



AUTOMATISCHE TOEGANGSPRODUCTEN EN BEHEER VAN GEBOUWEN: **HET BELANG VAN GOED ONDERHOUD**

EXPERT **WHITE PAPER**


BOON EDAM
YOUR ENTRY EXPERTS.

WAT IS GOED ONDERHOUD?

Toegangsproducten worden elke dag intensief gebruikt, dus een ononderbroken werking is van cruciaal belang. Om de continuïteit van uw bedrijfsproces te waarborgen, moet een automatisch toegangsproduct continu naar behoren functioneren. Een essentiële factor hierin is dat het toegangsproduct regelmatig onderhouden wordt. Door regelmatig service en preventief onderhoud uit te voeren, kunnen onverwachtse materiaal- en softwaredefecten worden voorkomen. In dit white paper wordt uitgelegd waarom regelmatig onderhoud belangrijk is en hoe een leverancier u hierbij kan ondersteunen.

PERIODIEK PREVENTIEF ONDERHOUD

Preventief onderhoud is onderhoud dat proactief wordt uitgevoerd om de betrouwbaarheid van het automatische toegangsproduct te verhogen. Het voorkomt uitval van het product op een later moment. Om een toegangsproduct in een zo goed mogelijke staat te houden en storingen te voorkomen, is periodiek preventief onderhoud noodzakelijk. Zo voorkomt u dat mechanische componenten verslechteren en vervuilen. Dit kan ervoor zorgen dat het product onbetrouwbaar wordt, omdat bewegende of draaiende delen niet goed kunnen functioneren. Dit kan leiden tot storingen waardoor uw toegangsproduct ongepland komt stil te staan.

Hoe vaak een periodieke preventieve onderhoudsbeurt nodig is, is afhankelijk van het product en de intensiteit van het gebruik. Bij standaard gebruik maakt een toegangsproduct als een draaideur ongeveer 350.000 omwentelingen per jaar. Zodra dat aantal hoger is, zal ook het aantal noodzakelijke onderhoudsbeurten stijgen.



GOED ONDERHOUD; WAAROM BELANGRIJK?

Goed onderhoud is dus preventief en moet met regelmaat gebeuren door een partij met ervaring en verstand van toegangsproducten. Wat is nu eigenlijk het belang van goed onderhoud en wat zijn de gevolgen als dit niet gebeurt?

GEVOLGEN VAN ACHTERSTALLIG ONDERHOUD

Achterstallig onderhoud heeft impact op alle bewegende onderdelen in een automatisch toegangsproduct. Zonder regelmatig onderhoud aan de mechanische onderdelen kunnen ze vervuilen en vastlopen, met als gevolg dat ze op een gegeven moment stukgaan en het toegangsproduct een storing heeft. Een storing aan een toegangsproduct belemmert het bedrijfsproces. In veel gevallen staat de deur zelfs stil en is het gebouw niet meer toegankelijk. Een storing aan een beveiligingsdeur of -poortje kan een lek in de beveiliging veroorzaken.

In veel gevallen kan een servicemonteur de storing direct oplossen of ervoor zorgen dat het toegangsproduct voorlopig functioneel hersteld wordt. Helaas lukt het niet altijd om het product direct functioneel te herstellen. In deze gevallen is bijvoorbeeld het hoofdcomponent stuk, de besturing niet meer werkzaam of de motor defect. Hierdoor blijft de deur buiten werking totdat het defecte onderdeel is vervangen. Dit ongemak kan voorkomen worden door goed onderhoud. Een servicemonteur ziet namelijk op voorhand dat bepaalde onderdelen verslechteren, zodat u proactief advies krijgt om deze onderdelen te vervangen.

"Deze kosten kunnen oplopen tot 40% tijdens de gehele technische levensduur van de deur."

DE EXTRA KOSTEN VAN ACHTERSTALLIG ONDERHOUD

Als er geen onderhoud wordt uitgevoerd, brengt dat extra kosten met zich mee. Deze kosten kunnen oplopen tot 40% tijdens de gehele technische levensduur van de deur. Een motor gaat bijvoorbeeld ongeveer tien jaar mee wanneer periodieke onderhoudsbeurten uitgevoerd worden, maar als het niet op de juiste manier onderhouden wordt, kan deze na vijf jaar al stukgaan. Als de motor eens per vijf jaar vervangen moet worden, stijgen de verwachte kosten (exploitatiekosten) enorm. Door op tijd onderhoud uit te voeren, worden onderdelen weer gangbaar gemaakt en kunnen ze blijven draaien.





VEILIGHEID WAARBORGEN

Nog belangrijker dan kostenbesparing is veiligheid. Automatische toegangsproducten moeten aan bepaalde veiligheidsnormeringen voldoen, zoals de EN 16005. Het is van belang dat het product tijdens een onderhoudsbeurt wordt gecontroleerd op veiligheid. Als dat niet wordt gedaan, kan de veiligheid van de gebruikers in het geding komen. Dat risico kan worden vermeden door preventief onderhoud.

ONDERHOUD TIJDENS GARANTIEPERIODE

Het komt regelmatig voor dat er in de eerste periode na installatie nog geen serviceovereenkomst voor de automatische deur wordt afgesloten. Een veel gehoorde reden hiervoor is dat men denkt dat onderhoud aan een toegangsproduct niet nodig is vanwege de lopende garantie op het product. Dit is echter niet juist.

Zodra toegangsproducten in gebruik genomen worden, zijn deze aan slijtage onderhevig. Hierdoor hebben deze onderhoud nodig, ook al valt dat binnen de garantieperiode. Vergelijk het met een auto: als je een nieuwe auto koopt, breng je deze ook na een aantal maanden naar de garage voor een onderhoudsbeurt. Verkeerd gebruik, ondeskundig onderhoud of het niet uitvoeren van noodzakelijk onderhoud kan de garanties op de toegangsproducten ondermijnen. Vaak bieden leveranciers van toegangsproducten een langere garantieperiode aan, met als voorwaarde dat de deur door een daartoe bevoegde partij volgens een speciaal onderhoudsprotocol wordt onderhouden.



...met als
voorwaarde dat de
deur door een
daartoe bevoegde
partij volgens een
speciaal
onderhoudsprotocol
wordt onderhouden.

HET UITVOEREN VAN ONDERHOUD.

Alle elektrische installaties die onder de Europese regelgeving vallen, dus ook automatische toegangsproducten, moeten regelmatig gecontroleerd worden. Toegangsproducten zoals draaideuren of beveiligingspoortjes en het onderhoud daarvan zijn vrij specialistisch. Het onderhoud aan uw toegangsproduct(en) wordt daarom uitgevoerd door gespecialiseerde monteurs. In dit hoofdstuk leest u wat een goede onderhoudsbeurt inhoudt.

ONDERHOUDSCHECKLIST

Tijdens het uitvoeren van een onderhoudsbeurt heeft de monteur een checklist op zijn tablet. In deze checklist staan alle punten omschreven die de monteur moet controleren aan het betreffende toegangsproduct. Een van deze punten kan bijvoorbeeld zijn dat de hoofdcomponenten gecontroleerd en onderhouden moeten worden. Dat onderhoud kan bestaan uit het afstellen van het product, het schoonmaken van de draaiende onderdelen of het controleren op de veiligheid.

Tijdens een onderhoudsbeurt leest de monteur ook een aantal gegevens uit, waaronder het aantal omwentelingen of bewegingen van het product, en noteert dit op de onderhoudschecklist. Deze gegevens worden vervolgens vergeleken met de inschatting van het gebruik.

Is het verschil tussen het werkelijke gebruik en het geschatte gebruik erg groot? Dan is het verstandig om het onderhoudscontract met de leverancier hierop aan te passen. Dat is belangrijk, want als er te weinig onderhoud wordt uitgevoerd, vallen de kosten hoger uit dan in eerste instantie verwacht werd.

CONDITIEMETING

Naast de onderhoudschecklist heeft een servicemonteur een gebrekenlijst die hij tijdens het onderhoud invult. Dat wordt gedaan op basis van de NEN 2767-norm. Volgens deze norm is een conditiemeting de manier om de fysieke kwaliteit van bouw- en installatiedelen van een gebouw objectief te kunnen meten. De NEN 2767-norm stelt dat er voor verschillende producten een aantal gebreken zijn die zich per onderdeel kunnen voordoen. De monteur loopt de gebrekenlijst voor het te controleren product na, een zogenaamde conditiemeting. Hier komt vervolgens een conditiescore uit die iets zegt over de status van het product. Ieder gebrek dat een monteur constateert, heeft uiteindelijk invloed op de conditiescore dat het product krijgt. Veel vastgoedpartijen en facilitair managers gebruiken de NEN 2767-norm om een conditiescore van een product intern of aan hun opdrachtgever te rapporteren. Daarom is de conditiemeting onderdeel van een onderhoudsbeurt.

CONDITIESCORE

Conditiecores variëren van 0 t/m 6, waarbij 0 betekent dat de installatie niet is aangetroffen, 1 inhoudt dat het product in nieuwstaat verkeert en conditiescore 6 betekent dat het product afgeschreven is. Het streven is vaak om de toegangsproducten in conditiescore 3 te houden. Scores 1 en 2 zijn lastig, want het is onmogelijk om een product 20 jaar lang in een nieuwstaat te houden. In conditiescore 3 vertoont de installatie gebruikerssporen, maar de betrouwbaarheid en veiligheid zijn gegarandeerd.



ONDERHOUD ALS ONDERDEEL VAN GEBOUWBEHEER.

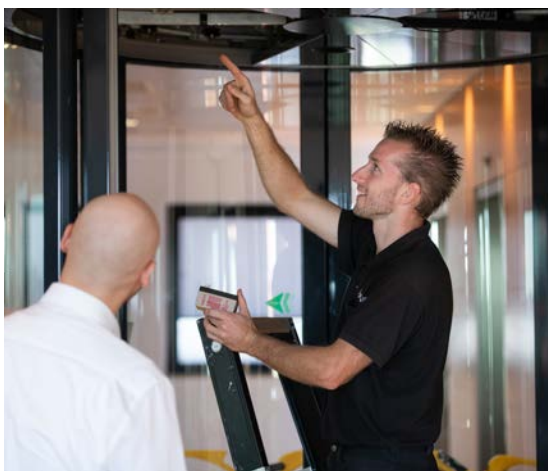
Uiteraard heeft u garantie op de toegangsproducten, maar ook de werking op lange termijn is belangrijk. Iedere leverancier en gebouweigenaar wil dat een toegangsproduct zo lang mogelijk meegaat. Daarnaast is het van belang dat het bedrijfsproces niet verstoord wordt en onverwachte kosten zoveel mogelijk voorkomen worden. Een meerjaren-onderhoudsbegroting en het afsluiten van een onderhoudscontract zijn daarom een cruciaal onderdeel van gebouwbeheer.

DE EERSTE MAANDEN

Onderhoud en service zijn in de eerste maand na oplevering van het product het belangrijkste, omdat het niet eenvoudig is om het gebruik van een automatisch toegangsproduct op voorhand in te schatten. Na plaatsing van het toegangsproduct is het van essentieel belang dat er in de eerste maanden een monteur langskomt en een gesprek voert met de eindgebruiker van het product. Zo komen de problemen en wensen van de gebruiker aan het licht en kan het product daarop ingesteld worden.

BADKUIPKROMME

Bij de aanschaf van een toegangsproduct is vaak een patroon te zien in het verloop van storingen gedurende de technische levensduur. Dat loopt namelijk in een soort badkuipkromme. Het product wordt in een standaardinstelling opgeleverd, daardoor kan het aantal storingen in de eerste periode na oplevering hoog zijn. Dit kan worden voorkomen door het product zo snel mogelijk te laten afstellen op de eigenschappen van die locatie. Als dat is gebeurd, daalt het aantal storingen. Richting het einde van de technische levensduur van het product, stijgt het aantal storingen weer. Dat komt doordat de onderdelen versleten zijn en de installatie oud begint te worden.



ONDERHOUDSCONTRACT

Om storingen te voorkomen en de technische levensduur van een toegangsproduct te waarborgen, is het afsluiten van een onderhoudscontract van belang. Hierin wordt vooraf een aanneme gedaan van het gebruik, omdat het werkelijke gebruik nog moet plaatsvinden. Het aantal onderhoudsbeurten in het contract wordt gebaseerd op deze aanneme. Vervolgens wordt er na een jaar geëvalueerd hoeveel het product daadwerkelijk gebruikt is en kunnen er na overleg waar nodig aanpassingen gedaan worden in het contract.

In het onderhoudscontract met de leverancier worden verschillende service levels vastgelegd, zoals een responstijd. Dat is de tijd waarbinnen de monteur op locatie is om de storing te verhelpen. Doorgaans wordt geadviseerd om direct bij aanschaf een onderhoudscontract af te sluiten. Dan wordt de storing binnen de afgesproken tijd verholpen en staat het toegangsproduct minder lang ongewenst stil.

MEERJARENONDERHOUDS-BEGROTING

Daarnaast is een meerjarenonderhoudsbegroting van een toegangsproduct een essentieel onderdeel van het gebouwbeheer. Wanneer u een toegangsproduct aanschaft en een onderhoudscontract afsluit, kan een leverancier een begroting afgeven voor de komende jaren. Daarin staat wanneer naar verwachting een onderdeel van dat product vervangen moet worden. Iedere keer als de monteur onderhoud heeft uitgevoerd, kan de meerjarenonderhoudsbegroting daarop aangepast worden. Zo houdt u een redelijke inschatting van wat u aan onderhoud kunt verwachten, zeker voor de aankomende twee jaar.

Door deze begroting worden onderdelen preventief vervangen en dit voorkomt ongeplande stilstand van de deur. Op deze manier blijft de betrouwbaarheid en beschikbaarheid van het toegangsproduct zo hoog mogelijk.



Wanneer u toegangsproduct aanschaft en een onderhoudscontract afsluit, kan een leverancier een begroting afgeven voor de komende jaren.

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



Boon Edam Nederland B.V.

T +31 (0) 299 38 08 08

E info@boonedam.nl

I www.boonedam.nl


BOON EDAM
YOUR **ENTRY** EXPERTS.