

<b>Checkliste: Beleuchtung</b>	<b>mein Handlungsbedarf</b>	<b>OK √</b>
1. Auf den ersten Eindruck sind die Verkaufsräume harmonisch ausgeleuchtet.		
2. Der Eingangsbereich ist der Helligkeit von außen angepasst, damit der Kunde in einen gleich hellen Raum kommt.		
3. Kein Licht blendet.		
4. Kein Licht flackert.		
5. Die Lampen sind sauber.		
6. Leuchtröhren brummen nicht.		
7. Leuchtröhren sind mehr oder weniger gleich in der Farbanmutung (z.B. keine vergilbten Röhren neben neuen weißen).		
8. Leuchtmittel (insbesondere Leuchtstoffröhren) werden wegen der Farbveränderung durch Alterung immer im ganzen Bereich ausgetauscht, um eine gleichmäßige Beleuchtungsstärke im Raum zu erhalten.		
9. Die Leuchtröhrenkästen sind sauber.		
10. Tageslicht wird genutzt, wo es möglich ist.		
11. Der Tageslichteinfall wird so eingesetzt, dass eine optische Vergrößerung des Raumes erzeugt wird.		
12. Glasdächer sind sauber.		
13. Bei Glasdächern sind Abschirmungen gegen störende Sonnenstrahlen vorgesehen.		

<b>Checkliste: Beleuchtung</b>	<b>mein Handlungsbedarf</b>	<b>OK √</b>
14. Bei Glasdächern ist eine zusätzliche Beleuchtung vorhanden, da es sonst bei Dunkelheit eine schwarze Fläche wäre.		
15. Das Licht ist so gestaltet, dass Räume sinnlich wahrnehmbar sind und Erlebnisse vermittelt werden.		
16. Durch die Kombination von Formen, Farben und Licht wird eine genau vorbestimmte Atmosphäre geschaffen.		
17. Die Auswahl der Beleuchtungssysteme wird in Abhängigkeit vom beabsichtigten Milieu getroffen.		
18. Leuchtstoffröhren oder Lichtbänder werden vorwiegend dort eingesetzt, wo sie Hallen-, Lager- oder Fachmarkt-Charakter erzeugen sollen.		
19. Halogen-, SDWT- und HQI-Leuchten werden eingesetzt, um Qualität, Wertigkeit, Schönheit und Wohlfühlgefühl zu vermitteln.		
20. Die Beleuchtungssysteme sind so angeordnet, dass sie Höhepunkte schaffen.		
21. Die Beleuchtungstypen werden in Verbindung mit unterschiedlichen Helligkeiten so eingesetzt, dass sie den Blick der Kunden unbemerkt auf die Waren lenken.		
22. Die Beleuchtung ist farbneutral (führt zu keiner farblichen Entstellung der Ware).		
23. Dekobereiche an den Wänden und Dekoinseln im Mittelbereich werden zusätzlich beleuchtet und somit als Höhepunkte hervorgehoben.		

<b>Checkliste: Beleuchtung</b>	<b>mein Handlungsbedarf</b>	<b>OK</b> √
24. Die Leuchten strahlen keine unangenehme Wärme ab.		
25. Die Lichtfarbe ist auf das Sortiment abgestimmt, z.B. Warmton-Leuchten für Lederwaren bzw. für schwarze und dunkle Kleidung.		
26. Hartwaren werden mit weißen Leuchtmitteln ausgeleuchtet.		
27. Fachgeschäftsverkaufsräume haben eine Lichtstärke von 400-500 Lux (Richtwert).		
28. Die Waren werden mit 800-1500 Lux ausgeleuchtet.		
29. Float-Strahler mit breiten Ausfallswinkeln (Flächenstrahler) werden in der Raummitte eingesetzt, um ganze Mittelraumelemente effektiv auszuleuchten.		
30. Float-Strahler mit eng gebündeltem Licht (4° Ausfallswinkel) werden gezielt auf Einzelteile gerichtet, um diese hervorzuheben.		
31. Einbauleuchten werden in kleinen und niedrigen Räumen verwendet, um angenehme Ruhe im Deckenbild und Raumatmosphäre zu schaffen.		
32. Die Rückwandausleuchtung ist gegenüber der Mittelraumzone höher ausgelegt, damit der Kunde auch die entferntesten Warendarbietungen aufsucht, z.B.: Raummitte ca. 400 Lux, Warenregale ca. 800 Lux.		
33. Licht wird bewusst zur Kundenführung eingesetzt.		
34. Wenn es draußen hell ist, dann wird innen automatisch das Licht heller geschaltet, damit den Kunden das Ladeninnere nicht dunkel vorkommt.		
35. Es wird ein Lichtexperte hinzugezogen.		