



Bei Licht betrachtet

Eine gute Beleuchtungsanlage ist für den Inhaber eines Ladengeschäfts eine ebenso lohnende Investition wie die richtige Dekoration und die richtige Zusammenstellung des Angebots. Ein Patentrezept für die richtige Beleuchtung gibt es zwar nicht, aber es gibt erkennbare Trends, an denen sich Beleuchtungslösungen zukünftig ausrichten werden.

Verkaufsräume sehen, insbesondere in der Textilbranche, nicht das ganze Jahr über gleich aus. Die Mode ändert sich, die Jahreszeiten wechseln, und selbst das natürliche Licht ist täglichen Schwankungen unterworfen. Unterschiedliche Menschen besuchen zu verschiedenen Tageszeiten die Geschäfte, was differenzierte Anforderungen an die Beleuchtung stellt.

Grundsätzlich können drei Einkaufsszenarien unterschieden werden: Das funktionale, das inspirative und das gesellige Einkaufen. Funktionales Einkaufen bedeutet Erwerb von Gegenständen des täglichen Lebens. Die Beleuchtung dazu sollte den Kunden nicht nur einen guten Überblick verschaffen, sondern auch dem biologischen Rhythmus des Menschen angepasst sein. Die unterschiedlichen Stimmungen am frühen Morgen oder späten Abend erfordern differenzierte Beleuchtungskonzepte.

Inspiratives Einkaufen ist Einkaufen als Freizeitaktivität. Gekauft wird jedoch nur, wenn die angebotene

MASTER Line Einsparungsrechner

	bisherige Lampe Allg. R63	Neue Lampe MASTER PAR 20E	
Lampe			
Anzahl Lampen	100	100	Stück
Energieverbrauch	60	20	Watt
Betriebsstunden/Stunden	4000	4000	Stunden
Energiekosten Euro/kWh	€ 0,10	€ 0,10	Euro
durchschnittliche Lebensdauer (in Std.)	1000	5000	Stunden
Lampenpreis	€ 1,44	€ 15,41	Euro
Lampenwechselkosten	€ 3,00	€ 3,00	Euro
Pro Lichtpunkt :			
a. Energiekosten pro Jahr	€ 24,00	€ 8,00	Euro
b. Lampenkosten pro Jahr	€ 5,76	€ 12,33	Euro
c. Lampenwechselkosten pro Jahr	€ 12,00	€ 2,40	Euro
Gesamtkosten pro Lampe und Jahr	€ 41,76	€ 22,73	Euro
		-€ 19,03	Euro
Für die gesamte Anlage			
a. Energiekosten pro Jahr	€ 2.400,00	€ 800,00	Euro
b. Lampenkosten pro Jahr	€ 576,00	€ 1.232,80	Euro
c. Lampenwechselkosten pro Jahr	€ 1.200,00	€ 240,00	Euro
Gesamtkosten pro Lampe und Jahr	€ 4.176,00	€ 2.272,80	Euro
		-€ 1.903,20	Euro

Quelle: Philips Licht GmbH, Hamburg

	bisherige Lampe Accentline	Neue Lampe MASTER Line ES	
Lampe			
Anzahl Lampen	100	100	Stück
Energieverbrauch	35	20	Watt
Betriebsstunden / Stunden	4000	4000	Stunden
Energiekosten Euro/kWh	€ 0,10	€ 0,10	Euro
durchschnittliche Lebensdauer (in Std.)	3000	5000	Stunden
Lampenpreis	€ 3,44	€ 5,28	Euro
Lampenwechselkosten	€ 3,00	€ 3,00	Euro
Pro Lichtpunkt :			
a. Energiekosten pro Jahr	€ 14,00	€ 8,00	Euro
b. Lampenkosten pro Jahr	€ 4,59	€ 4,22	Euro
c. Lampenwechselkosten pro Jahr	€ 4,00	€ 2,40	Euro
Gesamtkosten pro Lampe und Jahr	€ 22,59	€ 14,62	Euro
		-€ 7,96	Euro
Für die gesamte Anlage			
a. Energiekosten pro Jahr	€ 1.400,00	€ 800,00	Euro
b. Lampenkosten pro Jahr	€ 458,67	€ 422,40	Euro
c. Lampenwechselkosten pro Jahr	€ 400,00	€ 240,00	Euro
Gesamtkosten pro Lampe und Jahr	€ 2.258,67	€ 1.462,40	Euro
		-€ 796,27	Euro

Ware den Kunden anregt und sein Interesse weckt. Mit sorgfältig abgestimmten Lichtakzenten und -farben lässt sich die Ware entsprechend in Szene setzen. Der Verkaufsraum erhält dadurch eine individuelle Dramaturgie.

Zum geselligen Einkauf kommt die soziale Komponente. Der Einkaufs-

bummel wird als eine Möglichkeit begriffen, sich mit Gleichgesinnten zu treffen, gemeinsam einzukaufen, sich kennen zu lernen oder Neuigkeiten auszutauschen. Diese Art des geselligen Treffens in Verkaufsbereichen lässt sich durch eine entsprechende Lichtatmosphäre angenehm unterstützen und lenken.

Moderne Lampen werden immer kleiner und leistungsfähiger, die Lichtfarben vielfältiger, die Lichteffekte raffinierter. Licht formt Räume, gestaltet Umgebungen farblich und setzt Details des Warenangebots wirkungsvoll in Szene. Mit den modernen, kompakten Lampen lassen sich heute maßgeschneiderte Lichtakzente für nahezu jede Anwendung realisieren.

Betriebskosten minimieren

Ein zentrales Thema bei der Verkaufsraumbeleuchtung ist aber auch die Wirtschaftlichkeit. Geringer Energieverbrauch, lange Wartungsintervalle und hohe Lichtausbeute sind gefordert, um die Betriebskosten zu minimieren. Und da sind es gerade die hochwertigen Lichtquellen wie Kaltlicht-Halogen-Reflektorlampen oder keramische Hochdruck-Entladungslampen, mit denen sich diese Ziele schnell und effektiv erreichen lassen.

Als Beispiel sei ein Textilfachgeschäft angeführt, das seine Auslagen bisher mit herkömmlichen Reflektorlampen ausgeleuchtet hat, weil der Anschaffungspreis dieser



Licht setzt Details des Warenangebots wirkungsvoll in Szene



Das beleuchtete Schaufenster: Es wirbt und lädt die Kunden zum Betreten des Geschäfts ein. Was es von außen verspricht, muss die Warendekoration im Geschäft halten. Die richtige Beleuchtung spielt auch hier eine entscheidende Rolle. Niedervolt-Halogenlampen und Hochdruck-Entladungslampen sind hier geeignete Leuchtmittel

Lampen relativ gering ist. Bei einer durchschnittlichen Brenndauer von rund 4.000 Stunden pro Jahr, einer mittleren Lebensdauer von 1.000 Stunden und einem Energieverbrauch von 60 W errechnen sich, einschließlich der Kosten für einen viermaligen Lampenwechsel, Gesamtbetriebskosten je Lampe von 42 Euro pro Jahr.

Eine Alternative dazu wäre eine Hochvolt-Halogenreflektorlampe mit Niedervoltbrenner, welche die Reflektorlampe ohne technische Probleme ersetzt. Sie kostet in der Anschaffung allerdings das 15-fache, weshalb viele Shop-Betreiber darauf verzichten. So einfach ist die Rechnung aber nicht. Denn zum einen benötigt die neue Lampe nur ein Drittel der Energie einer herkömmlichen Reflektorlampe. Zudem hat sie mit 5.000 Stunden die fünffache Lebensdauer. Daraus errechnen sich dann Betriebskosten in Höhe von 23

Euro, was eine Ersparnis von 19 Euro pro Lampe ausmacht.

Ähnlich beeindruckende Rechnungen lassen sich mit dem Aus-

tausch von Standard-Halogenreflektorlampen gegen die Kaltlicht-Halogen-Reflektorlampen oder mit dem Austausch von Hochdruckentladungslampen mit Quarzbrenner gegen die keramischen Hochdruck-Entladungslampen aufmachen. Trotz des zum Teil erheblich höheren Anschaffungspreises sind die Einsparungen an Betriebskosten erheblich, insbesondere, wenn bei den langlebigen Lampen statt des kostspieligen Einzelwechsels defekter Lampen der wirtschaftliche Gruppenwechsel angewandt wird. Einen Zusatznutzen, der sich in Zahlen nur schwer fassen lässt, ist die erheblich bessere Lichtqualität.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Qualität der Beleuchtungsanlage sich nicht ausschließlich am Anschaffungspreis der Lampen orientieren sollte. Energiekosten, Wechselintervalle (Gruppenwechsel) und die Lampenlebensdauer moderner Lampen sind in der Shopbeleuchtung heute Faktoren, die in die Rechnung eingehen müssen.

KARSTEN VIERKE

Karsten Vierke ist bei der Philips Licht GmbH in Hamburg Key Account Manager Verkaufsraumbeleuchtung.

Chronik der Lampenentwicklung für Ladenbeleuchtung 1966 bis 2003

- 1968 Natriumdampf-Hochdrucklampen (großer Leistung)
Halogen-Metall dampflampen (großer Leistung)
- 1972 Niedervolt-Halogenglühlampen
- 1979 Dreibanden-Leuchtstofflampen, Rohrdurchmesser 38 mm
- 1980 Dreibanden-Leuchtstofflampen, Rohrdurchmesser 26 mm
- 1980 Elektronische Vorschaltgeräte EVG
- 1981 Kompakt-Leuchtstofflampen mit Stecksockel
- 1983 Lichtleitfasern für den Einsatz für Verkaufs- u. Ausstellungsräume
- 1984 Niedervolt-Halogenglühlampen mit Kaltlichtreflektor
- 1985 Kompakt-Leuchtstofflampen mit Schraubsockel E14/E27
- 1987 Halogen-Metall dampflampen (kleiner Leistung)
- 1993 Natriumdampf-Hochdrucklampen (kleiner Leistung)
- 1995 Dreibanden-Leuchtstofflampen, Rohrdurchmesser 16 mm
- 1999 LEDs für Beleuchtungszwecke, laufende Weiterentwicklung

Bei den angegebenen Jahreszahlen handelt es sich um Richtdaten.
Die Entwicklungsdaten können firmenspezifisch voneinander abweichen.