

Brandveiligheidsconcept voor veranderende markt

Innovaties worden in de brandveiligheidsmarkt vaak sceptisch ontvangen. Dat merkten ook de bedenkers van een nieuw brandbeveiligingssysteem. Op zoek naar afzetmogelijkheden betraden zij daarom de securitymarkt. In deze veranderende markt vonden Enai Systems en Nofiq Systems elkaar in een proactief en integraal (brand)veiligheidsconcept. [ARJEN DE KORT](#)

Dat de brandweer zich steeds meer gaat terugtrekken op zijn kerntaak – het blussen van brand – werpt zijn schaduw in de markt vooruit. Bedrijven zijn zich misschien nog niet volledig bewust van deze ontwikkeling, maar aan de aanbodzijde wordt er al wel volop nagedacht hoe hierop kan worden ingespeeld. 'De brandweer zal zich in zijn dienstverlening steeds meer beperken tot zijn wettelijke taak en alleen nog uitspreken voor een echte alarmmelding.' Aan het woord is *Ronald van Duijn*, bedrijfsleider van Enai Systems. Zijn bedrijf levert multifunctionele eventmanagement-oplossingen en is van oudsher een belangrijke partner van Particuliere Alarmcentrales (PAC's).

Proactief

Sinds enige tijd is Van Duijn druk doende om de koers te verleggen van zoals hij zelf zegt 'reactief naar proactief denken. Wij zijn op zoek naar proactieve oplossingen voor onze klanten.' Hij schetst *en passant* ook de karakteristiek van de markt van zijn belangrijkste klanten: 'De PAC's zoeken een verbreding van hun dienstenpakket, wat bijvoorbeeld tot uitdrukking komt in de nieuwe servicecentrales. Naast

inbraaksignalering zijn zij op zoek naar functioneel gelijkende diensten en oplossingen, waarbij je kunt denken aan zorg, *tracking & tracing*, en ook brand.' In dit plaatje past wat hem betreft het Nofiq brandbeveiligingssysteem. 'Dit is een product dat integraal in de veiligheidsketen kan worden opgenomen. Dat spreekt mij aan, omdat wij op zoek zijn naar proactieve oplossingen voor onze klanten. Voor hen zien we hiermee kansen voor nieuwe dienstverlening, in de vorm van comfort en extra veiligheid kunnen bieden in die keten. Functioneel past dit systeem daarom perfect in de visie die wij als Enai hebben op waar de veiligheidsmarkt naar toe gaat.'

Scope

'Het systeem is speciaal ontwikkeld voor de beveiliging van schakel- en meterkasten. In de productcertificatie »



Ronald van Duijn (boven) en Peter Plaizier (onder) hebben hoge verwachtingen van hun brandveiligheidsconcept.

Kerngegevens

Bedrijven:	Enai Systems en Nofiq Systems
Kernactiviteit:	Enai levert multifunctionele eventmanagement-oplossingen die signaleren, verwerken, opvolgen en bewaken. Nofiq systems ontwerpt en fabriceert brandbeveiligingssystemen voor brandpreventie binnen objecten.



Het Nofiq brandveiligheidssysteem.

noemen we dat kleine compartimenten met elektrische componenten. Die scope is heel definitief en het systeem kan dus niet zomaar overal worden toegepast', vertelt *Peter Plaizier* (marketing manager Nofiq Systems) wanneer hem wordt gevraagd wat het systeem inhoudt.

De verklaring voor de keuze voor een systeem speciaal voor schakelkasten kan worden gevonden in het feit dat er jaarlijks zo'n 5.000 branden ontstaan door defecten in apparatuur door onder andere kortsluiting in schakelkasten, meterkasten en computers. Met het nieuwe systeem kan worden voorkomen dat een beginnende brand kan uitgroeien tot een onbeheersbare situatie en een bedrijf in de as wordt gelegd. Daarnaast zorgt snel ingrijpen in deze objecten voor kostenbesparingen, met name in productiestilstand door een brand.

De afgelopen drie jaar is aan de ontwikkeling van dit nieuwe brandbeveiligingssysteem gewerkt. Uitgangspunt daarbij waren de ervaringen die Plaizier al had opgedaan met FirePro: kleine blussers die door hittegevoelig koord werden geactiveerd om een beginnende brand tegen te gaan. 'Maar we vonden

de detectie nogal laat, zeker als het gaat om elektrische kasten. En de communicatie ontbrak, terwijl je in onze optiek juist een brandblusinstallatie plaatst om op onbewaakte ogenblikken tijdig in te kunnen grijpen. Het idee toen we met de ontwikkeling van dit

systeem begonnen was dan ook om een slimmere blusser te maken, die sneller en betrouwbaar detecteert, alarmeert, draadloos communiceert, en die in geval van brand activeert en dus blust.'

Dubbele detectie

In deze opzet is Plaizier inmiddels geslaagd. 'In feite is het systeem een kleine brandmelder, die ook nog blust en dat in één behuizing. Het wordt in een object geplaatst en kan snel een beginnende brand detecteren. Daarbij maken we gebruik van het multisensor-

principe: het detecteert koolmonoxide én het heeft een temperatuurdetector.' Over het belang van deze dubbele detectie is Plaizier duidelijk: 'Dat heeft te maken met de gevoeligheid van de markt voor onechte blussingen en loze meldingen. We wilden er dus zeker van zijn dat het systeem alleen wordt geactiveerd als er echt een brand is. Koolmonoxide is vaak het signaal voor een beginnende brand en het systeem communiceert dit, waardoor de gebruiker tijdig bij het object kan zijn om de zaken veilig te stellen. We weten namelijk uit ervaring dat onderdelen in een schakelkast vaak al dagen kunnen sputteren voordat er daadwerkelijk iets misgaat. Maar daarbij komt al wel koolmonoxide vrij, alleen dat ruik en zie je niet. Dit systeem detecteert het echter wel en waarschuwt de gebruiker dat er iets mis is. Dat kan met een gsm-melder die een sms-bericht verstuurt, maar we kunnen het ook aansluiten op een PAC.'

Om het systeem daadwerkelijk te activeren is er een duidelijke temperatuurstijging nodig. Bij blussing wordt gebruikt gemaakt van een droge aerosol.

Certificatie

Het systeem is de afgelopen periode intensief getest bij en goedgekeurd door onder andere TNO / Efectis, Thales en

'Het idee was om een slimmere blusser te maken'

TüV-EPS. Tevens beschikt het over het KIWA-productcertificaat en de EN 54-4 en EN 54-25 certificaten. Inmiddels draait het systeem op een aantal plaatsen. Voorbeelden zijn Center Parcs en waterleidingbedrijf Vitens. Maar Plaizier geeft ook het voorbeeld van een hotelketen waar het in de drankenautomaten op de gangen is geïnstalleerd. 'We hebben toestemming van de gemeente en de brandweer om het systeem in die kasten te plaatsen op basis van gelijkwaardigheid. Onze klant heeft mede dankzij dit systeem een gebruiksvergunning gekregen.'

Samenwerking

Medio 2007 kwamen visie (Enai) en systeem (Nofiq) elkaar tegen. Plaizier: 'Wij waren in die periode op zoek naar resellers. De traditionele branddetectie bedrijven liepen niet direct warm voor het systeem, reden om parallel naar de securitymarkt te kijken. Daar zagen we mensen die al ervaring hadden met draadloze systemen en die ook direct begrepen wat wij willen in de proactieve sfeer. Daarbij komt dat ik brand ook graag uit het brandhoekje wil halen. Het moet wat mij betreft worden opgenomen in de volledige veiligheidsketen: of het nu inbraak is of brand, het moet door één partij geregeld kunnen worden.'

Van Duijn: 'Ik zag de behoefte vanuit mijn markt en daarnaast de verandering bij de brandweermeldkamer die de objectbeveiliging niet binnen wil krijgen. Volgens mij kun je dan spreken van een marktbehoefte die elders moet worden belegd. Je ziet, de producten zijn ervoor. En onze klanten kunnen de daaraan gekoppelde dienst verlenen.'

Samenvatting

- » De brandweer trekt zich steeds meer terug op zijn kerntaak – het blussen van brand.
- » In deze veranderende markt is ruimte voor een proactief brandveiligheidsconcept, waarmee het dienstenpakket in de veiligheidsketen kan worden uitgebreid.

Toekomst

Zowel Van Duijn als Plaizier zijn enthousiast over de ontwikkelingen. Toch is Plaizier ook realistisch wanneer hem wordt gevraagd naar de toekomst. 'Het succes zal afhangen van een aantal factoren. Kijk, bij de ontwikkeling gingen we uit van de signalen uit de markt. Maar op het gebied van brandveiligheid is men erg sceptisch wat betreft innovaties. Zo is het systeem ook draadloos en met enkele aanpassingen is het bovendien IP-adressable te maken. Dat zal de volgende stap worden.'

Verder zal volgens hem een belangrijke rol zijn weggelegd voor de verzekeraars. 'Voor ons is van belang dat de verzekeraars weten wat voor product het is en

dat we geen last meer hebben van de discussie zoals die is gevoerd rondom aerosol in computerruimten. Verzekeraars hebben in die discussie aangegeven dat gebruik van aerosol in kleine ruimten acceptabel is. Inmiddels hebben we al positieve geluiden gehoord en zijn de eerste contacten met verzekeraars gelegd.'

Van Duijn sluit opgewekt af en ziet de conceptlancering dit voorjaar met vertrouwen tegemoet: 'Je zult zien dat nu de brandweer zich gaat concentreren op zijn core business, er vanuit de markt steeds meer zal worden gevraagd naar dit soort preventieve en proactieve producten en concepten met geïntegreerde oplossingen.' «