



YOUR  
**ENTRY**  
EXPERTS.

# DE BELANGRIJKSTE **DO'S EN DON'TS** **BIJ TOEGANGSPRODUCTEN**

---

EXPERT **OVERZICHT**



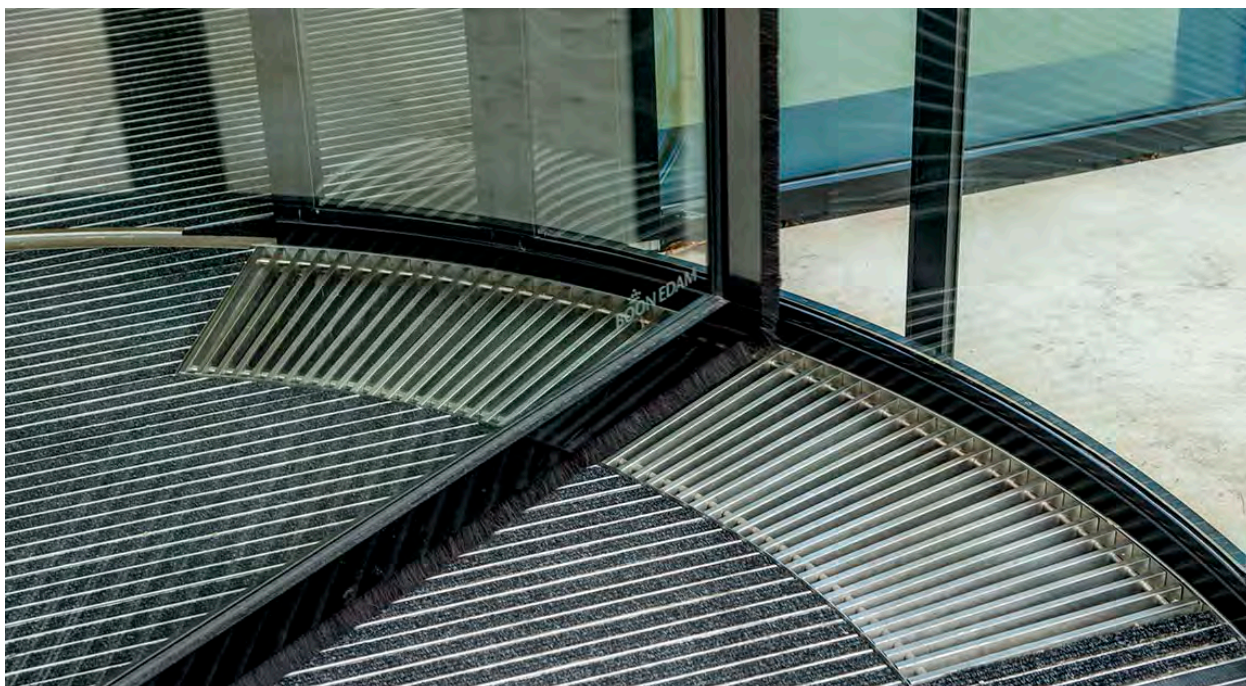


## OVERZICHT VAN DE BELANGRIJKSTE DO'S EN DON'TS BIJ ENTREEOPLOSSINGEN

**Wij leveren automatische tourniquet- en schuifdeuren voor kantoorgebouwen, winkelcentra, ziekenhuizen, hotels, etc. In de loop der jaren hebben we daar flink wat ervaring in opgedaan. En daarbij zien we ook welke zaken er t.b.v. aannemers/opdrachtgevers efficiënter opgepakt kunnen worden.**

In dit document vindt u een overzicht van de belangrijkste do's en don'ts voor tijdens de voorbereiding, rondom de installatie en als de tourniquet- of schuifdeur eenmaal staat. Doe er uw voordeel mee!





## VOORBEREIDINGSFASE

**Vaak begint het project met een bestek en het willen meedingen naar de opdracht. Waar moet in deze voorbereidingsfase allemaal op gelet worden?**

### DON'T: VERTROUWEN OP AANNAMES

Een belangrijke valkuil tijdens de voorbereiding is het doen van aannames. Bijvoorbeeld omdat er abstracte informatie of onduidelijkheden in het bestek staan. Wat vaak voorkomt is dat er aannames gedaan worden over bijvoorbeeld de aansluitingen (*"die zullen er wel bij zitten"*).

Ons advies is om in gesprek te gaan met leverancier en opdrachtgever. Vraag net zolang door totdat alles duidelijk is. Bijvoorbeeld door deze onderwerpen te bespreken:

- ✓ **Functionaliteit:** hoe moet de tourniquet- of schuifdeur gebruikt worden? Hoeveel mensen moeten er doorheen kunnen in een bepaald tijdsbestek? Is de deur ook een vluchtweg?
- ✓ **Afsluiting en beveiliging:** hoe wordt de deur 's nachts afgesloten? Kiest de opdrachtgever voor een inbraakwerende constructie?
- ✓ **Afwerking:** misschien heeft de opdrachtgever speciale materialen in gedachten. Handig om dit mee te nemen in een offerte. Een tourniquetdeur die volledig van glas is gemaakt, vraagt bijvoorbeeld om een andere bovenkap en afsluiting.

- ✓ **Speciale opties:** heeft de opdrachtgever specifieke wensen. Bijvoorbeeld over een noodstop, de entreemat of een luchtgordijn om koude lucht buiten te houden.

Er is op onze website een checklist met gespreksonderwerpen te downloaden waarin deze onderwerpen uitgebreider staan beschreven. Deze is erg handig om te gebruiken als er geen of een heel summier bestek is.

### DO: VERGELIJK OFFERTES OP DE JUISTE MANIER

Offertes van leveranciers verschillen nogal eens in prijs. Een grote valkuil is om, zonder de offertes goed te vergelijken, voor de goedkoopste te kiezen. Waar zit het prijsverschil in? En worden er geen appels met peren vergeleken?

Let vooral op deze onderwerpen in de offertes:

- ✓ **Inbraakwerendheid bij tourniquet- en schuifdeuren:** biedt de leverancier een (gecertificeerde) inbraakwerende constructie aan of alleen inbraakwerende onderdelen? Dat heeft belangrijke gevolgen voor de opdrachtgever.
- ✓ **Brandwerendheid bij schuifdeuren:** heeft het product een certificaat voor de hele constructie of voor de losse onderdelen? Dat heeft invloed op de brandwerendheid. Hoe lang houdt de constructie als geheel eventuele brand tegen?

- ✓ **Luchtgordijn bij een draaideur:** heeft het aangeboden product het gewenste effect? Een heater verwarmt bijvoorbeeld slechts de koude lucht die naar binnen komt. Terwijl een luchtgordijn er in de winter voor kan zorgen dat het verwarmde binnenklimaat op temperatuur blijft en in de zomer de warme buitenlucht de gekoelde lucht binnen niet verwarmt.
- ✓ **Type entreemat in een draaideur:** een stuk vloerbedekking of een profielmat? Een duurdere profielmat heeft een aantal voordelen ten opzichte van vloerbedekking. Bijvoorbeeld dat opbolling van het tapijt, met onveilige situaties en storingen tot gevolg, niet mogelijk is.
- ✓ **Gevelaansluitingen bij een draaideur:** wel of niet meegenomen in de offerte van de leverancier?
- ✓ **Service en onderhoud:** er is vaak sprake van beperkte garantie als er geen onderhoudscontract is afgesloten. Handig dus om dit ook als meerwerk mee te nemen in de offerte naar uw opdrachtgever. Heeft de leverancier hier ook informatie over gegeven in de offerte?
- ✓ **Land van productie:** misschien niet direct een logisch punt om mee te nemen in de afwegingen. Toch heeft dit indirect gevolgen voor verborgen kosten. Hoe lang moet men namelijk wachten op onderdelen bij schade of aanpassing?

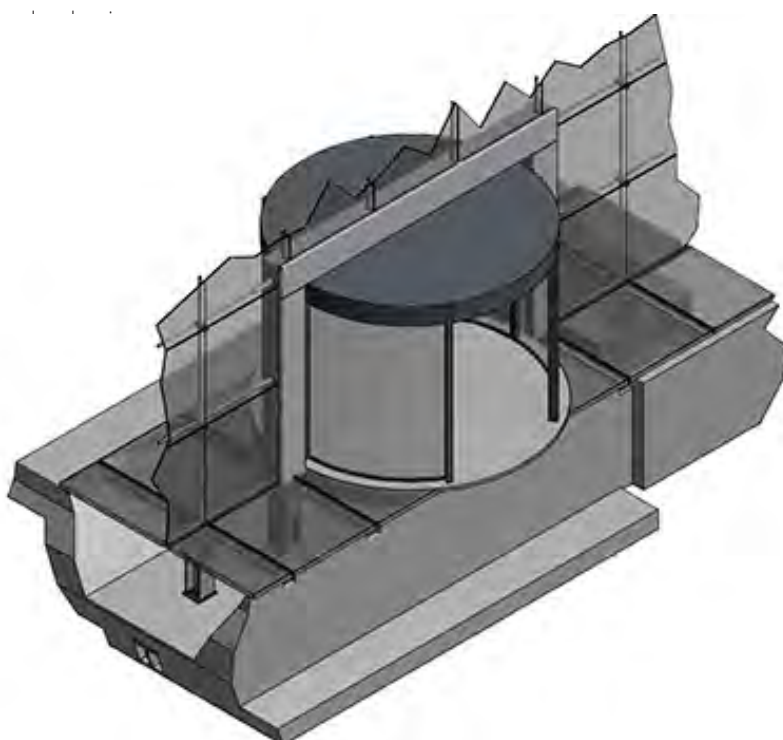
Wilt u op de juiste manier verschillende offertes kunnen vergelijken? Gebruik dan de handige handleiding 'Vergelijken van offertes van toegangssystemen' die

## DO: HOUD ZICHT OP HET PROCES EN DE PLANNING

Vaak heeft een opdrachtgever een duidelijke deadline voor ogen die door de aannemer en andere partijen ehaald moet worden. Soms is er sprake van een boete bij vertraging. Daarom is het belangrijk om de planning heel goed in de gaten te houden. Wij informeren onze klanten vooraf over ons proces. Zo hebben we vaak ongeveer 3 weken nodig om het tekenwerk tot in detail af te stemmen. De productie neemt vervolgens 4 tot 12 weken in beslag. Dat is uiteraard afhankelijk van het soort product. Collega Edwin van Kesteren schreef over de fases die de levertijd beïnvloeden, zodat de betrokken partijen naar de deadline toe kunnen plannen.

## DO: VERZAMEL ZO CONCREET MOGELIJKE EN ZO VEEL MOGELIJK INFORMATIE VOOR DE TEKENING

Het is nauwelijks mogelijk om de tourniquet- of schuifdeur nog te veranderen als die eenmaal in productie is. Dat is ook de reden dat er veel tijd en aandacht wordt besteed aan het tekenwerk. De tekening (3D-model) wordt namelijk gebruikt om de machines aan te sturen. Hoe meer informatie betrokken partijen vooraf al kunnen verzamelen, hoe sneller we het tekenwerk in orde kunnen maken. Denk hierbij aan: inbouwmaat, kleur, afmetingen paslezer of toegangssysteem, aansluitingen, etc..







## RONDOM DE INSTALLATIE

### DO: SPREEK DUIDELIJK AF WIE WAT DOET

Als men een automatische tourniquet- of schuifdeur bestelt, is het duidelijk dat de leverancier de betreffende deur bij u levert. Er zijn echter ook een aantal onderwerpen die te maken hebben met zo'n toegangsooplossing, die niet automatisch voor rekening van de leverancier komen. Daarbij is het handig om met de verschillende partijen goed af te spreken wie wat doet. Bijvoorbeeld bij deze onderwerpen:

- ✓ **Gevelaansluitingen:** het is belangrijk dat de aansluitingen op tijd klaar zijn. Zorgt de gevelbouwer hiervoor of de leverancier?
- ✓ **Aanvoer van materialen:** verticaal transport is meestal uitgesloten. Is het nodig om de tourniquet- of schuifdeur boven de begane grond te plaatsen? Denk dan na wat een handig moment is om de materialen aan te voeren. En wie is waarvoor verantwoordelijk?
- ✓ **Matomranding:** regelt de aannemer of opdrachtgever dit zelf of besteedt men dit uit?
- ✓ **Oude entree bij renovatie of vervanging:** wie verwijdert de oude entree?
- ✓ **Tijdelijke deur en afsluiting:** wie zorgt er voor een tijdelijke deur? En wie regelt een goede afsluiting als de installatie langer dan een dag duurt?
- ✓ **Obstakels in de omgeving:** wie haalt ze weg en

zorgt voor een goed bereikbare werkplaats? De opdrachtgever, de aannemer of de leverancier?

In de checklist 'Wie doet wat' leest u een uitgebreidere beschrijving bij dit soort onderwerpen. Deze is te downloaden op onze website.

### DO: REGEL DE PRAKTISCHE VOORBEREIDING VAN DE INSTALLATIE

Voor de installatie controleert onze projectleider een aantal zaken op de bouwplaats. Hiermee willen we de installatie van de automatische tourniquet- of schuifdeur soepel laten verlopen. De projectleider controleert bijvoorbeeld:

- ✓ matomranding
- ✓ smeervloer
- ✓ uitsparing in de pui
- ✓ elektrische voorzieningen
- ✓ kabels en aansluitingen voor een eventueel luchtgordijn
- ✓ locatie voor extern bedieningstableau
- ✓ bereikbaarheid
- ✓ veiligheid op de bouwlocatie

Meer informatie en voorbeelden bij deze onderwerpen leest u in de checklist met Controlepunten vóór de installatie die op onze website te downloaden is.



### DON'T: TE VROEG INSTALLEREN

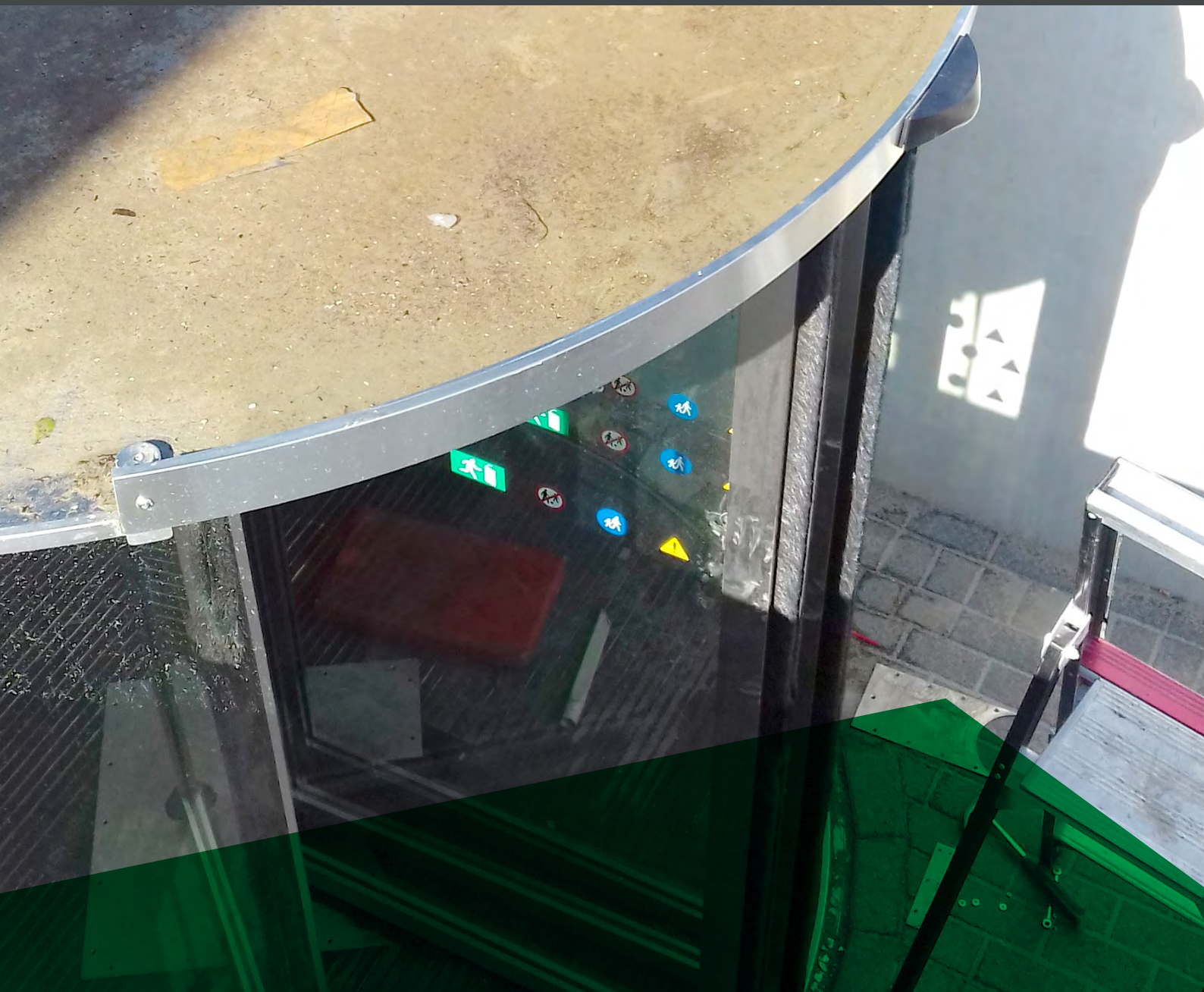
Ons advies is altijd om toegangsproducten zo laat mogelijk te installeren. Bijvoorbeeld als de pui al klaar is. Dat verkleint de kans op beschadigingen en op afwijkingen in de bouw. En dat voorkomt weer onnodige kosten voor de aannemer.

Wij zien regelmatig beschadigingen ontstaan doordat bouwvakkers de toegang nog moeten gebruiken met kruiwagens vol materialen. Een aanrijding tegen een deurstijl of het glas is dan niet altijd te voorkomen. Een goed alternatief is om de installatie van de toegangsooplossing nog even uit te stellen. De minimale extra kosten voor opslag staan meestal niet in verhouding met de kostenpost bij beschadigingen.

### DON'T: WIJZIGEN VAN MONTAGEDATUM

Loopt het werk uit? Geef zo snel mogelijk de nieuwe montagedatum aan ons door. In onze planning is het namelijk niet altijd mogelijk om zomaar een dag of week te schuiven. Dit kan zorgen voor vertraging en dus extra kosten voor de aannemer of opdrachtgever.

Moet de montage later plaatsvinden? Dan horen wij dat graag zo snel mogelijk, zodat we hier optimaal op kunnen inspelen.



**Het werk lijkt klaar als het project is opgeleverd. De toegangsooplossing is geïnstalleerd en de aannemer biedt garantie. Maar wat dan? Ook dan kunnen er situaties ontstaan die beter voorkomen kunnen worden.**

## DON'T: VERGETEN NA TE DENKEN OVER SERVICE EN ONDERHOUD

Natuurlijk heeft een koper garantie bij een automatische tourniquet- of schuifdeur. Maar bedenk dat zonder onderhoudscontract vaak maar een beperkte garantie geldt. Net zoals bijvoorbeeld de garantie bij een auto.

Het is verstandig om met de opdrachtgever na te denken over een onderhoudscontract. Bij een onderhoudscontract krijgt men namelijk vaak lagere prijzen en de garantie dat er binnen 24 uur geholpen wordt. Wel zo handig als er sprake is van een storing. Bovendien laat men aan de opdrachtgever betrokkenheid zien door het onderwerp service en onderhoud op tafel te leggen. Uiteindelijk gaat het er toch bij alle partijen om dat de tourniquet- of schuifdeur goed blijft functioneren in de praktijk.

## DO: GEEF EEN INSTRUCTIE VOOR GEBRUIK AAN DE EINDGEBRUIKER

In de praktijk leveren we meestal op aan de aannemer. Daarna komt de eindgebruiker pas in het gebouw. Helaas is die vaak slecht geïnformeerd over het gebruik en de functionaliteit van de deuren. Met bijvoorbeeld aanloopstoringen als gevolg.

Heel veel van die storingen hadden voorkomen kunnen worden, is onze ervaring. En oneigenlijk gebruik valt helaas niet onder de garantie. Zo is het bijvoorbeeld van belang dat de deur op de juiste manier gereinigd wordt en is het niet de bedoeling dat iemand op de kap van een tourniquetdeur gaat staan.

Ons advies is om ook met de eindgebruiker service en onderhoud te bespreken. Zo kan er dan bij de oplevering een handleiding en instructiekaart doorgenomen worden. Daardoor worden onnodige storingen voorkomen, net als beschadigingen waarbij men de aannemer inschakelt voor de garantie. En dat scheelt een hoop gedoe.









# WERELDWIJD AANWEZIG.

---

Wij zijn al meer dan 140 jaar actief in de productie van premium esthetische en beveiligde toegangsoplossingen 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)