

Uw voorstel voor een inbraakdetectiesysteem: **vergelijk meer dan enkel prijs**

door Jan De Wilder



Als consument is het lastig om in te schatten waar, los van de prijzen, de verschillen zitten in de verschillende offertes die u opvraagt én hoe ze te verantwoorden zijn. Een overzicht.

1. Wettelijk kader en kwaliteitslabel – een eerste verschil

De sector van beveiligingsondernemingen telt vandaag ongeveer 920 ministerieel erkende bedrijven (MIBZ) die in België actief zijn. Deze erkenning is een absolute vereiste om inbraakdetectiesystemen als bedrijf te mogen aanbieden. Door scholing, examens en retributies wordt er vanuit de overheid over gewaakt dat niet zomaar iedereen inbraakdetectiesystemen **mag** plaatsen.

Bovendien moet elke technicus, beveiligingsadviseur en leidinggevende om de vijf jaar een verplichte bijscholing volgen. Als consument bent u verplicht om jaarlijks een aangifte te doen van de installatie via police-on-web en ze te registreren in een nationale database. Bieden bedrijven deze dienstverlening aan zonder erkenning? Dan riskeren grote boetes. Toch zijn ze in de praktijk in groten getale aanwezig op de markt.



Controleer of de firma wettelijk in orde is. Dat is eenvoudig: op elk bestek **moet** dit erkenningsnummer vermeld zijn.



Inbraakdetectie



Branddetectie



Camerabewaking



Toegangscontrole



2. Vrijwillig bijkomend kwaliteitslabel als extra garantie

Van alle MIBZ erkende bedrijven zijn er bij benadering 315 die ook een vrijwillige INCERT (INTrusion CERTification) erkenning hebben. Deze erkenning is in het leven geroepen door het verzekeringswezen om de consument een garantie te geven dat de onderneming én de door haar geleverde materialen die hij wil aankopen of laten installeren ook kwaliteitsvol zijn. De toetreding als bedrijf tot het INCERT label is volgens stricte voorwaarden vastgelegd. Jaarlijks is er een audit door een geaccrediteerde instantie (BELAC). Dit kwaliteitslabel wordt vaak als eis door de verzekering aan de klant opgelegd. De bepalingen in INCERT gaan een stuk verder dan de wettelijke verplichtingen waaraan de ondernemingen minimaal moeten voldoen.

- Vraag na bij uw verzekering of er een INCERT attest vereist is. De jaarlijkse kost van uw polis vermindert als u over zo'n attest beschikt. Kwaliteitsmaterialen geven u altijd extra zekerheid.

3. Geschoold personeel en maatwerk per project

Los van een INCERT-erkenning moeten alle beveiligingsondernemingen voldoen aan een aantal wettelijk vastgelegde criteria. Zo is het bijvoorbeeld logisch dat de opbouw of conceptie van een inbraakdetectiesysteem gebeurt door iemand die hiervoor geschoold is en examens voor afgelegde. Geen enkel inbraakde-

tectiesysteem is als standaardoplossing uit de doos te toveren en het maatwerk van het concept is opgebouwd volgens strikte eisen en regels. Het is nodig een plaatsbezoek uit te voeren, te luisteren naar de eisen en wensen van u als gebruiker en de wettelijke verplichtingen af te toetsen aan het concept. Zo bent u er zeker van dat een geïnstalleerd systeem correct is opgebouwd en een maximale en performante beveiliging garandeert.

- Heeft u een gepersonaliseerd bestek ontvangen, met ingetekend grondplan, een kopie van de wetgeving en alle informatie over de aangeboden materialen en werking? U investeert immers niet in een hoop stenen, maar in technologie die zowel gebruiksvriendelijk als duidelijk toegelicht moet zijn. Vraag altijd vooraf een demonstratie.

4. Standaard doe-het-zelfpakketten en televerkoop?

Als consument mag u in een doe-het-zelfzaak altijd een eigen pakket kopen met een inbraakdetectiesysteem. Dat is niet te vergelijken met een installatie die is uitgewerkt en geplaatst door een erkend vakman.

Strikt bekeken volgens de wetgeving genomen is dit ook geen 'alarmsysteem' aangezien het niet voldoet aan de minimale vereisten. Hier is dus geen regelgeving rond en registratie is niet verplicht. Televerkopers en on-line aanbieders van inbraakdetectiesystemen stellen standaardpakketten voor. Klanten stellen op



Inbraakdetectie



Branddetectie



Camerabewaking



Toegangscontrole



eigen initiatief hun concept samen. Deze producten lijken scherp geprijsd, maar de marketing is sluw en doordacht opgebouwd.

- “Pakketten” bestaan niet bij de echte vakman.

5. Dienst na verkoop, onderhoud en permanentie

Bij de investering in een inbraakdetectiesysteem start u een langetermijnrelatie met een bedrijf, aangezien u bij wet verplicht bent om een inbraakdetectiesysteem te onderhouden. 24 op 24, 7 op 7, 365 op 365 moet de firma beschikbaar zijn om met kennis van zaken u assistentie te bieden.

Daarom zijn er voor het bedrijf investeringen nodig om zo'n service van hoge kwaliteit te garanderen. Periodieke en wederkerende opleidingen voor elke technicus, een magazijn en wagenpark met voldoende wisselstukken, software om dit alles goed en correct administratief af te handelen ... De kwaliteit van de dienstverlening wordt meestal pas duidelijk na de installatie. Iedereen wil toch snel, correct en in de eigen taal geholpen worden door de juiste mensen met kennis van zaken?

- Vraag naar referenties bij kennissen en familie, die zijn het best te vertrouwen.

6. Verschillende types van bedrijf actief

Een fabrikant/installateur die uitsluitend met eigen materialen werkt, zal ze perfect kunnen servicen. Maar hij staat sterk om consumenten voor zijn dienstverlening prijzen te vragen die hoger liggen dan de marktprijs: de klant kan toch nergens meer naartoe, want niemand anders kan voor deze installatie support geven.

Een lokale installateur heeft het voordeel dat hij binnen zijn regio snel kan reageren. Hij bepaalt flexibel zijn eigen planning en prijs, hij is 24/7 beschikbaar, heeft een grondige technische kennis van zaken en is vaak beter georganiseerd dan de grote bedrijven.

Is een bedrijf onderdeel van een multinational, dan werkt het meestal erg gestructureerd. Maar consumenten worden vaak niet zo persoonlijk behandeld. De interne verkoopdoelen van het bedrijf halen soms de bovenhand op de klantgerichtheid.

- Weet u met welk soort bedrijf u wil samenwerken?

7. Technologische mogelijkheden

Binnen het aanbod van materialen op de markt verschillen de technische mogelijkheden van een installatie sterk. Zo koppelen de meest geavanceerde systemen zich eenvoudig via het internet: ze geven u als gebruiker het comfort om ze via een mobiele app



Inbraakdetectie



Branddetectie



Camerabewaking



Toegangscontrole



van op afstand te bedienen en controleren. Ook koppelingen met domoticasystemen om bij een alarmsituatie meteen ook de verlichting, de rolluiken en andere zaken aan te sturen, worden meer en meer standaard. Het is zelfs mogelijk camerabewakingssystemen te koppelen die u meteen de beelden doorsturen van wat er zich heeft afgespeeld bij een alarmsituatie.

- Wilt u een high-endsysteem met deze geavanceerde functie? Zo ja, staat dit vermeld in de omschrijving van de materialen bij het concept?

8. Doormelding?


Een inbraakdetectiesysteem zonder koppeling die u als gebruiker inlicht bij een alarmsituatie is niet doeltreffend. Het is net zoals een alarm van een wagen dat plots begint te loeien: er wordt niet op gereageerd door omstaanders. Daarom kan u opteren voor 2 soorten van doormelding:

Een vocale melder: dit toestel wordt via een analoge telefoonlijn verbonden en zal in een cascade de gebruikers met een algemene boodschap op de hoogte brengen van een inbraakalarm, brandalarm of foutmelding. Details hiervan worden niet gegeven, maar u weet wel dat er actie ondernomen moet worden. Dit toestel mag nooit onmiddellijk naar de politie of hulpdiensten bellen. Voordeel: u hoeft een vocale melder maar één keer aan te kopen bij de installatie.

Een aansluiting op een meldkamer: via een analoge telefoonlijn of uw netwerk (IP) stuurt uw installatie alle meldingen in detail door naar een meldkamer, waar na een controle de door u opgegeven contactpersonen worden gecontacteerd. Na verificatie geeft de operator u in detail alle info over wat er zich precies heeft afgespeeld. Heeft de operator meerdere alarmmeldingen van uw installatie na elkaar verwerkt? Dan wordt onmiddellijk ook de politie en bij branddetectie de brandweer gecontacteerd. Om de 24 uur wordt gecontroleerd of de verbinding van de telefoonlijn nog performant werkt. Als deze 'lijntest' niet lukt, dan neemt uw installateur contact met u op. Er is ook de mogelijkheid om camerabeelden te koppelen, zodat u van op afstand de situatie ter plaatse kan beoordelen om eventueel actie te ondernemen. Deze dienstverlening werkt op basis van een jaarlijks abonnement.

- Welke vorm van doormelding lijkt u de beste?

Vergelijk

	
Ministerieel erkend	<input checked="" type="checkbox"/>	
INCERT gecertificeerd	<input checked="" type="checkbox"/>	
Gepersonaliseerd bestek	<input checked="" type="checkbox"/>	
Grondplan en documentatie	<input checked="" type="checkbox"/>	
Onderhoud en service toegelicht	<input checked="" type="checkbox"/>	
Type bedrijf	Familiaal / nationaal	
Technologisch high-end materiaal	<input checked="" type="checkbox"/>	
Doormeldopties?	<input checked="" type="checkbox"/>	

De auteur

Jan De Wilder is bestuurder van de firma GDW Security, heeft de diploma's 'leidinggevend/ conceptie/installatie & onderhoud alarmsystemen' en is ook BOSEC-brandexpert. In dit GDW Alarmsignaal legt hij in een notendop uit waarom het nuttig is bij de aankoop van een inbraakdetectiesysteem de voorstellen grondig te bestuderen en niet alleen van de prijs uit te gaan. GDW Security stelt 30 mensen te werk en realiseert een jaarlijkse omzet van 4,5 miljoen euro in elektronische beveiliging. Met inmiddels meer dan 8000 installaties en 5000 contracten is deze familiale onderneming actief in heel België, Luxemburg en Noord-Frankrijk vanuit haar thuisbasis in Machelen-Diegem (04/2015).



Inbraakdetectie



Branddetectie



Camerabewaking



Toegangscontrole



Meer weten?

+32 2 720 99 90
jdw@gdwsecurity.be
www.gdwsecurity.be

GDW Security nv
Haachtsesteenweg 56
BE-1831 Machelen-Diegem