



De ideale winkelentree
bespaart energie én trekt
meer bezoekers.

ASSA ABLOY
Entrance Systems

assaabloyentrance.nl

Experience a safer
and more open world

Inhoudsopgave

De uitdaging van iedere winkelier 3

De zoektocht naar de ideale entree

Een duurzame deur schrikt bezoekers niet af 5

Is dit wel echt zo?

Window shopper of destination shopper?

Winkelend publiek ervaart verschillende barrières

Barrières zijn er om te doorbreken 11

Hoe staan de Nederlandse winkels ervoor?

De stap naar een kostenbesparende, aantrekkelijke entree die meer klanten trekt

Slimme sensoren, special effects of gewoon een bordje

Signage, oftewel 'wij zijn open'

Transparantie, laat zien wat er in de winkel gebeurt

Licht en geluid trekt klanten op afstand

Slimme sensoren als trigger voor geluids- en lichtsignalen

Reclame-uitingen die de juiste bezoekers te trekken

Luchtgordijn in combinatie met een gesloten deur

Succes zit in de mix 22

Over ASSA ABLOY Entrance Systems 23

De ideale winkelentree bespaart energie én trekt meer bezoekers.

In het kort

Onderzoek wijst uit dat het standaard dichthouden van de winkeldeur geen invloed heeft op het aantal bezoekers. Toch is voor veel winkeliers de stap groot om de 'standaard open deur' dicht te houden omwille van het milieu. Via de open deur gaat immers veel energie verloren voor het verwarmen of juist koel houden van de winkel.

Met de huidige energieprijzen, wordt het voor veel winkeliers echter noodzakelijk om te zoeken naar alternatieven. Gelukkig zijn deze alternatieven er volop en is het zelfs mogelijk om meer bezoekers aan te trekken met een gesloten deur dan een open deur. De deur kan een fantastische eyecatcher worden die winkelend publiek verleid om de winkel in te komen.

Denk aan geluids- en lichteffecten, specifieke boodschappen op de deur of ga voor een volledig transparante deur die het aantrekkelijke, open karakter behoudt en daarbij het winkelcomfort verhoogt. Meer achtergrondinformatie over de fysieke barrières die je als winkelier kan wegnemen lees je in deze whitepaper net als de mogelijke oplossingen.

Op zoek naar meer informatie?

[Klik hier](#) om ons contact formulier te gebruiken, of neem direct contact op met: Ramon Notmeijer, Retail segment manager
Email: Ramon.Notmeijer@assaabloy.com



De uitdaging van iedere winkelier

Als winkeleigenaar wil je niets liever dan zoveel mogelijk klanten bedienen. Een aantrekkelijke entree speelt een grote rol in het aantrekken van bezoekers. Etaleurs zorgen niet voor niets voor de mooiste etalages die winkelend publiek moeten verleiden om binnen te komen.

Daarnaast zorg je voor de juiste ervaring in de winkel met o.a. zorgvuldig gekozen muziek, de juiste winkeltemperatuur, fijne belichting en passende kleedruimtes. Maar hoe zit het eigenlijk met de entree, oftewel, de deur? Deze staat van oudsher wagenwijd open om de drempel voor winkelend publiek zo laag mogelijk te houden om binnen te komen.

Is dit niet achterhaald?

Met de alsmat stijgende energieprijzen en aanhoudende discussies rondom verduurzaming lijkt het enorm ouderwets om nog 'voor de vogeltjes te stoken (of te koelen)'. Dit kost namelijk vreselijk veel energie. Met het dichthouden van de deur kunnen winkeleigenaren tot wel 43% besparen op het energieverbruik!

Bij de huidige tarieven is dat een giga kostenbesparing. Met de deuren dicht bedoelen we natuurlijk niet 'de winkel sluiten' maar het 'alleen openen van de deuren op het moment dat een bezoeker naar binnen of buiten wil'.

De ideale winkelentree bespaart energie
én trekt meer bezoekers.



De zoektocht naar de ideale entree

Het is tijd om het beeld van de ideale entree te herzien. De ideale entree is duurzaam én zorgt voor meer kanten. Klanten ja, dus precies die bezoekers die daadwerkelijk iets bij je kopen.

Toekomstmuziek?

Nee hoor. Jarenlang onderzoek naar de ideale entree en het ontwikkelen van deuroplossingen hebben geleid tot hypermoderne deuren die passen bij de winkels van de toekomst. duurzaam én zorgt voor meer kanten.

Benieuwd wat jij kan besparen met een duurzame winkeldeur?

- [Doe de energiebesparingscheck](#)

Een duurzame deur schrikt bezoekers niet af

De grootste besparing realiseer je door de deur niet meer de hele dag open te zetten maar alleen te openen op het moment dat een bezoeker in en uit loopt. Logisch. Maar schrikt dat bezoekers niet af? Nee! Uit onafhankelijk onderzoek van Cauberg-Huygen(2009)* bij een DA drogist in Amsterdam blijkt dat het sluiten van de deuren geen vermindering in het aantal bezoekers tot gevolg heeft.

Pilot DA drogist Amsterdam

De traditionele open pui van de DA drogist in Amsterdam werd vervangen door een automatische telescoopdeur in combinatie met een luchtgordijn. Het luchtgordijn is alleen actief als de deur open is. Doordat de telescoopdeur achter de bestaande pui werd geplaatst, is de buitengevel intact gebleven. Handig, want zo was er geen vergunning nodig voor het plaatsen van de deur.

Energiebesparing, behoud van klanten en positieve reacties van deze klanten

Met de nieuwe entree bespaarde de DA drogist 43% op het energieverbruik door verwarmen. Daarnaast zijn de bezoekersaantallen gelijk gebleven en bleek het winkelend publiek nog enthousiast ook. Uit een enquête onder bezoekers blijkt dat 96% van de bezoekers de nieuwe entree als positief ervaart als wordt uitgelegd wat de impact op het milieu is. Daarnaast bleek de winkelervaring positiever door een afname van de concentratie uitlaatgassen in de winkel, minder verkeerslawaaï, diefstal en tocht binnen.

[* Download hier het volledige onderzoek van Cauberg-Huygen.](#)





Is dit wel echt zo?

Hoewel we dus al meer dan 10 jaar weten dat het sluiten van winkeldeuren tot gigantische energiebesparingen kan leiden, zien we nog maar weinig verandering in de winkelstraat.

Hoe dit kan?

De winkeleigenaar gelooft simpelweg nog niet dat de omzet gehandhaafd blijft met een gesloten deur. Want wat gebeurt er als je de deur 'gewoon sluit' waar Urgenda al jaren voor pleit?

Daarom is het belangrijk om te bepalen welk type bezoeker jouw winkel bezoekt en wat je doet om jouw entree zo aantrekkelijk mogelijk te maken.

Urgenda pleit voor dichte deuren

- In het 54-puntenplan van Urgenda staat 'Doe de deur dicht' op punt 46.
- Daarmee zet Urgenda zich al jaren in om de CO₂-uitstoot te reduceren om zo klimaatverandering tegen te gaan.

Window shopper of destination shopper?

In opdracht van ASSA ABLOY Entrance Systems ging VanBerlo de straat op om verder onderzoek te doen naar de invloed van een open of gesloten deur op de ervaring van winkelend publiek.

Wat blijkt? Er is wel degelijk een barrière voor winkelend publiek als een winkeldeur gesloten is maar alleen op het moment dat je te maken hebt met een window shopper.

Een **window-shopper** is een bezoeker die niet perse op zoek is naar een bepaalde winkel of een bepaald product. De window shopper, shopt op impuls en beslist dus spontaan om een winkel binnen te gaan. Dit type winkelaar zie je veel bij schoenen- en kledingwinkels. Omdat deze winkelaar niet perse iets nodig heeft, is het verleiden om een winkel binnen te gaan heel belangrijk.

Een **destination-shopper** is daarentegen een bezoeker die wél op zoek is naar een bepaald product en gaat daarvoor naar een bepaalde winkel. Dit zijn bezoekers van apotheken, doe-het-zelf winkels en bijvoorbeeld tankstations. Dit type winkelaar laat zich niet tegenhouden door een gesloten deur

Uiteraard heeft een winkel nooit alleen maar window- of alleen maar destination shoppers. Afhankelijk van waar het zwaartepunt ligt in jouw winkel, weet je ook hoe groot het belang is van een aantrekkelijke entree.





In het kort: ben je voornamelijk afhankelijk van window shoppers? Zorg voor een fantastische entree die jouw klanten aanspreekt. Heb jij vooral destination shoppers?

Ga dan voor zo duurzaam mogelijk en verlaag daarmee het energieverbruik. Hoewel voor beide type winkels geldt dat het goed is om na te denken over de aantrekkelijkheid van de entree, zijn vooral de winkels met veelal window shoppers gebaat bij de oplossingen in deze whitepaper.

VanBerlo

- VanBerlo, een ontwerpbureau, is samen met ASSA ABLOY Entrance Systems de uitdaging aangegegaan om de ideale entree te ontwerpen.
- Door 'out-of-the-box' te denken, de straat op te gaan en te gaan testen, zijn we tot baanbrekende deuroplossingen gekomen die winkeliers nu én in de toekomst verder helpen.

Winkelend publiek ervaart verschillende barrières

Het onderzoek van VanBerlo wees uit dat window shoppers dus wel degelijk een barrière ervaren op het moment dat een winkeldeur gesloten is. Maar hoe zit dat nou eigenlijk? Er zijn verschillende type barrières:

Fysieke barrière: kan ik hier wel naar binnen? Is de deur wel open?

Sociale barrière: wat vinden anderen er eigenlijk van? Stel je voor dat ik voor een dichte deur sta, dat is suf.

Mentale barrière: durf ik hier naar binnen?

Uit meerdere interviews bleek dat mensen sociale druk voelen als ze niet zeker weten of een winkel open is:

“Wat zullen mensen wel niet denken als ik de deur probeer open te doen en hij blijkt toch op slot?”

Daarnaast ervaren ze ook mentale druk op het moment dat een winkeldeur gesloten is:

“Wat nou als ik binnenloop en de winkel is helemaal leeg en ik krijg een opdringerige verkoper op me af?”

Aan de andere kant is er inmiddels ook weerstand om te winkelen bij winkels die de deuren wagenwijd open hebben staan. Want:

“Thuis laat je de deur toch ook niet open staan?”

Kortom, als het doel is om zoveel mogelijk mensen de winkel in te krijgen, is het belangrijk om de verschillende barrières die mensen ervaren weg te nemen.



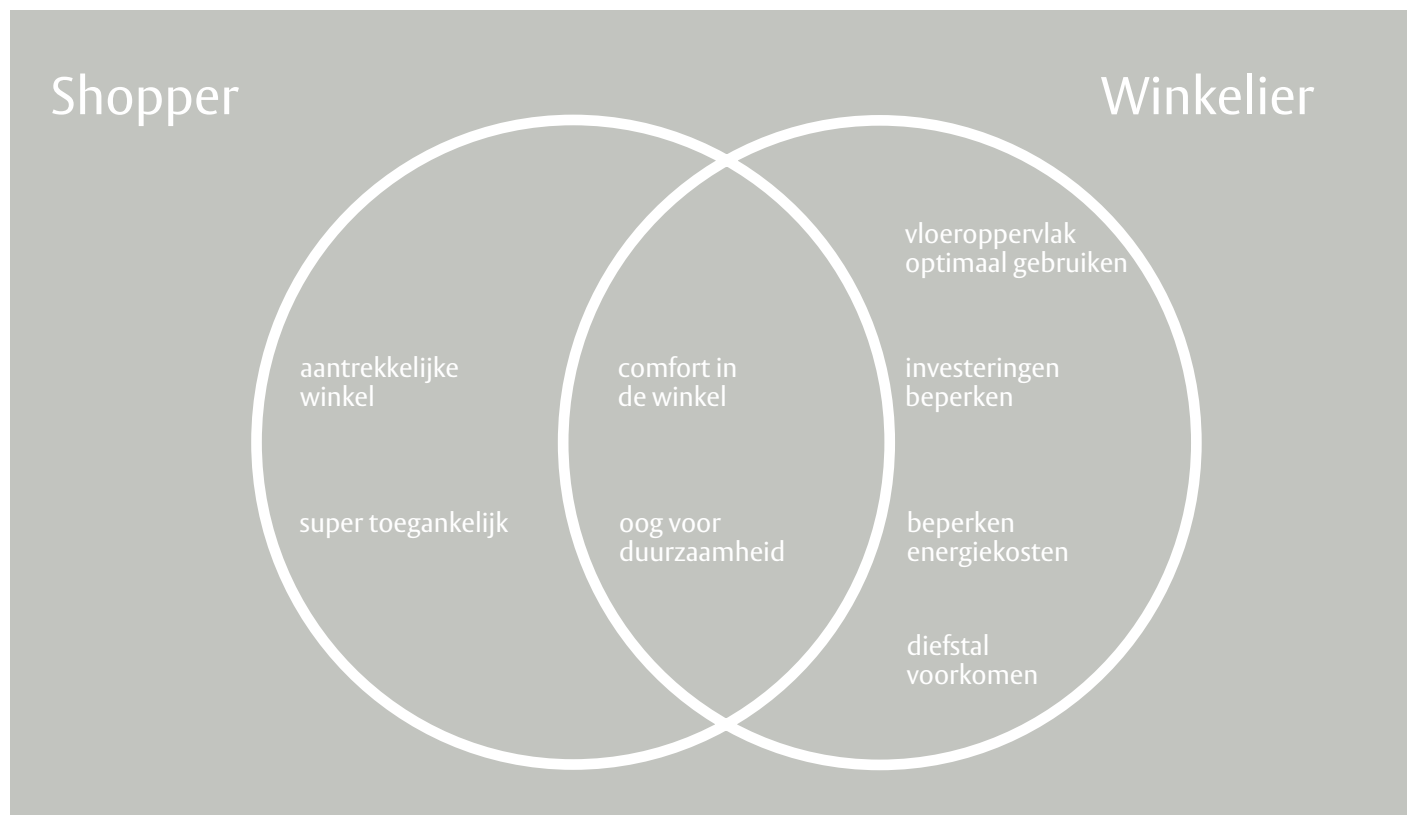
Het belang van de winkelier

Hoewel het bestaansrecht van iedere winkel wordt bepaald door de klanten, zijn er natuurlijk nog veel meer factoren waar je als winkelier rekening mee houdt. Want je wil ook goed zorgen voor het personeel, bijvoorbeeld met een goed binnenklimaat. Diefstal voorkomen, wat met een gesloten deur eenvoudiger is.

Het vloeroppervlak zo efficiënt mogelijk inzetten. En overlast voor zowel het personeel als winkelend publiek voorkomen. Denk aan: geluidsoverlast van buiten, nare geurtjes of naar binnen waaiend vuil.

Rekening houdend met al deze uitdagingen is een goede, gesloten deuroplossing heel welkom. Zaak dus om voor een deur te kiezen die de behoeften van de winkelier vervult en tegelijkertijd het aantrekkelijke karakter voor het winkelend publiek behoudt.





Barrières zijn er om te doorbreken

Hoewel winkelend publiek een gesloten deur als een barrière kan ervaren, lijkt een standaard open deur niet perse de beste oplossing. Tijd dus om op zoek te gaan naar nieuwe oplossingen!

Gelukkig is de wereld niet zwart-wit en zijn er verschillende tussenoplossingen tussen de open en de gesloten deur. Welke oplossing het beste past, hangt af van de behoeften van zowel het winkelend publiek als de winkelier.

Rekening houdend met de wensen van zowel de winkelier als de bezoeker, is de ideale deur duurzaam, zorgt deze voor een prettig binnenklimaat, is hij aantrekkelijk én toegankelijk voor iedereen. Ook is het een voordeel wanneer deze weinig ruimte in beslag neemt, beschermt tegen diefstal en **VOORAL** de energiekosten verlaagt. En dat allemaal tegen een investering die te overzien is. Onhaalbaar? Nee hoor, maar iedere winkelier moet wel zelf de afweging maken welke behoeften het zwaarst wegen.

Hoe staan de Nederlandse winkels ervoor?

Ieder winkelpand is anders. Gelukkig maar want zo hebben we een prachtig, gevarieerd straatbeeld. Wat deuren betreft, zijn alle winkeldeuren grofweg in vijf categorieën in te delen:

1. Een enkelvoudige, handmatige deur
2. Een dubbele, handmatige deur
3. Volledig geopende gevel

Deze bovenstaande handmatige deuren staan over het algemeen nog standaard open. Deze deuren kunnen gesloten worden maar dit verhoogt absoluut de barrière voor bezoekers om binnen te komen. Enerzijds vanwege de angst voor een gesloten deur en anderzijds omdat deze deuren vaak moeilijk te openen zijn. Ze zijn zwaar en absoluut niet toegankelijk voor iedereen.

Gelukkig zijn er ook al winkels met een automatische schuifdeur in Nederland. Daarbij zijn er genoeg initiatieve van steden en winkeliers om te laten zien dat je ook aantrekkelijk bent met een automatische deur. De meest voorkomende automatische deursystemen zijn:

4. Een automatisch sluitend deursysteem
5. Een automatisch schuifdeursysteem

Ook deze deuren kunnen nog aantrekkelijker gemaakt worden.

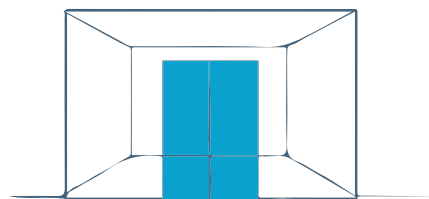


De ideale winkelentree bespaart energie én trekt meer bezoekers.

De stap naar een kostenbesparende, aantrekkelijke entree die meer klanten trekt

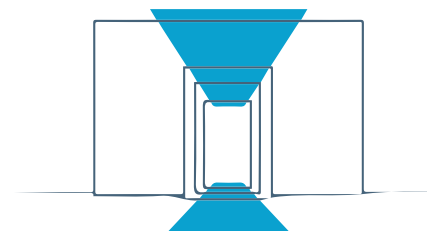
Natuurlijk is een altijd openstaande deur absoluut laagdrempelig. Maar het winkelend publiek snapt inmiddels ook, zeker in de winter, dat dit niet erg milieuvriendelijk is.

Gelukkig zijn er verschillende oplossingen voor gesloten deuren die toch het uitnodigende en open karakter van de open deur behouden. Allemaal geïnspireerd op de volgende principes, die wereldwijd al worden toegepast op verschillende gevels.



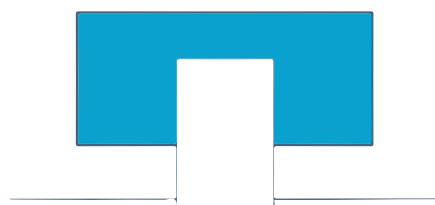
Blending-in

De fysieke barrière wegnemen door de eenheid met de omgeving te benadrukken. Denk aan volledig glazen entrees.



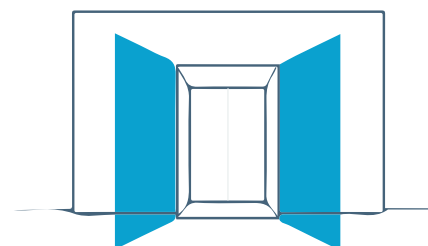
Flow

De deur biedt een naadloze overgang van buiten naar binnen. Bezoekers worden naar binnen begeleid. Haast als het door een tunnel lopen.



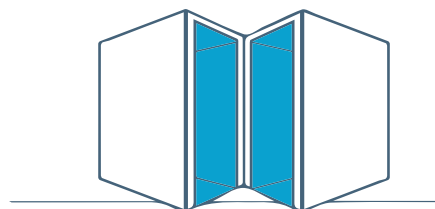
Gravity

Door te spelen met zware elementen boven de deur, wordt het gesloten karakter van de deur opgeheven en wordt aantrekkelijker. Gebruikt de hoogte van de gevel.



Extension

De deur als het verlengde van de winkel door verschillende touchpoints toe te voegen. Denk aan het uitrollen van een rode loper van de straat de winkel in.



Contrast

Spelen met het effect van 'breken' om het openen van een gesloten deur te benadrukken.

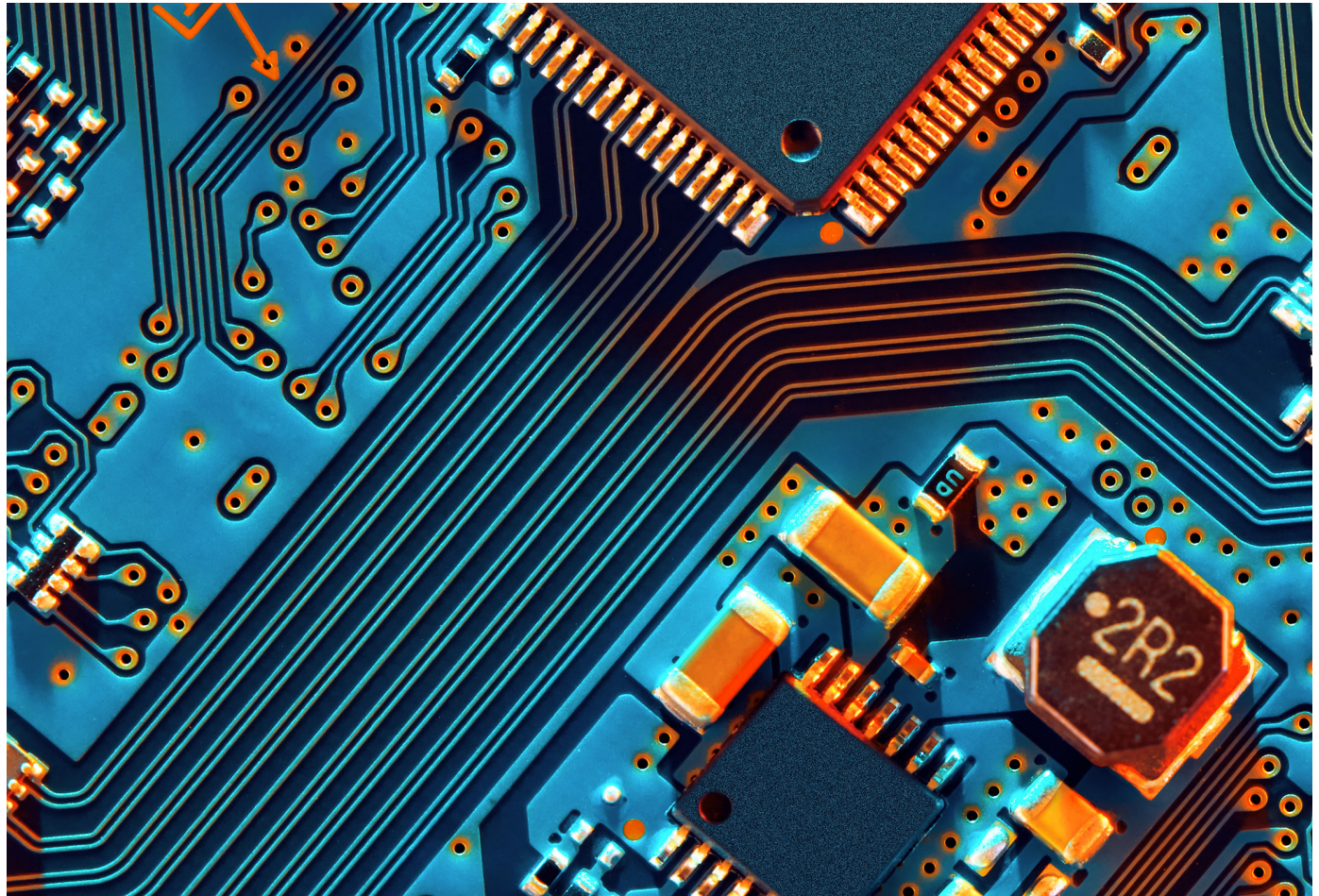
Slimme sensoren, special effects of gewoon een bordje

Gebaseerd op de voorgaande principes, zijn er verschillende oplossingen mogelijk om iedere winkel deur te verduurzamen (te sluiten) zonder het aantrekkelijke karakter te verliezen.

Daarnaast zijn er zelfs oplossingen die deuren inzetten als tool om op te vallen en meer klanten aan te trekken. Deze oplossingen vallen binnen de volgende zes categorieën:

- Signage
- Transparantie
- Licht & geluid
- Slimme sensoren
- Reclame uitingen
- Luchtgordijn

Een aantal van de oplossingen zijn toe te passen op handmatige deuren, andere oplossingen komen beter tot hun recht in combinatie met een automatische deur.



Automatiseren van handmatige deuren

Natuurlijk kun je de handmatige deur 'gewoon' dicht doen, maar eerder concludeerden we al dat dit voor veel winkels eigenlijk geen optie is. Handmatige winkeldeuren zijn simpelweg niet geschikt om de hele dag door handmatig geopend en gesloten te worden. Er zijn verschillende mogelijkheden om deze deuren te automatiseren.

De basis: automatisch dicht

De meest laagdrempelige manier om de handmatige deur te 'automatiseren' is door een handmatige of automatische deurdranger te plaatsen. De deurdranger zorgt ervoor dat de deur automatisch sluit. Hiermee ben je als winkelier niet meer afhankelijk van bezoekers die de deur achter zich dicht doen.

Fijn voor bezoekers en fijn voor de energierekening. Daarbij genieten bezoekers ook nog van het 'automatische openhouden van de deur'. Maximale energiebesparing realiseer je door zowel de voordeuren als achterdeuren te voorzien van een deurdranger.

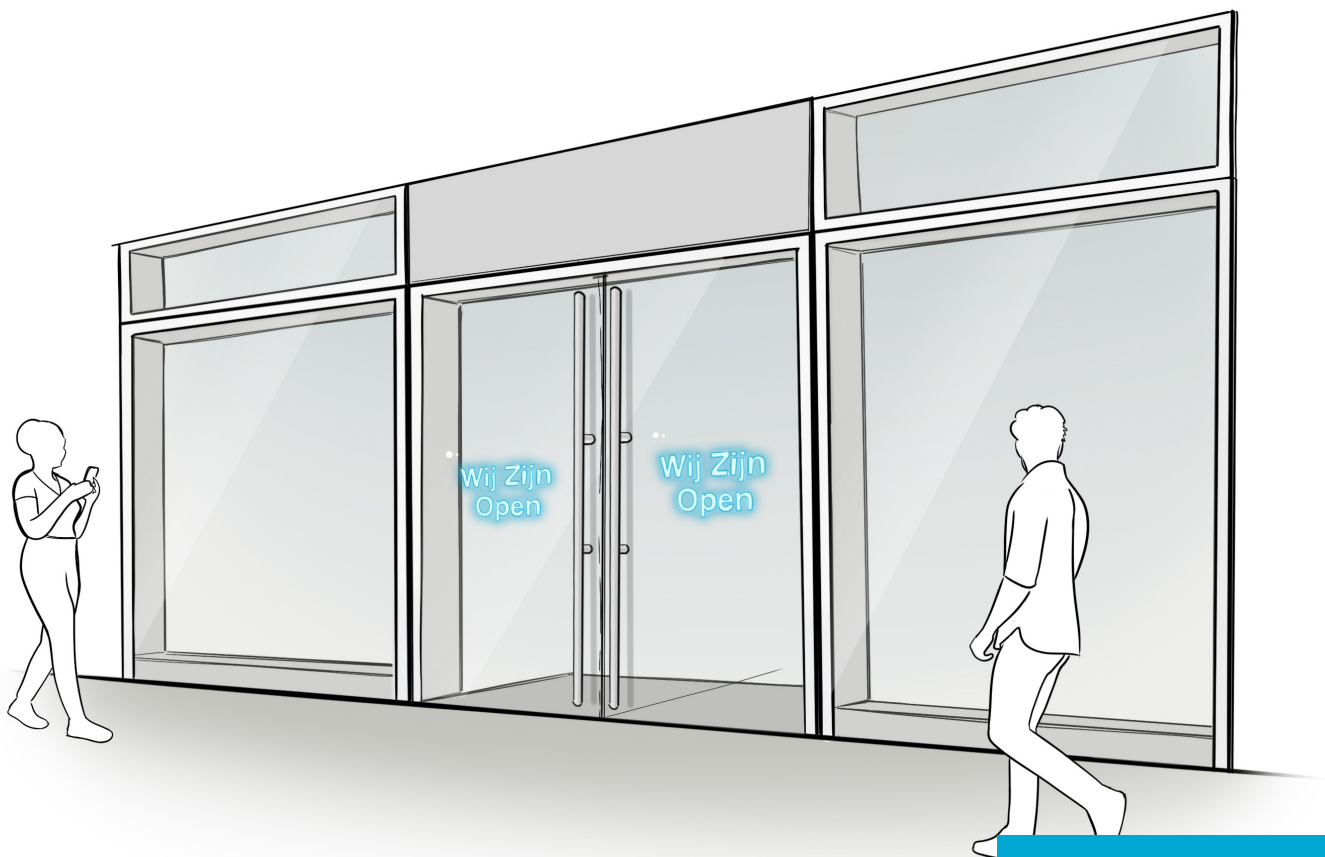
De luxe basis: automatisch open & dicht

Meer gemak voor bezoeker? Ga dan voor een automatische schuifdeur. Een automatische schuifdeur is sneller, slimmer en geschikter voor grote aantallen bezoekers dan een gewone deur. Doordat een automatische deur alleen open gaat als er daadwerkelijk iemand naar binnen of buiten gaat, is er sprake van:

- Minder energieverlies
- Een beter binnenklimaat: minder tocht
- Meer daglicht
- Minder diefstal
- Controle over de luchtcirculatie: minder nare Geurtjes van buiten

Voordelen voor zowel het winkelend publiek en het personeel. Daarnaast is de handmatige deur vaak zonder vergunning te vervangen voor een automatische schuifdeur.





Signage, oftewel 'wij zijn open'

De meest laagdrempelige manier om te verduurzamen, is om de huidige deur 'gewoon' dicht te doen.

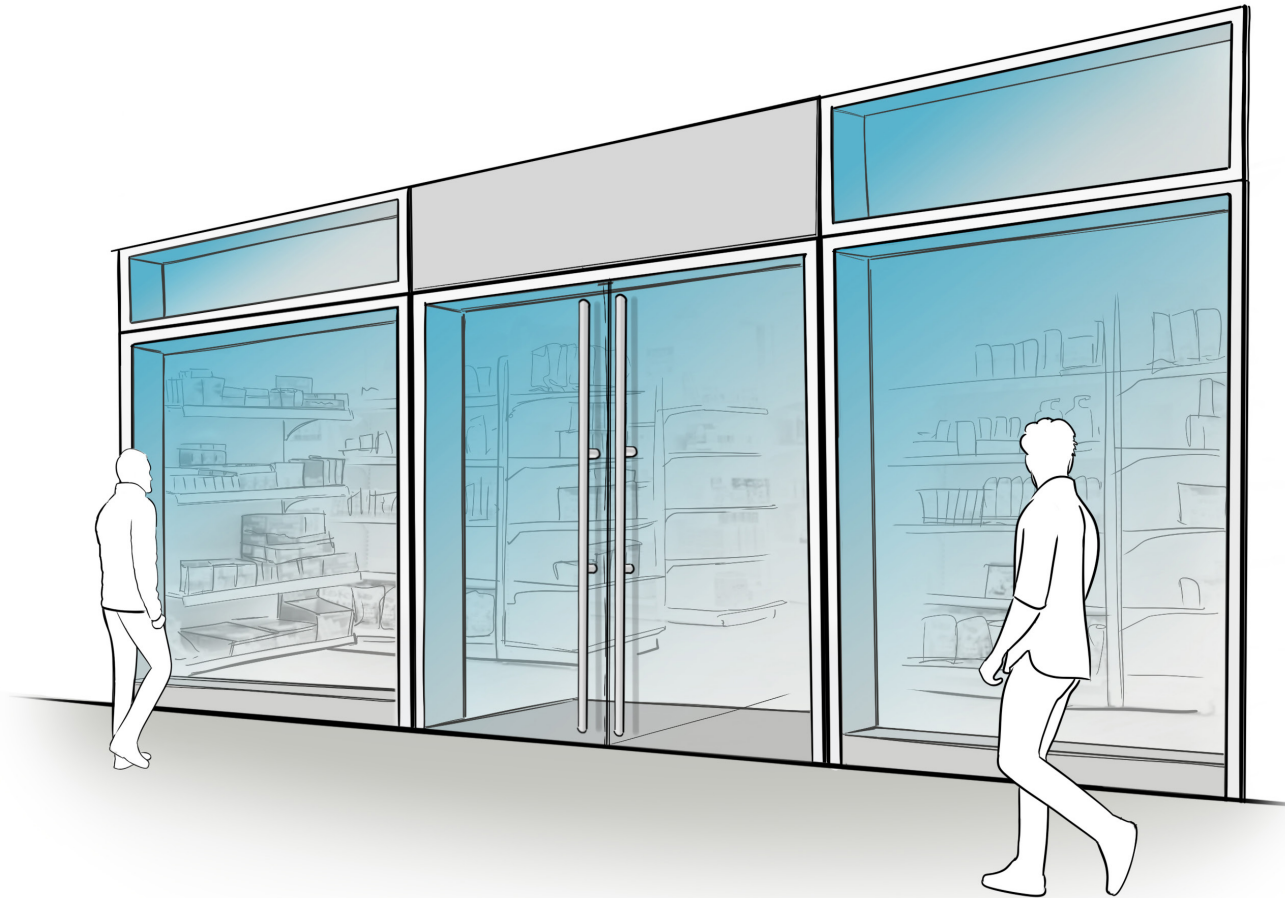
Met een eenvoudig bordje op de deur ziet de bezoeker snel of de winkel open is. Omdat we dit zo gewend zijn, is deze manier van laten zien dat de winkel geopend is, erg effectief.

Daarnaast heeft het direct een positieve invloed op het energieverbruik en dus de energiekosten. En zo'n bordje kost de kop niet, al kun je je natuurlijk helemaal uitleven op een gaaf, opvallend bord!

Vraag gratis het 'wij zijn geopend' bordje aan

- Dat wij groot voorstander zijn van het sluiten van de deuren, mag inmiddels duidelijk zijn. Om winkeliers een zetje te geven, kan iedere winkelier in Nederland gratis ons 'wij zijn geopend' bordje aanvragen.
- Vraag direct jouw bordje aan!

De ideale winkelentree bespaart energie
én trekt meer bezoekers.



Transparantie, laat zien wat er in de winkel gebeurt

Een open deur zorgt ervoor dat voor winkelend publiek direct zichtbaar is wat er in de winkel gebeurt. De overgang tussen buiten en binnen is zo maar klein.

Door de deur dicht te doen, verdwijnt deze transparantie vaak. Een mooie oplossing is om te kiezen voor een deur met slanke of helemaal geen kaders. Hierdoor behoud je de doorkijk zoveel mogelijk.

Voeg daar nog extra helder, ontspiegeld glas aan toe en de inhoud van de winkel is maximaal zichtbaar. Zelfs als de zon op de deur schijnt.

De ideale winkelentree bespaart energie
én trekt meer bezoekers.



Licht en geluid trekt klanten op afstand

Nog voordat de bezoeker in de winkel is, vechten winkels al om de aandacht van het winkelend publiek. Er worden massaal bakken voor de deur gezet met verkoopwaar om de bezoeker alvast te laten zien 'wat er te halen valt'.

Dit kan natuurlijk ook anders! Met verschillende licht of geluidseffecten kun je de bezoeker al laten weten dat de winkel open is, ook al is de deur dicht.

Denk aan ledverlichting rondom een open bord, een ledkader rondom de deur en ondersteunende geluidseffecten.

De ideale winkelentree bespaart energie
én trekt meer bezoekers.



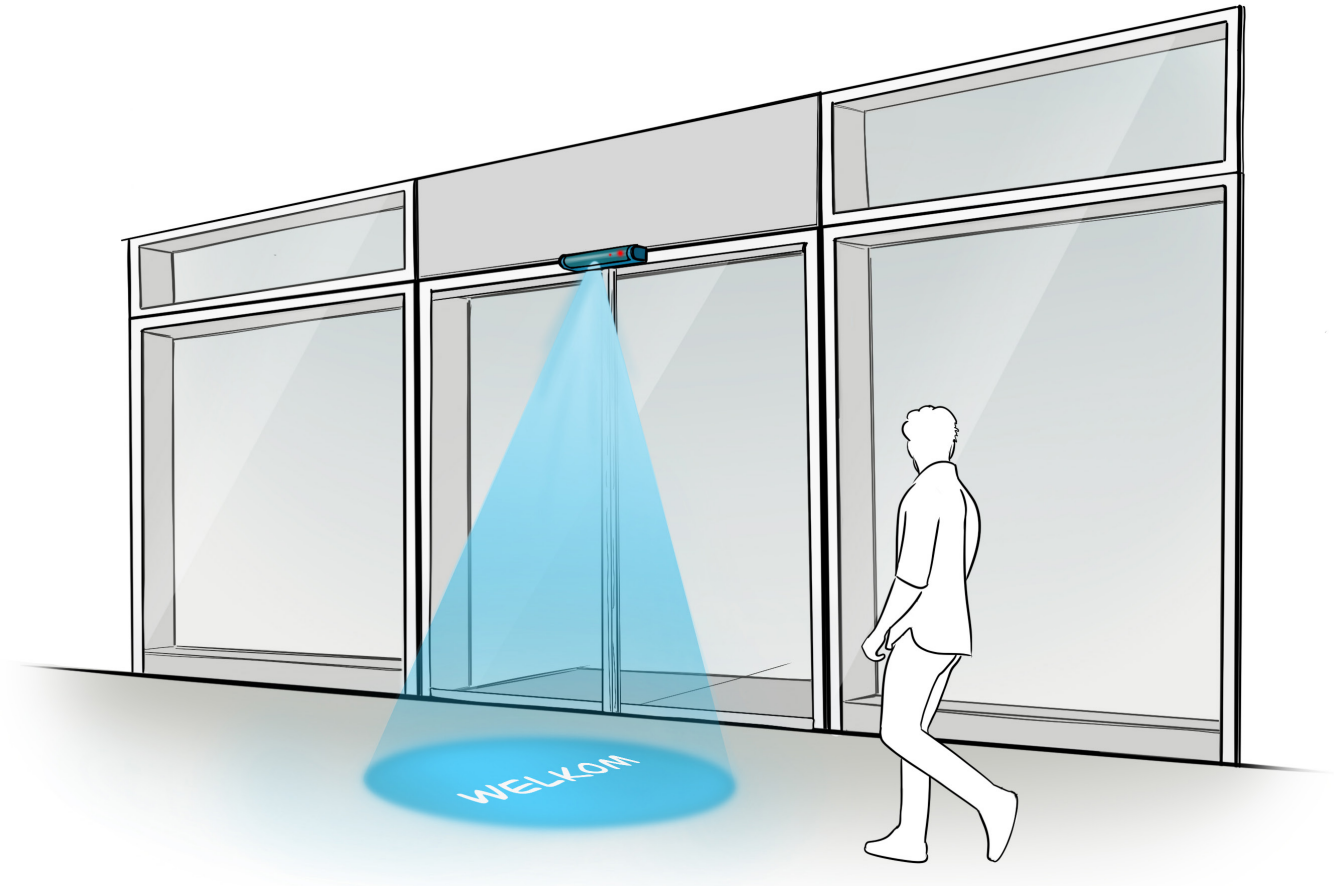
Slimme sensoren als trigger voor geluids- en lichtsignalen

Licht- en geluidseffecten naar een hoger niveau tillen?
Gebruik slimme sensoren. Door richtingssensoren te
gebruiken, die signaleren als een bezoeker in de buurt is, kun
je ook licht- en geluidseffecten triggeren.

Een ledstrip rondom de deur licht bijvoorbeeld op als iemand
langsloopt. Hetzelfde kan gelden voor geluidseffecten of
digitale reclameboodschappen op de deur. Wist je trouwens
dat deze sensoren standaard al gebruikt worden voor
automatische deuren?

Zo weet de deur wanneer hij open mag en wanneer hij weer
dicht kan.

De ideale winkelentree bespaart energie
én trekt meer bezoekers.



Reclame-uitingen die de juiste bezoekers te trekken

Dat de etalage werkt als uithangbord, dat weet iedere winkelier. Waarom zou de deur daar niet aan mee kunnen doen? Projecteer een mooie boodschap op de grond voor de entree, of gebruik de deuren om (steeds veranderende) reclame-uitingen te tonen.

Zo vergroot je ook de kans dat de juiste bezoekers binnenkomen. Bezoekers die daadwerkelijk iets kopen. Zo is jouw dichte deur, energiebesparende deur, ineens een verkoop mechanisme geworden. Mooi toch?



Luchtgordijn in combinatie met een gesloten deur

Het gebruik van een luchtgordijn is al zo oud als de weg naar Rome. Door het luchtgordijn te combineren met een openstaande deur, wordt de warmte toch binnen gehouden op de koudere dagen. Het luchtgordijn zorgt voor een onzichtbare barrière tussen binnen en buiten.

Hoewel het luchtgordijn er zeker voor zorgt dat er meer warmte binnen blijft, is het absoluut geen energievriendelijke oplossing. Er gaat veel warme lucht verloren en als er buiten een zuchtje wind staat, komt er toch tocht naar binnen. Zo stoken we dus 'voor de vogeltjes'. Zonde!

Combineer je het luchtgordijn met een gesloten deur, dan werkt hij wel heel effectief. Het luchtgordijn hoeft alleen te draaien op het moment dat de deur openstaat. Zo verwarmt het luchtgordijn 'bij' om de temperatuur van de winkel constant te houden.

Kortom, sluit de deur in combinatie met het luchtgordijn en bespaar direct op het energieverbruik. En denk daarbij aan het toevoegen van andere oplossingen om de aandacht van bezoekers te trekken.

Wist je dat?

Er investeringsaftrek mogelijk is bij het aanschaffen van een luchtgordijn in combinatie met een automatische deuroplossing? Aanvragen kan via de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO).

De ideale winkelentree bespaart energie én trekt meer bezoekers.

Succes zit in de mix

De ideale oplossing is voor iedere winkel anders. Door verschillende oplossingen met elkaar te combineren, is er voor iedere winkel een ideale deur. De deur die niet alleen energie, en dus kosten bespaart, maar ook aantrekkelijk blijft voor de bezoeker. Een win-win dus.

Benieuwd welke oplossing het beste past bij jouw winkelentree? Neem contact op met [Ramon Notmeijer](#) voor een persoonlijk adviesgesprek. Eerst zelf oriënteren? Neem een kijkje op [onze website](#) voor de verschillende oplossingen.



De ideale winkelentree bespaart energie
én trekt meer bezoekers.

Over ons

De wereld écht een beetje beter maken, daar gaan we voor bij ASSA ABLOY Entrance Systems. Daarom stellen we onszelf bij alle klantvraagstukken altijd vier vragen:

1. Hoe kunnen we de wereld duurzamer en veiliger maken?
2. Hoe kunnen we daarbij zo goed mogelijk inspelen op de uitdagingen van onze eindklant?
3. Hoe zorgen we dat de automatische deur hierin waarde toevoegt?
4. Hoe zorgen we dat de automatische deur ook de mensen die er doorheen lopen iets brengt?

Dit doen wij met ongeveer 280 collega's in Nederland, internationaal ondersteund door nog eens 15.000 collega's in meer dan 100 landen.

Samen zijn wij dé expert op het gebied van automatische deuroplossingen. Oplossingen die wij duurzaam produceren, plaatsen en onderhouden.

Zo dragen wij bij aan het verduurzamen en veiliger maken van onze wereld.

Contact ons

www.assaabloyentrancesystems.nl

088 - 059 55 00

Bezoek ons op

Horapark 6, 6717 LZ Ede Postbus 8155, 6710 AD Ede



De ASSA ABLOY Groep is de wereldwijde nummer één op het gebied van toegangsooplossingen. Elke dag tonen we miljoenen mensen de weg naar een open wereld.

ASSA ABLOY Entrance Systems biedt oplossingen voor een efficiënte en veilige stroom van goederen en personen. Ons assortiment omvat een breed gamma aan geautomatiseerde voetgangers-, industriële en residentiële deuren, poorten, laad- en lossystemen, omheiningen en service.

ASSA ABLOY
Entrance Systems