

Utiliteit en vooral woningbouw herstellen zich sterk

3

Yvonne Jaspers gelooft heel sterk in liefde

5



StormYachts kiest voor Geberit leidingen

8

Modern Techniek in Veenendaal groeit snel

7

1

% loonstijging in 2015 en in 2016 is het bod van werkgevers in de cao-onderhandelingen

Installateurs nodigen technische meiden uit tijdens Girlsday

Om meer meisjes voor techniek te laten kiezen, is het belangrijk dat zij een breder en reëler beeld krijgen van de beroepen die mogelijk zijn bij technische bedrijven. Daarom wordt donderdag 23 april 2015 weer Girlsday gehouden.

Girlsday is een initiatief om meisjes tussen de 10 en 15 jaar kennis te laten maken met bèta, techniek en ICT. Tal van bedrijven, waaronder installatiebedrijven, openen 23 april hun deuren voor deze meisjes.

Het opleidings- en ontwikkelingsfonds voor de installatiesector OTIB nodigt installatiebedrijven uit ook de deuren te openen tijdens Girlsday. Elk bedrijf dat zich aanmeldt, wordt gekoppeld aan een school in de omgeving.



Menno Portengen leidt Geberit en Sphinx

Menno Portengen wordt per 7 april algemeen directeur van de gecombineerde verkooporganisatie van Geberit en Sphinx in Nederland. Portengen is nu algemeen directeur van Geberit Nederland BV. De benoeming is het gevolg van de overname van de Sanitec Groep, waar Sphinx deel van uitmaakt, door Geberit.

De Geberitgroep maakte 3 februari bekend dat aan alle voorwaarden voor de overname van de Sanitec Groep is voldaan. Als eerste stap binnen het integratieproces is besloten dat Menno Portengen algemeen directeur van de nieuwe gecombineerde verkooporganisatie van Geberit en Sphinx in Nederland wordt. Ook het nieuwe managementteam van de gecombineerde verkooporganisatie wordt op 7 april operationeel. Vooralsnog worden met betrekking tot de dagelijkse gang van zaken geen veranderingen doorgevoerd en concentreren beide ondernemingen zich op continuering van de dagelijkse werkzaamheden.



Geberit wil Reginald Thal, die tot 7 april aan het roer staat bij Sphinx, bedanken voor zijn inzet de afgelopen jaren en is verheugd dat hij zijn ruime ervaring inbrengt tijdens de integratie van beide ondernemingen.

Installatiesector aan vooravond transitie

De installatiebranche staat aan de vooravond van een ingrijpende transitie. De grote rol die installateurs hebben bij de verdere verduurzaming van Nederland en het terugdringen van de faalkosten door integrale samenwerking zijn twee grote veranderingen.

“De behoeften van de klant staan meer dan ooit centraal. We transformeren naar een branche die garanties op gezonde, flexibele en duurzame woningen en gebouwen geeft.”

Dit zegt Titia Siertsema, voorzitter van UNETO-VNI, in de aanloop naar het vakevent Building Holland dat momenteel (van 31 maart tot en met 2 april) wordt gehouden in Amsterdam RAI. De brancheorganisatie is een van de partners van het event, want de installatiesector speelt op veel vlakken een cruciale rol bij de grote veranderingen in de bouwsector. Energiebesparing en verduurzaming zijn voor UNETO-VNI bijvoorbeeld topprioriteit.

“Zo'n 40 procent van het energieverbruik in ons land komt voor

rekening van gebouwen en woningen. Dit percentage kan drastisch omlaag. En uit onderzoek van Milieu Centraal blijkt dat 20 procent van de Nederlanders zich zorgen maakt over de hoogte van de energierekening. Vooral in de bestaande bouw ligt de komende jaren dus een enorme opgave om ons land energiezuiniger te maken. Hier liggen grote kansen voor de installatiebranche”, duidt Siertsema het belang voor de installateurs. “De behoeften van de klant staan meer dan ooit centraal. Daarbij gaat het niet

langer om de producten, maar wat die producten en vooral totaalconcepten de woningbezitter of gebouweigenaar opleveren aan energiebesparing, comfort of veiligheid.”

Faalkosten

Een ander belangrijk issue is het terugdringen van de faalkosten. Ketensamenwerking en Bouw Informatie Modelleren (BIM) zijn hiervoor belangrijk. “UNETO-VNI loopt hierin voorop en aan het eind van dit jaar is de installatiebranche klaar om volwaardig te bimmen”, zegt Siertsema.

UNETO-VNI was nadrukkelijk aanwezig bij Building Holland. Siertsema zelf hield 1 april een lezing met als titel ‘Energie neutraal zonder kosten’ waarbij zij inging op prestatiecontracten en verduurzaming. Vicevoorzitter Claudia Reiner nam deel aan een Round Table op 31 maart met als titel: ‘(Re)Building the Future van de woningmarkt’.

Sentiment installatiebranche is positief

Het sentiment in de installatiebranche kantelt steeds meer van negatief naar positief. Groeimarkten voor de installatiebranche zijn energiemanagement (zoals zonnecellen, warmte-koude-opslag, warmte-terugwinning en isolatie), (zorg) domotica en veiligheid. Installateurs, met name diegenen die actief zijn in de elektrotechniek, zullen de komende jaren weer een omzetgroei kunnen laten zien. De Rabobank verwacht 2 à 2,5 procent omzetgroei in 2015, de jaren erna zullen eenzelfde ontwikkeling wellicht iets beter laten zien.

Dit schrijft de Rabobank in de meest recente uitgave ‘Rabobank Cijfers & Trends’ over de

installatiesector. Na een periode van forse krimp (ongeveer 35 procent vanaf 2009) ziet de installatiebranche in 2014 stabilisatie van de omzet tot een beperkte omzetgroei. Renovatie en onderhoud lijken zich licht te herstellen (+1,5 procent), met name in de utiliteitsnieuwbouw.

Installateurs kunnen volgens de Rabobank hun brutomarge verbeteren door zich als totaalaanbieder in de markt te zetten. Ze zijn dan inzetbaar van advies en ontwerp tot beheer en langdurige onderhoudscontracten. Verder zijn er kansen in nieuwe businessmodellen voor installateurs in het aanbod van gebruiksgemak, niet te betalen in een investeringsbedrag ineens, maar in een gebruiksvergoeding per eenheid

(tijd, energie, licht). De strategische keuze voor systemintegrator heeft wel gevolgen voor de interne bedrijfsprocessen. Denk aan een andere personele bezetting en het aanleren van andere technieken. Verder kan de implementatie van Bouw Informatie Modelleren (BIM) en LEAN leiden tot kostenbesparingen.

Eerder liet het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) zich positief uit. In januari nam de totale orderportefeuille in de burgerlijke- en utiliteitsbouw met twee tiende maand toe tot 7,4 maanden. De orderportefeuille in de woningbouw nam in januari met vier tiende maand toe tot 7,6 maanden. In de utiliteitsbouw steeg de orderportefeuille met een tiende maand naar 7,2 maanden.





SOCIALE PARTNERS KOMEN ER NIET UIT

Senioren heet hangijzer in cao-onderhandelingen

De onderhandelingen over een nieuwe cao Metaal & Rechiiek zitten muurvast. Hoe de partijen verder gaan is niet bekend.

Vooraf een aanpassing van het aantal senioren dagen zien de vakbonden niet zitten, laat Erik van Engelen, directeur van UNETO-VNI weten. "Een modernisering van de cao, waar die voor het Technisch Installatiebedrijf onderdeel van uitmaakt, lijkt op dit moment voor de bonden een stap

te ver", laat hij weten. De huidige seniorenregeling vindt Van Engelen niet meer van deze tijd. "We werken met z'n allen langer door. En het werk is fysiek minder belastend dan vroeger dankzij moderne til- en hulpmiddelen."

Om deze reden stellen de werkgevers voor om de ingangsdatum van de seniorenregeling later te laten ingaan en het aantal senioren dagen terugbrengen moet worden teruggebracht van 112,5 naar 105 dagen over de gehele

loopbaan. Van Engelen noemt dit 'Een minimale aanpassing van de huidige seniorenregeling.' "Maar zelfs dat is onbespreekbaar."

Van Engelen zegt ook dat de werkgevers niet alleen vragen, maar ook iets bieden: een marktconform loonbod van 2,8 procent over een periode van 22 maanden met twee keer een eenmalige uitkering van 1 procent voor jeugdigen met een vakdiploma.

W-installateur moet aan de ICT

W-installateurs die op traditionele wijze werken, kunnen nog tien tot twintig jaar goed geld verdienen, maar daarna wordt het lastig om overeind te blijven in de veranderende markt. Wie zich ook daarna wil handhaven, ontkomt niet aan ICT-systemen.

Dit zegt Theo Ockhuijsen, adviseur bij OTIB (Opleidings- en Ontwikkelingsfonds voor het Technisch Installatiebedrijf). Momenteel is er een grote behoefte aan traditioneel ingestelde vaklieden en de komende jaren zal de behoefte eerder groeien dan dalen. Jonge mensen die nu kiezen voor het vak van loodgieter hebben dan ook een goede toekomst. Maar het is belangrijk dat er verder wordt gekeken dan de huidige horizon. Er komt, zegt Ockhuijsen in Gawalo, onder andere een steeds grotere overlap van de disciplines klimaattechniek, sanitair en elektrotechniek. "Doordat alle componenten met elkaar worden verbonden in één systeem, schuiven die drie takken in elkaar. ICT is hier de verbindende factor."

Volgens Ockhuijsen heeft juist de W-installateur kansen door deze ontwikkeling. "Hij is degene die bij de mensen thuis komt en de CV-ketel onderhoudt."



VERBETER UW KENNIS NU!

be think innovate

De vernieuwde Grundfos Ecademy is waar u moet zijn voor kennis die u helpt in uw dagelijkse werkzaamheden. Toegang waar en wanneer u maar wilt dankzij mobiele compatibiliteit, een beter overzicht, korte video's, presentaties, artikelen en interactieve elementen. Kortom eenvoudigere toegang met meer kennis. Verbeter uw kennis nu!

Ga naar: www.grundfos.nl/ecademy.

GRUNDFOS 



Utiliteit en vooral woningbouw herstellen zich krachtig

De goednieuwsshow houdt aan. Het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) constateert dat de orderportefeuille steeds beter gevuld raakt en het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) liet recent weten dat vorig jaar voor bijna 40.000 nieuwe woningen een bouwvergunning is verleend. Dat is een stijging met liefst 50 procent. Kortom: steeds meer indicatoren wijzen op een krachtig herstel van de markt, waarmee een einde komt aan zeven jaren krimp. Alleen in Limburg en Overijssel

blijft de groei achter bij de landelijke trend.

In januari (de tot nu toe laatste bekende maand) nam volgens het EIB de orderportefeuille in de burgerlijke- en utiliteitsbouw met twee tiende maand toe tot 7,4 maanden en in de woningbouw steeg deze zelfs met vier tiende maand tot 7,6 maanden. De stijging concentreerde zich bij de grote bedrijven. Van de bouwbedrijven geeft ongeveer twee derde aan geen stagnatie in werk te ondervinden en ruim de helft beoordeelt de huidige orderpositie als normaal, terwijl ruim een derde deze als klein beoordeelt. Voor de werkgelegenheid betekent dit nog geen hosanna, want zeven van de tien bedrijven verwachten geen verandering van de personeelsbezetting, terwijl een vijfde van de bedrijven zelfs een daling van het personeelsbestand verwacht.

Vooral woningbouw

Met vooral de woningbouw gaat het dus steeds beter en dat constateert ook het CBS. De stijging van het aantal bouwvergunningen met 50 procent is voor het grootste deel gerealiseerd in de

koopsector en dan voornamelijk in de marktsector.

De stijging van het aantal vergunningen vond vooral plaats in de tweede helft van het jaar. In het vierde kwartaal bijvoorbeeld werd alleen al voor bijna 14.000 nieuw te bouwen koop- en huurwoningen een bouwvergunning verleend. Dit is een groei van 65 procent ten opzichte van hetzelfde kwartaal van een jaar eerder. Het CBS maakt wel een voorbehoud bij de ronkende cijfers: in 2013 werd een historisch laag aantal vergunningen (ruim 26.000) afgegeven. Het aantal vergunningen is ook nog lang niet terug op het niveau van voor de crisis.

Particuliere markt

De groei is vooral te danken aan de particuliere markt, want corporaties blijven fors achter. Bouwers voor de markt, zoals projectontwikkelaars, hebben vergunningen voor bijna 27.500 woningen verkregen, een groei van 12.000 woningen (78 procent) vergeleken met 2013. Particulieren die voor eigen gebruik bouwen ontvingen voor ruim duizend extra woningen een vergunning.

Op Arbogebied is nog veel winst te halen

De werkomstandigheden voor onder andere installateurs in de bouw zijn de laatste jaren sterk verbeterd, maar er is desondanks nog veel winst te behalen. Verbetering van de ergonomie in de bouw heeft dan ook een hoge prioriteit, zo bleek onlangs uit onderzoek van het Nederlands Normalisatie Instituut (NEN).

Een groot deel van de werknemers vindt het werk lichamelijk zwaar, is de ene kant van het verhaal. De

andere kant is dat het belang van duurzame inzetbaarheid groeit. NEN stelt normen vast om hiermee om te gaan.

Een belangrijke oorzaak van veel fysieke problemen is dat er te zwaar wordt getild. Binnen de Arboret geldt dat het maximale gewicht dat iemand handmatig mag tillen in de bouw 25 kilo is en er zijn regels voor de manier waarop je goed kunt tillen. NEN heeft daarom een norm samengesteld waar werknemers zich aan moeten houden.

■ GEBERIT

Waar laat u de brandmanchetten?

Partner in totaaloplossingen.



Door Jeroen Bosman
Trainingmanager Geberit

Aan welke eisen moet een gebouw voldoen om brandveilig te zijn? Als we dat allemaal in deze column moeten behandelen zou u nu een boekwerk in handen hebben. Er zijn meer dan tien Nederlandse normen en daar kunt u eenzelfde aantal Europese bij optellen. Even de brandveiligheid in een paar honderd woorden doornemen en uitleggen welke maatregelen u moet treffen ... dat zit er dus niet in. Maar aantonen dat u brandmanchetten heeft geplaatst, daar zijn tegenwoordig handige applicaties voor.

De brandnormen zijn bedoeld als tijdvertraging. Hoe langer het duurt voordat vuur overslaat of grip krijgt, des te meer tijd is er om te vluchten of tijdig te blussen. Maar aan welke norm(en) moeten

materialen zoals brandmanchetten voldoen? Is het voldoende om de Nederlandse norm aan te houden? Voor de zekerheid wordt er veel overgedimensioneerd. Het is echter voldoende om de eisen uit het Bouwbesluit, die verwijst naar NEN, aan te houden. Daarnaast is het natuurlijk van belang voor de brandveiligheid, dat u beheersmaatregelen neemt. Een goede applicatie waarop bijvoorbeeld de plaats van de brandmanchetten en het onderhoud staan aangegeven helpt hierbij.



De brandmanchetten van Geberit voldoen aan de Nederlandse (en tevens Europese) norm NEN-EN1366-3. Ze voorkomen minimaal 90 minuten dat brand via het afvoersysteem overslaat naar andere etages of naastgelegen woningen. Zodra de manchet in aanraking komt met hitte zet het materiaal in de brandmanchet uit waardoor de doorvoer wordt dichtgeknepen en rook en vuur zich niet kan verspreiden.

Maar hoe controleert de brandweer of de manchetten zijn aangebracht en dat het goed is gebeurd? En hoe laat u zien dat alle doorvoeren brandveilig zijn? Laatst kwam ik bij de nieuwbouw van een groot ziekenhuis een applicatie tegen. Een applicatie waardoor duidelijk is welke werkzaamheden uitgevoerd moeten worden en welke zijn uitgevoerd. Het werkt op basis van een plattegrond. Op deze plattegrond staan alle doorvoeren aangegeven. Als er brandmanchetten geïnstalleerd moeten worden, staat dat op de plattegrond. De monteur gaat er vervolgens heen, plaatst de brandmanchet, maakt een foto en meldt de klus af. Alle foto's en werkzaamheden staan in de applicatie. Doordat de werkzaamheden ook zichtbaar zijn voor de brandweer, houden zij slechts steekproefsgewijs een controle en wordt veel overbodig werk voorkomen. Behalve dat u zo geen brandmanchetten meer overhoudt, en de brandweer tevreden is, kunt u vanachter een bureau achteraf ook nog af en toe uw werk bewonderen. Maar misschien is het ook wel een tip voor andere installateurs. Laat zien wat u heeft gedaan! Iedereen heeft tegenwoordig een mobiel op zak. Door de foto's op te slaan of bij de bon te voegen, kunt u aantonen dat de brandmanchetten zijn geplaatst.

Geberit heeft naast brandmanchetten in de diameters 40 t/m 200 mm nog meer brandveilige oplossingen, zoals het Duofix brandwerend inzetelement. Deze 'brandmanchetten voor Duofix' (Sigma inbouwreservoir) zijn speciaal ontwikkeld voor inbouwreservoirs die in schachten geplaatst worden met branddoorslagrisico. De service-opening en de spoel- en afvoerbocht worden in ieder geval 90 minuten afgesloten voor brand. Daarnaast kan het Mapress aanvoersysteem toegepast worden in sprinklerinstallaties. Wenst u uitgebreide info over de brandpreventie-oplossingen van Geberit, dan kunt u contact opnemen met onze specialist Fire Safety Armand Gademan op 06-12504416.

KNOW
HOW
INSTALLED

Colofon

InstallatieNieuws is een uitgave van Geberit BV.
www.installatienieuws.com
www.debestefittervannederland.nl

Productie:
Enter Media BV
Fijnvandraatlaan 2a
1381 EW Weesp
Tel. (0294) 410333
Redactie:
Hans Peijs, André Verheul

www.entermediabv.nl

Wilt u via e-mail op de hoogte blijven van het nieuws in de installatiebranche, meldt u zich dan aan voor een abonnement op www.installatienieuws.com.

© Copyright Op de teksten, de foto's en het ontwerp van het InstallatieNieuws rust copyright. Niets mag op welke wijze dan ook worden overgenomen, vervoelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden zonder toestemming van de uitgever.





NIEUWE APPLICATIE HELPT DE INSTALLATEUR

Zehnder Ventilatie App biedt installatiegemak

Zehnder heeft recent de zogeheten Zehnder Ventilatie App geïntroduceerd. Deze app is bedoeld voor de installatieprofessional. De app biedt ondersteuning bij een juiste installatie, service en onderhoud van Zehnder ventilatie-units.

De mobiele applicatie maakt het de installatieprofessional gemakkelijker om:

- De juiste ventilatie-installatie te kiezen;
- Per product - via een overzichtelijk stappenplan - te ondersteunen bij een juiste installatie, zoals het inregelen en monteren van een ventilatie-unit;
- Per product via een overzichtelijk stappenplan service en onderhoud te verrichten;
- Per product eenvoudig storingen te verhelpen.

De app is beschikbaar voor Apple en Android.

De stap van Zehnder - J.E. StorkAir naar Zehnder per 1 maart heeft Zehnder onlangs onder andere gevierd met het weggeven van enkele elektrische AirWheels. De winnaars zijn M. v.d. Ziel van GroothuisBouw te Emmeloord, B. Soberje van Wonen Limburg te Roermond en F. Kuiper van Hiensch Engineering te Badhoevedorp.

Grundfos maakt met nieuwe TPE3 reuzensprong voor inlinepompen

De nieuwe TPE3 inlinepomp van Grundfos is een reuzensprong voor inlinepompen in de utiliteitsbouw. De TPE3 is namelijk veel meer dan een pomp, want de TPE3 heeft een ingebouwde warmte-energiemeter die de verdeling en het gebruik van warmte-energie kan bewaken. Bovendien zorgt een nieuwe debietbegrenzende functie dat er geen smookklep na de pomp meer nodig is, zodat er minder drukverlies optreedt. Hierdoor werkt het systeem beter en worden de initiële kosten lager.

De TPE3 is een veelzijdige inlinepomp die gebruikt kan worden in alle systemen voor verwarming, koeling en stadsverwarming. Door het debiet in de omloopleiding aan te passen regelt de pomp de watertemperatuur die de ketel binnengaat, wat ervoor zorgt dat te allen tijde de juiste temperatuur wordt gehandhaafd.

Een ander voordeel: bij gebruik voor eenpijpsverwarmingssystemen ontstaat een verbeterd systeemrendement. In eenpijpsystemen heeft het ontwerp doorgaans een constant debiet. Dit leidt tot hogere retourtemperaturen vanaf het systeem bij situaties met lage belasting. Een TPE3-pomp lost dit probleem op.



De TPE3 is voorzien van draadloze technologie waardoor het mogelijk is om maximaal vier TPE3-enkelpompen met elkaar te verbinden. Met een groot aantal configureerbare relais en analoge ingangen zorgt het complete TPE3 I/O-pakket voor een betere systeembewaking en optimale pompregeling.

Samen naar
de toekomst



Vier mee en win
een AirWheel!

Meld u aan voor de actie op
www.samennaardetoekomst.nl

Zehnder – J.E. StorkAir
wordt Zehnder

Zehnder, uw partner voor het totale binnenklimaat
Zehnder - J.E. StorkAir wordt Zehnder. Na eerder de krachten al te hebben gebundeld, zullen wij vanaf 1 maart 2015 als één merk verder gaan. Hierdoor is nog meer synergie mogelijk als totaalleverancier voor het binnenklimaat. Door de optimale afstemming tussen onze expertisegebieden ventilatie, verwarming, koeling en filtering kunnen we, naast bijzondere producten, totaaloplossingen bieden voor een gezond, comfortabel en energiezuinig binnenklimaat in woningen en gebouwen.

Het ventilatieteam van ervaren en gespecialiseerde medewerkers blijft u ondersteunen en uw vertrouwde contactpersoon is en blijft dezelfde. Vanaf 1 maart is er een website voor alle producten en systemen die we aanbieden: www.zehnder.nl.

zehnder J.E. StorkAir

Filtering

Ventilatie

Koeling

Verwarming

YVON JASPERS HEEFT DE WIND AL JAREN MEE

‘Ik geloof het meest in de liefde voor je naasten, maar ook voor de wereld’

Volledig rimpelloos leidt Yvon Jaspers (van 20 maart 1972) haar leven in de spotlights en dat is best bijzonder in die vreemde wereld van celebrity's. Ze is wars van kapsones en is altijd en overal de gezellige vrouw die ze uitstraalt. Tegelijkertijd toont ze grote betrokkenheid, bijvoorbeeld bij een programma waarin vrouwen met anorexia worden geportretteerd. Een portret van de KRO-presentatrice van onder andere (of beter: vooral) 'Boer zoekt Vrouw' dat al jarenlang een van de best bekeken programma's is, sport niet meegerekend, in Nederland.

Je zou bijna vergeten dat Yvon met haar jeugdige uitstraling alweer 42 is (sinds 2005 is ze moeder van dochter Keesje en zoon Tijn) en al een heel leven als presentatrice achter de rug heeft. In 1994 dook

ik thuishom. Daarom zijn mijn vriend en ik ook getrouwd in een kerk, maar hebben we wel onze eigen persoonlijke ceremonie gemaakt waarin vrienden en familie een grote rol speelden."

Dat zou ik nooit kunnen doen als ik zelf niet voor iets 'groters' zou openstaan. Het kan niet zo zijn dat al die voor ons verstand onverklaarbare gebeurtenissen op louter toeval zijn gebaseerd. Er is daarom meer dan wij met ons denken kunnen bevatten, maar wat dat dan precies is..."

Liefde

Zij heeft een ander geloof: het geloof in de liefde, zei ze tegen Happiness. "Ik geloof het meest in de liefde. Niet alleen in de liefde voor je partner en je kinderen, maar ook in de liefde voor vrienden,

geen bal meer uit of mijn dag gelukt is of niet."

Kijkcijferkanon

Ook in 'Boer zoekt vrouw' staat de liefde centraal. "In tien jaar is er met de boeren ontzettend veel gebeurd. Mannen en vrouwen die de hoop op een relatie helemaal hadden opgegeven, zijn compleet opgebloeid door al die positieve aandacht. Het leven is zo veel leuker sinds die dames en heren het erf op kwamen lopen. Sommigen zijn inmiddels negen jaar bij elkaar, veel van hen zijn getrouwd, er zijn

ze het probleem anorexia nervosa aan in gesprekken met vijf patiënten. Er ging een wereld voor haar open, want ze had geen idee van de impact van deze ziekte. "Niet in omvang en niet wat betreft hardnekkigheid. Het is zo onwerkelijk dat mensen twaalf jaar lang op het randje van de dood leven en dat je als familie en vrienden alleen maar kunt toekijken." Inmiddels snapt ze er iets meer van, zegt ze in KRO Magazine. "Ik snap in elk geval meer van de achtergrond. Anorexia gaat niet over het nastreven van een schoonheidsideaal.

‘Vanaf het moment dat mijn dochter werd geboren, deed ik er zelf niet meer toe en dat vind ik niet erg’

ze opeens op in het programma 'Klokhuis', waarna ze te zien was in verschillende kinderprogramma. Ook schreef ze jarenlang een column in de Viva. In 2005 was Jaspers de mol in het televisieprogramma 'Wie is de Mol?' en in 2006 won zij de Zilveren Televizier Ster voor beste televisievrouw.

Jaspers groeide op in een warm katholiek nest in Boxtel. "Ik ben zo'n beetje in de kerk opgevoed. We woonden er letterlijk naast", zei ze ooit tegen Happiness. "Mijn jeugd speelde zich af te midden van orgelklanken, kerkgezang en de geur van wierook. En ondanks het feit dat ik niet meer praktiseer, voel ik mij verbonden met de katholieke kerk, met haar eigen mensen, gebruiken en symboliek. Wanneer ik waar ter wereld een katholieke kerk binnenstap, heb ik altijd het gevoel dat

Theaterschool

De serene rust van het voortkabbelende Brabantse kerkdorp werd haar echter al snel te veel. Na haar middelbare school studeerde zij aan de theaterschool in Eindhoven - met deze keus is helder dat ze er altijd van heeft gehouden om in de schijnwerpers te staan - en volgde ze diverse mediacursussen, waarna ze vrij snel bij Klokhuis terecht kwam. Dat ze al snel bij de KRO terecht kwam (en tot op heden is gebleven), is eigenlijk niet meer vanzelfsprekend gezien haar achtergrond, ook al gaat ze niet meer naar de kerk. Ze gelooft nog steeds, maar waarin, dat weet ze eigenlijk niet goed. "Omdat ik voor de KRO werk, wordt mij meer dan eens gevraagd waar ik zelf in geloof. Sinds vier jaar presenteer ik het programma 'Wonderen bestaan', waarin mensen allerlei wonderbaarlijke ervaringen delen.

voor de mensen, voor de wereld en de natuur. Geloven is voor mij iets heel positiefs en liefde zie ik als het meest positieve. Want waarom gelooft men in een God? Omdat dit geloof houvast, richting, kracht, hoop en geluk biedt. Of je het nu God of Allah noemt. En ik noem het Liefde."

In dit verband is ook haar relaas dat haar kinderen alles voor haar zijn niet vreemd. "Mijn kinderen zijn allesomvattend en tegelijk niet te omvatten. Een kind krijgen is in feite de normaalste zaak van de wereld, maar daarnaast ook het grootste wonder dat je kan overkomen. Vanaf het moment dat mijn dochter werd geboren, deed ik er zelf niet meer toe en dat vond en vind ik nog steeds helemaal niet erg. Wanneer ik nu vanaf mijn werk naar huis bel en ik hoor dat het goed met haar gaat en dat ze gelachen heeft, dan maakt het mij

tientallen kinderen geboren. En als het programma de ware nog niet heeft gebracht, leverde het wel vriendschappen voor het leven op. Het is echt een Boer zoekt Vrouw-familie geworden. Daar ben ik heel dankbaar voor", zegt ze tegenover de KRO.

Het boerenleven past haar inmiddels als een handschoen, al was dat in het begin niet zo. "We hadden geen idee waar we aan begonnen. Ik was net zwanger van ons eerste kindje en ik herinner me dat ik menig boerderij w'tje meermaals van binnen gezien heb. De geur van varkensmest rook niet als parfuum, haha."

Feel good

'Boer zoekt Vrouw' is een typisch feelgoodprogramma en dat past bij haar. Maar ze is niet alleen van dit soort softe programma's, bepaald niet. In KRO's XXS sneed

Het gaat over mensen die iets in hun leven meemaken dat ze niet onder controle hebben en zich vervolgens vastklampen aan iets waar ze heel goed in zijn: afvallen. De eetstoornis voelt voor hen als een veilige wereld."

'Over mijn lijk'

Nog heftiger waren de opnames voor het BNN-programma (ze kreeg hiervoor toestemming van de KRO) 'Over mijn lijk', waarin ze anderhalf jaar lang vijf ongeheelzame zieke jongeren volgde. "Er zijn heel veel momenten geweest tijdens het draaien die ik nooit meer zal vergeten", vertelt Jaspers tegen de Mediacourant. "Natuurlijk hebben de momenten waarop ik daadwerkelijk afscheid moest nemen van iemand die in de afgelopen tijd heel dierbaar geworden, de meeste impact op mijn persoonlijke leven."

Geberit AquaClean Mera is meesterwerk van functie en design

De nieuwe Geberit AquaClean Mera douchewc, die Geberit op de ISH in Frankfurt heeft geïntroduceerd, zet in alle opzichten een nieuwe standaard en biedt de allerhoogste kwaliteit op het gebied van technologie, ontwerp en comfort. En voor installateurs heel belangrijk: bij de ontwikkeling zijn sanitair-experts betrokken geweest, met als gevolg optimaal installatiegemak. In Nederland wordt de AquaClean Mera voor het eerst getoond tijdens de ISH Noviteitenshow die van 20 t/m 22 april in de Beursfabriek in Nieuwegein wordt gehouden. Vanaf september is de nieuwe douchewc leverbaar.

het goed te weten dat de Geberit AquaClean Mera het comfort en gemak van een douchewc naar een nog hoger niveau tilt. De verfijnde technologie en het stijlvolle ontwerp vullen elkaar zo goed aan dat reinigen met water volledig vanzelfsprekend wordt.

De Geberit AquaClean Mera past goed in elke badkameromgeving én springt tegelijkertijd in het oog. Het ontwerp wordt gekenmerkt door hoogwaardige materialen, soepele lijnen en naadloze aansluitingen. Het chromen oppervlak van de douchewc wekt de indruk dat het systeem zweeft.

Revolutionaire technologie

Met de Geberit AquaClean Mera wordt op veel vlakken een nieuwe standaard voor douchewc's gezet. Deze douchewc zit daarom boordevol revolutionaire technologie. Het is bijvoorbeeld het eerste product dat gebruikmaakt van de door

Er is niets hygiënischer dan na toiletgebruik de billen te reinigen met water. Gebruikers van een douchewc willen nooit meer anders en dat zegt eigenlijk alles. Naast hygiëne speelt comfort een belangrijke rol en daarom is



Gebruikers bevelen douchewc aan

Eigenaren van een Geberit douchewc zijn enthousiast over het product en bevelen het massaal aan bij vrienden en kennissen. Dit blijkt uit onderzoek van Geberit onder bestaande gebruikers. Op de vraag 'In welke mate, op een schaal van 1 tot 10, zou u uw Geberit douchewc aanbevelen aan uw vrienden, kennissen en familie?' komen alle douchewc's gemiddeld op een score van een 8,6.

Op de vraag 'Welke aspecten van de douchewc bevalt u het meest?' gaf 23,7 procent van de gebruikers de douchefunctie aan, terwijl 16,8 procent vooral het reinigen met warm water prettig vindt. 10,7 procent is enthousiast over alle functies. Gebruiksgemak en comfort zijn voor 9,7 procent van de gebruikers het belangrijkste.

Aanleiding voor het onderzoek naar de tevredenheid van douchewc-gebruikers, is Geberits streven om de kwaliteit en service te waarborgen en waar nodig te verbeteren. Het rapportcijfer 8,6 wordt zelfs overtroffen door de eigenaren van het topmodel Geberit AquaClean 8000: die geven een 9,1.

Uit het onderzoek komt tevens naar voren dat vooral informatie door de sanitair-specialist en aanbeveling door vrienden en familie hebben geleid tot de aankoop van dit comfortproduct.

92 procent van de ondervraagden geeft aan dat vooral door het reinigen met water de douchefunctie het meest bevalt.

Enkele reacties van gebruikers van de Geberit douchewc:

'We zijn helemaal 1000 procent tevreden, altijd lekker fris en schoon.'

'Als wij op vakantie zijn, dan missen wij onze douchewc enorm.'

'De AquaClean is de beste koop die ik in mijn hele leven heb gedaan.'

'Het is een prachtig product met veel gebruikscomfort.'



De gepatenteerde WhirlSpray douchetechnologie zorgt voor een zachte, vitaliserende douche-ervaring met een laag waterverbruik.

Geberit ontwikkelde en gepatenteerde WhirlSpray douchetechnologie: een dubbele douchekop die gevoerd wordt door een hybride warmwatersysteem dat bestaat uit een combinatie van een boiler en een doorstroomverwarmer. Dit garandeert een directe en permanente warmwatertoevoer en staat garant voor een grondige, maar toch zachte manier om met weinig water voor een optimale lichaams-hygiëne te zorgen. Ook uniek is de TurboFlush spoeltechnologie die ervoor zorgt dat de Geberit AquaClean Mera zeer efficiënt en geruisloos doorgespoeld kan worden. En de aparte ladydouche mag niet onvermeld blijven. Deze wordt gekenmerkt door een heerlijk zachte douchestraal.

Hartelijk welkom

Uniek is ook het 'welkomstprogramma'. Zodra iemand in de buurt komt van het toilet wordt zij of hij verrast door het opkomende oriëntatielicht, vervolgens gaat de deksel vanzelf open en de verwarming van de toiletzitting wordt direct ingeschakeld. Uiteraard bevat de AquaClean Mera, die wordt geleverd met een afstandsbediening, ook een warmeluchtföhn en geurzuivering vanuit het closet.

Nog meer unieke eigenschappen

Er zijn nog andere bijzonderheden, die zijn terug te voeren op het ontwerp. De asymmetrische vorm van de binnenkant van de toiletspot zorgt voor een bijzonder grondige en geruisloze spoeling van de wc. Hiervoor is slechts één spoelopening aan de zijkant nodig. De binnenkant van de randloze toiletspot is ruim en geschikt voor mensen van elk postuur. De toiletspot is van hoge kwaliteit en is afgewerkt met een speciale beschermlaag

Remsporen en onhygiënisch gevoel

Bijna 40 procent van de mannen en rond 25 procent van de vrouwen heeft last van zogeheten remsporen in de onderbroek. En ook blijkt dat liefst 93 procent van de Nederlanders geen schoon gevoel heeft na toiletbezoek.

Dit staat in een recent onderzoek dat Geberit heeft laten uitvoeren door Blauw Research Marktonderzoek. Een douchewc zoals de Geberit

AquaClean Mera kan dit probleem voorkomen, maar de meerderheid van de Nederlanders is niet bekend met deze hygiënische toiletten waarbij de billen worden gereinigd met een warme waterstraal.

Maar de mensen die beschikken over een douchewc, willen deze nooit meer kwijt, zo toont dit onderzoek aan. Van de vrouwen bijvoorbeeld is 91 procent enthousiast over de douchewc.

om vuilafzetting te voorkomen. De toiletzitting is gemaakt van het hoogwaardige Duroplast en is ergonomisch vormgegeven, wat resulteert in een uitzonderlijk groot zitcomfort. En er zijn zo min mogelijk onbereikbare oppervlakten: randen en hoeken zijn zelfs helemaal weggelaten.

Installatiegemak

De standaardafmetingen van Geberit zorgen ervoor dat de douchewc aangesloten kan worden op alle voorwandssystemen, maar ook op de Monolith wc-modules. Afgezien van het zorgen voor een stroomvoorziening is er geen extra planning nodig. Net als alle Geberit AquaClean douchewc's is ook de Geberit AquaClean Mera uitgerust met een geïntegreerde onderbreking van het drinkwatersysteem. Het is dus niet nodig om extra apparaten te installeren om te voldoen aan de EN 1717-, EN 13077- en NEN 1006-normen voor drinkwater. Bovendien kunnen

de bewegingsgevoelige bedieningsplaten van Geberit, zoals de Geberit Sigma80- en Sigma10-modellen, voorzien worden van een directe stroomvoorziening vanuit de AquaClean Mera. Dankzij de afstemming met de voorwandssystemen van Geberit kunnen elektrische en sanitaire installaties onafhankelijk van elkaar gemonteerd worden.

Ondanks een totaalgewicht van ruim 30 kilo kan de Geberit AquaClean Mera eenvoudig door één vakman gemonteerd worden, dankzij een slim doordacht verpakkingsconcept met geïntegreerde montagehulp. Dit is ontworpen om zonder extreme kracht het apparaat te kunnen positioneren. Ook de voorgemonteerde geluidsisolatie op het metalen frame vereenvoudigt de installatie.

Meer informatie over het reinigen met water en de Geberit AquaClean is te vinden op www.geberit-aquaclean.nl.

No-nonsense installatie- bedrijf timmert aan de weg

MADERN TECHNIEK IN VEENENDAAL GROEIT SNEL

In een periode dat installatiebedrijven zijn weggefallen, is installatiebedrijf Madern Techniek in Veenendaal in 2009 juist gestart. En sinds de oprichting gaat het zeer goed, legt Jan Madern, die het bedrijf samen met zijn broer Hans oprichtte, uit. Het zijn ook niet de kleinste opdrachtgevers, want Madern heeft onder andere de technische installaties van een aantal showrooms van Ekris BMW/MINI en fase 1 van het hoofdkantoor van de Rabobank in Utrecht gerealiseerd en is hierbij trouw aan Geberit.

Jan en Hans Madern besloten in 2009 in Veenendaal hun eigen technisch installatiebedrijf te starten, waarbij ze vooral worden gedreven door het uitgangspunt dat je plezier moet hebben in je werk. Sinds de oprichting groeide het bedrijf snel naar de huidige twintig medewerkers en Jan Madern heeft een vastomlijnd idee hoe het bedrijf zich moet ontwikkelen. "Wij worden veel in bouwteams uitgenodigd en mogen van daaruit zelf de installaties ontwerpen", zegt hij daarover. Madern kiest hierbij bewust voor de utiliteit. Jan Madern: "De enige woningbouw die we doen is in het luxe segment, omdat in dat soort woningen steeds meer techniek zit en daar liggen uitdagingen."

Grote opdrachtgevers

Het is een werkwijze die zich uitbetaalt, want de lijst met grote opdrachtgevers is indrukwekkend, met onder andere Ekris BMW/MINI, Strukton Worksphere en het hoofdkantoor van de Rabobank in Utrecht. Ekris BMW/MINI is een opvallende op deze lijst, al is het alleen al omdat er niet heel veel nieuwe showrooms meer worden gebouwd in Nederland. Met zes vestigingen is deze dealer van BMW en MINI een van de grootste BMW-dealers in Nederland en Madern heeft de technische installatie van de verbouwde showrooms in Veenendaal, Zeist (nieuwbouw), Velp, Nijkerk en Utrecht geïnstalleerd.

De contacten zijn tot stand gekomen vanwege de goede verstandhouding die Madern vanuit zijn



Ook bij de verbouwing van het hoofdkantoor van de Rabobank in Utrecht wordt Madern Techniek ingeschakeld.

vorige werkring had met directeur Ekris Retail Jacco van de Bunt. Volgens Jan Madern hoeft een technische installatie in een showroom niet ingewikkeld en ook niet duur te zijn. Hij meent: "Je stelt vast wat de gewenste temperatuur van de showroom moet zijn en die temperatuur moet het altijd zijn, zowel in de winter als in de zomer. En verder moeten de kantoren beschikken over een goede ventilatie en verwarming/koeling, dat is de essentie."

Tevreden

Jacco van de Bunt van Ekris is tevreden over het resultaat. Hij zegt er onder andere op de website van Madern over: "We zijn een premiummerk en daarbij hoort ook dat je bewust omgaat met het milieu en de maatschappij. Voor onze vestiging in Utrecht kozen we dan ook voor het gebruik van aardwarmte. Helaas ging korte tijd later de installateur failliet, waarna we Jan en Hans Madern erbij gehaald hebben. Zij hebben zich de specifieke technische werking snel eigen gemaakt. Door vervolgens de installatie goed af te stellen, draait deze nu beter dan ooit: met meer rendement en zonder problemen."

Geen managers bij Madern

"Het probleem van een groot bedrijf is dat je managers moet aanemen." Is getekend: Jan Madern, die streeft naar groei maar ook naar een organisatie die te behappen blijft. "Wij hebben een ultraplatte organisatie waarbij iedereen betrokken is bij het werk en daarop kan worden aangesproken. Wij kiezen ook bewust voor medewerkers die zeer vakkundig zijn op hun vakgebied en die goed in het team passen. Het is in feite heel simpel: wij willen vooral gewoon blijven, ons werk goed doen en afspraken nakomen."

De vraag is of hem ook iets tegenvalt aan het ondernemerschap? "Nee, niet echt. Ik heb een hekel aan spanningen binnen een bedrijf, dat werkt alleen maar verstorend, en daarom zorgen we ervoor dat er geen spanningen zijn. Iedereen werkt hier met veel plezier, dat durf ik gerust te stellen. Het enige jammere is dat mijn grootste hobby fietsen er wel eens bij inschiet wegens tijdgebrek."

Nieuwe opdrachten

Het aardige is dat deze klus weer nieuwe opdrachten oplevert in het automotieve circuit. "Ekris heeft bijvoorbeeld goede contacten met BMW-dealer Van Poelgeest die in de Randstad opereert. De directies hebben met elkaar gesproken over de kosten van hun technische installatie en daaruit bleek dat Ekris veel lagere kosten heeft dankzij de door ons ontwikkelde installatie. Op basis daarvan hebben wij daar nu ook de installatie aangelegd."

Andere grote klanten zijn de Radboud Universiteit in Nijmegen ("Hier doen we de installatie van de laboratoria"), Stichting De Basis in Doorn ("Daar is ongelooflijk veel van Geberit in gedaan") en het hoofdkantoor van de Rabobank in Utrecht.

Voorkeur

Madern werkt hierbij bij voorkeur met producten van Geberit. "Vaak worden inbouwreservoirs en leidingen van Geberit voorgeschreven in het bestek, dus dan is het makkelijk. Maar ook als dit niet het geval is, dan heeft Geberit onze voorkeur. Waarom? Geberit is kwaliteit en er werken mensen met verstand van zaken. Berekeningen van bijvoorbeeld het hemelwaterafvoersysteem Pluvia kloppen altijd en zijn altijd op tijd. We gebruiken ook veel Mapress, want dat is een geweldig systeem. Soms moeten leidingen worden gelast en dan houdt het op, maar waar lassen niet nodig is, gebruiken we het liefst Mapress en waar mogelijk plaatsen we inbouwreservoirs van Geberit. En we hebben inmiddels ook goede ervaringen met het insteeksysteem Geberit PushFit."

'Heel Holland Zont' kiest voor lokale installateur

Het project 'Heel Holland Zont' dat op 21 maart van start is gegaan, vindt dat de lokale installateur een belangrijke rol speelt bij de verdere verduurzaming met zonne-energie.

'Heel Holland Zont' is een initiatief van specialisten in de zonne-energiebranche en heeft tot doel de markt voor zonne-energie voor consumenten en bedrijfsleven terug te brengen naar de lokale installateur. "Omdat wij de route kort en overzichtelijk houden, halen wij er veel overheadkosten uit. Daarbij heeft de koper het voordeel dat hij de service krijgt van een bedrijf in zijn eigen gemeente of regio, misschien wel zijn vaste installateur. Dit is tevens een stimulus voor de lokale economie en de lokale werkgelegenheid", motiveert initiatiefnemer Arjan Eikelenboom deze keus.

Mensen of bedrijven die via Heel Holland Zont panelen willen kopen, worden kosteloos in contact gebracht met de specialisten in hun regio.

Claudia Reiner voorzitter Platform Duurzame Huisvesting

Claudia Reiner, vicevoorzitter van brancheorganisatie UNE-TO-VNI, is sinds 20 maart de nieuwe voorzitter van het Platform Duurzame Huisvesting.

Het Platform Duurzame Huisvesting is een onafhankelijk platform waarin de hele vastgoedketen is vertegenwoordigd en waar samenwerking binnen de huisvestingssector gestimuleerd wordt om de utiliteitsbouw te verduurzamen. Het Platform speelt een belangrijke rol bij de uitwerking van het Energieakkoord.

Diefstal wc-pot

Een 46-jarige man die zich voordeed als loodgieter heeft onlangs een toiletpot gestolen uit een Rotterdamse buurtinstelling.

De man meldde zich om het kapotte toilet te repareren. De medewerkers vertrouwden het niet helemaal, maar lieten hem toch zijn gang gaan. Op een gegeven moment was de man met de toiletpot verdwenen.

Hij liet echter een waterspoor na op basis waarvan de politie hem thuis kon aanhouden. De man stal de wc omdat die van hemzelf defect was. Snel is hij wel, want het toilet was al geïnstalleerd. Na demontage is de pot weer terug bij de buurtinstelling.



Ekris BMW-MINI Nijkerk is een van de showrooms waar Madern Techniek technische werkzaamheden heeft verricht.

AGENDA

ISH Noviteitenshow

De A-merken in de sanitairbranche, waaronder Geberit, presenteren sinds 1989 in elk jaar nadat de ISH Frankfurt is gehouden hun noviteiten in een sfeervolle setting in Nieuwegein. De merken die aanwezig zijn, zijn in alfabetische volgorde: Alke, Bette, Burgbad, Damixa, Detremmerie, Duravit, Easy Drain, Geberit, Geesa, Grohe, Hansgrohe, Keuco, Kludi, Looox, Novellini, Pressalit, Thebalux, Vasco, Villeroy & Boch, WaveDesign en Wisa.

Datum: 20 april t/m 22 april 2015

Locatie: 'De Beursfabriek', Nieuwegein (voorheen De Home Boxx)

Meer info: ishnoviteitenshow.nl

Installatie Vakbeurs Hardenberg

Installatie Vakbeurs Hardenberg is een platform speciaal voor ondernemers en relaties uit de gehele installatiebranche. De sleutelwoorden om succesvol de markt te bewerken.

Datum: 8 t/m 10 september

Locatie: Evenementenhal Hardenberg

Meer info: evenementenhalhardenberg.nl

50PlusBeurs

De belangrijkste beurs voor 50-plussers vindt elk jaar in september plaats in de Jaarbeurs Utrecht. Er is aandacht voor talloze onderwerpen, waarvan in het kader van de levensloopbestendige woningwoningaanpassingen een belangrijke is.

Datum: 15 t/m 19 september

Locatie: jaarbeurs Utrecht

Meer info: www.50plusbeurs.nl

Vakcursussen Geberit

Geberit stelt haar kennis en kunde ter beschikking aan installateurs, ontwerpers van showrooms, managers en verder iedereen die bij de bouw van installaties in gebouwen betrokken is. Dat gebeurt door middel van een aantal eendaagse trainingen - over diverse onderwerpen - die worden gehouden in het kenniscentrum van Geberit in Nieuwegein.

De verschillende cursussen en data in 2015 zijn:

- Montageteknik PE vuilwater en hemelwater (praktijk): 21 april, 16 juni, 24 september, 10 november.
- Afvoerteknik Vuilwater: 30 april, 18 juni, 6 oktober, 1 december.
- Afvoerteknik Hemelwater: 9 juni, 13 oktober.
- Legionellapreventie Praktijk: 4 juni, 1 oktober en 19 november.
- Legionellapreventie: 2 juni, 29 september en 17 november.
- Service Sanitair (praktijk): 19 mei, 17 september, 26 november.
- Cursus Scheepsbouw & Industrie: indien u geïnteresseerd bent in deelname aan deze cursus verzoeken wij u contact op te nemen met de cursuscoördinatie, tel: 030-605 77 50.

Deelname aan de cursussen is gratis.

Aanmelden kan via www.geberit.nl/cursussen.

Geberit On Tour

Geberit On Tour toert ook dit jaar weer door het land met de bekende trailer met alle noviteiten van Geberit. Experts van Geberit geven informatie over onder andere het Geberit Omega inbouwreservoir, de Geberit Monolith Plus, Geberit DuoFresh en Geberit AquaClean (douchewc). Naast de sanitairsystemen ontbreken ook de leidingsystemen niet. Geberit Mapress, Mepla en PushFit worden niet alleen gepresenteerd, maar ook toegelicht tijdens demonstraties waarbij de bezoeker ook zelf de diverse leidingsystemen kan proberen en ervaren.

Geberit On Tour komt dit jaar bij:

- 22 april, Technische Unie, Helmond
- 13 mei, Technische Unie, Nijmegen
- 20 mei, Technische Unie, Amersfoort
- 21 mei, Van Walraven, Veldhoven
- 26 mei, Technische Unie, Hilversum
- 16 juni, Technische Unie, Alkmaar
- 17 juni, Technische Unie, Haarlem
- 18 juni, Van Walraven, Hoofddorp
- 19 juni, Technische Unie, Utrecht
- 2 juli, Plieger, Hilversum
- 3 september, Van Walraven, Mijdrecht

Kijk voor actuele data op: www.geberit.nl/ontour



MELD U AAN VOOR ISH NOVITEITENSHOW Ontspannen het laatste nieuws bekijken

Ontspannen en overzichtelijk. Dat zijn volgens Joop Gerards de kenmerken van de ISH Noviteitenshow 2015 die van 20 t/m 22 april wordt gehouden in de Beursfabriek (het voormalige Home Boxx Exhibition Center) in Nieuwegein. Zowel de entree als het eten en drinken op de beurs zijn gratis. u kunt zich nu aanmelden op www.ishnoviteitenshow.nl.

De ISH in Frankfurt, die van 10 t/m 14 maart is gehouden, is de belangrijkste vakbeurs in Europa op het gebied van installatie, sanitair en verwarming. Voor iedereen die de ISH niet kan bezoeken of bepaalde stands heeft gemist, is er in Nederland de ISH Noviteitenshow 2015. Hier demonstreren eenentwintig A-merken hun laatste nieuws op sanitair gebied. Joop Gerards heeft er in elk geval weer zin in. Sinds 1989 - het jaar van oprichting - is hij coördinator van de ISH Noviteitenshow, waarvan de laatste shows in Nieuwegein zijn gehouden.

Opvallend is onder andere dat de ISH Noviteitenshow een vast concept heeft - een centraal plein met foodcourt met daar omheen overzichtelijk gerangschikt de ruime stands - maar dat de laatste jaren altijd met een andere kleur accenten worden aangebracht. Dit jaar is gekozen voor de kleur magenta, zeg maar hardroze. "Dat is de kleur van het optimisme en het nieuwe elan en appelleert heel goed aan het gevoel momenteel in de sanitaire sector", legt Gerards uit.

Los van de kleur wordt het vooral een feest der herkenning. Zoals: de grote entreehal waar je je laat registreren en direct daarna de intimiteit van een overzichtelijke beurs met 21 merken die zich presenteren op een beursvloer rond een zogeheten foodcourt (het eten is gratis) met gezellige zitjes. Gerards zegt dat de sfeer uitnodigt voor vooral een ontspannen beursbezoek. Bovendien is de locatie ideaal. "De ondersteuning van de organisatie is op een hoog niveau, de plek is goed met openbaar vervoer én met de auto te bereiken, parkeren is gratis en Nieuwegein

ligt centraal in het land."

Maar het draait uiteindelijk allemaal om het nieuws dat op de stands wordt gepresenteerd. Gerards noemt het feit dat steeds meer fabrikanten van sanitairproducten en leidingsystemen gaan fuseren of samenwerken, waardoor je steeds vaker bij één leverancier de complete badkamer kunt bestellen, een belangrijke trend. "Je ziet dat recent met de overname van Sanitec door Geberit. Mede door deze ontwikkeling wordt de rol van de verkoper in de showroom en de installateur steeds meer die van adviseur."

Verder wordt het begrip levensloopbestendig steeds belangrijker en ook hier ligt een belangrijke toegevoegde waarde voor de installateur, vindt Gerards. "Het gaat er steeds vaker om dat advies wordt gegeven voor een badkamer die vele jaren mee moet en die ook nog gebruikt kan worden als de bewoners minder vief zijn." Als

gevolg van de vraag naar levensloopbestendige badkamers zal volgens Gerards ook de douchewc steeds verder oprukken. "Veel mensen die dit fenomeen nog niet kennen, weten niet wat ze ermee aan moeten. Maar de mensen die er één hebben zeggen allemaal dat ze nooit anders meer willen. Ik verwacht daar de komende jaren een enorme groei."

Deelnemers

De merken die aanwezig zijn, zijn in alfabetische volgorde: Alke, Bette, Burgbad, Damixa, Detremmerie, Duravit, Easy Drain, Geberit, Geesa, Grohe, Hansgrohe, Keuco, Kludi, Looox, Novellini, Pressalit, Thebalux, Vasco, Villeroy&Boch, WaveDesign en Wisa.

Bezoeken?

Wilt u de beurs bezoeken, meldt u dan aan op www.ishnoviteitenshow.nl. U ontvangt dan een entreekaart per mail, waarmee u gratis toegang heeft tot de beurs.

Stichting Badkamer Promotie

De 21 merken die betrokken zijn bij de ISH Noviteitenshow 2015 hebben zich verenigd in de Stichting Badkamer Promotie. Deze stichting heeft tot doel de producten en diensten van de bedrijven die zich bij de stichting hebben aangesloten te promoten. Voorzitter is Jaap van der Klugt, die tot juni 2010 algemeen directeur was van Hansgrohe Nederland.

De ISH Noviteitenshow is momenteel nog de enige activiteit van de Stichting Badkamer Promotie, maar het is de bedoeling dat er meer promotionele activiteiten onder deze vlag worden georganiseerd. Welke, dat is nog niet bekend. "We gaan eerst de ISH Noviteitenshow 2015 tot een succes maken. Daarna steken we de koppen bij elkaar", zegt Van der Klugt.



Nieuwkomer op de markt bouwt opmerkelijke plezierjachten

STORMYACHTS KIEST VOOR GEBERIT LEIDINGEN

Corné Knippels en Rob van Kesteren hebben een afzonderlijke achtergrond in de pleziervaart, maar in het relatief nieuwe (sinds 2010) StormYachts in Waalwijk hebben ze elkaar gevonden. Op hun visitekaartje staat onder een foto van een imposant Stormjacht 'Remarkable Efficient Dutch'. Met deze woorden zijn ze vastbesloten de markt van luxe middellange motorjachten te veroveren. Kwaliteit telt daarbij voor alles en om die reden monteren ze Geberit leidingen. Corné Knippels legt uit waarom.

De geboren ondernemers Rob van Kesteren en Corné Knippels hebben jarenlang ervaring in de jachtbouw en verkoop van luxe jachten (zie ook bijgaand kader). Daarnaast hebben beiden hun hele leven doorgebracht op allerlei pleziervaartuigen, onder andere op volle zee, en beiden hebben een meer dan gemiddel-

niet en kregen de kans om met iets helemaal nieuws te komen. Hier speelt overigens ook mee dat de meeste architecten van pleziervaartuigen wel verstand hebben van een mooi ontwerp, maar geen ervaren schippers zijn. Verstand van een luxe uitrusting is heel wat anders dan verstand van een goed varend schip. Wij hebben die ervaring wel. Ikzelf heb heel wat benauwde uurtjes doorgemaakt op volle zee en heb me regelmatig afgevraagd of een schip niet veiliger kon."

Gepatenteerde vormgeving

Dankzij een intensieve samenwerking met het in de jachtbouw vooraanstaande Omega Architecten en de firma Van Oossanen, een autoriteit op het gebied van onderwaterschepen en waterverplaatsing, is vervolgens nagedacht over een luxe pleziervaartuig dat anders is dan alle andere schepen. Dit resulteerde in de sportieve S-serie (S-100, S-78 en S-65, waarbij



Herkenbaar, stoer, afwijkend van de rest en super veilig; dit geldt allemaal voor een jacht van StormYachts.

de interesse in de techniek van schepen. Dat bindt hen. Een jaar of zes geleden raakten ze met elkaar aan de praat en kwamen ze tot de conclusie dat het ultieme pleziervaartuig dat én goed op het water ligt én zich goed houdt bij extreem slecht weer én comfortabel én superveilig is, er nog niet was. Knippels: "In de jachtbouw wereldwijd is sprake van vergrijzing en dat heeft tot gevolg dat veel jachten worden gebouwd vanuit het principe 'Zo doen we het al jaren'. Daar wordt niet meer nagedacht over de vraag of het beter kan. Rob en ik hebben die ballast

het getal staat voor het aantal foot) en de wat meer ingetogen X-serie (X-78, X-65 en X-53). In welke opzichten zijn deze schepen uniek? "Allereerst is er het gepatenteerde Fast Displacement Hull Form (FDHF) onderwaterschip. Deze heeft de voordelen van een rondspantromp (dit is een doorlopende ronde vorm die vooral op zee zorgt voor een comfortabele en veilige vaart - red.) maar niet de nadelen ervan. Want het bijzonder vormgegeven onderwaterschip garandeert dat bij elke snelheid een Stormjacht volstrekt horizontaal vaart, hetgeen ook tot



Corné Knippels is trots op de schepen die bij StormYachts de helling afrollen.

een veel lager brandstofverbruik leidt!"

Eén standpijp

Een ander kenmerk is dat in elk schip in de machinekamer alle leidingsystemen op één standpijp zijn aangesloten. Knippels legt uit: "De meeste plezierjachten hebben meerdere uitlaten ter hoogte van de waterlijn, ook weer omdat dit al jaren zo wordt gedaan. Achter elk gat zit een afsluiter en elk gat is daarmee een potentieel gevaar voor lekkage. Minder gaten is minder kans op problemen, zo simpel is dat. Ook uniek zijn de geïntegreerde tanks in de dubbele bodem. Verder worden onze jachten gebouwd van zeewaterbestendig aluminium, wat ten opzichte van polyester als voordeel heeft dat je vrij bent in de vormgeving. Bij een polyester schip ben je altijd afhankelijk van een mal. En al onze schepen zijn uitgevoerd met een gyroscoop, die bijdraagt aan een stabielere ligging op zee."

Zichtbaar

Veel van deze kenmerken zijn uniek en essentieel, maar tegelijk onzichtbaar. Maar elk schip van

Passie voor jachtbouw

Corné Knippels is als commercieel manager actief in de jachtbouw sinds 2000. Bij zijn toenmalige werkgever was hij verantwoordelijk voor sales en ontwikkeling en was hij betrokken bij meer dan honderd jachten die van de helling rolden. Met die achtergrond en met zijn kennis van het varen op luxe jachten startte hij een nieuwe uitdaging - noem het gerust een passie - die hij samen met zijn compagnon Rob van Kesteren vond in StormYachts.

Van Kesteren is sinds 1975 commercieel actief in de IT-sector en in 1993 startte hij zijn eigen ICT-bedrijf dat hij opstuwde naar 120 medewerkers. Na de verkoop van zijn bedrijf in 2001 bleef hij actief als coach, ondernemer en investeerder. Sinds 2005 is hij actief in de jachtbouw, waar hij onder andere mede-eigenaar was van een aluminium jachtbouwbedrijf in Oss. In 2010 koos hij ervoor om samen met Corné Knippels het avontuur aan te gaan onder de naam StormYachts. Zij worden hierbij gedreven door de passie voor luxe jachten. "De meeste motorjachten in de range tussen globaal 15 en 30 meter lijken op elkaar, terwijl een succesvolle ondernemer zich vaak juist van de massa wil onderscheiden. En juist voor deze mensen zijn wij gestart met de nieuwe S- en X-serie: kwalitatief hoogwaardige jachten met een opmerkelijke vormgeving. Die je aanspreken of die je nooit mooi zult vinden", zegt Rob van Kesteren. "Wij geven deze jachteigenaren zo de mogelijkheid om hun hart te volgen!"

StormYachts is ook zichtbaar anders dan alle andere schepen in de jachthaven vanwege de unieke vorm van de romp. "We hebben gekozen voor een vormgeving die afwijkt van alle andere schepen. Vooral de S-serie heeft een stoere, maar tegelijk ook elegante vormgeving. De X-serie is wat meer ingetogen, maar is nog steeds een blikvanger. Er is een basisinterieurindeling en samen met de klant brengen we de wensen in kaart, waarbij praktisch elke gewenste aanpassing mogelijk is. Dat vind ik ook het leukste om te doen: meedenken met de klant. Dan zitten we rond de tafel met het basisontwerp en dan maak ik ter plekke met een pen aanpassingen, die de architect later vertaalt in een uniek ontwerp."

Veiligheid en kwaliteit

Omdat bij StormYachts veiligheid en kwaliteit leidend zijn, zoeken Knippels en Van Kesteren continu naar producten die aansluiten op deze visie. Toen zij drie jaar geleden tijdens de Mets (vakbeurs voor de scheepvaart - red.) de stand van Geberit bezochten, waren ze snel overtuigd van de voordelen van

het leidinginsteekstelsel Geberit PushFit en na de contacten die daaruit ontstonden later ook van het persleidingstelsel Geberit Mapress. Knippels licht toe: "Wij zagen PushFit op de beurs en wisten meteen: dit is wat wij zoeken voor de drinkwaterleidingen. De grote voordelen van Geberit PushFit zijn dat de koppelingen waterdicht zijn, dat de leidingen heel eenvoudig te verwerken zijn - je hebt alleen een kniptang en een ontbramer nodig - en dat de leidingen van kunststof zijn waardoor ze niet kunnen oxideren. De laatste eigenschap is in de scheepsbouw de belangrijkste, want oxidatie ligt overal op de loer. Vervolgens maakten wij kennis met Geberit Mapress en dat is eveneens een uniek leidingstelsel dat eenvoudig te verwerken is. Voor de leidingen die in aanraking komen met zout water en oliën is er Mapress Cu-NiFe (een legering van koper, nikkel en ijzer) en voor alle andere leidingen zijn er eveneens prima toepassingen. En binnenkort willen we starten met de installatie van het meerlagenbuissysteem Geberit Mepla."



In het ruim van een motorjacht dat bij StormYachts wordt gebouwd, wordt Geberit PushFit geïnstalleerd.

PRESTATIECONTRACT STEEDS VAKER GEBRUIKELIJK

Ketensamenwerking essentieel om gebruiker centraal te stellen

Het gebruik van prestatiecontracten zal de komende jaren fors toenemen. De essentie van deze contracten is dat de eindgebruiker centraal staat. Voor installateurs betekent dit dat er veel vaker in de keten moet worden samengewerkt.

Dit blijkt uit onderzoek van USP Marketing Consultancy dat is gehouden in aanloop naar het vakevenement Building Holland (zie voor meer informatie hierover de voorpagina en pagina 2). Installateurs en bouwbedrijven zijn het erover eens dat ketensamenwerking essentieel is om de eindgebruiker centraal te stellen. Manieren waarop dit kan worden bereikt zijn prestatiecontracten, zoals ESCo's (hierbij wordt de uitvoerende party Energy Service Company genoemd) en DBFMO-contracten (Design, Build, Finance, Maintain, Operate).



Aan zowel ondernemers die zichzelf zien als koploper op het gebied van ketensamenwerking als aan niet-koplopers is de stelling voorgelegd:

'Ketensamenwerking is essentieel om de eindgebruiker optimaal te bedienen'. Van de koplopers is 96 procent het hiermee eens en van de niet-koplopers

een nog altijd aanzienlijke meerderheid van 62 procent. Verder blijkt dat ketensamenwerking leidt tot meer prestatiecontracten.

'Meer mensen op de bouw leidt tot grotere onveiligheid'

De stijging van het aantal zzp'ers in de bouwsector heeft tot gevolg dat het met de veiligheid bergafwaarts gaat. Daarom moet de vinger aan de pols worden gehouden.

Dit stelt ir. Marga Zuurbier, directeur Arbeidsomstandigheden van de Inspectie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid (SWZ), tegenover organisatie Bouwend Nederland. Een van de oorzaken is de schaalvergroting in de bouw, die er onder andere toe leidt dat er een conglomeraat van leidinggevenden, werknemers, uitzendkrachten en zzp'ers is. Daardoor is er volgens haar een minder grote kans dat "gezond en veilig werken in de bouw voldoende wordt geborgd". De afgelopen jaren zijn wel belangrijke slagen gemaakt - zoals de verbeterde en wettelijk vastgelegde veiligheid van machines - "maar die winst dreigt teniet te worden gedaan doordat er op bouwplaatsen meer mensen rondlopen waarvoor niet duidelijk is geregeld wie er voor hun veiligheid verantwoordelijk is", aldus Zuurbier.

Zij spoort de sectoren die in de bouw actief zijn, waaronder de installateursbranche, aan zelf meer werk te maken van veiligheid op de bouwplaats. "Anders kan er een wettelijke regeling komen."



BIM

voor de installatiebranche

ITANNEX

web
telefoon
e-mail
twitter
linkedin
youtube

itannex.com
088 872 00 00
info@itannex.com
@itannex
linkedin.com/company/itannex
youtube.com/itannex

Mercedes-Benz Vito nu ook met aandrijving op de voorwielen

Er zijn van die vermeende zekerheden in het leven. Zoals: een Mercedes-Benz heeft achterwiel-aandrijving. Maar niets is zeker, want de nieuwe Vito heeft naast het vertrouwde werk ook een aantal voorwiel-aangedreven wagens in het gamma. Zoals de 109- en 111CDI, waarvan wij in de laatste versie reden.

16.990 euro, exclusief btw en exclusief bpm. Dit is de vanafprijs van de nieuwe Vito en moet worden betaald voor de 109CDI Economy. We noemen het maar even in het begin van het artikel, omdat naast het feit dat wordt af gerekend met de achterwiel-aandrijving ook het gegeven dat elke Mercedes-Benz bij voorbaat duur

is, wordt gelogenstraft. Dit verteld hebbende, kunnen we nu naar de voorwiel-aandrijving. Deze aandrijving is voorbehouden aan de 109- en 111CDI, oftewel de twee lichtste varianten van de onlangs vernieuwde Vito. De 1.6 dieselmotor in de 111CDI (die voelden wij aan de tand) is er een die is ontwikkeld door Renault en die ook ligt in de nieuwe Traffic. Zoals we in de vorige editie al concludeerden, is met deze motor die goed is voor 114 pk niks mis. Deze motor (die wel van andere software is voorzien door de autobouwers van Das Haus) doet gewoon wat je ervan verwacht: je als bestuurder vlot door het verkeer bewegen. Het onderstel van de Vito is ook al uitstekend, waardoor het weggedrag



Geen impopulaire maatregelen voor meer veiligheid

Maximaal 500 verkeersdoden in 2010 en 10.600 ernstig gewonden in 2020. Dat is de doelstelling van het ministerie van Infrastructuur en Milieu. Zoals het er nu voor staat worden beide doelstellingen waarschijnlijk niet gehaald, waarbij vooral het terugdringen van het aantal zwaargewonden van de huidige 18.800 vrijwel zeker niet gehaald wordt. Dus moet er een tandje worden bijgeschakeld. De SWOV inventariseerde welke mogelijkheden er zijn en kwam onder andere met de suggestie de fietshelm te verplichten, maar daar wil de minister niet aan.

De inkt van het rapport 'Opschakelen naar meer verkeersveiligheid. Naar maximale verkeersveiligheid voor en door iedereen' was nog nat, toen de brancheorganisaties, vervolgens de media en last but not least minister Schultz van Haegen van Infrastructuur en Milieu ermee aan de haal gingen. "Het is volstrekt onacceptabel dat de doelen die we ons hebben gesteld volledig buiten beeld blijven", liet directeur algemeen ledenbelang Ferry Smith van de ANWB meteen na de publicatie weten. En ook: "Schultz moet zich realiseren dat ze aan de bak moet. Ernstig gewonden hebben een effect van jaren en jaren op gezinnen. Je zult maar in een rolstoel terechtkomen." Om deze reden ziet de ANWB veel in de voorstellen van de Stichting Wetenschappelijk Onderzoek Verkeersveiligheid (SWOV) om de verkeersveiligheid te vergroten. Maar uit de reacties blijkt al meteen dat van de achttien voorstellen die de SWOV aandraagt, er vijf bij voorbaat worden afgeschoten door de minister. Dat zijn: een helmplicht voor ouderen, snorfietsers en kinderen, verdubbeling van de snelheidshandhaving en verdubbeling van handhaving op alcohol of alcoholslot. Bij de presentatie van de voorstellen wist SWOV-directeur Peter van der Knaap trouwens ook al dat hij zich op glas ijs begeeft. "De helm voor de snorfiets en de fietshelm voor ouderen en kinderen ligt lastig. En niemand vindt het leuk om te worden bekeurd", liet hij als toevoeging op zijn eigen rapport noteren.

Draagvlak is voor Schultz een belangrijke reden om niets te zien in een helmplicht voor (snor)fietsers. De minister wil wel kijken hoe ze het dragen van fietshelmen kan stimuleren, maar het blijft vrijwillig. "We moeten een paar verstandige maatregelen kiezen", liet zij weten. Haar voorkeur is om te kijken naar provinciale- en gemeentewegen en ze wil vooral de veiligheid voor fietsers verbeteren.



bijzonder fijn is. De bestelauto is stabiel en verwerkt oneffenheden in de weg met groot gemak. Ook valt op dat de besturing erg licht is. De diesel is daarbij erg stil.

Laadruim

Het laadruim laat niets te wensen. Tussen de wielkasten is 127 cm ruimte. De zijdeur is 97 cm breed (praktische gebruiksruimte) en 125 cm hoog. Erg handig is dat je lange leidingen kunt wegsteken onder de voorstoelen. Het laadvermogen is 980 kilo en dat is een prima waarde in deze klasse.

De werkplek

Nog verder naar voren is de cabine, oftewel de werkplek van de bestuurder. Stijlvol, functioneel, handig, zakelijk zijn de trefwoorden die hier van toepassing zijn. Kenmerkend zijn stevige, goed

verstelbare stoelen, prettig in de hand liggend stuur en voldoende opbergruimte op het dashboard, inclusief een A4 documentenvak en twee bekerhouders. De bijrijdersbank moet extra worden besteld, maar is een aanrader. Verder is de Vito vooral een

Mercedes-Benz en dit merk heeft een naam op te houden met veiligheidsvoorzieningen. Het uiterlijk van de Vito is overigens ook onder handen genomen, met een nieuw opvallend front en niet onbelangrijk: 14 centimeter extra lengte.

Specificaties

Mercedes-Benz Vito 111 CDI L

Motor: 1.6 dcommonrail diesel
Laadruimte lxbxh: 287x168x137 (alles in cm.)
Nuttig laadvermogen: 980 kg.
Max. aanhangwagengewicht (kg.): 2000 kg.
Wielbasis: 320 cm.
Tilhoogte: 57 cm.
Brandstofverbruik (gecombineerd, onbeladen): 1 op 12,5 liter.
CO₂-uitstoot: 166 g/km (met start-stopsysteem).
Prijs van dit model: 29 327 euro. Prijs instapmodel: 17.385 euro (beide prijzen zijn excl. BTW en exc. BPM).

Honda CR-V denkt met bestuurder mee

Niemand kijkt nog echt op van 'slimme' technieken in de nieuwste generatie automodelen. Zeker als het om veiligheidssnuffjes gaat. In de net onthulde Honda CR-V gaat dat weer een stap verder. Die profiteert namelijk van ontwikkelingswerk aan de Asimo-robot.

Er is veel te doen rond zelfrijdende auto's, maar voorlopig zullen we het niet in de showrooms aantreffen. Hoewel? In zekere zin dringt iets dergelijks al wél in productiemodellen door. Een treffend voorbeeld is de nieuwe generatie Honda CR-V. Systemen die met de bestuurder 'meekijken' en actief optreden kennen we natuurlijk al, maar bij de Japanse SUV gaat het een fikse stap verder. Die denkt namelijk vooruit. Zoals een mens. Op basis van gecombineerde camera- en radartechniek voorspelt het nieuwe systeem dreigende problemen in de verkeersstroom voor je. Volgens Honda's technisch woordvoerder Ko Yamamoto is dat een resultaat van het fundamentele onderzoek dat zijn merk doet

over 'waarneming', beweging en kunstmatige intelligentie. Lees: de Honda-robot Asimo.

"Nu onze automodellen steeds meer en snellere elektronica aan boord hebben, maar ook camera's en andere sensoren, kun je steeds slimmere oplossingen werkelijkheid maken. De nieuwe CR-V heeft bijvoorbeeld de primeur van i-AAC. Een intelligent werkende cruisecontrol die net

als een mens kan zien en herkennen dat er een probleem dreigt te ontstaan. Stel: je rijdt op de linkerbaan en schuin rechts voor je rijdt een andere auto met een behoorlijk snelheidsverschil op een vrachtwagen af. De kans is dus groot dat hij vlak voor je naar links gaat komen. Dat herkent het nieuwe systeem al een seconde of vijf voor het daadwerkelijk gebeurt. Zoals een alerte en ervaren rijder dat kan."



Geberit PushFit**■ GEBERIT**

De toekomst begint nu.

**KNOW
HOW
INSTALLED**

Het Geberit PushFit insteeksysteem voor drinkwater en verwarming stelt hoge eisen aan sterkte, veiligheid en flexibiliteit. Twee afdichtringen, rvs fixatieklauwen, een robuuste fitting en een duidelijk zichtbare insteekindicator zorgen voor een veilige verbinding. Met daarnaast een lichtgewicht meerlagenbuis in de diameters 16, 20 en 25 mm voor de snelle en eenvoudige verbinding met de hoofdleiding op elke verdieping. Snelle insteek. Betrouwbare installatie. Professioneel vakmanschap. Dat is wat wij bedoelen met "Know-How Installed". → www.geberit.nl