

Prefab levert forse
welvaartswinst op

3



Bij DBI Techniek
staat techniek in
dienst van de klant
en niet andersom

7



Hotel Ypenburg: huza-
renstukje door
Vink Installatiegroep

9

Waterzijdig inregelen
moet standaard
worden geregeld

10

Niet eerder had de installatie- branche het zo goed als nu

In 2023 wordt 23 miljard euro omzet gepasseerd

■ HOOGCONJUNCTUUR

UNETO-VNI staat aan de vooravond van een naamswijziging - vanaf 15 januari heet de organisatie Techniek Nederland - en op voorhand lijkt deze verandering onder een gelukkig gesternte geboren. De installatiebranche is een van de snelst groeiende sectoren van de Nederlandse economie en het einde van de groei is voorlopig nog niet in zicht. Dit jaar komt het installatievolume op 20,2 miljard euro, volgend jaar groeit de markt naar ruim 21 miljard euro en in 2023 overschrijdt de omzet de 23 miljard euro.

UNETO-VNI is een gevestigde naam in Nederland, maar onder aanvoering van de immer ambitieuze voorzitter Doekle Terpstra is besloten tot een naamswijziging. Want goed kan altijd beter.

OP DE KAART

"We veranderen van naam om onze sector en onze leden sterker op de kaart te kunnen zetten. Een krachtige en herkenbare naam helpt daarbij. Dit is nodig omdat het belang van techniek voor de ontwikkeling van Nederland snel groter wordt. Dat vraagt om een andere rol voor onze leden en voor onze sector. Een meer prominente rol", motiveert de organisatie de koerswijziging.

BELANG INSTALLATIES

Met die prominente rol lijkt het op voorhand helemaal 'gebeited' te zitten, zo blijkt uit het rapport 'Economische vooruitzichten installatiebranche 2019 en verder', waarvan Terpstra onlangs het eerste exemplaar overhandigde aan staatssecretaris Mona Keijzer van Economische Zaken en Klimaat.

STEVIGE BASIS

Een van de conclusies daarin is dat niet alleen de bouwproductie een stevige basis legt onder een gezonde installatiesector, maar dat tegelijkertijd ook het belang van de branche zelf groter wordt. "Installatietechniek heeft een groeiend aandeel in woningbouw, utiliteitsbouw, infratechniek en industrie. Deze 'installatiequote' neemt al jaren toe en ligt inmiddels in veel gevallen boven de 50 procent", valt onder andere te lezen.

Lees meer op pagina 8



Wettelijke certificering cv-installateur komt geen moment te vroeg

■ WETGEVING

De Tweede Kamer spreekt binnkort over de aangekondigde invoering van een wettelijke certificering voor de installatie van een cv-installatie. Hiervoor moet de Woningwet worden aangepast. Het doel van de introductie van dit stelsel is de kwaliteit van werkzaamheden aan gasverbrandingsinstallaties te verbeteren, zodat het aantal koolmonoxide-ongevallen als gevolg van het handelen of nalaten van handelen door installateurs wordt vermindert.

NIETS TE VROEG

Deze wet wordt waarschijnlijk nog volgend jaar van kracht en is niets te vroeg. De afgelopen weken zijn namelijk volgens RTL4 Nieuws veertig mensen opgenomen met koolmonoxidevergiftiging. Meestal zijn slecht werkende geisers, cv-installaties of kachels, verstopte rookkanalen of onvoldoende ventilatie de oorzaak van zulke ongelukken.

Drie jaar geleden constateerde de Onderzoeksraad voor Veiligheid in het rapport 'Koolmonoxide - Onderschat en onbegrepen gevaar' dat de bestaande kwaliteitslabels, zoals keurmerken, erkenningen en certificeringen, te weinig garantie boden voor professionele aanleg en veilig onderhoud.

De Onderzoeksraad adviseerde daarom een wettelijk verplichte erkenning voor cv-installateurs in te stellen. Brancheorganisatie UNETO-VNI en de overheid werken sindsdien samen aan een wettelijke certificeringsregeling voor verwarmingsinstallateurs. Alleen installateurs die voldoen aan de eisen mogen nog cv-installaties aanleggen.

VAKPASPOORT

Of een installateur gecertificeerd is om een cv-installatie aan te leggen, wordt ook meteen inzichtelijk gemaakt in een zogeheten Vakpaspoort. Hierin staan alle vakdiploma's en certificeringen van installatiemonteurs en naast

een database komt er ook een app van, zodat de installateur op de werkvloer kan laten zien dat hij over de vereiste papieren beschikt. Zo kunnen gastechische diploma's, F-gassen-certificering, VCA/ISO-certificeringen en andere gevolgd opleidingen worden toegevoegd aan het paspoort.

Ook is het Vakpaspoort ideaal voor monteurs die zich oriënteren op nieuwe mogelijkheden op de arbeidsmarkt. De app wordt op dit moment bij een aantal installatiebedrijven getest.

Schrijf u in voor cursus Legionella Preventie

Legionella preventie blijft een aandachtspunt en om die reden verzorgt Geberit regelmatig een cursus Legionella preventie. de eerstvolgende staat op 29 januari op de agenda. Er zijn nog plekken vrij, deelname is gratis.

Tijdens deze cursus wordt ingegaan op het correct ontwerpen van een drinkwaterinstallatie. Ook voor warmwatercirculatiesystemen biedt deze cursus oplossingen. De belangrijkste onderdelen uit de normen en richtlijnen worden tijdens deze cursus besproken en bij de hygiënepand wordt gedemonstreerd hoe een perfect leidingstelsel kunt maken om legionella te voorkomen.

Datum: dinsdag 29 januari
Locatie: Kenniscentrum
Geberit, Nieuwegein
Website: www.geberit.nl/cursussen

Warmtepomp niet voor elk huis geschikt

■ WARMTEPOMP

Veel woningen zijn ongeschikt voor een warmtepomp. Vooral voor woningen die voor 1980 zijn opgeleverd heeft een warmtepomp geen nut omdat die veelal onvoldoende zijn geïsoleerd.

Hiermee reageert UNETO-VNI op de verhalen die in verschillende media opdoken over de warmtepomp. De strekking is dat in veel oudere woningen -de grens ligt bij 1980- een warmtepomp niet toereikend is om de cv-installatie te vervangen.

GEBERIT MAPRESS FITTINGEN

EEN MILJARD KEER BEWEZEN

KNOW
HOW
INSTALLED

www.geberit.nl/mapress

GEBERIT

KOM OP TIJD

VOOR EEN GRATIS KERSTONTBIJT

DE HELE MAAND DECEMBER

- Koop voor tenminste €2.500,- aan Grundfos producten
- Stuur uw factuur naar marketing-nl@grundfos.com
- Maak de hele maand december kans op een kerstontbijt of diner op locatie
- De actie loopt tot 31 december. Inzendingen die na deze datum worden ontvangen hebben geen kans meer op het winnen van deze actie



Prefab levert forse welvaartswinst op

Kostenbesparing is ook groot, maar niet waanzinnig groot

■ PREFAB

Nieuwe technologische ontwikkelingen om de bouwtijd te verkorten, zoals prefabricage, standaardisatie en robotisering, sorteren zeker effect, maar we moeten ons niet rijk rekenen. “Kostenreducties van tientallen procenten op sommige onderdelen van de productie lijken weliswaar niet onmogelijk, maar dat is op het niveau van de totale bouwproductie niet mogelijk. Het zal al zeer forse inspanningen vereisen om een reductie van de totale bouwkosten met 10 procent te bewerkstelligen.”

Dit schrijft het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) in de studie ‘Trends op de bouwmarkt 2018-2023.’ Volgens de studie zit de belangrijkste winst van bijvoorbeeld prefab niet zozeer in de totale kostenbesparing, maar veel meer in andere zaken. “Als dit potentieel kan worden gerealiseerd dan levert het wel forse welvaartswinsten op voor de samenleving”, stelt het EIB.

17.000 ARBEIDSJAREN

Dit jaar nam de werkgelegenheid in de bouwnijverheid toe met

17.000 arbeidsjaren, een groei van ongeveer 4 procent. Maar ondanks de gunstige ontwikkeling van de werkgelegenheid is de spanning op de bouwmarkt verder toegenomen. “Ook aan de ontwikkeling van de orderboeken is duidelijk af te lezen dat het aanbod vanuit de bouwsector de zeer sterke groei van de vraag naar bouwactiviteiten maar nauwelijks kan bijbenen. Het gevolg is oplopende wachttijden voor de klanten van de bouw. Dit beeld zal de komende twee jaar naar verwachting aanhouden”, laat het EIB weten.

Subsidie praktijkleren blijft in elk geval tot 2023 overeind

■ ONDERWIJS

De subsidieregeling voor praktijkleren blijft in elk geval tot 2023.

In de aanloop naar de behandeling van de onderwijsbegroting pleitte de Industriecoalitie (UNE-TO-VNI, FME, Bouwend Nederland en Metaalunie) voor verlenging van de subsidieregeling ná 2019. En dus is dit loon naar lobbyen.

INGEZET

Met name twee Kamerleden hebben zich ingezet voor handhaving

van de subsidieregeling praktijkleren: VVD-Kamerlid Zohair El Yassini en Mahir Alkaya van de SP. El Yassini laat weten: “Bedrijven die leerlingen intern opleiden zijn ontzettend belangrijk. Leren doe je immers het snelst en best op de werkvloer.”

En Mahir Alkaya zegt: “Ik heb veel bewondering voor kleine bedrijven met weinig personeel, die toch hun schaarse tijd en geld steken in de opleiding van toekomstige vakmensen. De subsidie die zij hiervoor krijgen, dekt niet eens de kosten.”



Praktijkleren wordt tot in elk geval 2023 gesubsidieerd.

■ GEBERIT

Wordt u wel goed schoon?



Door Andy van Oijen
Trainingsmagener Geberit

Of het nu komt omdat we meer reizen óf omdat we meer aandacht hebben voor de persoonlijke hygiëne, goed reinigen met water na de stoelgang is sterk in opkomst. Maar hoe goed wordt u schoon? Steeds weer blijkt dat de ene douchewc de andere niet is én dat de waterstraal niet alleen bepalend is voor het comfort, maar ook voor het regelmatig gebruiken van de douchefunctie van een toilet.

Om iedereen het comfort van de AquaClean WhirlSpray - de douchetechnologie - te laten ervaren en zien, hebben veel showrooms een Geberit AquaClean Mera geïnstalleerd en gingen we dit jaar 'on tour' langs grote evenementen om voorlichting te geven. Daarop geïnspireerd vertelde een klant ons deze week dat zij na een bezoek aan de beurs Eigen Huis ook een ronde door Nederland had gemaakt. Onder het motto: 'waarom bezoek ik voor het kopen van een spijkerbroek minimaal vier winkels, maar doe ik dat niet bij grotere uitgaven?', nam ze de proef op de som en bezocht ze meerdere showrooms en hotels én ging ze bij vrienden langs om aan den lijve de verschillende douchewc's en bidets te ervaren.

Al snel was duidelijk dat een bidet de juiste snaar niet raakte, of beter gezegd: de juiste plekken niet. Het was niet alleen een koude ervaring om na de stoelgang plaats te nemen op het koude keramiek, het wachten op de juiste watertemperatuur vergde ook geduld. Daarnaast merkte ze dat de geteste bidets allemaal een straal hebben op minimaal konthoogte, waardoor de essentiële plekken moeilijk bereikt worden. De hand - al dan niet met washandje - moet dan uitkomst bieden, terwijl na de bidetgang een handdoek vereist is om weer droog te worden.

Een douchewc was de oplossing, maar de vraag die opdoemde was: welke? Geïnspireerd door onze douchewc's brengen steeds meer leveranciers een eigen versie op de markt. Maar - we zeggen het vaker - de ene straal is de andere niet. Dat hoort onze servicedesk regelmatig en was ook de ervaring van deze klant. Van roterende douchestrallen die ook de onderrug en wc-bril een wasbeurt geven tot straaltjes waardoor je je afvraagt of de waterdruk is weggevallen en ware pijnlijke waterkanonnen; de diversiteit aan waterstralen was groter dan verwacht en de tournee leverde leuke anekdotes op. En, doordat ze haar verhaal met ons deelde, voor ons een extra bevestiging dat de WhirlSpray douchetechnologie het verschil maakt. Het is niet zomaar een straal, maar een roterende straal waar lucht aan wordt toegevoegd. Een unieke combinatie die voor duizenden luchtbelletjes in het water zorgt. Deze belletjes garanderen een optimale reiniging, die bovendien vederzacht is. Alle AquaClean-modellen (Sela, Tuma en Mera) zijn voorzien van de zachte WhirlSpray. Daardoor was ik toch erg benieuwd voor welk type douchewc deze klant had gekozen. In haar woorden: “De eerste douchewc waar ik op zat was de Mera. Die is het ook geworden. Het is bijna als in de liefde: de eerste verliefdheid vergeet je niet, maar dan met het voordeel dat ik hem helemaal kan afstemmen op mijn wensen. Ik druk op het eerste knopje - mijn man op de tweede - en krijg precies de straal die ik wens.”



KNOW
HOW
INSTALLED

Wilt u, of uw klant, graag één van de Geberit AquaClean douchewc's testen? Geen probleem! Geberit AquaClean neemt ieder jaar deel aan diverse evenementen waar u de douchewc's kunt testen. Kijk voor een actueel overzicht op www.geberit-aquaclean.nl/testen. Natuurlijk bent u ook welkom op het Geberit hoofdkantoor in Nieuwegein.

Colofon

InstallatieNieuws is een uitgave van Geberit BV.

Productie:
Enter Communicatie BV
Van Houten Industriepark 1
1381 MZ Weesp
Tel.: (0294) 20 30 45

Redactie: Hans Peijs
www.entercommunicatie.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, 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.



RECYCLED
Papier gemaakt van gerecycled materiaal
FSC® C008011

Nu kunt u uw oude pompen van Grundfos inleveren

Grundfos werkt samen met Technische Unie



DUURZAAMHEID

Grundfos en Technische Unie hebben de handen ineengeslagen voor een beter milieu. Vanaf nu is het daarom mogelijk op de vestiging van Technische Unie in Zwolle oude pompen in te leveren.

We leven nog steeds in een wegwerpmatschappij, maar er zijn

allerlei interessante ontwikkelingen om dit tegen te gaan: recycling en hergebruik van materialen worden steeds belangrijker.

OUDE POMPEN

Grundfos neemt hier nu samen met de Technische Unie (TU) zijn verantwoordelijkheid in, want sinds kort is het mogelijk om oude pompen in te leveren bij de vestiging van de TU in

Zwolle. “Het is eigenlijk net zoals je oude batterijen inlevert”, prijst Grundfos deze mogelijkheid aan. Grundfos verwerkt en recyclet de pompen en de gerecyclede grondstoffen en onderdelen worden gebruikt voor nieuwe pompen. “Een stuk beter voor het milieu! En een goede stap richting de toekomst en circulaire economie. Wij hopen veel pompen te mogen recycleren”, aldus Grundfos.

Runner-up bij DISCA 2018

AWARD

Bij de jaarlijkse verkiezing van de beste industriële toeleveranciers en uitbesteders van Nederland is Zehnder in de categorie ‘Best Customer’ op de 2de plaats geëindigd. Extra bijzonder is dat bedrijven zich hier niet zelf voor kunnen nomineren, maar door hun toeleveranciers moeten worden genomineerd.

Sinds 2002 organiseert Link Magazine de verkiezing van de beste industriële leveranciers van Nederland, in de categorieën best customer, best knowledge supplier en best logistics supplier. Dit worden de Dutch Industrial Suppliers & Customer Awards (DISCA) genoemd.

Zehnder werd tijdens de avond door Paul Pruss van leverancier KUK - Wijdeven Inductive Solutions voorgedragen. Wijdeven is al sinds de jaren 80 een zeer be-

trouwbaar leverancier van transformatoren van Zehnder. Op de vraag ‘wat kenmerkt jullie relatie met Zehnder?’ noemde hij deze vijf sterke punten: “Afspraak is afspraak, transparante communicatie, vertrouwen en respect voor elkaar, verantwoordelijkheid nemen en betrokkenheid en teamspirit.”

“Trots, dat zijn we op het behalen van de tweede plaats” zegt Henk Woning van Zehnder. “We zien dit als een kroon op ons werk.”



De afvaardiging van Zehnder is blij met de tweede plaats.

Rimfree



De kunst van het weglaten

Soms draait innovatie niet om zaken toevoegen maar om weglaten. Het Sphinx Rimfree® closet heeft geen spoelrand. Daardoor kan vuil zich niet afzetten en is het closet niet alleen hygiënischer, maar ook eenvoudiger en sneller schoon te maken. Dat scheelt tijd en is fijn voor het milieu, want er is minder schoonmaak-



middel en water nodig. De unieke spoeltechniek zorgt daarnaast voor onberispelijke spoelresultaten. Het Sphinx Rimfree® closet is verkrijgbaar in meerdere aantrekkelijke designs. Lees meer over de volgende stap in de ontwikkeling van closets op sphinx.nl.



'Geloven is voor mij iets heel positiefs en liefde zie ik als het meest positieve'

Yvon Jaspers heeft de liefde als haar eigen geloof

Het meisjesvrouwtje (want hoe- wel een en al jeugdigheid ook alweer 46 jaar oud) Yvon Jaspers is gewend aan de schijnwerpers, maar afgelopen maanden straalden de schijnwerpers op eens een ander licht. Er was kritiek op haar omdat ze sponsoring heeft vanuit de agrarische hoek. Zijn we langzamerhand klaar met 'Boer zoekt vrouw' en Yvon Jaspers?

Jaspers groeide op in een warm katholiek nest in Boxtel, waar het leven typisch Brabants wordt geleefd. Een mooie en bovenal gezellige dorpskern met eromheen veel groen en landerijen waar boeren hun brood verdienen. Ze voelt zich nog steeds verbonden met de rooms-katholieke kerk waar ze in een warm gezin letterlijk naast opgroeide. "Wanneer ik waar ter wereld een katholieke kerk binnenstap, heb ik altijd het gevoel dat ik thuiskom", heeft ze zich eens laten ontvallen.

TE KLEIN

Voor Jaspers was het dorp al snel te klein. Na haar middelbare

'EEN PLEK WAAR BOER EN KIJKER ELKAAR VINDEN'

school studeerde zij aan de theaterschool in Eindhoven en volgde ze diverse mediacursussen, waarna ze vrij snel bij Klokhuis terechtkwam. Dat werd gemaakt door de KRO, de omroep die ze nog steeds trouw is.

Schnabbel Jaspers wordt onderzocht

Het Commissariaat voor de Media (CvdM) onderzoek de programma's 'Onze Boerderij' en 'Boer zoekt Vrouw' naar aanleiding van de berichtgeving in Trouw over de nevenfunctie van presentatrice Yvon Jaspers bij ForFarmers. Het CvdM ziet erop toe dat publieke omroepen hun onafhankelijkheid behouden.

De kwestie werd zelfs opgepakt door de politiek. GroenLinks stelde in de Tweede Kamer vragen over de bijverdiensten van Jaspers en ook journalistenvakbond NVJ had een mening, die erop neerkomt dat KRO-NCRV met het toestaan van de nevenfunctie de geloofwaardigheid van de publieke omroep op het spel zet. Hoeveel Jaspers verdient met haar schnabbel is trouwens niet bekend.

Hoewel ze al jaren niet meer in Brabant woont, is het gezien deze achtergrond ook niet vreemd dat Yvon het boegbeeld is geworden van agrarisch Nederland. In november werd de tiende reeks van dit onwaarschijnlijk goed bekeken tv-programma afgesloten en binnenkort duikt ze weer op in de docu-serie 'Onze boerderij', waarin het boerenleven wordt geromantiseerd én gedramatiseerd.

OPRECHT

Wat ze doet is oprecht, of dat lijkt het althans. Maar afgelopen zomer bleek uit een publicatie in Trouw dat er toch iets meer aan de hand is dan alleen maar een gezellige, jeugdig ogende vrouw die het zo leuk doet tussen de beesten en mannen en vrouwen in overalls (Jaspers noemt het zelfs haar missie om burgers te laten zien hoe het er echt aan toe gaat op boerenbedrijven).

VEEVOEDERFABRIKANT

Naast haar riant salaris, dat volgens de Volkskrant bijna de twee ton aantikt, heeft ze namelijk sinds 2015 een vet contract met het beursgenoteerde ForFarmers. Dit is de grootste veevoederfabrikant van West-Europa met een omzet van ruim twee miljard euro en een winst van 217 miljoen euro in het eerste halfjaar van 2018. Jaspers wordt ingezet voor de imago-campagne 'Proud to be a Farmer' en schrijft gezellige columns en maakt leuke filmpjes voor de aanpalende website trotsopboeren.nl. Tegen die achtergrond is het best opmerkelijk dat ze op die site schrijft dat ze als doel heeft een vaste plek op de Nederlandse televisie waar boer en kijker elkaar vinden te creëren en ook schrijft ze dat ze hoopt op een wekelijks agrarisch televisieprogramma. Hoeveel ze hiermee verdient, wil zowel Jaspers als ForFarmers en KRO-NCRV niet mededelen.

GLADJES

Het is, dat kunnen we best stellen, een smet op het tot nu zo gladjes verlopen leven van Yvon Jaspers. Want ze had altijd maar de wind in de zeilen. Na haar studie aan de theaterschool kwam ze in 1994 bij de KRO terecht, waar ze vrijwel direct het educatieve programma 'Het Klokhuis' mocht presenteren en daarna nog veel programma's meer. Ze is liefst vijfvoudig (2006, 2008, 2009, 2010 en 2012) winnaar van de Zilveren Televizier-ster die elk jaar wordt uitgereikt aan de beste presentatrice van dienst. Verder ontwikkelde ze zich als actrice (ze had onder andere een rol in 'Rozengeur & Wodka Lime') en ze werd schrijfster. Eerst schreef ze columns in de Viva en later ook kinderboeken en vorig jaar het kookboek 'De keukentafel van het Noorden.' Daarin belijdt ze haar liefde voor het Scandinavische leven en dito keuken. "Sommige mensen hebben bij een bepaald land: daar voel ik me echt thuis.



Foto: Peter Smulders

Dat is een onverklaarbaar gevoel. Ik heb dat met meerdere landen, maar vooral met Scandinavië. De houten huizen, de fjorden, de natuur, maar ook de manier van leven; Scandinaviërs leven heel erg met de natuur, ze zijn één met de natuur", zei ze daarover tegen bol.com.

DE ZON SCHIJNT

Aan Jaspers kleefte het beeld dat ze altijd programma's maakt waarin uiteindelijk de zon schijnt. Maar ze durft ook dieper te gaan en andere wegen in te slaan. In KRO's 'XXS' sneed 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. "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", zei ze daarover in KRO Magazine. Ze vond het heftig, maar het kan nog heftiger, want ze presenteerde ook het BNN-programma 'Over mijn lijk',

waarin ze anderhalf jaar lang vijf ongeneeslijk zieke jongeren volgde. "Er zijn heel veel momenten geweest tijdens het draaien die ik nooit meer zal vergeten", vertelt Jaspers daarover tegen de Medi- acourant. "Natuurlijk hebben de momenten waarop ik daadwerkelijk afscheid moest nemen van iemand die in de afgelopen tijd heel

'MIJN KINDEREN ZIJN ALLESOMVATTEND'

dierbaar is geworden, de meeste impact op mijn persoonlijke leven."

VEEL TALENTEN

Kortom: Jaspers heeft veel talenten, zoveel is wel zeker. En los van het gedoe om haar commerciële nevenactiviteiten gelooft iedereen dat ze wel goed in elkaar steekt. Dat is niet voor niets. Tegenover

Happinez liet ze zich eens ontvallen dat ze heilig gelooft in de liefde. Ze noemt dat zelfs haar eigen geloof. "Niet alleen in de liefde voor je partner en je kinderen, maar ook in de liefde voor vrienden, 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."

KINDEREN

In dit verband is haar relaas dat haar twee kinderen, van wie de oudste dochter Keesje alweer 13 is en haar zoon Tijl 11, alles voor haar zijn niet vreemd. "Mijn kinderen zijn allesomvattend en tegelijk niet te omvatten. Vanaf het moment dat mijn dochter werd geboren, deed ik er zelf niet meer toe en dat vond en vind ik nog steeds niet erg."

Openbare toiletten worden steeds schoner: 41 procent is oké

Horeca scoort beter dan gezondheidszorg



Het Reinier de Graaf ziekenhuis in Delft heeft de schoonste toiletten.

■ HYGIËNE

Openbare toiletten worden steeds schoner. Dit is de meest opwekkende conclusie van het Nationaal Toiletonderzoek 2018, dat is uitgezet door vakmagazine Service Management, in samenwerking met Facility Trade Group, totaalleverancier van onder andere hygiënische voorzieningen en facilitaire producten. Het schoonste openbare toilet is te vinden in het Reinier de Graaf-ziekenhuis in Delft.

De hygiëne in openbare toiletten bereikt dit jaar met 41 procent schoon de hoogste score van de afgelopen vijf jaar. De opmars is zelfs opmerkelijk. In 2013 was 29 procent van de openbare toiletten schoon, in 2014 36 procent, in 2015 38 procent, in 2016 27 procent en in 2017 39 procent.

De hygiëne is dus verbeterd, maar toch houdt de Nederlander nog wel wat te wensen over. Immers, een stijging naar 41 procent is prima, maar daarmee is nog altijd meer dan de helft van de openbare toiletten niet schoon. Van de damestoiletten was 42 procent schoon, bij de heren was dat 40 procent.

■ TOILETZITTING

Voor het onderzoek is de

bacteriologische vervuiling van vier contactvlakken gemeten. De toiletzitting is met 33 procent het meest vervuild, gevolgd door de knop van de kraan met 24 procent. De spoelknop scoorde 16 procent slecht en de deurknop aan de binnenkant van de toiletdeur was met 9 procent het minst vervuild.

■ HORECA

Vorig jaar steeg de hygiëne in horecatoeiletten met 7 procent en dit jaar opnieuw, met 5 procent, tot een totaal van 49 procent goed. Daarmee scoort de horeca opmerkelijk beter dan de gezondheidszorg, waar slechts 42 procent van de toiletten door de ballotage

komt. Dit keer eindigde de gezondheidszorg met 42 procent goed achter de horeca. Gemeentehuizen, sportcomplexen, bioscopen, tankstations en bibliotheken scoren minder. Dit jaar scoorde deze categorie 36 procent goed, precies 1 procent hoger dan vorig jaar.

■ WINKELS EN WARENHUIZEN

Net als bij de openbare gebouwen is ook de hygiëne in de sanitaire ruimten van winkels en warenhuizen vergeleken bij een jaar eerder slechts minimaal gestegen: met 1 procent om precies te zijn. In woonwarenhuizen, tuincentra en bouwmarkten steeg die van 35 naar 36 procent.

Ombudsman: Op alle stations en in elke trein een toilet

■ TREINEN

In alle treinen en op alle stations moet een toilet komen. Dat geldt ook voor sprinters in de regio en kleine haltes. Dat zegt de ombudsman voor het openbaar vervoer Annemarie den Toom.

Reizigers moeten volgens Van Toom 's avonds vaak lange tijd wachten op verlaten stations waar

geen toilet is. "Het is niet alleen een probleem op het platteland, maar ook in de Randstad."

Den Toom krijgt steun van reizigersvereniging Rover. NS laat weten maatregelen te nemen om het wc-probleem op te lossen, zowel in treinen als op de stations. Enkele jaren terug besloot de NS al na veel discussie om sprinters weer standaard van toiletten te voorzien.



hoeft u geen sleuven te frezen voor de elektronische sturing. Preda en Selva urinoirs worden namelijk geleverd met een net- of batterijvoeding en zelfs met een generator. Maar de grootste winst behaalt u na de montage. Zo is de sproeikop vanaf de voorzijde toegankelijk en kunt u de sifon van bovenaf bereiken. Onderheid en schoonmaken worden daardoor niet alleen eenvoudiger, u spaart ook veel kostbare tijd uit. En dat gaat ook op voor de aansturing. Het dockingstation met geïntegreerde urinoirsturing bevindt zich aan de onderzijde van de urinoirs. Daardoor heeft u slechts één hand nodig om het dockingstation te verwijderen. U hoeft er zelfs het water niet voor af te sluiten. **Meer informatie:** www.geberit.nl/urinoir

Wist u dat...

U tijd kunt besparen met Geberit urinoirsystemen? De perfecte oplossing in tijden waar er juist een tekort is aan handjes in de bouw.

Een urinoir dat u nooit meer van de wand hoeft te halen voor onderhoud. Waar u niet onder hoeft te liggen omdat de sifon verstopt is én waar de onderhoudswerkzaamheden eerder een kwestie van minuten zijn dan van uren, die voordelen bieden de urinoirs Preda en Selva van Geberit.

De installatietijd blijft beperkt doordat de geïntegreerde sturing in het urinoir zelf zit. Daarnaast

Bijzonder sanitair

Sanitair is er in veel soorten. Google voor de grap eens op zoektermen als 'bijzonder toilet' en je ziet wat er allemaal al verzonnen is aan bijzondere toiletten, urinoirs of anderszins. En ook de inrichting van het kleinste kamertje is voor velen een inspiratiebron. In InstallatieNieuws publiceren we de meest opmerkelijke.

Deze keer: het exploderende toilet.

Tot nu toe figureerden in deze rubriek altijd mooie, bijzondere toiletten. Maar voor de verandering gaat het nu eens over iets heel anders: over exploderende toiletten, en dat kun je met recht toch ook

wel bijzonder sanitair noemen. Het blijkt namelijk dat een groot toiletinstallatiemerk in de VS zo onveilig is dat er inmiddels 1446 incidenten zijn gemeld en 23 gewonden zijn gevallen omdat de installatie zo veel druk opbouwt dat het toilet kan exploderen. Dit meldt het Consumer Product Safety Commission. Onderzoek leert dat de druk bij het doortreksysteem zo hoog kan oplopen dat het toilet als het ware kan 'ontpuffen'.

Het is een groot probleem, want in de VS hebben 1,4 miljoen mensen het doortreksysteem Flushmate II 501-B. Deze mensen moeten allemaal hun spoelsysteem vervangen.



De Flushmate II 501 B die ertoe kan leiden dat het toilet explodeert. Er moeten 1,4 miljoen Flushmates terug naar de fabriek.

Maak van je bedieningsplaat het perfecte plaatje

■ PRACHT TOILET

Met de nieuwe website maakjeeigenbedieningsplaat.nl kun je een bedieningsplaat met een eigen foto personaliseren en dat gaat eenvoudiger dan ooit. Er is keus uit drie typen bedieningsplaten: met de Geberit Sigma21, Sigma50 en de Sigma70 is er altijd een passende keuze. Installateurs die dit aanbieden, kunnen hiermee goede sier maken naar hun klanten.

Tijdens een bezoek aan het toilet gebruikt iedereen de bedieningsplaat om door te spoelen. Dus waarom maak je er niet iets bijzonders van!

Het procedé is simpel. Werk de gewenste foto - en dat kan elke foto zijn - in drie stappen op de website www.maakjeeigenbedieningsplaat.nl

maakjeeigenbedieningsplaat.nl in de Sigma21, Sigma50 of Sigma70 bedieningsplaat van Geberit. Heb je zelf geen geschikte foto? Geen nood. De website bevat ook een beeldengalerij waaruit gekozen kan worden.

■ STEENGOED

Naast een foto is het ook mogelijk de Sigma21, Sigma50 en de Sigma70 zelf in te leggen met een materiaal naar keuze, zoals de wandtegels, natuursteen of een ander materiaal. Afhankelijk van deze keuze laat je de bedieningsplaat opgaan in de wand, waardoor deze niet meer opvalt, of geef je de plaat nét dat accent waardoor de toiletruimte een echte eyecatcher rijker is.

Zie voor meer informatie: www.maakjeeigenbedieningsplaat.nl en www.geberit.nl/bedieningsplaten.



'Bij ons staat techniek in dienst van de klant'

Dirk-Jan van den Bergh is 'a new kid on the block'

TOPFITTER

Er zijn niet veel installatiebedrijven die worden gerund door iemand die nog geen 30 jaar is en die de zaak niet heeft overgenomen, maar van begin af aan heeft opgebouwd. Dirk-Jan van den Bergh, eigenaar van DBI Techniek in Waardenburg, is dus best bijzonder.

A new kid on the block, dat is Dirk-Jan van den Bergh, 29 jaar pas, helemaal. In ruim drie jaar tijd heeft hij in Waardenburg een installatiebedrijf met tien medewerkers opgebouwd en het is dat hij wat moeilijk nieuwe medewerkers kan vinden, want anders waren het er waarschijnlijk al meer geweest. Tegen het einde van het gesprek laat hij vallen dat hij ervan uitgaat dat hij binnen enkele jaren uit zijn jasje zal zijn gegroeid. En dan te bedenken dat dit al het tweede jasje is, nadat hij in 2015 van start is gegaan achter zijn woning in Hellouw, dat vlak bij Waardenburg ligt.

'IK WIL GEEN EEN-DAGSVLIEG ZIJN'

NIET VAN PLAN

Het wordt nog mooier als je weet dat Dirk-Jan als jonge jongen helemaal niet van plan was om de installatietechniek in te gaan. Boer, dat wilde hij worden. Maar toen eenmaal het moment daar was om naar het voortgezet onderwijs te gaan, adviseerden zijn ouders hem om niet naar de landbouwschool te gaan vanwege een slechte reputatie. "Een technische school vonden ze heel goed bij me passen."

Toen hij hier als opdracht een toilet moest repareren, werd zijn enthousiasme voor W-installatie aangewakkerd. "Ik haalde een 10 voor het repareren van dat wc'tje en daar was ik best trots op", verklaart hij het begin van de liefde. Het kwartje was echter nog niet helemaal gevallen. Dat gebeurde pas tijdens een open dag op school, waarbij hij ook een installatiebedrijf bezocht. "Toen merkte ik dat ik het machtig interessant vond om te zien wat er allemaal komt kijken bij W-techniek. Dat bij een serie urinoirs aan de muur al het water netjes wegstroomt en dat je daar eigenlijk nooit over nadenkt."

LOONDIENTST

Hij rondde zijn opleiding af en ging in loondienst. Daar viel hem op dat er veel meer technische mogelijkheden zijn dan die hij toepaste. "Er is veel nieuwe techniek, waar in mijn ogen veel

te weinig mee gebeurde. Op die manier werd ik in mijn passie geremd. Want wat is er nou niet mooier dan een klant adviseren wat voor hem de beste oplossing is? Dat er iemand komt met de vraag 'Ik ga verbouwen en denk aan zo'n installatie', en dat jij dan door je kennis van nieuwe technieken en materialen een advies kunt geven voor iets veel beters." Een bevriende relatie adviseerde Dirk-Jan daarom om zijn innerlijke drang om vernieuwingen onder de aandacht te brengen in een eigen bedrijf te etaleren. "Hij vond dat ik mezelf moest ontplooiën en hij wilde meteen klant bij me worden."

BEDRIJFSHAL

Hij startte in 2015 achter zijn woning in Hellouw, maar dat werd al snel te klein, waarna hij op zoek ging naar een locatie met kantoorruimte en bedrijfshal. Die vond hij in het naburige Waardenburg. Van hieruit bedient DBI Techniek de markt met als voornaamste opdrachtgevers aannemers die werkzaam zijn binnen de woningbouw. "We werken voor een aantal aannemers en doen nieuwbouw, verbouw en onderhoud en het gaat heel goed", zegt Dirk-Jan, die verwacht de komende jaren snel te groeien. Het enige dat de groei in de weg staat, is dat het moeilijk is om mensen te vinden. "Maar als we wel de juiste mensen kunnen aantrekken, dan denk ik binnen enkele jaren te kunnen verdubbelen."

PREFAB

Hij had trouwens ook kunnen kiezen voor een ruimte zonder loods, maar vanaf het begin heeft Dirk-Jan een rotsvast vertrouwen in prefab. "Toen ik net gestart was kreeg ik de opdracht voor het installatiewerk in zes rijtjeswoningen in Almere. Ik stelde toen mijn medewerkers voor om voor het eerst het meeste werk in prefab te doen. Daar was wel wat weerstand tegen, maar ik heb doorgezet. Ik was hier op een zaterdagochtend om zes uur, heb zo veel mogelijk leidingwerk in prefab afgemaakt, ben naar Almere gereden en om vier uur in de middag zat alles erin. Dat was me nooit gelukt zonder prefab. Daarbij komen ook nog de voordelen van veiligheid en werken onder ideale omstandigheden. Aan prefab zitten alleen maar voordelen en iedereen hier vindt dat nu ook."

DUURZAAM

Op het lijstje diensten dat DBI Techniek aanbiedt, prijken loodgieterswerk, duurzame installaties en klimaatoplossingen. Vanwege Dirk-Jans geestdrift om nieuwe technieken onder de aandacht te brengen, groeit hij met



Dirk-Jan van den Bergh gelooft heilig in prefab.

name in de segmenten duurzame en klimaatinstallaties, waaronder warmteterugwininstallaties, nieuwe verwarmings- en koeltechnieken en warmtepompsystemen. "Bij ons staat techniek in dienst van de klant, nooit andersom, en we opereren merkonafhankelijk.

'PREFAB HEEFT ALLEEN MAAR VOORDELEN'

Je kunt, vind ik, in deze sector geen standaardproducten installeren, maar je moet altijd uitvinden waar een klant zich behaaglijk bij voelt en wat hij precies wil. Ik wil graag dat mijn medewerkers er net zo in staan zoals ik en tot nu toe is dat gelukt. We zijn een hecht team."

VISIE

Hij heeft wel een mooi voorbeeld dat deze visie onderstreept. "We werden onlangs benaderd voor installatiewerk in een grote villa. Dat was begroot op ruim een ton, dus echt veel voor een woning. Toen we met de opdrachtgever in gesprek gingen, bleek dat hij wel een beeld voor ogen had over de

gewenste installatie, maar echt duidelijk was dat niet. Wij hebben toen uitgelegd wat, als hij bij bepaalde keuzes zou blijven, de gevolgen zouden zijn voor onder andere comfort en verbruik. Een lang verhaal kort: we adviseerden een compleet andere installatie die duurzamer, slimmer en ook nog goedkoper was. Voor minder kreeg hij meer en daar maak je mensen blij mee. Ja, ik vind dat kicken. Ik wil geen eendagsvlieg zijn en door op deze manier te werken, dus door eerlijk te zijn naar je klanten, bouw je een gedegen reputatie op, daar ben ik van overtuigd.

JAMMER

Toen Dirk-Jan in 2015 van start ging, had hij niet voorzien dat hij eind 2018 zou zijn waar hij nu is. De onstuimige groei heeft helaas wél tot gevolg dat hij niet meer dagelijks zelf installeert. "Dat vind ik wel jammer, maar dat is nu eenmaal niet anders. Ik blijf zelf in elk geval de verkoop en advisering doen, want daar ligt mijn passie."

KOESTEREN

Om deze reden is hij ook blij met een leverancier als Geberit, dat niet voor niets de slogan 'Know-How Installed' hanteert en dat net als hij uitgaat van de gedachte dat je pas kunt vermenigvuldigen als

je kunt delen. "Ik kende Geberit natuurlijk van mijn eerste werkgever, en dan met name van de inbouwreservoirs. Ongeveer twee jaar geleden werkten wij aan het hoogbouwproject Nijenoord in Utrecht en daar kwam ik in contact met accountmanager Jorn van Kampen. Daar zijn warme contacten met Geberit uit ontstaan en die koester ik. Inmiddels doen wij het hele programma van Geberit en Sphinx."

De naam DBI

Wanneer Dirk-Jan van den Bergh wordt gevraagd waar de afkorting DBI eigenlijk voor staat, lacht hij spontaan en antwoordt: "Voor duurzaam, betrouwbaar en innovatief."

Een goede vondst, maar de werkelijkheid is net even anders. Hij zegt: "Nee hoor, het staat voor Dirk-Jan van den Bergh Installatietechniek. Had ik het maar zo mooi bedacht. Laatst had ik ergens een flyer voor nodig en toen kwam de maker daarvan met deze betekenis en die vind ik wel mooi. Misschien houd ik die wel aan."

AGENDA

SEMINAR 'WATERDICHT VERTROUWEN IN DOUCHEAFVOEREN'

Geberit en de NITA (Nederlandse Innovatieve Tegelacademie) organiseren voor de tweede keer een seminar over het waterdicht maken van douchevloeren: de grootste uitdaging van elke specialist.

Datum: 17 januari 2019.

Locatie: Geberit Trainingscentrum, Nieuwegein.

Website: www.geberit.nl/waterdicht.

BOUWBEURS

De bouwsector draait op volle toeren, en dat brengt uitdagingen met zich mee. Op de BouwBeurs kun je antwoorden vinden.

Datum: 4 tot en met 8 februari 2019.

Locatie: Jaarbeurs Utrecht

Website: www.bouwbeurs.nl

ISH

Het is een gegeven: elk even jaar de VSK in de Jaarbeurs en elk on-even jaar is er de grootste vakbeurs op sanitair- en installatiegebied: de ISH in Frankfurt. Volgend jaar is deze megavakbeurs in maart.

Datum: 11 tot en met 15 maart 2019.

Locatie: Messe, Frankfurt.

Website: www.ish.messefrankfurt.com.

BEURS EIGEN HUIS

De voorjaarseditie van de Beurs Eigen Huis in de Jaarbeurs Utrecht is een mooie aanloop naar de lente die een week later begint. Voor goed advies en inspiratie ben je bij Beurs Eigen Huis op het juiste adres. Er zijn ruim tweehonderd exposanten in onder andere bouw en verbouw en keuken en bad.

Datum: 15 tot en met 17 maart.

Locatie: Jaarbeurs Utrecht.

Website: www.realiseerjedroomhuis.nl.

ISH NOVITEITENSHOW

Voor iedereen die op de hoogte wil worden gebracht van de noviteiten die op de ISH worden gepresenteerd en die in Nederland komen, is er ook elk oneven jaar de ISH Noviteitenshow. Sinds 1989 organiseren toonaangevende fabrikanten deze showroombeurs en dat gebeurt stevast in een prettige ambiance.

Iedereen die werkzaam is in de sanitairbranche is van harte uitgenodigd. De toegang is gratis. Het enige dat u hoeft te doen is u vooraf aan te melden.

Datum: 15, 16 en 17 april 2019.

Locatie: De Beursfabriek, Houten.

Website: www.ishnoviteitenshow.nl.



In 2023 voor ruim 23 miljard euro aan installaties geïnstalleerd

Installatiesector is een van snelstgroeiende sectoren

■ HOOGCONJUNCTUUR

De installatiebranche is een van de snelstgroeiende sectoren van de Nederlandse economie en het einde van de groei is voorlopig nog niet in zicht. Dit jaar komt het installatievolume op 20,2 miljard euro, volgend jaar groeit de markt naar ruim 21 miljard euro en in 2023 overschrijdt de omzet de 23 miljard euro.

Dit staat in het rapport 'Economische vooruitzichten installatiebranche 2019 en verder' dat onlangs is verschenen. In de hele branche gaat het eigenlijk geweldig. Installatiebedrijven in de utiliteitsbouw kunnen volgend jaar een volumestijging van 4 procent tegemoetzien en in de infrastructuur groeit het installatievolume zelfs met 6 procent. Een klein tandje minder mogen de installateurs die afhankelijk zijn van de woningbouw verwachten, maar met 3 procent groei zitten ook die stevig in de plus.

OP VOLLE TOEREN

De belangrijkste reden is dat de Nederlandse economie op dit moment op volle toeren draait. Het bruto binnenlands product (BBP) steeg in zowel 2017 als in 2018 met ruim 3 procent. Voor volgend jaar wordt een wat gematigder groei verwacht (2,6 procent), maar dat is nog altijd groei. Als gevolg van de toegenomen bedrijvigheid daalt de werkloosheid in rap tempo en nemen bedrijfsinvesteringen (waaronder in vastgoed) toe. Daarnaast bevindt het vertrouwen van producenten zich momenteel op een zeer hoog niveau.

Ook consumenten zijn weer positief gestemd over de economie, de eigen financiële situatie en het doen van grote aankopen. Ook de consumentenbestedingen groeien al enkele jaren met grofweg 2 procent per jaar.

MOTOR

De bouwsector, en dan met name de woningbouw, is de belangrijkste motor van de installatiesector en voorsnog wijst alles erop dat deze ook volgend jaar verder zal groeien. De woningbouw groeit in de komende jaren verder door richting een plafond van circa 70.000 opgeleverde woningen per jaar. Verder zorgt de toegenomen vraag naar bedrijfsgebouwen en grootschalige distributiecentra in de utiliteitsbouw op dit moment voor een groei van het bouwvolume. En in de komende jaren, zo wordt in het rapport voorzien, zorgt de groeiende vraag naar onderwijs- en zorggebouwen voor de groei van de utiliteitsbouwproductie. "De groei van het totale bouwvolume zorgt ook in de installatiesector voor een positief geluid. Als gevolg van de stijgende bouwvolumes in de woningbouw, de utiliteitsbouw en de infrastructuur stijgt ook het installatievolume", aldus UNETO-VNI. En dan zijn er ook nog andere ontwikkelingen die de installatiebranche in de kaart spelen, zoals het feit dat Nederland van het gas af gaat. Dat zorgt ervoor dat steeds meer cv-ketels voor veel duurdere warmtepompen vervangen worden. Deze ontwikkeling zet ook in de komende jaren verder door.

INHAALRACE

Vooralsnog is de installatiebranche nog steeds bezig met een inhaalrace. Tijdens de financiële crisis is de installatiebranche flink gekrompen, zowel in aantal bedrijven als in aantal werknemers. De daling van het aantal werknemers in de klimaat- en sanitairtechniek was zelfs het grootst. In 2008 werkten er in de sanitair- en klimaattechniek rond de 64.000 installateurs, momenteel ligt dat aantal nog onder de 60.000.

ELEKTROTECHNIEK

Sinds 2016 is de weg omhoog ingezet en stijgt zowel het aantal

installatiebedrijven als het aantal werknemers in de installatiebranche weer. De stijging van het aantal werknemers geldt voor de hele branche, al groeit het aantal werknemers in de elektrotechniek wel iets harder dan het aantal werknemers in de klimaat- en sanitairtechniek.

Volgend jaar zal dit aantal naar verwachting groeien, maar hiermee is meteen ook het belangrijkste pijnpunt genoemd: waar haal je mensen vandaan?

VACATURES

Het aantrekken van de economie en de bouwnijverheid doet de

INSTALLATIE-BRANCHE VERGRIJST RAP

vraag naar personeel flink toenemen en ondanks het feit dat met man en macht wordt gewerkt om nieuwe mensen te laten instromen, kost dat veel moeite. Ten opzichte van het dieptepunt van de crisis in 2013 stonden medio 2017 ruim acht keer zoveel vacatures open. In totaal heeft 55 procent van alle installatiebedrijven één of meerdere vacatures uitstaan. De meeste moeite hebben bedrijven met het vinden van leerlingmonteurs en zelfstandige monteurs.

VERGRIJZING

En dan is er ook nog de uitdaging van de vergrijzing: de installatiebranche vergrijst in rap tempo, waardoor veel oudere werknemers vervangen moeten worden. Tussen 2008 en 2018 is de gemiddelde leeftijd van werknemers toegenomen van 37 naar 41 jaar. Doordat er steeds minder jongeren toetreden tot de installatiesector, wordt dit probleem in de komende jaren alleen maar groter.

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 eendaagse trainingen over diverse onderwerpen, die worden gehouden in het kenniscentrum van Geberit in Nieuwegein.

Voor het eerste kwartaal van 2019 is het aanbod als volgt:

- Service sanitair: nog geen nieuwe datum bekend.
- Duurzame sanitaire oplossingen: dinsdag 26 maart.
- Afvoerteknik Hemelwater: dinsdag 19 maart.
- Afvoerteknik Vuilwater: donderdag 31 januari en dinsdag 9 april.
- Montageteknik PE, vuil- en hemelwater: donderdag 24 januari en woensdag 13 maart.
- Legionella Preventie: dinsdag 29 januari.
- Legionella Praktijk: nog geen nieuwe datum bekend.
- Maritiem en industrie: geen vaste data. Interesse kunt u aangeven bij uw Geberit accountmanager.

Deelname is gratis.

Aanmelden via www.geberit.nl/cursussen.

Vink Installatiegroep levert huzarenstukje

Hotel Ypenburg moest razendsnel worden gebouwd

■ REFERENTIEPROJECT

Niet alleen in Amsterdam worden veel hotels gebouwd, maar ook in onder andere Den Haag. Een fraai voorbeeld is Hotel Ypenburg aan de Brasserskade in Den Haag-Ypenburg. Dit is onderdeel van een horeacomplex met de naam Trinity Tower. Vink Installatie Groep uit Roelofarendsveen tekent voor de installatietechniek.

Het nieuwe hotel annex horecagebouw is gelegen pal naast de A13 en heeft een spectaculaire vormgeving: het hogere hoteldeel lijkt enigszins om te vallen, waardoor het vanaf de snelweg een echte blikvanger is. Sinds 15 oktober is het horecagedeelte geopend, terwijl de 124 hotelkamers in februari volgend jaar worden opgeleverd. Opdrachtgever is Star Investments in Delft dat een Chinese achtergrond heeft; vandaar de nadrukkelijke link met het Aziatische bedrijfsleven.

GEBERIT PUSHFIT VANWEGE DE SNELHEID

Vink Installatie Groep kreeg in 2017 van Interplan Bouwsupport dat de bouw begeleidt, de opdracht voor alle installatiewerkzaamheden. Interplan Bouwsupport en Vink hebben een goede onderlinge relatie, waarvan de basis onder andere is gelegd bij de bouw van Hotel V in Amsterdam. Wat ook een rol heeft gespeeld, is het gegeven dat Vink Installatie Groep inmiddels veel ervaring heeft in de aanleg van installaties in hotels. "Momenteel werken we in vier hotels tegelijk en we hebben er al heel wat gedaan", illustreert chef-monteur Hennie van der Boor.

VERDIEPEN

Het eerste dat projectmanager Harmen Verweij en Hennie van der Boor deden was zich verdiepen in de specifieke uitdagingen.

Er waren er een aantal. "De belangrijkste is de tijdsdruk. Het oorspronkelijke plan was dat het project in mei dit jaar zou worden opgeleverd, terwijl wij pas in januari konden beginnen. Om de vaart er zo veel mogelijk in te houden, hebben wij wel zo veel mogelijk werk op de werkvloer geprefabd. Op een gegeven moment hadden we hier twee ploegen lopen: één voor deze verdiepingsvloer en één in het hoteldeel, want daar liep wel alles op rolletjes."

NIET GEBIMD

Wat zeker niet meehielp, was dat het project niet is gebimd. "Niet alle partijen die hier actief zijn kunnen bimmen, dus daarom is er uiteindelijk niets gebimd. Als dat wel zou zijn gebeurd, zou het allemaal makkelijker zijn geweest, maar dat is achteraf", zegt Van der Boor.

Job Eindhoven, accountmanager Utiliteit van Geberit, werd in een vroeg stadium betrokken bij de werkzaamheden. "Op een gegeven moment kwam Harmen bij ons en het bleek al snel dat Vink, dat sowieso Geberit minded is, vanwege het complete assortiment het liefst alles wilde onderbrengen bij één leverancier." Van der Boor: "Geberit en Sphinx hebben alles onder één dak en we weten dat het goed is."

SHOWROOM NIEUWEGEIN

Om te tonen wat Geberit en Sphinx kunnen betekenen op leiding- en sanitair gebied, werd in het begin de Chinese familie die de opdracht heeft gegeven voor de bouw, uitgenodigd in de showroom in Nieuwegein. Eindhoven: "Daar hebben we laten zien welke mogelijkheden en noviteiten er zijn en daar stonden zij voor open. Op een gegeven moment is vastgesteld dat, als wij binnen het budget zouden blijven, Vink en wij samen zouden kijken welke mogelijkheden het beste zouden zijn."

GEBERIT PUSHFIT

Vanwege de gewenste snelheid is onder andere Geberit PushFit, het handige en buigzame leidinginsteekstelsel -dat wordt



Vanwege de snelheid bij het schoonmaken werd de Geberit CleanLine douchegoot geïnstalleerd.

geïnstalleerd met aan gereedschap slechts een snijtang en een ontbramer- gemonteerd. Van der Boor: "De waterleidingen zijn van Geberit Mapress en alle vertakkingen naar de hotelkamers zijn PushFit, want daarmee konden we snel meters maken."

'WE LIETEN BIJ ONS DE MOGELIJKHEDEN ZIEN'

ZELF EXPLOITEERT

Verder speelt bij de uiteindelijke keus voor materialen en sanitair een belangrijke rol dat de opdrachtgever niet alleen het complex bouwt, maar ook zelf exploiteert. Eindhoven: "Als een projectontwikkelaar later niets meer met het hotel te maken heeft, dan zie je vaak dat het allemaal niet veel uitmaakt wat erin gaat. Als het maar goed is en werkt. Maar is de opdrachtgever ook exploitant, dan gelden andere normen. Wij konden daardoor goed uitleggen wat het aan schoonmaaktijd scheelt wanneer zou worden gekozen voor Sphinx Rimfree® closets. En om dezelfde reden zijn in de douches Geberit CleanLine douchegoten gemonteerd, waarbij



Vink Installatiegroep was opvallend aanwezig bij Hotel Ypenburg.

tevens meespeelt dat de montage-tijd kort is en dat de vloer gegarandeerd waterdicht is. De ingebouwde douchegoot heeft een open profiel waarin het water wordt opgevangen om in de afvoer te verdwijnen. Dit zorgt ervoor, dat de douchegoot in een oogwenk weer schoon is. Er zijn geen verborgen richeltjes of moeilijk bereikbare hoekjes en de kamvormige haarzeef vormt een effectieve barrière tegen haren en andere vuildeeltjes en voorkomt zo dat de afvoer verstopt raakt. Deze haarzeef is in een handomdraai te verwijderen en te reinigen. Slim bekeken dus!"

LUXE UITSTRALING

Verder is gekozen voor een luxe

uitstraling, wat onder andere de keus voor de touchfree wastafelkranen Geberit Piave en de Geberit Sigma bedieningspanelen verklaart. Aan leidingwerk zit er Geberit Mapress, Pushfit en PE (in de hotelkamers Geberit Silent-db20 om geluidsoverlast te voorkomen) in, op het dak staat Geberit Pluvia garant voor een perfecte afvoer van het hemelwater en op de luxe urinoirs (Geberit Preda), toiletten (Sphinx 300 Rimfree®) en baden (Sphinx B65/345) staat het beeldmerk van Geberit of Sphinx. "Het is een prachtproject waarbij goed te zien is welke mogelijkheden Sphinx en Geberit momenteel bieden op sanitair- en installatietechniek", besluit Eindhoven.



Ter plekke is het nodige aan leidingwerk geprefabd.

Waterzijdig inregelen cv moet standaard worden geregeld

■ VERWARMING

Installateurs moeten volgend jaar het zogeheten 'waterzijdig inregelen' van een cv-installatie automatisch meenemen. Deze maatregel levert namelijk een besparing op van gasverbruik die kan oplopen tot 25 procent.

Waterzijdig inregelen is het instellen van een optimale balans tussen de cv-ketel en de radiatoren. In veel gevallen krijgt de radiator die dicht bij de cv-ketel staat het snelst en het meeste warme water. De radiator die ver van de cv-ketel is geplaatst, krijgt daarentegen weinig warm water. Het gevolg is dat de radiator traag opwarmt

ruimtes niet warm te krijgen zijn.
- Een onnodig hoog gasverbruik.

GROTERE RADIATOREN

Veel installateurs kiezen ervoor om grotere radiatoren op te hangen, maar dat is helemaal niet nodig. Een radiator is bij de bouw namelijk precies afgestemd op het volume van de ruimte. Een grotere radiator gaat in de meeste gevallen het probleem niet oplossen. Daarvoor moet de cv waterzijdig worden ingeregeld. Het waterzijdig inregelen zorgt ervoor dat elke radiator het juiste volume water krijgt. Bij het waterzijdig inregelen wordt de maximale doorstroomopening ingesteld. Dit kan enerzijds met het binnenwerk van de radiatorkraan en anderzijds met het voetventiel. Een radiator ver van de cv-ketel moet een grotere opening hebben dan een radiator dicht bij de ketel. Wat de juiste instelling hiervoor is, doet men met waterzijdig inregelen.

GROTERE RADIATOR LOST PROBLEEM NIET OP

of zelfs nauwelijks opwarmt. Dit wordt 'onbalans' genoemd en er kleven een paar praktische bezwaren aan:

- Slecht comfort omdat het pand niet gelijkmatig opwarmt.
- Slecht comfort omdat bepaalde



terugverdientijd van twee jaar.

GROTE STAP

Van der Lee vindt dat er een grote stap is gezet. "Deze maatregel kost de overheid niets, maar voorkomt wél enorm veel uitstoot. Het waterzijdig inregelen van de cv-installatie in miljoenen woningen

leidt tot een enorme aardgasbesparing én een verminderde CO₂-uitstoot."

SCHEPJE BOVENOP

De verplichting voor bedrijven om energiebesparende maatregelen te nemen was er al, maar de overheid doet er met onder andere

deze maatregel nog een schepje bovenop. Vanaf medio 2019 moeten ondernemingen aangifte doen van alle energiebesparende maatregelen die zij treffen. Treft een bedrijf niet alle maatregelen, dan komt de inspectie van de Omgevingsdienst langs, die een boete kan opleggen.

'BIM vertraagt onnodig waar een versnelling gewenst is'

■ BIM

Willem van der Veere, secretaris Bestuur-Ledenraad, Vakspecialist Onderwijs, Scholing & Arbeidsmarkt van UNETO-VNI ziet in de ontwikkeling van Bouw Informatie Modelleren (BIM) een vertraging ontstaan waar een versnelling is gewenst. Hij schreef er naar aanleiding van de BIM Onderwijsdag die recent is gehouden onderstaande blog over:

"Als, na een zekere aanloop, een tamelijk nieuwe technologie zoals BIM de markt begint te veroveren, zie je altijd allerlei mensen, bedrijven, organisaties en instanties aan zo'n ontwikkeling vol enthousiasme een eigen kleur en invulling geven. Dat is natuurlijk goed, want dan gaat de boel een beetje leven. Maar het schept ook vaak verwarring en onzekerheid, en die gaat werken als een tegenkracht die de innovatiekracht van de nieuwe

technologie gaat tegenwerken. Het eindresultaat is een vertraging op het moment dat men een versnelling nodig heeft. Zo'n situatie doet zich bijvoorbeeld voor bij kennisoverdracht over BIM."

MOEILIK TE MARKEREN

"Door onduidelijkheid over 'het vak BIM' is het voor cursusinstellingen, scholen, bedrijven, etc. vaak moeilijk te markeren wat een persoon op BIM-gebied zou moeten kennen en kunnen. Het kennisaanbod gaat dan automatisch bestaan uit datgene dat beschikbaar is in plaats van datgene dat nodig is. En werkgevers verkeren in onzekerheid of een sollicitant de vaardigheden heeft verkregen die het bedrijf nodig heeft."

LEIDRAAD

"Beroepscompetentieprofielen (BCP's) beschrijven de kennis en kunde van vakvolwassen personen en zetten daarmee een standaard voor scholen en cursusinstellingen over wat te onderwijzen, en geven werkgevers een beeld van wat een persoon op een bepaald functieniveau waard is qua kennis en vaardigheden. Daarom spant UNETO-VNI zich in om door het aanmaken van deze BCP's de markt een leidraad te geven die innovatie versnelt."



Personeeluitdaging te lijf

■ ONDERWIJS

In Overijssel is het breed samengesteld Techniekpact Regio Zwolle opgericht om het tekort aan technische vakmensen aan te pakken. Ruim zeventig vertegenwoordigers van werkgevers-, werknemers-, overheids- en netwerkorganisaties, maken hier deel van uit.

Robert-Jan de Vries, voorzitter van de samenwerkende technische opleidings- en ontwikkelingsfondsen in Gelderland/Overijssel, stelde bij de aftrap vast dat de publiek-private samenwerking in slechts een paar maanden tijd tot stand is gekomen.

SCHOLINGSVOUCHERS

In de 'Overijsselse Techniekuitsdaging' (de titel van het uitvoeringsprogramma) staat de toekenning en het gebruik van scholingsvouchers centraal. De vouchers zijn

beschikbaar voor mensen die in Overijssel op zoek zijn naar een baan in de techniek (200 vouchers), voor werkenden in de techniek (250 vouchers) en voor vakmensen die partitimetechnekd docent willen worden (40 vouchers). De vouchers zijn goed voor 5.000 euro voor nieuwkomers in de techniek, 2.500 euro voor werkenden en 3.000 euro voor aanstaande docenten.

BANENAFSPRAAK

Van een andere orde van grootte, maar ook alles te maken met de krapte op de arbeidsmarkt, is de zogenoemde Banenafpraak: de afspraak van de overheid om meer mensen met een arbeidsbeperking aan de slag te helpen bij een reguliere werkgever. In het Spoorboekje Banenafpraak staat op een rij welke mogelijkheden er zijn voor werkgevers om iemand met een arbeidsbeperking in dienst te nemen.



Peugeot Partner wint nipt van identieke Citroën Jumpy

Bestelauto van het Jaar 2019

■ PRIJSWINNAAR

Het is het jaarlijkse feestje van de vaderlandse autopers: de verkiezing van Auto en Bestelauto van het Jaar. En het zit er weer op. De Bestelauto van het Jaar 2019 is de Peugeot Expert. Deze werd samen met zijn broertjes Citroën Berlingo en Opel Combo eerder ook al International Van of the Year 2019. Wat je noemt een echte prijspakker.

Normaal gesproken hebben we op deze plek een impressie van een bestelauto. In deze laatste editie van het jaar doen we het eens anders, om twee redenen. De eerste is dat het aanbod nieuwe bestelwagens niet heel groot is en de tweede is dat het best aardig is om eens het juryrapport van deze verkiezing na te lezen omdat dat een aardig inkijkje geeft in de staat van het fenomeen bestelauto's zelf én in het dealerkorps van een merk.

SERVICE

Dit laatste is niet zo vreemd, want een bestelwagen is natuurlijk veel meer dan een chassis op wielen.

Het gaat ook om de service van het merk. En die is in het geval van Peugeot prima en in elk geval ietsjes beter dan bij Citroën. De identieke Citroën Jumpy werd namelijk exact -logisch- even goed beoordeeld als de Partner en de Opel Combo, maar het was de kwaliteit van de service en de hoge servicegraad die ervoor zorgden dat de weegschaal richting Peugeot uitsloeg. Juryvoorzitter Peter Brouwer, hoofdredacteur Automobiel Management, zei er dit over: "De scorekaart van de jury gaf de Expert de hoogste waardering van alle deelnemende bestelauto's bij de zwaarwegende criteria leaseprijs en brandstofkosten. Wat uitstraling betreft moet hij de Jumpy zelfs nét voor zich dulden, maar de importeur en dealers worden juist iets hoger gewaardeerd."

Over de auto zei hij dit: "De middenklasse bestelauto van PSA Group is een uiterst modern en competitief product dat zich in korte tijd heeft bewezen als een vooral comfortabele en prijstecnisch gunstige aanbieding."



TOP 10

Bij de verkiezing geldt een speciale vermelding voor Mercedes-Benz, dat met het gehele gamma in de top 6 is vertegenwoordigd: de Sprinter werd in de top 10 derde, de Citan vijfde en de Vito, recentelijk twee achtereenvolgende jaren titelhouder, zesde.

Ford haalde met de kleine Transit Courier de vierde en met de grootste Transit, de titelhouder van vorig jaar, de tiende plek, Citroën scoort naast de tweede plaats voor de Jumpy ook de zevende plek voor de Jumper. Volkswagen neemt met de Caddy net als vorig jaar de achtste plek in en de Toyota Proace is negende.

WEINIG AANBOD

Brouwer is trouwens teleurgesteld dat de elektrische en hybride bestelauto's nog altijd niet aan de verkiezing kunnen deelnemen. "We overwegen hun toelating elk jaar opnieuw, maar we moeten telkens concluderen dat het aanbod te klein is. Gelukkig staan er nieuwe modellen in de startblokken, waarvan we hopen dat ze ook op een flinke schaal daadwerkelijk leverbaar worden. Bij ondernemers en overheden is de vraag groot genoeg."

Tot slot nog een paar feiten over de Peugeot Expert:

- De cabine maakt een ruimtelijke indruk, met een breedte van 172

cm en een diepte van 149 cm.

- Opvallend is de vele binnenruimte, met vooral veel opbergruimte in de deuren.

- De stoelen zitten goed en het stuur ligt goed in de hand.

- Fraai is het nieuwe multimediasysteem met een 7 inch scherm. Het biedt behalve navigatie tal van slimme functies.

- De laadruimte van de kleinste uitvoering is iets meer dan vijf kuub.

- De Expert is leverbaar met een 1,6 BlueHDI- en een 2.0 BlueHDI-motor.

- De Expert heeft aan de rechterzijde standaard een schuifdeur met een toegang van 94 x 123 cm tot de laadruimte. Daar past een europallet door.

Autonome auto kost brokken

■ AUTONOME AUTO

Het is vrijwel onvermijdelijk dat bij de ontwikkeling van de zelfrijdende auto ongelukken zullen gebeuren. Immers geldt: waar gehakt wordt, vallen spaanders. Dat hoort er nu eenmaal bij.

Op deze wijze uit Erik Arends, consultant Smart Mobility bij AT Osborne, zich in een opiniestuk over de zelfrijdende auto op Verkeersnet.nl met als kop 'Ongelukken onvermijdelijk bij verdere ontwikkeling autonome auto.'

Hij schrijft onder meer: "Of de volledig zelfrijdende auto er uiteindelijk komt, daar is nog niet iedereen het over eens. Dat de weg ernaartoe er één is met de nodige incidenten, lijkt een onvermijdbare waarheid te worden. Minister Cora van Nieuwenhuizen (Infrastructuur en Waterstaat) heeft recent benadrukt dat verkeersveiligheid bij de introductie van zelfrijdend vervoer van het grootste belang is, waarbij we maar één kans hebben om het goed te doen."

EERLIJK COMMUNICEREN

Hij vindt het dan ook tijd worden dat er niet overspannen over moet worden gedaan. "Het wordt tijd om eerlijk te communiceren over de risico's van (het testen met) de zelfrijdende voertuigen, zodat het publiek zich geen onrealistische verwachtingen aanmeet. In deze communicatie is het des te belangrijker om te laten zien dat de risico's tot het maximale worden beheerst."



Motorrijden kan veiliger worden gemaakt

■ MOTORRIJDEN

Dat automobilisten motorrijders over het hoofd zien, is geen specifiek motorrijders-probleem en om die reden is het niet opportuun om in de opleiding voor het rijbewijs specifiek aandacht te besteden aan het waarnemen van motorrijders. Het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat zal intussen een onderzoek laten uitvoeren naar zichtbaarheid van motorrijders en kijkgedrag van automobilisten.

Dit staat in het 'Actieplan verbetering verkeersveiligheid motorrijders', dat is opgesteld door het Motorplatform met onder andere de ANWB, BOVAG, Landelijke Eenheid Politie en de Politieacademie. Doel is de verkeersveiligheid van de motorrijder te vergroten.

RISICOPERCEPTIE

Een van de voorgestelde maatregelen is dat een training die is gericht op risicoperceptie meer gemeengoed wordt. Deze leidt namelijk

aantoonbaar tot veiliger rijgedrag en verbeterde gevaarherkenning.

MOTORHELM

Een andere maatregel is aandacht voor de motorhelm. De kwaliteit van een helm gaat aantoonbaar achteruit na verloop van tijd.

Intentie is om dit te kwantificeren en wellicht de UNECE-normen aan te passen, zodat de productiedatum van de helm of een tht-datum zichtbaar is. Het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat gaat hier in Europees verband aandacht voor vragen.





GEBERIT PROAPP

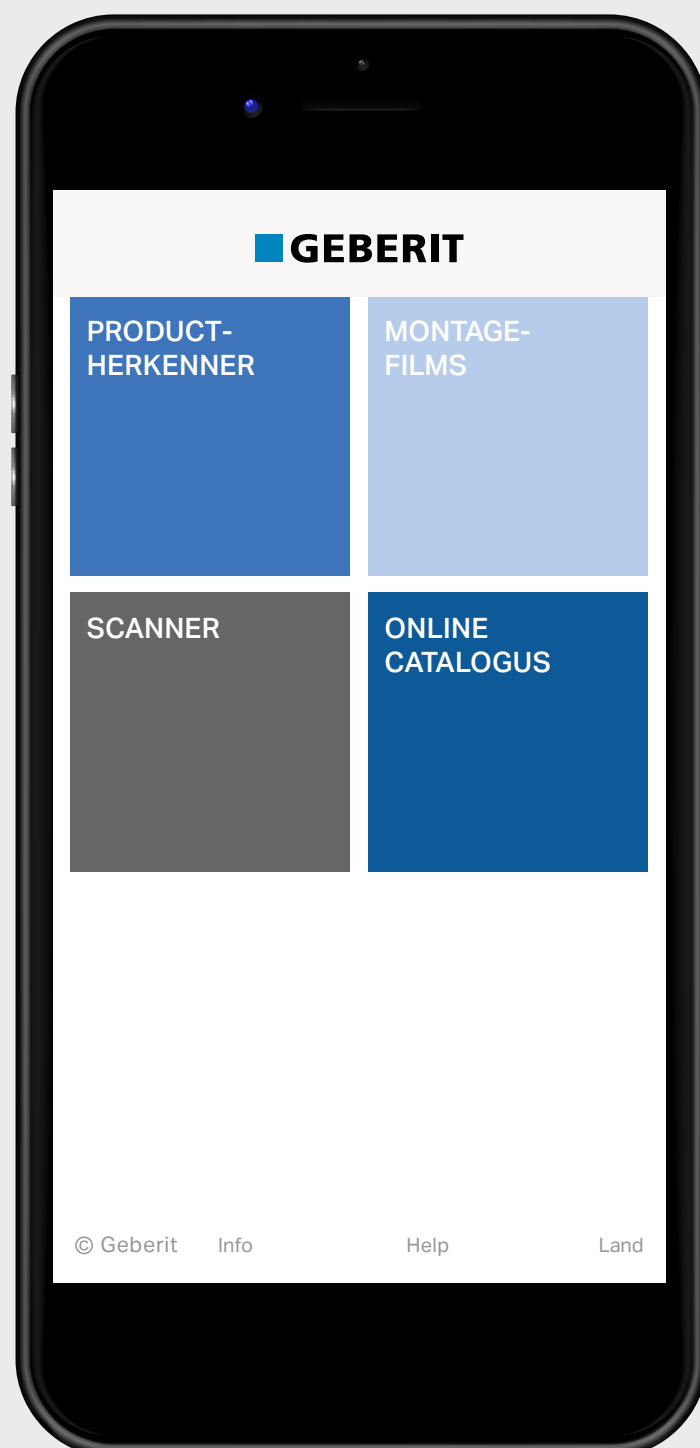
EEN ASSISTENT OP ZAKFORMAAT SLIM BEKEKEN



WINACTIE

Win een super sterke
Geberit smartphone case

www.geberit.nl/proapp



Met Geberit ProApp heeft u altijd alle informatie op zak. Van montagevideo's en de complete online catalogus, tot aan onze barcodescanner en productherkenner waarmee u de juiste onderdelen voor onderhoud en reparatie achterhaalt. Download hem nu en ontvang een super sterke smartphone case! Op=op, dus ga naar onze site.

www.geberit.nl/proapp