

Hang- en sluitwerk blijft de basis, digitale oplossingen krijgen meer aandacht

26-02-2024 07:00



Carl Maas, SAMEN MET BROER ALEX EIGENAAR VAN KLUSWIJS ASTEN EN HEUSDEN

“Dat deurbelcamera’s in opkomst zijn, wil ik graag beamen. Wij hebben een type van Calex in het assortiment, de verkoop is de laatste jaren flink gestegen. Of je daarmee je woning afdoende beschermd, is natuurlijk punt van discussie, maar in ieder geval stimuleert de reclamewereld om ons dat te doen geloven. De meeste

inbraken gebeuren aan achterzijde van het huis, dus in dat opzicht heb je er niet gek veel aan, maar het wil natuurlijk ook gebeuren dat een inbreker eerst aanbelt om te kijken of je thuis bent. Dus dan werkt het weer wel.

Het zijn vooral de deurbelcamera's die lopen. We hebben verder weinig ander digitale oplossingen om inbraken te weren. De deurbelcamera's dienen verder vooral ook als een soort gimmick, om te zien wie er voor de deur staat. Als de postbezorger een pakketje achterlaat bij de voordeur, kun je buren vragen om dit even binnen te zetten.

Ik heb trouwens niet de indruk dat consumenten besparen op hang- en sluitwerk. Zeker als een onderdeel kapot gaat, is er behoefte om dat te vervangen door een vervangende sluiting met een SKG-keurmerk. Daar wordt wel degelijk op gelet."

Stephan Bakkum, MARKET INTELLIGENCE ANALYST, GFK

"Als we naar hang- en sluitwerk kijken, dan zien wij dat bouwmarkten een lichte groei hebben gerealiseerd. De omzet in 2022 bedroeg € 46,1 mln, in 2023 € 47,5 mln. In totaal gaat het daarmee om een groei van 3,0 procent. Dat is op zich een behoorlijk resultaat, maar niettemin lager dan de totale omzetgroei in de bouwmarkten die 3,4 procent bedroeg. Wat ik niet in de cijfers kan teruglezen, is de invloed van prijsverhogingen. Veel assortimenten hebben daarmee te maken gekregen, mogelijk ook hang- en sluitwerk. Of dat van impact is geweest voor de categoriegroei kan ik niet herleiden. Wat ik wel zie, is dat het omzetaandeel in 2023 ten opzichte van 2022 met een percentage van 1,20 procent gelijk is gebleven. Hang- en sluitwerk is dus niet echt een supergrote groep.

Verder kent hang- en sluitwerk niet echt een sterk seizoenspatroon, piekmaanden van de omzet liggen in mei, juli en oktober. Dit zijn de maanden van de voorjaarsvakantie, zomervakantie en herfstvakantie. Of dit de reden is dat er juist in die maanden meer omzet geregistreerd wordt kan ik niet zeggen, maar zowel in 2022 als 2023 zijn dit de maanden die de hoogste omzet noteren."

Marcelino Levering, SENIOR ADVISEUR PREVENTIE WONINGINBRAKEN POLITIEKEURMERK VEILIG WONEN (PKVW)

"Het aantal woninginbraken daalt de laatste jaren stevig. Vorig jaar zaten we op 22.000 inbraken, het laagste niveau in jaren. Eind jaren negentig, begin van deze eeuw lag dat op meer dan 100.000 inbraken, dus dat is wel een verschil. Bij 22.000 woninginbraken op jaarbasis gaat het trouwens nog altijd om 50 tot 60 inbraken per dag, nog steeds een absurd aantal.

Er is nooit uitputtend onderzoek gedaan naar de oorzaken van deze daling, maar de aanname bestaat dat er een verschuiving heeft plaatsgevonden naar andere delicten. De verdovende middelen-handel is meer in trek geraakt onder criminelen, hetzelfde geldt voor cybercriminaliteit. Het plegen van een woninginbraak vergt een inspanning, het vervoeren van drugs is daarmee vergeleken een stuk eenvoudiger. Ook de pakkans is kleiner, terwijl de opbrengsten vaak aantrekkelijker zijn dan handel in gestolen huisraad."

"Bovendien mogen we niet vergeten dat er de laatste jaren veel energie is gestoken in preventievoorlichting. Er is ook door ons volop voorlichting gegeven over woningbeveiliging middels hang- en sluitwerk. Overheden en tal van andere organisaties, maar ook slotenmakers en ijzerwarenspecialisten hebben hard aan de weg getimmerd om die bewustwording een extra stimulans te geven.

Wat we nu echter merken, is dat de belangstelling voor gecertificeerd hang- en sluitwerk op een lager pitje is komen te staan. Er worden minder woninginbraken gepleegd, hetgeen ertoe leidt dat de belangstelling voor preventieve maatregelen terugzakt. Dat zie je bij consumenten, maar ook bij overheden, politie en andere belanghebbenden. Die houding is niet echt verdedigbaar: als je kijkt naar de status van woningen met weinig of amper inbraakwerende maatregelen zijn er nog kansen volop. Helaas kun je mensen niet verplichten om budget daarvoor te reserveren. En het is nu eenmaal zo dat zaken zonder prioriteit weinig aandacht krijgen: met een minder grote kans op inbraak ebt de belangstelling weg voor preventieve maatregelen.”

Concurrentie

“Wat we tevens zien, is dat het thema hang- en sluitwerk meer concurrentie heeft gekregen van andere interessegebieden. Bij woningcorporaties bijvoorbeeld gaat er volop aandacht uit naar woningisolatie. Dat is op dit moment een belangrijke topprioriteit. Wat we bij het Politiekeurmerk Veilig Wonen verder merken, is dat er een opkomende belangstelling bestaat van maatregelen op digitaal gebied. Er zijn steeds meer mensen overtuigd geraakt dat je eigen woning net zo afdoende met een cameradeurbel kunt beveiligen dan met gecertificeerd hang- en sluitwerk. Op zich is dat natuurlijk redelijk ridicuul: er bestaat de indruk dat je voldoende bent beschermd met een maatregel aan de voorzijde, terwijl veruit de meest inbraken zich aan de achterzijde van de woning afspelen. Er bestaat bovendien een groot verschil met het beveiligen van je woning met hang- en sluitwerk of met het aanbrengen van camera's en andere digitale beveiligingssystemen. Het toepassen van fysieke maatregelen, zoals dat met inbraakwerend hang- en sluitwerk het geval is, bieden daadwerkelijk bescherming tegen inbrekers het ophangen van camera's heeft veel meer met signalering te maken. Je houdt de woninginbreker daar niet per definitie mee tegen, behalve dan misschien dat signalering een afschrikwekkend effect heeft.”

Handel

Waar wij ons vanuit het PKVW in ieder geval blijvend voor inspannen, is om de consument zo bewust mogelijk te maken van gecertificeerde kwaliteitsproducten en aanverwante diensten. En natuurlijk zien we ook graag dat de bouwmarkt zijn klant daarover informeert. We hebben ruim honderd aangesloten PKVW-bedrijven in ons bestand, waaronder tal van slotenmakers, die ook graag de consument thuis ondersteuning bieden. Deze bedrijven zijn nog altijd volop bezig met deze materie, waarbij we vooral op het spoor zitten van het totaalplaatje: als je een deur afdoende hebt beveiligd met cilindertrekbeveiliging, terwijl het raam ernaast zonder problemen valt open te breken, dan schiet je eigenlijk nog niets op.”

Kansen en bedreigingen

“Alles bij elkaar opgeteld, zie ik dus zowel kansen (er valt nog volop werk te doen) als bedreigingen (aantal woninginbraken neemt af, er is in toenemende mate aandacht voor digitale oplossingen). Ik verwacht dat de balans wat betreft hang- en sluitwerk steeds verder verschuift richting elektronische oplossingen. Want laten we eerlijk zijn: dat past ook nadrukkelijk bij de moderne consument die als het ware vastgekleefd zit aan zijn smartphone. Veel mensen denken hun hele leven te kunnen bepalen op basis van apps op hun smartphone, datzelfde geldt natuurlijk net zo goed voor inbraakbeveiliging.

We gaan het echt niet tegen houden dat mensen via een deurbel met camera willen controleren wie aanbelt. Daar willen we ook als PKVW iets mee gaan doen, er zal een samenspel ontstaan tussen aandacht voor fysieke en digitale beveiliging. Ook de handel zal daarin een mix moeten aanbrengen, hoewel het een lastig evenwicht blijft om eindgebruikers voor beide disciplines te interesseren. Fysieke beveiliging met inbraakwerend hang- en sluitwerk blijft de basis, daarmee hou je de inbreker daadwerkelijk tegen of maak je het hem heel erg lastig om binnen te komen.”

Jan Spreen, GAMMA EMMEN

“De opmerking dat de belangstelling voor hang- en sluitwerk afneemt, herken ik niet direct. Er bestaat nog altijd de behoefte om veilig te wonen. Als er al afnemende behoefte ontstaat, dan is dat het gevolg van teruglopende bebouwing. Dat is al jaar en dag een probleem: er wordt gewoon te weinig gebouwd om aan de woonvraag te kunnen voldoen.

Wat ik zeker ook merk, is een opkomende belangstelling voor digitale oplossingen. Wij bieden dat nog niet aan, maar er zijn klanten die me laten weten dat ze thuis elektronische toegangsbeveiliging hebben gemonteerd. Als je de deur van je auto elektronisch kunt openen, waarom dan niet de voordeur van je woning? Ook slimme deurbellen zijn in trek, hoewel de forse prijs soms net iets teveel is. Als we een aanbieding hebben met slimme deurbellen zie je in ieder geval dat de verkoop flink aantrekt.”

Pieter van Bockel, HUBO KERKDRIEL

“Als PKVW-gecertificeerd bedrijf zijn we hoofdzakelijk actief voor woningbouwcorporaties en in minder mate voor particulieren. Bij corporaties bestaat er geen discussie over de noodzaak tot PKVW-maatregelen, maar als ik op aanvraag een prijsopgave presenteer aan particulieren, dan is het vaak toch even slikken. Ja, er hangt natuurlijk een prijskaartje aan inbraakwerende maatregelen, maar waar veel consumenten zich in vergissen, is de emotionele schade die een inbraak teweeg brengt. Als je dat inderdaad overkomt, dan is geen maatregel te dol, dan mag alles uit de kast worden getrokken om de woning te beschermen.

Onze doelgroep bij particulieren bestaat vooral uit eigenaren van oudere woningen die gebouwd zijn zonder te voldoen aan het bouwbesluit. De insteek is in ieder geval dat je op het spoor zeg van kwalitatief hang- en sluitwerk. Elektronische beveiliging is eventueel de volgende stap. Digitale oplossingen zijn goed voor het signaleren van onheil, maar een inbreker hou je er niet mee tegen. Als een inbreker gefrustreerd raakt omdat het lastig is om de woning te forceren, dan gaat die liever naar de burens. En dat lukt alleen met deugdelijk hang- en sluitwerk.

Ik verwacht inderdaad dat er meer belangstelling ontstaat voor elektronische oplossingen, maar ik vind ook: je moet er geschikt voor zijn en een zekere discipline aan de dag kunnen leggen. Als je verzuimt om batterijen tijdig te verwisselen, dan loop je ook het risico dat je jezelf buitensluit.”

Bart Engering, ENORM ENGERING

“Wij zijn PKVW-gekwificeerd, dus als het aankomt op woonbeveiliging zullen we deze norm altijd als uitgangspunt nemen. Het is wel zo: wil je dat afdoende uitvoeren, dan kan daar een stevig prijskaartje aan hangen. Het signaal dat er duidelijk minder woninginbraken worden gepleegd, is onze klanten evenmin onbekend. Er wordt diensgevolge ook geredeneerd: waarom zou ik behoorlijk wat budget moeten vrijmaken voor inbraakbeveiliging als de kans daarop is afgenomen?

Ik zeg dan: zelfs de kleinste inbraak valt duurder uit dan de investering waarmee je de diefstal van woongoeieren kon voorkomen. Als je die vergelijking maakt, blijft het verstandig om de woning goed te beschermen. De ene keer hebben mensen daar wel oren naar, de andere keer weer niet. Het wil zeker ook gebeuren dat mensen willen kiezen voor hang- en sluitwerk, maar dat ze gaan voor een goedkoper alternatief.

Wat we in ieder geval ook zien, is dat de belangstelling voor digitale oplossingen flink groeit. Deels zie je dat terug bij de verkoop van deurbellen met camera, terwijl ook elektronische oplossingen voor

toegangsbeveiliging steeds meer interesse krijgen. We openen tegenwoordig de autodeur op afstand, waarom zou dat niet kunnen met je voordeur? Ik verwacht dat deze ontwikkeling stevig gaat doorgroeien. We doen alles met apps op onze telefoon, dus willen we daarmee ook de regie krijgen over de toegang tot onze woning.”

Redactie