

Succesvol ledverlichting verkopen

Leds zijn nu zo goed, veelzijdig en efficiënt, dat ze in 95 procent van de gevallen een uitstekende verlichtingsoplossing zijn. Toch wordt in zo'n 40 procent van de gevallen nog altijd voor traditionelere oplossingen gekozen, constateert Jan van Riel van Trilux. Hij traint installateurs en andere doelgroepen onder andere binnen de Trilux Akademie om leds succesvol te verkopen.

Tekst Ferdinand Pronk

Er zijn veel technische verhalen over verlichting en leds te vertellen, maar de gemiddelde klant is daar nauwelijks in geïnteresseerd, constateert Van Riel: "Een succesvol verkooptraject begint met het goed analyseren van de behoeften van de klant. Als het nuttig is het verhaal met technische details te onderbouwen, komt dat later vanzelf aan de orde. Stel potentiële klanten daarom open, gerichte vragen om te ontdekken wat ze belangrijk vinden. Een directeur van een verzorgingshuis of van een school wil dat de verlichting ongestoord werkt, want hij heeft zijn aandacht voor heel andere dingen nodig. En mocht een energiebesparende voorziening zoals daglichtregeling of aanwezigheidsdetectie worden toegepast, dan moet die ongestoord werken. Misschien vindt hij kapotte lampen vervangen veel gedoe, dan is lange levensduur een belangrijk argument."

Investing

"Bij mkb-bedrijven is in veel gevallen de eigenaar degene die de investering doet. Vaak is een nieuw gebouw een droom waar hij al twintig jaar naar uitkijkt. Hij wil vooral af van jarenlange ergernissen, zoals rommel, een slecht binnenklimaat en te weinig licht. Een groot chemiebedrijf heeft te maken met

strengere regels en moet werken met gecertificeerde producten. Niets is daar zo vervelend dan wanneer een vertrouwd product niet meer wordt geleverd. Zeg daar dus nooit: 'Deze armatuur leveren we niet meer', maar 'deze armatuur is vervangen door type x'. Anders dan in de industrie is bij winkels belangrijk hoe de armatuur eruitziet. Ook aspecten zoals lichtkleur en sfeer zijn belangrijk. En de levertijd: bij een verbouwing moet de winkel zo snel mogelijk weer open om omzetverlies te beperken."

Gericht advies

Als de behoeften van de klant duidelijk zijn, kan een installateur een gericht advies geven. Sommige onderdelen van dat verhaal zijn moeilijk te vertellen, zoals de hoeveelheid licht die bij een bepaalde toepassing nodig is. Mensen kunnen redelijk inschatten of de temperatuur in een ruimte ongeveer 10, 20 of 30 graden is, maar met het lichtniveau is dat lastiger. Toch is het voor het vervolg van het gesprek goed om te weten dat in een kantoor zo'n 500 lux gewenst is, in de industrie 300 en in een magazijn 150. En hoewel de gewenste hoeveelheid licht in een drukkerij vergelijkbaar is met die in een autowerkplaats, worden aan de wijze van verlichten verschillende eisen

gesteld. Vaak is het nuttig klanten mee te nemen naar een demonstratieruimte, om ze te laten ondervinden wat kleur, lichtsterkte en de wijze van verlichting met een omgeving doet." Tegenwoordig is voor vrijwel alle vragen een geschikte ledoplossing beschikbaar, maar dat

"Leds maken de bouwkosten zo'n 4,5 procent hoger"

is nog niet voor alle potentiële kopers duidelijk. Van Riel: "In een paar niches zou ik de voorkeur geven aan een andere oplossing, vooral op plekken met zeer hoge temperaturen. Neem bijvoorbeeld de afzuigkappen van industriële keukens." Dat ondanks de brede toepassingsmogelijkheden toch nog in 40 procent van de gevallen voor conventionele verlichting wordt gekozen, heeft volgens Van Riel vooral te maken met lopende aanbestedingen: "De procedures zijn lang, waardoor soms al 4 jaar geleden het eisenpakket voor de verlichting is vastgelegd. Binnen zo'n lopende procedure is daar moeilijk nog iets aan te veranderen."

Voordelen aantonen

Aan het eind van het traject zal een klant goed onderbouwd willen zien dat hij de juiste keuze

maakt. Leds worden steeds vaker toegepast en daardoor dalen de prijzen. Maar nog altijd is conventionele verlichting goedkoper. Van Riel: "Ik hanteer als vuistregel dat led zo'n 1,8 keer duurder is dan de tot voor kort gangbare T5-verlichting. Bij de nieuwbouw van een kantoor gaat zo'n 15 procent van de investering naar de elektrotechnische installatie. Daarvan is ongeveer de helft voor verlichting. Op basis daarvan kun je uitrekenen dat leds de bouwkosten zo'n 4,5 procent hoger maken. Daar staan grote besparingen tegenover, zoals het kleinere energieverbruik, de lange levensduur en het geringe onderhoud dat nodig is. We hebben op onze website een rekentool geplaatst om de kosten van verlichtingssystemen over de hele levensduur te berekenen. Die hangt van verschillende factoren af. De ontwikkeling van de energieprijzen is een belangrijke factor, net als het rendement van de gekozen leds. Dat rendement is de laatste jaren snel toegenomen. De beste halen nu 150 lumen/watt en overtreffen daarmee zelfs de hogedruk natriumdamp-lampen. In de toekomst gaat het rendement van leds verder omhoog naar zo'n 200 lumen/watt. Er is dus steeds minder energie nodig om de gevraagde lichtopbrengst te halen." Voor de kosten is ook het aantal benodigde armaturen belangrijk. Bij het bepalen daarvan, speelt de veroudering van leds een rol. De veroudering wordt per armatuur aangegeven. Er staat bijvoorbeeld L80B10 50.000 uur. Dat betekent dat maximaal 10 procent van de leds na 50.000 branduren minder dan 80 procent van de oorspronkelijke lichtopbrengst haalt. Zo kan worden bepaald hoeveel armaturen nu 'te veel' moeten worden opgehangen, om aan het eind van de levensduur nog voldoende lichtopbrengst te hebben. Het aanvankelijk te hoge niveau kan eventueel met een lichtmanagementsysteem worden gedimd. Wat dan weer

"Er is steeds minder energie nodig om de gevraagde lichtopbrengst te halen"

een positief effect op de levensduur heeft. Doordat leds lang mee gaan, kan sterk worden bespaard op de onderhoudskosten. Het vervangen van lampen is niet meer nodig: reinigen van de armaturen volstaat." Lichtmanagement zorgt dat verlichting alleen brandt als er iemand in een ruimte is en past de hoeveelheid verlichting aan op basis van de



Tegenwoordig is voor vrijwel alle vragen een geschikte ledoplossing beschikbaar.

hoeveelheid daglicht. Dat kan een extra besparing opleveren. Van Riel: "Het aantal dimbare armaturen dat we verkopen, gaat richting de 30 procent. Twee jaar geleden zaten we nog op zo'n 22 procent. Dat steeds meer installaties van lichtmanagement worden voorzien, heeft onder andere met Breeam te maken. In Nederland wordt dat instrument steeds vaker toegepast om integraal naar de duurzaamheid van gebouwen te kijken, ook bij renovaties. Breeam verlangt dat de installaties goed worden ingeregeld en dat er controle is op de goede werking. Dat is belangrijk, want bij veel installaties is dit nu nog niet goed geregeld. Voor lichtmanagement zijn er interessante nieuwe oplossingen, zoals licht over IP. Daarbij zijn de voeding en de lichtrege-

ling geïntegreerd. De praktijk moet uitwijzen hoe deze techniek zich houdt."

Abonnement

Hoewel er goede argumenten zijn om op leds over te stappen, zien sommige klanten op tegen de investeringen. In dat geval is een 'abonnement' op verlichting te overwegen. Trilux is een van de partijen die het aanbiedt, in dit geval onder de naam 'Light As A Managed Service' (Laams). Klanten benutten duurzaam licht, zonder daarin te hoeven investeren. Trilux garandeert de lichtprestatie, zorgt voor de basisinstallatie, de montage en het onderhoud en eventueel voor de tussentijdse vervanging van de installatie. En zo zijn er steeds minder drempels om led te gaan gebruiken. ■