



YOUR  
**ENTRY**  
EXPERTS.

# 7 STAPPEN VOOR HET **VERGELIJKEN** **VAN OFFERTES** VAN TOEGANGS- PRODUCTEN

---

EXPERT **HANDLEIDING**

**Bij een offerte valt de prijs natuurlijk als eerste op. Maar hoe komt het dat die prijzen zo kunnen verschillen? Bij een afweging tussen offertes is het belangrijk dat u geen appels met peren vergelijkt. Waardoor worden de prijsverschillen veroorzaakt? En hoe kunt u de offertes op een objectieve manier vergelijken?**

In deze handleiding leest u 7 belangrijke punten die u mee kunt nemen in uw afweging.

## 1. INBRAAKWERENDHEID VAN TOURNIQUETDEUREN EN AUTOMATISCHE SCHUIFDEUREN

In het bestek staat vaak de eis 'inbraakwerend'. De leverancier van een toegangsoplossing kan dit op verschillende manieren aanbieden: de constructie als geheel is inbraakwerend gecertificeerd of bepaalde onderdelen zijn inbraakwerend zoals alleen het glas of het slot. Wat is het verschil? Als de gehele constructie inbraakwerend is, betekent dit dat de hele constructie is getest en gecertificeerd. Tijdens zo'n test wordt met bepaalde voorgeschreven hulpmiddelen geprobeerd om binnen te komen. Dat resulteert in een bepaalde weerstandsklasse. Zijn alleen de onderdelen gecertificeerd? Dan weet u niet zeker of het geheel de gewenste resultaten behaalt. Een inbreker kan dan bijvoorbeeld de profielen met een koevoet verbuigen, waardoor de deur inclusief inbraakwerend slot of glas toch geforceerd kan worden. Staat trouwens de Nederlandse Norm NEN 5096 of de Europese Norm ENV 1627 in het bestek? Dan moet de hele constructie inbraakwerend zijn. Goed om dit even te checken in de offerte van uw leverancier.

## 2. BRANDWERENDHEID AUTOMATISCHE SCHUIFDEUREN

Dezelfde afweging geldt voor brandwerendheid bij schuifdeuren. Wat eist het bestek? Schuifdeuren moeten bijvoorbeeld 30 of 60 minuten brandwerend zijn. Garandeert de constructie als geheel dat volgens de NEN 6069? Of maakt een leverancier gebruik van een constructie met alleen gecertificeerde profielen en gecertificeerd glas? Bij een brand zetten profielen uit en trekken krom. Daardoor kunnen de glaslatten uit de sponningen klappen. Dan heeft u dus niets aan brandwerend glas. De ervaring leert dat de keuring op de constructie een zwaar proces is. Maar daarmee heeft u wel het bewijs dat de hele constructie 30 of 60 minuten brandwerend is.

## 3. LUCHTGORDIJNEN TOURNIQUETDEUREN

Op sommige locaties kan er een ongunstige onderdruk ontstaan bij een tourniquetdeur, waardoor de buitenlucht mee naar binnen draait. Koude lucht daalt snel en valt boven de vloer naar binnen. De opdrachtgever vraagt om een luchtgordijn, zodat het binnenklimaat beheersbaar blijft. Het scheelt namelijk behoorlijk in de energiekosten als de binnen- en buitenlucht gescheiden blijven. Waar zit het verschil in offertes? De prijs kan behoorlijk verschillen. Dus let goed op dat u geen appels met peren vergelijkt. Biedt een leverancier een heater aan? Dan heeft de eindgebruiker hier uiteindelijk last van. De koude lucht komt dan namelijk nog steeds naar binnen over de vloer. De reden hiervoor is dat het een heater niet lukt om een luchtstroom helemaal tot aan de vloer te genereren. Een heater dient alleen voor verwarming van de lucht om enigszins comfort te realiseren. Een horizontaal of verticaal luchtgordijn geeft de uitgeblazen lucht snelheid mee. Daardoor wordt daadwerkelijk een gordijn gecreëerd dat de koude lucht buiten houdt.

## 4. TYPE MAT TOURNIQUETDEUR

Vaak staat er een schoonloopmat in het bestek. Als aannemer heeft u dan behoorlijk wat vrijheid: van een mat van vloerbedekking van een paar honderd euro tot een profielmat van meer dan 1.000 euro. Vooral in kleine tourniquets bestaat de verleiding om voor een verlijmd mat te kiezen. Bedenk goed dat dit uiteindelijk duurkoop kan zijn. De lijmlaag laat na verloop van tijd bijna altijd los door bijvoorbeeld vocht van regen die naar binnen valt of natte schoenen. Dit betekent dat de mat op kan bollen. Daardoor kunnen mensen struikelen of kan de draaideur gaan vastlopen. Een profielmat bestaat uit aluminium stroken met tapijt ertussen. Het tapijt zit tussen profielen en kan daardoor niet opbollen. Daarnaast is het mogelijk om een profielmat op te rollen, zodat eronder gestofzuigd kan worden.

## 5. GEVELAANSLUITINGEN TOURNIQUETDEUR

Biedt de leverancier een tourniquetdeur aan met gevelaansluitingen of moeten die later nog geregeld worden? Dat laatste kan voor extra onvoorziene kosten zorgen. Een gevelaansluiting heeft u altijd nodig. U koopt ze of bij de leverancier van de tourniquet of bij de gevelbouwer. Zorg wel dat u ze meeneemt in de totaalprijs bij de vergelijking.



## 6. SERVICE EN ONDERHOUD

Heeft de leverancier informatie opgenomen over service en onderhoud? In een bestek wordt hier 9 van de 10 keer niets over gevraagd. Toch is het slim om dit goed af te wegen. U kunt de kosten voor service en onderhoud bijvoorbeeld meenemen als meerwerk in uw offerte naar de potentiële opdrachtgever. Zo laat u zien dat u meedenkt met de opdrachtgever. Het onderhoud heeft namelijk invloed op de garantie van de eindgebruiker. Ontstaat er schade of een storing? Dan zal de opdrachtgever u benaderen voor garantie. Zonder onderhoudscontract is er sprake van een beperkte garantie. Vergelijkt u het met de garantie op uw auto. Op de onderdelen heeft u wel garantie. Maar als u de auto verkeerd heeft gebruikt, heeft u geen garantie voor die schade. Zo ook bij een tourniquet- of schuifdeur. Een onderhoudscontract zorgt niet alleen voor meer garanties. Een onderhoudscontract betekent ook lagere prijzen en de garantie dat u binnen 24 uur geholpen wordt.

## 7. PRODUCTIELAND

Nog een punt om mee te nemen in uw afweging: in welk land worden (de materialen van) de toegangsproducten geproduceerd? Dat heeft namelijk invloed op hoe snel u aan vervangend materiaal kunt komen als er iets kapot gaat. Op het eerste gezicht heeft dit niets te maken met een offerte. Maar uit ervaring weet ik dat dit ook grote financiële gevolgen kan hebben als er iets tegen zit. Doordat u moet wachten, er extra mensen op moet zetten of zelfs een boete van de opdrachtgever krijgt. Wilt u dat risico indekken of neemt u dat risico? Wij hebben gekozen voor eigen productie in Nederland met zelfs een eigen poedercoatbedrijf. Hierdoor kunnen we snelle levering bij spoed of schade garanderen. De praktijksituatie kan namelijk verschillen van de tekening. Met productie in eigen land kunnen we daar flexibel op inspringen.

Heeft u nog vragen of opmerkingen bij deze handleiding? Neem contact op met onze accountmanager Johan Hagmolen of ten Have. U bereikt hem via [johan.hagmolen@boonedam.com](mailto:johan.hagmolen@boonedam.com) of 0299 38 08 08.



# WERELDWIJD AANWEZIG.

---

Wij zijn al meer dan 140 jaar actief in de productie van premium esthetische en beveiligde toegangsooplossingen in Nederland, de Verenigde Staten en China. Wij kunnen vol vertrouwen zeggen dat onze vestigingen wereldwijd te vinden zijn. In landen zonder eigen Boon Edam-vestiging werkt onze Global Export divisie samen met exclusieve distributeurs of biedt ze directe verkoop en services. Door onze wereldwijde aanwezigheid hebben wij uitgebreide kennis van lokale markten en hun unieke toegangseisen.

Bezoek onze website om een Boon Edam expert in uw regio te vinden: [www.boonedam.nl/contact](http://www.boonedam.nl/contact)