project nodig heb. Wij zijn generalisten in signs, folies, printen, lichtbakken en -zuilen, bewegwijzering: we leveren een scala aan signproducten voor binnen en buiten.'

IP Lichtreclame en SloanLED leveren aan de 'signmakers', de partijen die de ontwerpen maken van logo's en reclameobjecten. Signmakers zijn zelfstandige ondernemingen of een sign-afdeling van een grotere organisatie, bijvoorbeeld benzinemaatschappijen of retailbedrijven. Maar ook directe relaties met (grote) eindgebruikers komen voor, zoals bij Vendeloo Lichtreclame. Van Burg: 'Een interieurbouwer is een belangrijke opdrachtgever, maar we bedienen ook direct retailers, vastgoedbedrijven, onderwijsinstellingen en bijvoorbeeld de Rotterdamse haven.'

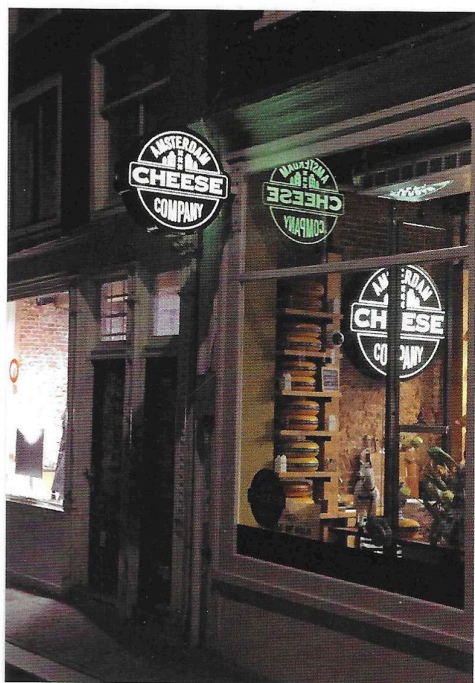
#### Veiligheid

Verhoeven heeft een zetel in de vakcommissie en geeft trainingen aan klanten van leden. 'Veel signbedrijven stammen uit de tijd van neon. Neon heeft – afhankelijk van de omvang van de installatie en de dikte van de buizen – een hoge spanning met een lage stroomsterkte, anders dan bij de gebruikelijke led-systemen. Als een installateur neon niet goed aansluit, voelt hij dat direct. Bij led-systemen voel je niks. 12 of 24 Volt kun je zo beetpakken, het is aanraakveilige spanning. Bij kortsluiting gaat een installatie in beveiliging, maar er gebeurt met de persoon zelf niets. Maar op het moment dat bijvoorbeeld de connectoren niet goed zijn aangesloten of bedrading niet correct is aangebracht en er een hogere overgangsweerstand ontstaat, gaat het mis. Ondanks dat led-modules tegenwoordig een laag vermogen hebben, kan er bij volle belasting wel degelijk veel warmteontwikkeling ontstaan. Want bij 12 Volt krijg je volgens de wet van Ohm namelijk 5 Ampère. Dat zegt mensen zonder achtergrond in elektrotechniek weinig en ik word in mijn trainingen dan ook wel eens wat wazig aangekeken. Daarom geef ik het voorbeeld van de ouderwetse gloeilamp van 60 watt. Zet die een halfuur aan en die is dan gloeiend

'Mijn vader zei vroeger al dat de lichtreclamesector een 'cowboymarkt' was'

Robert-John van Burg, Vendeloo Lichtreclame





Logo met ledtechniek op de gevel van een retailbedrijf.



Met leds kun je lekker knallen met een logo in harde kleuren.



Strakke vormen voor een modern logo op een bedrijfsgebouw.

heet! Zo probeer ik uit te leggen dat een veilige werkspanning wel degelijk onveilig kan zijn bij negeren van installatievoorschriften en ondeugdelijke connecties.'

#### Erkenningen en certificering

Terry Heemskerk is programmamanager bij de vakgroep SignTechniek en ziet ook hoe de markt voor signs is veranderd. 'Waar bedrijven vroeger in 'lichtreclame' deden is dat nu veranderd in signtechniek voor verlichte en onverlichte reclame. Dat heeft bedrijven

aangetrokken die van oudsher helemaal niet actief waren in deze techniek, maar daarin mogelijkheden zien. Los daarvan is er de ontwikkeling van samenwerking in de productieketen. Men maakt zelf producten, maar zoekt ook samenwerking met partijen met een specifieke rol in de markt. Ook opdrachtgevers zijn veranderd en vragen nu een totaalaanbod van

hun aanbieders voor verlichte en onverlichte (reclame) objecten naast digitale reclamevormen.'

'Op al die ontwikkelingen proberen we met de vakgroep in te spelen en onze leden goed te ondersteunen. Daarom bieden we cursussen, van basiskennis naar meer gespecialiseerde kennis, voor mensen die werken in de signtechniek. Alle aspecten van het vakmanschap worden in deze cursussen meegenomen. Het is echt belangrijk dat onze leden kennis hebben van al deze zaken en daar hun bedrijfsvoering op afstemmen. Overigens hebben ook niet-leden

toegang tot deze cursussen. Denk inhoudelijk aan zaken als technisch beheer, veilig werken en werkvoorbereiding, naast circulariteit en energiebesparing. De opleidingen bestaan deels uit online modules en deels uit klassikale modules met vervolgens ook verdieping op locatie. De niveaus die doorlopen kunnen worden zijn: basismonteur signtechniek, allround monteur signtechniek en werkverantwoordelijke signtechniek. Belangrijk is de daarop aansluitende vernieuwde erkenningsregeling SignTechniek van InstallQ, omdat je daarmee je vakmanschap bevestigt.' <

## Opdrachtgevers willen aanbieders met een totaalaanbod

*Terry Heemskerk, Programmamanager vakgroep Signtechniek van Techniek Nederland*



Lees meer artikelen in het **dossier Verlichtinginstallaties**  
[www.ew-installatietechniek.nl/dossiers](http://www.ew-installatietechniek.nl/dossiers)

### Meer informatie

- [www.technieknederland.nl](http://www.technieknederland.nl)
- [vakmanschaptechniek.nl](http://vakmanschaptechniek.nl)
- [installq.nl](http://installq.nl)