

Case

Domotic.Lab

de theatrale presentatie van nieuwe technologie

Ondernemer **Stef Vande Meulebroucke**, gedelegeerd bestuurder van Domotic.Lounge/Elektromat en voorzitter van Kunstencentrum Buda Kortrijk, volgde in 2004 en 2005 het seminarie van Arteconomy: 'Kunst en economie: wij zien geen verschil'. Dat prikkelde hem om de theorie in praktijk te brengen door een concrete case zelf uit te werken. Hij zocht daarop contact met Arteconomy.

Elektromat is distributeur en integrator van de Europese standaard in domotica: KNX.

Domotica omvat alle elektronische toepassingen in een woning om functies te besturen, zoals verwarmen, ventileren, verlichten, en om diensten uit de woonomgeving te gebruiken (alarmen, telefoneren, televisie kijken). Flexibiliteit en gemak staan daarbij voorop. De gebruiker moet de domotica op elke plek en op elk tijdstip dat het hem past en desgewenst op afstand kunnen bedienen. Domotic.Lounge is hét concept van Elektro.mat cva.

Vande Meulebroucke zocht naar een manier om de domoticatechnologie op een speelse en persoonlijke manier te presenteren. Uiteindelijk vond hij dat in het Domotic.Lab. In dat 'lab' kan de bezoeker, anders dan in het geijkte gelijke showroommodel, de domotica niet alleen zien, maar ook leren gebruiken. (zie *figuur*).

Intermediair en procesbegeleider

Arteconomy streeft ernaar een brug te slaan tussen kunstenaars en bedrijven en levert ondersteuning bij het definiëren en opzetten van projecten. Arteconomy speelt daarbij een belang-



rijke rol als intermediair en procesbegeleider. De contactpersoon van Arteconomy helpt de belangen van beide partijen uit te spitten en probeert op die manier kunstenaars te matchen met geïnteresseerde ondernemingen. 'In het eerste gesprek hebben we het niet over kunst, maar over de ziel erachter', zegt Julie Vandenbroucke van Arteconomy. 'De kunst is maar een middel, geen doel.' Het proces is in de loop der tijd belangrijker geworden dan het uiteindelijk gereali-seerde kunstwerk, en soms vormt het proces zelf

het kunstwerk. De looptijd van de projecten varieert van zes maanden tot twee jaar.

Het project: Domotic.Lab

Performancekunstenaar Sophie De Somere maakte in opdracht van Domotic Lounge/Elektromat cva een installatie/performance waarmee beursbezoekers domotica-technologie op een speelse, persoonlijke manier kunnen beleven. Sophie is in het dagelijks leven actief als *one-to-one* theatermaakster bij het Gentse theatercollectief Ontroerend Goed.

Arteconomy streeft ernaar een brug te slaan tussen kunstenaars en bedrijven

Domotic.Lab is een geslaagd experiment waarbij een performancekunstenaar op publieksevenementen een kleine module ofwel beursstand plaatst, waarin acteur, techniek en bezoekers de confrontatie aangaan en zoeken naar een integratie van de domotica binnen het kunstwerk en binnen de leefomgeving van de mens. Het project startte in mei 2006 en het proces nam een jaar in beslag. Domotic.Lab werd voor het eerst gepresenteerd op de beurs Architect@work in Xpo Kortrijk op 10 en 11 mei 2007. Het stond verder opgesteld in het nieuwe museum 1302 tijdens Kortrijk Congé van 13 tot 15 juli 2007 en werd begin november 2007 ook geïnstalleerd op de beurs Classics in Kortrijk. Beursbezoekers zien in de kleine ruimte van de stand een bejaarde vrouw, die leeft in haar eigen biotoop. Het idee is dat zij op een korte, maar intieme manier prikkels ervaren, tegengesteld aan die van de commerciële domotica-buitenwereld. Domotic.Lab tóónt geen domotica, maar gebruikt die op een discrete, verrassende en functionele manier. De boodschap van de beursstand is dat domotica geen 'overbodig extraatje' is, maar een essentieel onderdeel van een hedendaags en dynamisch leven.

Anders samenwerken

Arteconomy werkte voor de vormgeving van Domotic.Lab nauw samen met Elektromat en Sophie De Somere. De uitvoering van het project werd

gerealiseerd samen met de derde partner, Buda Kunstencentrum Kortrijk. Arteconomy legde de verbanden tussen alle partijen en zorgde voor de projectleiding en procesbewaking. De afstemming met de betrokken partners over visie en intentie is doorslaggevend geweest voor het succes van het project. Het concept werd in samenwerking met de kunstenaar en het bedrijf gerealiseerd en werd ook als zodanig benaderd en gecommuniceerd. Domotic Lounge/Elektromat cva stond financieel borg voor het gehele project. Zij betaalde de kunstenaar, het opzetten van de ruimte en de standplaatsvergoeding op de beurs. Gezien het experimentele karakter van het project namen ook Buda KC en Arteconomy een financieel aandeel voor hun rekening. In het opzetten van het project en het verloop ervan bleef Arteconomy een procescoach, die de gemaakte afspraken samenbracht in een procesverslag. Na het project volgde er ook een gezamenlijke evaluatie in aanwezigheid van medewerkers van het bedrijf, de kunstenaar en de coaches van Arteconomy.

Betrokkenheid

Arteconomy was van mening dat de samenwerking zoveel mogelijk een natuurlijk proces moest zijn. Samenwerken betekende bijvoorbeeld ook dat medewerkers en kunstenaar samen aten. 'Als mensen op een natuurlijke manier met elkaar kunnen omgaan, zijn de meeste managementprocedures overbodig. Belangrijk is wel dat het verbindingsproces tussen de bedrijfscultuur en kunst gemanaged wordt,' weet Julie Vandenbroucke van Arteconomy uit ervaring. 'Je kunt niet zomaar zeggen 'doe maar en laat het mij maar zien'. Dan lok je weerstand uit bij de werknemers die niet goed weten wat die kunstenaar daar komt doen. Zo'n project is juist een mooie kans om iedereen die dat graag wil erbij te betrekken. Anders bestaat het gevaar dat je medewerkers het als iets elitairs beschouwen.' Het bewaren van de eigenheid van de kunstenaar is even belangrijk voor het slagen van het project. Het succes was niet afhankelijk van de afdeling

De samenwerking moest zoveel mogelijk een natuurlijk proces zijn

Het succes was afhankelijk van de gemeenschappelijke visie en intentie van de partners



www.domotic-lounge.be

Vijf tips van *Julie Vandenbroucke*:

- laat de samenwerking een natuurlijk proces zijn
- continuïteit is cruciaal voor de integratie van de opzet en de duurzame resultaten. Daarom is het belangrijk om minstens een jaar samen te werken
- durf te mislukken om te leren
- als een partner teveel verschilt in visie waardoor het project niet kan doorgaan, zoek dan een andere partner die beter bij je aansluit
- een kruisbestuiving tot stand willen brengen vanuit twee werelden, kunst en bedrijf, moet altijd de reden zijn voor samenwerken
- de intermediair, de kunstenaar en/of een procescoach, die de verbinding tot stand brengt heeft een belangrijke rol. Als de samenwerking bijvoorbeeld vooral tot stand komt vanuit een commercieel standpunt, kan dat de onafhankelijkheid van de kunstenaar in het gedrang brengen. De intermediair moet de samenwerking tot stand laten komen vanuit het idee een kruisbestuiving teweeg te brengen tussen de wereld van de kunst en de wereld van de economie. Dat garandeert de meeste kans op het behoud van ieders eigenheid
- bedrijven dienen een samenwerking als één van de tools te beschouwen, waardoor het blikveld van de partners ruimer wordt en het maatschappelijk belang van de onderneming groter

marketing van Domotic Lounge/Elektromat waarmee de kunstenaar werkte, maar van de gemeenschappelijke visie en intentie van de partners. Vande Meulebroucke geeft aan dat je als ondernemer ook zelf het concept mee kunt ontwikkelen. Dat is niet noodzakelijk het alleenrecht van de kunstenaar. 'Belangrijk is wel om vooraf de communicatie van een dergelijk project door de diverse partners op elkaar af te stemmen en na te denken over het op elkaar laten aansluiten van de 'culturen' van de diverse partners.'

Resultaat

Het project bleek een succes, juist door het contrast met de reguliere, droge presentatie van domotica in de diverse 'gewone' beursstands. Wie een bezoekje bracht aan Domotic.Lab en zo kennis maakte met de *one-to-one* performance van Sophie De Somere, zal deze ervaring niet vergeten. In het authentieke, ouderwetse interieur met nostalgische geuren, anekdotische ornamenten en één ziel vol levenservaring zagen bezoekers met eigen ogen wat domotica kan doen. De 'huiskamer' werd veelvuldig bezocht en andere evenementorganisaties hebben zelfs aanvragen ingediend om Domotic.Lab op hun eigen beurs of congres te kunnen tonen. Sindsdien zijn de organisatie en de kunstenaar met de installatie uitgenodigd op Kunstenfestival 'Kortrijk Congé', 'Trends in Wonen' Skyhall Zaventem, de Biënnale Classica in Kortrijk Xpo en een seminarie voor ondernemers. De installatie vormde de aanleiding tot oprichting van een platform van kunstenaars en bedrijven uit Zuid-West-Vlaanderen.

Het is niet meer zo dat bedrijven alleen optreden als sponsors voor kunstenaars

Het project heeft imagooversterkend gewerkt voor het bedrijf in zijn geheel en integrerend voor de domotica. Vande Meulebroucke bevestigt het succes: 'Ik ben op zich geen risiconemer, maar dit project heeft me gemotiveerd om nog méér mijn buikgevoel te volgen. Als de intentie en de visie van de partners met het project matchen, dan is dat voor mij doorslaggevend in mijn beslissing om er voor te gaan. De gemeenschappelijke visie tussen kunstenaar

Als mensen op een natuurlijke manier met elkaar kunnen omgaan, zijn de meeste managementprocedures overbodig

en ondernemer over de aanpak van het project is essentieel voor de slaagkansen ervan.' De kunstenaar kreeg in het project de kans om te experimenteren met andere theater- en/of beursbezoekers en Sophie De Somere heeft de ruimte helemaal geïntegreerd in een van haar theaterstukken. Daarnaast heeft het Domotic.Lab de basis gevormd van een kamer voor andere installaties en performances waarin geïnterageerd wordt op het verwachtingspatroon van de bezoeker, binnen de kunstcontext. Het bedrijf heeft na het project ook contacten opgebouwd met andere kunstenaars om mee samen te werken op kleinere schaal. Ondanks dat kostte het project veel tijd en werk en werd de rendabiliteit pas op langere termijn zichtbaar. Vande Meulebroucke: 'Als bedrijf moet je ook geduld hebben. Na verloop van tijd merk je dat je medewerkers meegaan in het denkproces. Ik heb nu het gevoel dat mijn ingenieurs beter luisteren en beter samenwerken door op een andere manier na te denken over problemen en niet de standaardprocessen te volgen die steeds vanuit het operationele of mathematische vertrekken. Het heeft dus zin om als bedrijf in zee te gaan met een kunstenaar om een eigen boodschap te vertalen of te laten vertalen. Met andere woorden: de emotionele ervaring die het samen werken aan een kunstwerk teweegbrengt, kan perfect dienst doen als boodschapper.'

Arteconomy heeft uit deze case geleerd dat de kunstenaar meer ondersteuning moest krijgen op praktisch en organisatorisch vlak dan in eerste instantie was ingeschat. Ook ter verbetering van enkele technische aspecten was meer hulp nodig dan verwacht, wat begrijpelijk is gezien de technische hoogwaardige producten. Hoewel het Domotic.Lab op de beurs een enorm succes was, bleek dat de bezoeker te weinig tijd had om op al zijn vragen over domotica, theater en acteur een antwoord te krijgen. Julie Vandenbroucke: 'Ik denk dat onze projecten echt een meerwaarde opleveren voor de kunstenaar

'Ik denk dat onze projecten echt een meerwaarde opleveren voor de kunstenaar en de ondernemer'

Julie Vandebroucke Arteconomy

en de ondernemer. Het is niet meer zo dat bedrijven alleen optreden als sponsors voor kunstenaars, het gaat hier om een wisselwerking waarbij bedrijven hun creatief vermogen aanscherpen met de know-how van de kunstenaars en kunstenaars anderzijds

conceptueel en/of technisch ondersteund worden door de bedrijven. Maar het is natuurlijk ook geen wondermiddel. Het is één van de tools die kunnen helpen om de bedrijfsdynamiek te smeren.'

Financiering en kosten:

Kosten voor het bedrijf:

Concept

Kunstenaars: 5.000 euro

Ondernemer: 4.000 euro

Medewerkster: 750 euro

Productie

Materiële kosten: 11.000 euro

Uren kunstenaars: 4.400 euro

Uren medewerkster: 1.750 euro

Uren ondernemer: 6.000 euro

Een dergelijk project rendeert alleen op langere termijn, door continuering van de samenwerking met de kunstenaar en door herneming van de presentatie.

Betrokken partijen: Domotic.Lounge/Elektromat, kunstenaar Sophie De Somere en Arteconomy vzw

Doel: een groter publiek op onalledaagse wijze het nut en het functioneren van domotica te laten zien, ervaren en leren gebruiken

Hoe: door een theaterperformance (Domotic.Lab) in een kleine 'stand' tijdens publieksevenementen en op beurzen

Wanneer: 2006-2007

Meer info: www.domotic-lounge.be