

Flexwerken wordt minder aantrekkelijk.

2

Ireen Wüst: "Mannen zijn soms kneiterhard, maar je weet wel wat je ze aan je hebt"

5



Grimbergen-Noordermeer bestaat sinds 1748

7

In Hotel Havezate beschikt elke gast over Geberit DuoFresh

9

# 16

uur moet volgens werkgevers het dagvenster zijn om te werken

## MINI One Clubvan wordt visitekaartje van Scheffer Badkamers in Zelhem

Justin Berkelaar van Scheffer Badkamers BV in Zelhem is de gelukkige nieuwe eigenaar van de MINI One Clubvan die de hoofdprijs vormde van de actie van Geberit rond het 50-jarig bestaan van het inbouwreservoir. "Deze MINI gaan wij met veel plezier inzetten voor ons bedrijf", zei hij bij de overhandiging van de autosleutels door Nicolette van Riemsdijk en Robin van den Brink van Geberit.

Installateurs werden uitgedaagd om het boegbeeld van de campagne - Nikki - te helpen om haar probleem met vieze geurtjes op het toilet op te lossen. Geberit DuoFresh is daarvoor de oplossing. Geberit koos er bewust voor een actie te houden die was gericht op de installateurs, aangezien zij de ambassadeurs zijn van het Geberit inbouwreservoir.



## Geberit staat weer op de Bouwbeurs

Geberit is na jarenlange afwezigheid weer terug op de BouwBeurs. De speciale stand van Geberit (Hal 9, stand B060) is ingericht om de talloze mogelijkheden van producten van Geberit in relatie tot conceptueel bouwen te laten zien. De BouwBeurs wordt gehouden van 9 t/m 13 februari in de Jaarbeurs in Utrecht en is onderdeel van de Week van de Bouw.

De BouwBeurs is de grootste ontmoetingsplaats voor de uitvoerende bouw van Nederland en dit jaar heeft het er alle schijn van dat het weer een gezellige beurs gaat worden. De bouwwereld en de installatiebranche hebben na een paar slechte jaren weer het volste vertrouwen in de toekomst en dat straalt de BouwBeurs uit. Niet voor niets is het centrale motto: 'Het wordt weer leuk in de bouw!' Er zijn talloze livedemonstraties, nieuwe producten en er is volop entertainment.

## Installateurs: vertrouwen in toekomst

Installateurs hebben weer het volste vertrouwen in de toekomst. Na een paar zware jaren waarin menig installatiebedrijf is weggefallen, is er alom positivisme over het jaar 2015.

Dit blijkt zowel uit de Monitor Bouwketen najaar 2014 als uit onderzoek van Uw Duurzame Installateur, een landelijk samenwerkingsverband van elektrotechnisch- en totaalinstallateurs die met elkaar gemeen hebben naast het traditionele installatiewerk gespecialiseerd te zijn in duurzame oplossingen voor energiebesparing.

In de installatiesector is de orderportefeuille met twee tiende maand toegenomen en de bedrijven verwachten per saldo een stabilisatie in de omzet. Het aandeel bedrijven dat een daling verwacht, is sterk afgenomen. Ook is de werkgelegenheidsverwachting ten opzichte van een halfjaar geleden verbeterd. Het beeld in deze sector is hiermee gunstiger dan een halfjaar geleden.

### Omzetgroei

Uit het onderzoek van Uw Duurzame Installateur blijkt dat een derde van de ondervraagde

installatiebedrijven een omzetgroei verwacht, terwijl bij het grote andere deel ook de verwachting is dat de donkere jaren voorbij zijn. Dit is een belangrijke graadmeter, want bij de meerderheid van de ondervraagden verbeterde de winstgevendheid de laatste jaren niet. De installateur is gemiddeld tevreden over het feit dat de woningmarkt langzaam herstelt en er meer bouwvergunningen worden afgegeven.

### Investeren

Bijna 40 procent van de installateurs geeft aan, zo valt te lezen in

de Monitor Bouwketen, weer te willen investeren in nieuwe materialen en oplossingen. De personeelsomvang zal door de verwachte omzetgroei niet vanzelfsprekend ook toenemen. Installateurs willen hun personeel efficiënter inzetten door te investeren in trainingen en cursussen. Dus meer halen uit het huidige aantal medewerkers is voor de meeste het devies. Ruim 60 procent van de ondervraagden ziet ook het nut van marketing steeds meer in en wil in 2015 hier ook meer aan besteden. Hoe precies is voor velen overigens nog de vraag.

### Geen stagnatie

Eerder waren er al andere indicatoren dat de bouwsector en installatiesector uit het dal kruipen. Uit het permanente conjunctuuronderzoek door het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) blijkt dat steeds meer bouwbedrijven geen stagnatie in onderhanden werk ondervinden. Ruim de helft van de bedrijven beoordeelt de huidige ordepositie als normaal.

### Conceptueel bouwen

Geberit is dit jaar weer graag onderdeel van de BouwBeurs. De stand staat in het teken van conceptueel bouwen, waarbij aandacht is voor onder andere de mogelijkheden met de producten van Geberit op het gebied van prefab, slim en flexibel bouwen, ontkoppeld bouwen, brandpreventie en BIM.

De BouwBeurs 2015 vindt plaats van maandag 9 t/m vrijdag 13 februari in de Jaarbeurs in Utrecht.



## 'Installatiebranche moet vernieuwen'

De installatiebranche snakt naar vernieuwing. Flexibele inzet van werknemers én oudere werknemers langer en betaalbaar aan het werk houden zijn twee gewenste vernieuwingen.

Dit is volgens directeur Erik van Engelen van brancheorganisatie UNETO-VNI de belangrijkste inzet bij de cao-onderhandelingen die vorige week woensdag zijn gestart en die deze week worden voortgezet.

De onderhandelingen startten in een periode dat de installatiesector nog altijd in zwaar weer zit. De cijfers liegen er niet om: sinds het begin van de crisis heeft de sector ruim een kwart van het productievolume zien verdampen. De nieuwbouw is ruim 38 procent

gekrompen en de utiliteitsbouw met 30 procent. Van Engelen: "De sector is bezig met overleven, veel bedrijven bevinden zich nog altijd in de gevarezone. Veel bedrijven hebben de afgelopen jaren projecten met verlies aangenomen om op die manier hun werknemers aan het werk te kunnen houden en daarmee de kennis en deskundigheid niet uit het bedrijf te laten verdwijnen. Dat is niet vol te houden."

### Flexibiliteit

Om deze reden wordt het tijd voor drastische vernieuwingen in het werketos in de sector. Volgens Van Engelen is flexibiliteit het sleutelwoord. "Van installateurs wordt steeds vaker verwacht dat zij hun werkzaamheden uitvoeren

op een moment dat het de klant het beste uitkomt. Dat betekent dat werk- en privé-tijd steeds meer door elkaar gaan lopen en het begrip 'normale' werkdag een andere lading krijgt." UNETO-VNI pleit daarom voor een dagvenster tussen 6.00 en 22.00 uur waarbinnen een installateur zonder toeslagen moet kunnen werken.

Ander heikel punt zijn de loonkosten van oudere werknemers. "Oudere werknemers verdienen doorgaans het hoogste salaris en hebben de meeste vrije dagen. Dat strookt niet met het gegeven dat deze steeds grotere groep werknemers rendabel inzetbaar moet blijven", meent Van Engelen, die erop inzet om oudere werknemers langer én betaalbaar aan het werk te houden.





# Flexwerken wordt minder aantrekkelijk gemaakt

Medewerkers bepalen het succes van het bedrijf. In 2015 zijn er vijf belangrijke veranderingen met betrekking tot medewerkers. We zetten vijf belangrijke trends op een rijtje.

## Herstel

De economie trekt weer aan en installateurs zijn weer positief over de toekomst (zie ook het bericht hierover op pagina 3). Toch zal de werkgelegenheid in Nederland niet meteen drastisch toenemen. Werkgevers zullen eerst de al aanwezige capaciteit inzetten, bijvoorbeeld door de productiviteit te verhogen, en in de installatiesector is het gewoonte om pieken in het werk op te vangen met flexwerkers. Het Centraal Planbureau (CPB) verwacht dat de werkloosheid dit jaar enigszins zal dalen, maar niet extreem.

## Flexwerk

Nu het woord flexwerken toch is gevallen: op verschillende momenten dit jaar treden wetswijzigingen in werking die flexwerk minder aantrekkelijk maken. Zo krijgen tijdelijke werknemers sneller een vast contract, komen er ontslagregels voor zogeheten payrollwerknemers en worden opdrachtgevers mogelijk ook verantwoordelijk voor de beoordeling van de vraag of sprake is van een schijnzelfstandige zzp'er. De regering hoopt hiermee het groeiend aantal zzp'ers enigszins aan banden te leggen.

## Nieuwe medewerkers

Ondanks de positieve signalen zal in specifieke sectoren van de arbeidsmarkt sprake zijn van een mismatch. Deze trend staat in een rapport van het UWV. De uitkeringsinstantie verwacht dat het in technische beroepen en ICT-beroepen steeds moeilijker zal zijn om voldoende gekwalificeerd personeel te vinden. Ook zullen de zorgen over de beschikbaarheid van capabel personeel toenemen, bijvoorbeeld door het aantrekken van de economie en het vertrekken van vakmensen door de vergrijzing. In de installatiesector is het tot op heden niet moeilijk nieuwe medewerkers te vinden, maar om ook goed gekwalificeerd personeel te vinden is vers 2. Onder andere brancheorganisatie UNETO-VNI trekt er hard aan om nieuwe medewerkers aan de branche te binden.

## Werkkostenregeling

Uit onderzoek van consultancybureau Berenschot blijkt dat bijna een kwart (24 procent) van de werkgevers het arbeidsvoorwaardenbeleid versobert. Voor een deel wordt dit ook ingegeven door de zogeheten werkkostenregeling. Binnen deze regeling kunnen werknemers dit jaar maximaal 1,2 procent van de totale fiscale loon (de 'vrije ruimte') besteden aan onbelaste vergoedingen en verstrekkingen voor werknemers. Deze is per 1 januari 2015 voor alle werkgevers verplicht, wat



Flexwerken wordt minder aantrekkelijk gemaakt voor de werkgever.

kan leiden tot andere arbeidsvoorwaarden.

## De deeleconomie

De zogeheten deeleconomie (niet het bezit, maar het gebruik van middelen is belangrijk) krijgt steeds meer voet aan de grond en

het bedrijfsleven wordt gezien als het volgende terrein waarover de deeleconomie zich zal uitstrekken. Dit zal mogelijk invloed hebben op de manier waarop bedrijven werken met personeel. Via een online platform is het bijvoorbeeld mogelijk dat de

(onzichtbare) talenten van werknemers inzichtelijk worden gemaakt. Bedrijven kunnen die dan beter benutten of beschikbaar stellen aan andere werkgevers. In de installatiesector zijn er voor zover bekend nog geen initiatieven op dit gebied.

## HET GRUNDFOS PRODUCT CENTER

DE ONLINE TOOL VOOR HET ZOEKEN EN DIMENSIONEREN VAN POMPEN



### be think innovate

Het Grundfos Product Center is een online tool om de juiste pompoplossing voor een nieuwe installatie of vervanging te zoeken en te dimensioneren. Ook voor informatie te raadplegen over pompen die u reeds heeft, bent u bij het Grundfos Product Center aan het juiste adres. In het Product Center kan u pompen dimensioneren, de productcatalogus doorbladeren, geschikte pompen voor vervanging vinden en pompen vinden voor het verpompen van specifieke vloeistoffen. Het ultieme productzoekstelsel bevat een helder overzicht in elke sector waarin we actief zijn zoals huishoudelijke gebouwtechniek, utiliteitsbouw, industrie, professionele watervoorziening/afvalwaterbeheer en OEM oplossingen. Kijk op [www.grundfos.nl](http://www.grundfos.nl) voor meer informatie.

**GRUNDFOS** 





## Ondernemers worden betrokken bij nieuwe opzet vmbo-onderwijs

Aan een veelgehoorde wens van veel installatiebedrijven - en van veel andere bedrijven ook - wordt in het schooljaar 2016-2017 tegemoetgekomen. Dan wordt het voorbereidend middelbaar beroepsonderwijs (VMBO) ingrijpend vernieuwd, met meer aandacht voor vaktechnisch onderwijs dat aansluit bij de wensen van het bedrijfsleven.

Het vmbo-onderwijs (dit is vergelijkbaar met de vroegere lts) ligt al jaren onder vuur. In de loop der jaren is er een enorme wildgroei ontstaan aan soorten

opleidingen en inmiddels klagen ondernemers steen en been over de kwaliteit van de leerlingen die dit opleverde. Vanaf het schooljaar 2016-2017 wordt het vmbo daarom anders ingericht. Leerlingen van de zogeheten beroepsgerichte leerwegen kiezen straks een profiel (er komen er tien, waaronder het profiel bouwen, wonen en interieur) met een aantal basisvakken en vullen dit vervolgens aan met praktijkvakken. Bijzonder is dat vmbo-scholen, mbo-instellingen en het bedrijfsleven gaan samenwerken om de inhoud van het onderwijs vorm te geven. Dit betekent dat het onderwijs niet overal hetzelfde is, omdat de ene regio nu eenmaal vraagt om een ander soort leerling dan in een ander gebied. Leerlingen worden zo beter voorbereid op hun studiekeuze en de regionale arbeidsmarkt.

Geen overlap  
Vmbo-scholen en mbo-instellingen worden daarnaast gestimuleerd om samen een onderwijsprogramma aan te bieden waarin geen onnodige overlap is van vakken in een regio. Bijna vijftig pilotscholen zijn nu bezig van de examenprogramma's onderwijs te maken. Van hun ervaringen kunnen alle vmbo-scholen gebruikmaken. Staatssecretaris Sander Dekker (OCW) is een groot voorstander van de vernieuwingen. "Hiermee gaat een langgekoesterde wens van scholen en bedrijven in vervulling. Praktijkvakken gaan beter aansluiten op de regionale arbeidsmarkt en leerlingen krijgen meer ruimte om vakken te kiezen die hun interesses en talenten prikkelen en uitdagen. Het vmbo krijgt zo het nieuwe elan dat het verdient."

## Er komen soepeler regels voor zelfbouwwoningen

Particulieren moeten meer vrijheid krijgen bij het ontwerpen van een eigen woning. Minister Blok van Wonen wil daarvoor het Bouwbesluit aanpassen. Projectontwikkelaars vinden de stappen niet ver genoeg gaan en willen dat de regels ook gaan gelden voor grote projecten.

De laatste jaren zijn in onder andere Almere en Den Haag experimenten geweest met zelfbouwprojecten met minder regels en dat smaakt naar meer. Door het succes van deze experimenten wil Blok het Bouwbesluit aanpassen. De Tweede Kamer heeft daarvoor vlak voor de jaarwisseling een voorstel gekregen. De vereniging van Nederlandse projectontwikkelaars NEPROM vindt deze deregulering goed, maar wil veel verder gaan. De

vereniging vindt dat afwijken van het Bouwbesluit niet alleen voor zelfbouw door particulieren moet gelden, maar ook voor nieuwbouwwoningen die door professionele opdrachtgevers worden ontwikkeld. De brancheorganisatie Bouwend Nederland is het hiermee eens.



## ■ GEBERIT

### Is een warme jas comfortabel?

Partner in totaaloplossingen.

Door Jeroen Bosman  
Trainingsmanager Geberit



De trend op de Bouwbeurs dit jaar lijkt isolatie van gevels en daken te worden. Er worden steeds strengere eisen gesteld aan de bouwsector en leveranciers pakken dit met beide handen aan. Opvallend is dat nieuwbouw relatief weinig aandacht krijgt. Woningen een warme, geluidsdichte jas geven is dé mode. Het wordt dus heerlijk rustig in huis. Of toch niet?

Dat renovatie van woningen die een halve eeuw oud zijn hard nodig is, daar is iedereen het wel over eens. Bovendien is het duurzaam. Want waarom zou je structureel goede woningen vervangen door nieuwe als een dak met isolatie en zonnepanelen én een nieuwe buitengevel volstaan om de stookkosten te beperken? Bovendien houdt zo'n nieuwe gevel het geluid van de straat tegen. Hoe gek het misschien ook klinkt, daar zit ook een nadeel aan. Als mensen niet worden afgeleid door rumoer van buiten, dan horen ze alles wat er in huis gebeurt veel beter. De wasmachine die draait in de keuken, de zoon die op zijn kamer zit te gamen, maar ook dochterlief die eerst naar de wc gaat en vervolgens onder de douche haar haren wast.

Op dit moment wordt bij renovatie van woningen weinig gelet op de akoestiek. Er gelden wel geluidseisen, maar die hebben betrekking op het geluid dat de burens mogen horen. Nergens staat in het Bouwbesluit hoeveel lawaai aanvaardbaar is in de eigen woning. Nu is dat natuurlijk persoonlijk, maar tijdens het eten de afvoer van de



GIS montagehoek met trillingsdemper.

wc horen, zullen slechts weinig mensen als prettig ervaren. En dat terwijl comfort wel hoog op het verlanglijstje staat van bewoners. Zij willen er niet alleen warm bijzitten, maar ook ongestoord. Om dat te bereiken moet je bij renovatie ook naar het leidingwerk en de installaties kijken. Dat wordt helaas soms vergeten.

Beperken van het geluid van leidingen is een samenspel van installatietechnische en bouwtechnische oplossingen. Door het toepassen van een voorzetwand, isolatie én geluidsarme leidingen kan het gewenste geluidsniveau worden bereikt. Op de BouwBeurs toont Geberit afvoerleidingen die verzwaard zijn en geluidsisolerende ribben hebben, het Silent-db20 afvoersysteem, en het droogbouwsysteem GISeasy. Beide hebben een eigen geluidsisolerend bevestigingsassortiment. De speciale beugels voor de wandbevestiging van Silent-db20 ontkoppelen het systeem akoestisch van wand en plafond en voorkomen de overdracht van contactgeluid. Dat geldt ook voor de speciale GIS wandbevestigingen. Daarnaast is er de mogelijkheid om geluid extra in te kapselen door middel van een geluidsisolatiemat. De Isol isolatiemat vouw je eenvoudig om de leiding waarna je het vastzet met tape of metalen binddraad. Er is ook een zelfklevende mat op de markt. Beide matten reduceren het geluid met nog eens circa 11 dB(A). Isol is duurzaam én lood- en PVC-vrij; de kunststof toplaag is verzwaard met steenmeel en omhult de isolerende foam.



Geberit Silent-db20 met geluidsisolerende ribben.

KNOW  
HOW  
INSTALLED

In de Geberit cursussen 'Afvoertechniek Vuilwater' op 5 maart en 'Montagetechniek PE vuilwater & hemelwater' op 26 februari wordt het onderwerp geluid behandeld en gedemonstreerd. U kunt zelf ervaren - horen - wat de verschillende geluidsisolerende oplossingen kunnen bieden. Interesse? Ga naar [www.geberit.nl/cursussen](http://www.geberit.nl/cursussen) om u direct aan te melden. Deelname is gratis.

### Colofon

InstallatieNieuws is een uitgave van Geberit BV.  
[www.installatienieuws.com](http://www.installatienieuws.com)  
[www.debestefittervannederland.nl](http://www.debestefittervannederland.nl)

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

[www.entermediabv.nl](http://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](http://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, vervoerd, verspreid en/of openbaar gemaakt worden zonder toestemming van de uitgever.







NAAM WORDT ANDERS, MAAR VERTROUWDE PRODUCTEN BLIJVEN

## Ventilatiemerken Zehnder - J.E. StorkAir wordt vanaf 1 maart Zehnder

De merknaam van het ventilatie-assortiment Zehnder - J.E. StorkAir wijzigt per 1 maart 2015 in Zehnder. Vanaf maart is Zehnder hét merk voor ventilatie-, verwarmings- en filteringsystemen in Nederland. De naamsverandering naar Zehnder valt samen met een strategische keuze om naast producten steeds meer totaalsystemen te gaan leveren.

In 2012 werd Zehnder gekoppeld aan ventilatiemerken J.E. StorkAir. Daarmee werd de kracht van

beide merken al zichtbaar gebundeld. Zehnder gaat verder dan die van productleverancier alleen. Naast de bekende en vertrouwde producten biedt Zehnder totaaloplossingen en systeemgaranties bij oplevering en in de verdere exploitatie. Zij wil voorop lopen in prestatiegerichte techniek, waarbij prestatie- en systeemgaranties worden afgegeven op het eindresultaat.

Met de stap naar één Zehnder wordt afscheid genomen van het merk J.E. StorkAir, maar natuurlijk niet van het krachtige DNA

van deze ventilatiespecialist die sinds 1937 actief is met inmiddels vertrouwde ventilatieproducten en -systemen.

### Marktleider

De internationale Zehnder Group heeft als doel om naast marktleider op het gebied van designradiatoren toonaangevend leverancier te zijn van comfort- en binnenklimaatssystemen. Binnen de Zehnder Group werken wereldwijd ruim drieduizend personen. In de vestiging Zwolle zijn dit er circa tweehonderd.

## Grundfos Product Center maakt werken makkelijker

Grundfos heeft een online dimensioneringstool gelanceerd die het dagelijks werk eenvoudiger maakt: het Grundfos Product Center. Het Product Center kan worden beschouwd als een persoonlijke assistent voor alles wat met Grundfos te maken heeft.

Zodra de installateur zich aanmeldt, leert het Product Center alle gewoontes en voorkeuren kennen. Het systeem onthoudt namelijk de producten waarop vaak wordt gezocht, zodat ze erna eenvoudig en snel vanaf de startpagina opnieuw kunnen worden geraadpleegd. Er kunnen ook onderwerpen inclusief volledige projecten worden opgeslagen en met een enkele klik worden geraadpleegd vanaf de homepage.



Het idee achter het Grundfos Product Center is om een snellere, meer intuïtieve vervanger te zijn voor het WebCAPS-systeem. Met het Grundfos Product Center kan de installateur pompen dimensioneren, geschikte vervangingspompen vinden, pompen vinden die geschikt zijn voor specifieke vloeistoffen en de Grundfos productcatalogus raadplegen. Bovendien biedt het Grundfos Product Center onmiddellijk toegang tot technische informatie over ieder product, inclusief CAD-tekeningen, curves, specificaties, documentatie en video's.

"Eindelijk laat een nieuwe snelkeuzefunctie de gebruikers bijna automatisch een juiste pomp selecteren. Geef gewoon de waarden in voor opvoerhoogte en debiet en het Grundfos Product Center doet de rest", aldus Grundfos.

## Winkels zonder internet en ICT overleven niet

Waarschijnlijk heeft u het al gemerkt: de digitale revolutie leidt tot ander koopgedrag en heeft ingrijpende gevolgen voor de structuur van de non-food retail. Dit geldt ook voor eigenaren van bijvoorbeeld een showroom voor badkamers. Stores magazine zette de veranderingen op een rijtje en InstallatieNieuws publiceert de belangrijkste waarvan u een aantal ongetwijfeld herkent, maar waarvan een aantal ook nieuwe inzichten geven.

1. Klanten oriënteren zich op internet in de eigen woonomgeving en beslissen dan over een aankoop: wordt het de webshop of de winkel.
2. Klanten worden experts door de informatie op internet en de sociale netwerken en weten vaak meer over producten dan de verkopers in de winkel.
3. Winkels zoeken een unieke propositie in het activeren van zintuigen. Muziek (audio spots), licht (spots en kleur), videoschermen en geur worden belangrijk om beleving te creëren en de kopdrempel te verlagen.
4. Winkels worden veel kleiner, doordat alleen artikelen met een hoge omzetsnelheid (de runners) in voorraad zijn. Hierdoor worden de assortiments- en huisvestingskosten veel lager, maar worden winkels ook leuker.
5. Internet wordt geïntegreerd in de winkel met terminals,

terminal tafels en digital signage (narrowcasting). Hierdoor is het mogelijk om een onbeperkt aanbod te bieden aan artikelen met een lage omzetsnelheid. Vertrouwen wordt de basis voor de winkel en de webshop.

6. Er komt een volledige integratie van de smartphone en wifi binnen het koopgedrag en in de winkel. Tracking en tracing wordt mogelijk door sensing, wifi en de smartphone.

7. Artikelen zullen, afgezien van een showmodel, niet meer in de winkel zijn, maar kunnen zeer snel geleverd worden.

8. Thuislevering wordt usance, op

een tijdstip dat het de klant uitkomt, omdat winkels in een winkelgebied nauw met elkaar gaan samenwerken.

9. Er is minder behoefte aan winkelloppervlakte (en winkels). Een krimp van 30 procent in winkelloppervlakte is zeer aannemelijk.

10. Naast een winkelcentrum (ook stadscentrum) met kleine winkels zullen er ook magazijnen komen in de buurt van winkelloccaties met voorraden voor de winkels. Microleveringen aan winkels en internetkopers kunnen binnen een uur plaatsvinden. De voorraden zijn voor rekening en risico van fabrikanten. Dit is een nieuwe

groothandelsfunctie (collecteren en distribueren).

11. Winkels integreren internet in de winkel, maar zullen ook een website hebben vaak samen met de andere winkels in het centrum. Internet is ondersteunend aan de winkelpropositie. Internet en IT zullen de basis zijn van retail. Kleine winkels zonder internet en ICT hebben vrijwel geen kans om te overleven.

12. Winkeliers moeten de lessen van bioscopen ter harte nemen. De bioscoop werd in de jaren zestig afgeschreven door de massale aankoop van televisietoestellen. Het bioscoopbezoek is nu hoger

dan ooit. Sound surround geluidssystemen, 3D films of films van hoge kwaliteit, geluidseffecten en ook lekker samen zijn. Luxe stoelen en een groot scherm. Beleving, verrassing, emotie en gastvrijheid. Winkels zullen steeds meer recreëren worden.

Deze conclusies komen uit het boek 'Red de winkel!' van Cor Molenaar. Molenaar biedt in 'Red de winkel!' een praktische aanpak met handvatten, tips en cases waarmee ondernemers, gemeentes en vastgoed-exploitanten het nieuwe retaillandschap kunnen vormgeven.





IREEN WÜST IS MEEST SUCCESVOLLE NEDERLANDSE SPORTSTER OOIT

# ‘Mannen zijn soms kneiterhard, maar je weet wel meteen wat je aan ze hebt’

Het jaar 2014 was goed voor Ireen Wüst. Alles wat ze aanraakte, veranderde in goud of minimaal zilver. En de sleet zit er nog niet in, want tijdens de laatste Europese Kampioenschappen won ze twee van de vier afstanden en werd ze met overmacht Europees kampioen. En als klap op de vuurpijl werd ze aan het einde van het jaar door persbureau Reuters uitgeroepen tot ‘s werelds Sportvrouw van het Jaar, vlak voor Serena Williams. “Ik geloof niet dat zij weet wie ik ben”, lachte Wüst toen ze dit hoorde. Over haar prestaties weten we inmiddels alles, maar hoe ze privé is, is een ander verhaal. Een portret van een gedreven sportvrouw die alleen maar wil winnen.

Sporters hebben over het algemeen geen al te lange houdbaarheidsdatum. Om alleen die reden al is het heel bijzonder dat Ireen

Wüst. Zij is geboren in het Brabantse Goirle, waar haar ouders nog steeds wonen. Zij heeft in het gezellige plaatsje meerdere vriendinnen met wie ze nog steeds con-

fietsen van Thialf. Het is een leuke hobby om je huis in te richten en de tuin heb ik ook zelf ontworpen. Mijn inspiratie doe ik op in woonbladen en -programma's. Heerenveen een leuke stad? Hmm, ik ken wel een paar leukere hoor, er gebeurt hier weinig.” Een eigen huis heeft trouwens wel zo zijn beperkingen. “Vroeger, toen ik nog bij mijn ouders woonde, kon ik niet vaak genoeg weg zijn. Nu heb je je eigen huis, je eigen plek, een relatie. Dan merk je dat het weggaan moeilijker wordt. Voor mijn vriend Bastiaan is het nog verve-

doet men in Nederland nu eenmaal. Val je op een meisje, ben je meteen lesbisch. Sluit je mannen niet uit, dan ben je meteen bi. Benamingen doen er voor mij niet toe.”

Maar ze heeft wel een duidelijke voorkeur voor mannen om haar heen in haar schaatsploeg. “Ook voor de sfeer vind ik mannen om me heen prettiger. Mannen relativeren en zijn direct. Soms kneiterhard. Maar dan weet je tenminste wat je aan ze hebt. Als je een meningsverschil hebt, dan is dat

toe. Voor iedereen klinkt dat logisch, maar dat was het geenszins. Tegenover De Telegraaf liet ze weten dat ze na de zo succesvol verlopen Winterspelen in een enorme dip belandde. De belangrijkste reden was dat TVM als sponsor stopte van haar schaatsteam en ze absoluut niet wist waar ze aan toe was. “Zeven weken na Sotsji zat ik in mijn eentje thuis en wist ik van ellende niet wat te doen en hoe mijn toekomst er uitzag. Van de hemel naar de hel in zo'n korte periode, ik kon het zelf haast niet bevatten. Ik kwam al snel in de

**‘Ik heb gezegd dat ik nog wereldkampioene sprint wil worden en onder Marianne Timmer is dat een mogelijkheid’**

Wüst (van 1 april 1986) zowel in 2006 als afgelopen jaar Nederlands Sportvrouw van het Jaar werd. In die jaren ertussen heeft ze kruiwagens vol medailles opgehaald. Tijdens de Olympische Winterspelen 2006 in Turijn won ze als ‘rookie’ goud op de 3000 meter en brons op de 1500 meter, waarmee ze de jongste Nederlandse Olympisch kampioene op de Winterspelen ooit werd. Tijdens de Olympische Winterspelen 2010 in Vancouver behaalde ze goud op de 1500 meter en vier jaar later in Sotsji behaalde ze goud op de 3000 meter en de ploegenachtervolging en zilver op de 1000, 1500 en 5000 meter. Ze is met acht olympische medailles de succesvolste Nederlandse deelnemer aan Olympische Spelen in de geschiedenis. Daarnaast is Wüst vijfvoudig wereldkampioene allround en negenvoudig wereldkampioen per afstand.

#### Goirle

Veel schaatskampioenen komen uit Friesland of dan minimaal uit het noorden van het land. Zo niet

tact heeft. En waarom ook niet, want kaptonees zijn haar totaal vreemd. “Ik heb nog veel vriendinnen van vroeger uit Goirle. Ik probeer ze allemaal regelmatig te zien, maar ik ben natuurlijk veel onderweg. Met zijn drieën gaan we dan lekker uit eten of we pakken een saunaaftje. We proberen er ook elk jaar een paar dagen tussenuit te gaan, naar Ameland of zo”, zegt ze over de hechte band die ze in ere wil houden, ondanks haar drukke bestaan. Ook is Wüst een echt familiemens, zegt ze. “Het is belangrijk om mensen achter je te hebben die je - no matter what - steunen. Soms heb ik wel met ze te doen hoor. Op die baan ben ik de spanning meteen kwijt, maar zij hebben het dan zwaar van de spanning. Vroeger gingen mijn broer, zus én ouders mee, maar tegenwoordig gaan ze alleen naar de belangrijke wedstrijden in Nederland”, vertrouwde ze het AD toe.

Maar vanwege het vele trainen in Thialf heeft ze sinds kort een huis in Heerenveen. “Op vijf minuten

lender dan voor mij. Want hij is degene die thuisblijft en ik ga alleen maar leuke dingen doen, ga naar bijzondere plekken”, zei ze onlangs in het blad Helden. Gelukkig voor haar ligt het oersaai Heerenveen in Friesland, een provincie met veel water. Want of het nu bevroren is of niet, water is haar ding. “Als ik tussendoor wil relaxen dan ben ik veel op het water te vinden. Ik vind het heerlijk om te zeilen en om op pad te gaan in mijn eigen sloep”, laat ze op haar eigen website weten.

#### Biseksueel

Normaal gesproken praat schaatser Wüst over schaatsen. Soms gaat het over heel andere dingen, zoals in 2012 toen ze opbiechtte dat ze biseksueel is. Ze had toen een relatie met shorttrackster Sanne van Kerckhof, maar inmiddels woont ze samen met haar vriend Bastiaan. Tegenover Sportweek liet ze weten dat zij vooral niet denkt in hokjes met mannen en hokjes met vrouwen. “Ik hou niet van hokjesgedoe, maar dat

op dat moment even heftig, maar daarna is het klaar. Bij vrouwen is dat anders. Blijft alles hangen. Het is kibbelen, groepjesvorming, soms wat achter de ellebogen. Ik zit liever tussen de mannen dan in een kippenhok vol vrouwen.”

#### Metten met mannen

Voordeel van al die mannen is dat ze zich ook met mannen kan meten en ook van hen wil ze altijd winnen. Want winnen, dat zit diep in haar DNA. “Mijn hele leven draait om winnen. Vanaf april train ik keihard om later zo veel mogelijk wedstrijden te winnen. Dat winnen zat er al in toen ik klein was. Met mijn neefje van twee jaar jonger deden we altijd een parcours op de camping in Italië. Dan renden we over omgevallen takken en door kleine paadjes weer terug naar de tent. Nooit liet ik hem een keertje winnen. Dat heb ik nog steeds.”

#### Winnen

En winnen, dat deed ze in 2014, haar meest succesvolle jaar tot nu

modus terecht: wat nu?” Het was ook vreemd, want ze zegt: “In veel andere landen was een sporter met vijf Olympische medailles binnen geweest, maar ik moest wachten op een sponsor.” Pas half mei kreeg ze duidelijkheid en werd ze onderdeel van team Continuu. “Dat gaf veel energie, zeker omdat ik me binnen twee weken thuis voelde en het gevoel had dat ik mezelf kon zijn.”

Onder de vleugels van Marianne Timmer en Gianni Romme heeft ze ook in haar nieuwe team Continuu weer nieuwe doelen voor ogen. Ze wil een wereldrecord rijden (“Want dat heb ik nog niet”) en ze richt zich op het WK allround, de 1500 en 3000 meter op de WK afstanden en wellicht ook de 1000 en 5000 meter. Later wil ze wellicht ook gaan voor de WK-titel sprint, want ook dat is ze nog niet. “Ik heb in het verleden wel gezegd dat ik nog wereldkampioene sprint wil worden en onder Marianne is dat een mogelijkheid.”



'De Beursfabriek' in Nieuwegein is het podium voor de ISH Noviteitenshow.

## ISH Noviteitenshow van 20 t/m 22 april

Ook dit jaar wordt de traditionele ISH Noviteitenshow weer gehouden. Deze vindt plaats in 'De Beursfabriek' (voorheen: De Home Boxx) in Nieuwegein van maandag 20 t/m woensdag 22 april.

De ISH Noviteitenshow stelt sinds 1989 alle sanitaire showrooms (retail, groothandel en installateurs met showroom), ontwerpers en

architecten in Nederland in staat om volledig op de hoogte gebracht te worden van de noviteiten van de A-merk sanitairfabrikanten.

Naast alle nieuws en mogelijkheden om te netwerken, draagt ook de unieke sfeer bij tot het succes van de show. De ISH Noviteitenshow is ruim opgezet en straalt rust uit. Op de stands staan gastdames en -heren die alle tijd hebben voor een informatief gesprek. Iedereen die de show bezoekt, wordt persoonlijk uitgenodigd door de organisatie en ook dat draagt eraan bij dat bezoekers gastvrij worden onthaald. Tevens kunnen de gasten genieten van gratis drankjes en lekker eten. De merken die meedoen, 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. De openingstijden van de ISH Noviteitenshow zijn maandag 20 april van 10.00 tot 22.00 uur en op dinsdag 21 en woensdag 22 april van 14.00 tot 22.00 uur.

Iedereen die werkzaam is in de sanitairbranche is van harte welkom. Toegang is gratis, maar men dient zich wel vooraf te registreren op de website [www.ishnoviteitenshow.nl](http://www.ishnoviteitenshow.nl). Na registratie ontvangen bezoekers per mail een entreekaart (registratie mogelijk vanaf medio februari 2015).

## MKB Nederland helpt met besparen

MKB Nederland heeft het boekwerk 'Groeï slim, onderneem groen' gemaakt. In het boek staan veel tips en adviezen voor ondernemers om te investeren in duurzame technieken met als doel te besparen op energielasten en om het milieu te sparen.

'Groeï slim, onderneem groen' is het resultaat van de zogenoemde Green Deal. In deze Green Deal zijn veel nieuwe ervaringen opgedaan en nieuwe methodieken ontwikkeld om nieuwe wegen te vinden om ondernemers in het mkb te steunen energie te besparen. Het blijkt dat elke ondernemer voor energiebesparing is, maar als het er op aan komt gebeurt er doorgaans niet veel mee. "Met eenvoudige maatregelen kan al flink worden bespaard op de energierekening. Toch blijkt echt aan de slag gaan met het onderwerp voor veel ondernemers nog een lastige stap", stelt MKB Nederland.

Om die reden koos MKB Nederland voor een praktische aanpak, waarvan de bevindingen en praktische adviezen nu zijn gebundeld in het nieuwe boekje.

## Nederlander kiest voor de vakman

Een op de drie Nederlanders die een badkamer koopt bij een specialist laat deze inbouwen door de installateurs van het bedrijf waar de badkamer is gekocht. Voor hen geldt dat vakwerk voor alles gaat. Het blijkt ook dat deze klanten het meeste geld uitgeven aan de badkamer.

Dit staat in een consumentenonderzoek van Qudata Markt- & Trendanalyses. Een op de drie personen vindt het wel zo handig en verstandig dat de leverancier ook de installateur is. Daarnaast besteedt rond 25 procent van de Nederlanders het werk uit aan een vakman die ze op een andere manier benaderen. Dat kan om een installatiebedrijf gaan, maar net zo goed een klussenbedrijf. De aard van de mensen die

de klussen uitbesteden verschilt nogal, want het blijkt dat aan de ene kant vooral 65-plussers de klus uitbesteden en aan de andere kant juist twintigers die hun eerste woning hebben.

De rest van de Nederlanders gaat zelf aan de slag, al dan niet met handige familie, vrienden en kennissen. Consumenten die de badkamer zelf installeren, besteden gemiddeld genomen het minste geld aan een badkamer. Consumenten die aangeven een klusbedrijf in te huren, besteden gemiddeld tussen de 2.500 en 7.500 euro en kopen het sanitair en de tegels met name in de bouwmarkt en bij de bouwmaterialenhandel. Een op de vijf consumenten die een klusbedrijf inschakelen, koopt badkamerproducten bij een badkamerspecialzaak.

## Geberit assortiment 2015 nu ook digitaal.

Geberit heeft deze maand het nieuwe assortimentshandboek verstuurd, met alle actuele en nieuwe producten erin. De digitale versie van de online catalogus staat ook op de applicatie Geberit ProApp. Deze wordt gedurende het jaar regelmatig geüpdatet. Zo heeft u altijd alle actuele productinformatie bij de hand.



u directe de juiste artikelen en onderdelen voor renovatie.

- De gehele catalogus: Deze catalogus geeft technische informatie over alle Geberit producten, waaronder productinformatiebladen en montagehandleidingen.

- De reserveonderdeel catalogus: Geberit garandeert een jarenlange levering van onderdelen. Dit geldt zelfs voor producten die niet meer in het huidige assortiment opgenomen zijn. De ProApp biedt een volledig overzicht van de Geberit reserveonderdelen.

- Montagefilms: Verbonden met het YouTube kanaal van Geberit, zijn alle Geberit montagefilms via de ProApp binnen handbereik. Via animatiefilmpjes wordt stap voor stap getoond hoe Geberit producten geïnstalleerd moeten worden. Handig bij nieuwe producten, die men nog niet eerder geïnstalleerd heeft.

- Een scanner: Scan de barcode van een product en alle details worden direct getoond.

Download nu de App Store (iOS) of Google Play (Android) via onderstaande QR codes of ga naar [www.geberit.nl/proapp](http://www.geberit.nl/proapp).

Naast de actuele productinformatie biedt de ProApp nog veel meer mogelijkheden, waaronder de handige 'Productherkenner'. De Geberit ProApp bevat alle informatie over de Geberit inbouwreservoirs die in de laatste 51 jaar zijn ontwikkeld. Bedieningsplaten uit 1964 worden soms niet direct door installateurs of monteurs herkend. Het type reservoir dat achter de wand schuilt, is daardoor ook niet direct duidelijk. Met behulp van de tool 'Productherkenner' in de ProApp kan de installateur of monteur middels een paar stappen precies achterhalen welk reservoir er achter de bedieningsplaat schuilt en welke onderdelen erin verwerkt zijn. Erg

handig als er bijvoorbeeld reserveonderdelen besteld moeten worden. Tevens kunnen de onderdelen die geselecteerd zijn, direct besteld worden bij de groothandel vanuit de eigen mailbox.

Alle informatie in 1 app  
Geberit ProApp bevat de volgende onderdelen:

- De 'Productherkenner': Heeft informatie of nieuwe onderdelen nodig voor service of renovatie en weet u niet precies wel (oud) Geberit inbouwreservoir u voor zich heeft? Geen probleem; de Productherkenner helpt u aan de hand van een aantal stappen/kenmerken en toont



## Hoogleraar breekt lans voor zzp'er

Wim Derksen, Hoogleraar bestuurskunde Erasmus Universiteit Rotterdam, breekt in een column op [Bouwennederland.nl](http://Bouwennederland.nl) een lans voor de zelfstandige zonder personeel (zzp). Eventuele negatieve effecten van de zzp'er wegen namelijk volgens hem niet op tegen de keus voor vrijheid die veel zelfstandigen maken.

"Ik zou willen dat de overheid voor iedereen een fatsoenlijk leven waarborgt en daarnaast iedereen alle vrijheid en alle kansen geeft om zijn hart te volgen. En om zelf te bedenken hoe zijn of haar kwaliteiten het beste tot hun recht komen", schrijft Derksen. En Derksen kan het weten, want hoewel niet maatgevend voor alle zzp'ers (vanwege zijn kennis en functies, onder andere als trainer, die hieruit voortvloeien heeft hij een riant inkomen), is hij ook een zzp'er en dus voelt hij zich aangesproken.

Nu het kabinet erover denkt om alle zzp'ers te verplichten om zich te verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid vindt hij het nodig van zich af te bijten. "Ik weet ook dat er veel zzp'ers zijn die hun vaste baan zijn kwijtgeraakt om daarna met veel minder rechten en veel minder inkomsten hetzelfde werk te mogen doen. Dus ergens herken ik het kabinetsbeleid. Maar het staat me ook tegen. Ten eerste omdat ik door de overheid ben ingedeeld in een beleids categorie met als titel zzp'er. En omdat andere leden van mijn opgelegde vereniging van zzp'ers problemen hebben met hun toekomst, moet ik aan hetzelfde regime worden onderworpen." En ten tweede is er die hang naar vrijheid, waar volgens hem niet aan getornd moet worden. En dus vraagt hij de regering goed na te denken over eventuele maatregelen.



# 'Men kiest voor ons vanwege service, kwaliteit en betrouwbaarheid'

HOFLEVERANCIER GRIMBERGEN-NOORDERMEER BESTAAT SINDS 1748!

Op zeker is installatiebedrijf Grimbergen-Noordermeer een van de oudste installatiebedrijven in Nederland en wellicht zelfs de alleroudste. De basis werd namelijk gelegd in 1748 (!) door de stamvader van de Grimbergens, Gerrit Bogaards. Inmiddels zijn we met technisch directeur Rob en algemeen directeur Thijs toe aan de achtste generatie Grimbergen. Portret van een uniek bedrijf in Rijnsburg.

Allereerst even de naam toelichten. Want, als Gerrit Bogaards het bedrijf als smid startte, direct daarna zijn schoonzoon Hendrik Grimbergen het overnam en er nu weer Grimbergens aan het roer staan, waar komt dan de toevoeging Noordermeer vandaan? "In 1912 kwam neef P. Noordermeer in het bedrijf en tot aan het eind van de jaren 80 heeft de laatste generatie van deze familietak in de leiding gezeten. Maar we hebben die naam als een soort eerbeton gehandhaafd", legt Thijs Grimbergen uit. Dat is terecht, want Noordermeer heeft aan het aloude specialisme verwarming de technische installaties van kassen toegevoegd.

## Duurzaamheid

Het gerenommeerde bedrijf gaat sinds begin vorig jaar helemaal voor duurzaamheid. Rob Grimbergen zegt hierover: "Daar waren we al lange tijd actief mee, maar

begin 2014 jaar hebben we het ISO 14001 Milieuzorgsysteem gehaald. Bovendien hebben we een jaar daarvoor ons kantoor voorzien van zonnepanelen en een gasabsorptiewarmtepomp en in 2014 zijn we overgestapt op led-verlichting. Wij vinden namelijk dat je wel kunt vertellen dat je specialist bent in duurzaamheid, maar dan moet je ook laten zien dat je er zelf in investeert." Thijs Grimbergen vult aan: "En we kunnen aan de hand van onze eigen praktijksituatie alle ins en outs vertellen en dat is toch een stuk makkelijker dan wanneer je die ervaring niet hebt."

De Grimbergens staan vol achter de keus, maar geven wel toe dat het tegenwoordig niet makkelijk is om duurzaamheid te 'vermarkten'. "Veel bedrijven hebben het moeilijk en dan is het meestal niet aan de orde om te investeren in iets dat pas over jaren wordt terugverdiend. Maar we verwachten er veel van", zegt Thijs Grimbergen, die toevoegt: "We merken namelijk dat lagere overheden er steeds meer mee bezig zijn en daar moet het beginnen. Dan volgt het bedrijfsleven vanzelf."

## Totaalinstallateur

Verwarming, airco en sanitair zijn met name de gebieden waarop Grimbergen-Noordermeer sterk in is, terwijl in 2014 ook een afdeling elektrotechniek is opgezet. Waarom? Rob Grimbergen legt uit: "We merken dat steeds meer



Grimbergen-Noordermeer sponsort elk jaar een van de wagens van het bloemencorso.

klanten het liefst met één totaalinstallateur die alles onder de knie heeft om de tafel zitten. Ontzorgen, klopt. Dat is echt de trend van nu. En E en W vloeien steeds meer samen. Gebouwautomatisering bijvoorbeeld wordt steeds meer geïntegreerd in het W-vakgebied en dan is het beter dat je ook verstand van E hebt. We zijn nu totaalinstallateur in wording."

## Kwaliteit

Toch is dit niet dé alles zaligmakende filosofie van het bedrijf. Die is wel dat kwaliteit, betrouwbaarheid en service altijd winnen. "Kwaliteit en service bepalen je positie in de markt, ingewikkelder is het niet. Dit betekent dat we niet de goedkoopste in de markt zijn, maar dat we er wel altijd voor zorgen dat de klant tevreden is. Als een installatie wordt opgeleverd en er zijn nog, noem ze even 'losse eindjes', dan gaat die gebruiker op een gegeven moment zoeken naar een partij die daar oplossingen voor biedt. Dat willen wij niet. Als iets niet naar behoren werkt, dan blijven we net zolang werken tot het wel naar tevredenheid functioneert. Er is keus genoeg in de markt en wij hebben de positie opgebouwd dat men voor ons kiest als er een betrouwbare installatie moet zijn."

## 45 medewerkers

Voor wat betreft de omzet van het bedrijf, waar rond de 45 medewerkers actief zijn, komt rond 80 procent uit de zakelijke markt en 20 procent van particulieren en de verdeling utiliteit-woningbouw is volgens de gebroeders Grimbergen door de jaren heen ongeveer fiftyfifty. Thijs Grimbergen: "Maar dat varieert per jaar. Momenteel gebeurt er weinig in de utiliteit en worden hier in de omgeving veel luxe woningen gebouwd waar we veel in doen. Maar volgend jaar kan dat weer anders zijn. Ja, wij vinden de particuliere markt inderdaad

belangrijk. Het is een deel omzet, maar het is ook een vorm van marketing, want je weet nooit wat eruit voortkomt."

## Imposante klantenlijst

Door de jaren heeft Grimbergen-Noordermeer een klantenlijst met imposante namen opgebouwd. Zonder de andere tekort te doen, valt Grand Hotel Huis ter Duin in Noordwijk - het hotel waar het Nederlands elftal stevast verblijft - op. Momenteel worden hier de technische installaties van onder andere de keuken en het zwembad vervangen. Rob Grimbergen: "Wij ervaren het niet als zodanig omdat we voor iedereen ons best doen, maar we horen regelmatig dat dit een prestigieuze opdrachtgever is. Dit is overigens een mooie klus omdat het een technische uitdaging is en omdat de gasten geen hinder van het werk mogen ondervinden. Dat betekent dat er vaak 's nachts moet worden gewerkt. Hoe je een medewerker van ons herkent? Poeh, moeilijk hoor om aan te geven. We zijn degelijke, harde werkers, zeuren niet en hebben een groot verantwoordelijkheidsgevoel. En ik denk dat wij mogen zeggen dat we één grote familie zijn en dat we dat ook uitstralen. Onze medewerkers hebben veel voor elkaar en voor onze klanten over."

## Leveranciers

Bij de normen en waarden die Grimbergen-Noordermeer hoog in het vaandel heeft, horen ook bepaalde leveranciers. Geberit is een van de toegewijde huisleveranciers. Thijs Grimbergen meent: "Je streeft er altijd naar om een relatie met je klanten op te bouwen die jarenlang duurt, zodat ze automatisch bij jou terecht komen voor een volgende klus. Maar ook al ben je ergens al jaren actief, je moet je telkens weer bewijzen. Niets gaat op de automatische piloot. Datzelfde geldt aan de andere kant van het spectrum, dus

voor onze leveranciers. We zullen niet snel switchen en met Geberit hebben we een goede, langdurige relatie die we koesteren. Ongeveer tien jaar geleden hebben we in de bloemenveiling een enorm project met Geberit Pluvia afgerond. Daar heeft Geberit ons heel goed bij geholpen en sindsdien zijn de contacten die er al waren nog beter geworden. Volgens ons gebruikten we in die tijd al Geberit Mapress en dat doen we nog steeds. En Geberit PE en inbouwreservoirs liggen hier ook altijd op de plank. We weten niet beter dan dat we producten van Geberit afnemen en gebruikmaken van de kennis van Geberit en dat willen we graag zo houden."

## MVO

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) is diepgeworteld in het bedrijf. Veel verenigingen en instellingen waar medewerkers of relaties van Grimbergen-Noordermeer actief zijn, worden ondersteund en het bedrijf steunt ook samen met enkele relaties een tehuis voor weesjongens in Kenia, het Naivasha Childeren Shelter.

Thijs Grimbergen zegt: "Het project in Kenia is ontstaan doordat onze vader daarmee in contact kwam en dat zetten wij voort. Wat betreft de sponsoring van bijvoorbeeld een aantal voetbalverenigingen in deze contreien geldt dat, als je de ene sponsort, je de ander eigenlijk ook moet sponsoren en dat doen we met veel plezier. En we sponsoren elk jaar een praalwagen voor het bloemencorso. We staan midden in de gemeenschap, halen onze klanten uit de gemeenschap en dus moet je waar mogelijk ook iets voor die gemeenschap terugdoen."

## Hofleverancier

Niet veel installatiebedrijven mogen zich Hofleverancier noemen. Dit predicaat kun je verwerven als je als bedrijf minimaal 100 jaar bestaat en van onbesproken gedrag bent. Grimbergen-Noordermeer heeft het predicaat in 2004 binnengehaald. "Of dat ook wat brengt?", herhaalt Rob Grimbergen de vraag. "Dat is moeilijk meetbaar, maar het is hoe dan ook een erkenning en een visitekaartje. Het valt ook op. Elke nieuwe klant vraagt ernaar."



Rob en Thijs Grimbergen zijn trots op hun unieke installatiebedrijf.



## AGENDA

### BouwBeurs 2015

De BouwBeurs is dé tweejaarlijkse ontmoetingsplaats voor bouwende Nederland. Hier toont de bouwtoelevering haar innovaties en oplossingen voor de bouwopgaven van morgen. In 2015 is de BouwBeurs onderdeel van de Week van de Bouw. Geberit is dit jaar na jarenlange afwezigheid weer present op de BouwBeurs (zie het bericht op de voorpagina).

**Datum:** 9 t/m 13 februari 2015

**Locatie:** Jaarbeurs Utrecht

**Meer info:** bouwbeurs.nl

### Beurs Eigen Huis

Alle nieuws om je huis naar je eigen wens te verbouwen staat centraal op deze beurs.

**Datum:** 20 t/m 22 maart 2015

**Locatie:** Jaarbeurs Utrecht

**Meer info:** realiseerjedomhuis.nl.

### 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, Novelini, 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

### 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:**

- Montagetechniek PE vuilwater en hemelwater (praktijk): 26 februari, 21 april, 16 juni, 24 september, 10 november.
- Afvoerteknik Vuilwater: 25 maart, 30 april, 18 juni, 6 oktober, 1 december.
- Afvoerteknik Hemelwater: 31 maart, 9 juni, 13 oktober.
- Legionellapreventie Praktijk: 19 maart, 4 juni, 1 oktober en 19 november.
- Legionellapreventie: 17 maart, 2 juni, 29 september en 17 november.
- Service Sanitair (praktijk): 10 maart, 19 mei, 17 september, 26 november.

Deelname aan de cursussen is gratis.

Aanmelden kan via [www.geberit.nl/cursussen](http://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 de Geberit AquaClean (douchewc) in het algemeen en de Geberit AquaClean Sela in het bijzonder. Naast de sanitair-systemen 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:**

- 21 februari, TU 'Comfortabel en Duurzaam wonen', Den Bosch.
- 21 mei, Van Walraven, Veldhoven.
- 18 juni, Van Walraven, Hoofddorp.
- 3 september, Van Walraven, Mijdrecht.



ONDANKS OVERLIJDEN BEDENKER GAAT GROEI GEWOON DOOR

## 2theloo is megasucces

De toiletwinkel 2theloo is vergeleken met de uitvinding van de paperclip. Sinds de oprichting van het fenomeen is de omzet van het bedrijf elk jaar explosief gestegen. Ook in 2014 was dat het geval, hoewel het succes vooral een rouwrand heeft omdat de bedenker van het concept Eric Treurniet begin februari bij een ongeluk in België om het leven kwam. Zijn compagnon Almar Holtz gaat er desondanks vol tegenaan.

Eric Treurniet verbaasde zich er bij een bezoek aan Brugge samen met zijn jonge dochters over dat je in een drukke winkelstraat nergens fatsoenlijk naar het toilet kon. Treurniet vond dat dit anders kon en ging aan de slag. Hij verzorgde samen met zijn compagnon Almar Holtz een concept waarbij onder andere in drukke winkelgebieden frisse toiletwinkels werden geopend. Kwaliteit is hierbij het uitgangspunt, niet alleen in schoon- en frisheid maar ook in de gebruikte materialen. In elke toiletwinkel worden om die reden inbouwreservoirs van Geberit geïnstalleerd.

### Ludiek

De naam die de twee voor het concept bedachten was ludiek en inspirerend: 2theloo. De naam geeft enerzijds aan dat je naar 'kamertje 100' kan en anderzijds ben je even weg (toedee) om te toiletteren. De eerste 2theloo werd in februari 2011 geopend in de Kalverstraat,

daarna volgden vrij snel Amstelveen, Rotterdam en Antwerpen, maar het concept bleek in eerste instantie nog niet waterdicht. "De Kalverstraat liep niet. Wij betaalden 350.000 euro huur voor de winkel daar en verloren 2500 euro per dag; dat ging niet meer. Met wethouder Carolien Gehrels hebben we diverse gesprekken gevoerd, maar over samenwerken viel niet te praten. Nu staan her en der in de stad uriliften van 60.000 euro per stuk. Met ons was de gemeente veel goedkoper uit geweest", zegt Almar Holtz daarover in Het Parool. Inmiddels is de vestiging in de Kalverstraat gesloten en is onder andere de 2theloo in Parijs een zogeheten flagstore.

### Shell

Een grote stap was het contract dat vorig jaar met Shell is afgesloten. De oliereus zag het concept helemaal zitten. "Een toevallige ontmoeting met een hoge Shell-manager bij een benzinstation in Hoofddorp wierp meteen vruchten af. Shell was al 25 jaar op zoek naar zo'n concept", zegt Holtz, die vertelt dat het succes van 2theloo makkelijk te verklaren is. "Het was er niet en er blijkt een enorme markt voor te zijn. De webverkoop groeit explosief, winkelgebieden hebben nieuwe diensten nodig om klanten te trekken. Bij 2theloo kun je straks niet alleen naar de wc, maar ook je kleding repareren, geld pinnen, naar de stomerij en internetbestellingen ophalen." Inmiddels heeft 2theloo bijna tweehonderd winkels in winkelcentra, benzine- en treinstations (gek genoeg nog niet in Nederland, volgens Holtz is dit een belangrijk terrein dat te winnen is) en andere drukbezochte locaties in veertien landen en elk jaar maken meer dan veertig miljoen mensen er gebruik van.

### Inktzwarte dag

Het is een successtory zonder weerga, maar begin februari 2014 was er opeens die inktzwarte dag toen Eric Treurniet door een noodlottig ongeval om het leven kwam. "Ik zat in Los Angeles toen ik het hoorde. Hij was met zijn auto tegen de vangrail gereden. Ik ben halsoverkop teruggevlogen. Die dag zat ik al met de aandeelhouders om de tafel. Ik heb nooit overwogen te stoppen, maar het heeft me wel veranderd", zegt Holtz in Het Parool. "Het afgelopen half jaar werd ik geleefd door mijn agenda. We hadden het samen al vreselijk druk, nu had ik ineens twee banen. Het werk is een afleiding, maar je wordt voortdurend geconfronteerd met het verdriet. En ik ben niet alleen een compagnon verloren, hij was ook mijn allerbeste vriend. We hadden een huwelijk en dat is weg. Zo'n harde klap had ik nooit eerder meegemaakt."

## Kopiëren

Zoals met vrijwel elk succes zijn ook bij 2theloo de kopieerders niet ver weg. Almar Holtz zegt daarover: "We hadden ze makkelijk voor de rechter kunnen slepen, maar eigenlijk waren we blij met die concurrentie. Het hield ons scherp. In deze business draait alles om details. Nederland is een klein land, de markt raakt snel verzadigd. Alleen de NS-stations zijn nog te vergeven. Daar hopen wij een goede kans te maken, want we zitten ook al in Poolse, Spaanse en Franse stations."





# In Hotel Havezate beschikt elke gast over een Geberit DuoFresh

Marveld Recreatie is de naam van een groot bungalowpark annex camping (er is ook een wintercamping!) in Groenlo, hartje Achterhoek. Naast het park wordt momenteel de laatste hand gelegd aan Hotel Havezate. Bijzonder is dat alle 37 hotelkamers de beschikking hebben over twee Geberit DuoFresh inbouwreservoirs die zijn aangelegd door Alferink Installatietechniek dat haar kantoor zowat in de achtertuin van Marveld Recreatie heeft liggen. Directeur Laurens Grashof en projectleider Peter Harbers leggen uit wat het project uniek maakt.

Alferink Installatietechniek is met rond de zeventig medewerkers een van de grootste installatiebedrijven in de Achterhoek. Het werkterrein is globaal een gebied in een straal van ongeveer 120 kilometer rond de thuisbasis. Peter Harbers: "We werkten in heel Nederland, maar hebben dat jaren geleden teruggebracht tot een gebied dat binnen ongeveer vijf kwartier te rijden moet zijn. Hier liggen onze roots en bovendien voelen onze medewerkers zich daar prettig bij."

Alferink Installatietechniek richt zich voor het overgrote deel op utiliteit. "Voor relaties en bekend doen we wel onderhoud vanuit het oogpunt van service, maar in principe richten we ons voornamelijk op grote installaties en dan kom je snel bij de utiliteit uit", legt Harbers uit. Er zijn ook woningbouwprojecten onder handen en dat betreft dan appartementencomplexen. "In die gebouwen gaat het ook om één installatie en dat is een heel ander verhaal dan in elke woning een installatie plaatsen. Wij hebben er bewust voor gekozen om ons bedrijf niet in te richten om voor elk klein klusje uit te rukken. Die keus pakt goed uit, want ook in de crisistijd hadden wij een goed gevulde orderportefeuille. Een belangrijke reden daarvoor is dat wij ons al jaren op de voorselectiemarkt begeven.

Terwijl veel andere installateurs hier nog niet aan toe waren, hebben wij gekozen om daar vol voor te gaan en dat heeft nu tot gevolg dat wij de aanbestedingsprocedures goed kennen. Daardoor hebben wij relatief veel werk voor de overheid en organisaties. We hebben bijvoorbeeld heel veel installaties aangelegd in scholen, zorginstellingen, politiebureaus en de laatste tijd opvallend veel in brandweerkazernes. Het is waar dat in deze markten de marges niet dik zijn, maar een groot voordeel is dat deze opdrachten voor continuïteit zorgen."

Ook belangrijk: Alferink Installatietechniek is een ouderwets familiebedrijf. "Als je met aandeelhouders van doen hebt, is het toch een ander verhaal dan wanneer je een solide familiebedrijf bent waar de aandeelhouders niet elk jaar dividend willen ontvangen. Je ziet in alle markten dat familiebedrijven het sterkst zijn."

De terreinen waarop Alferink Installatietechniek zich begeeft, zijn het bedrijfsleven, scholen, zorg, sport en cultuur en recreatie. Harbers: "De laatste jaren hebben we vooral veel installaties in nieuwe scholen opgeleverd en momenteel hebben we nog vier scholen in opdracht."

## Hotel Havezate

Maar ook de tak recreatie doet het goed, met als een van de hoogtepunten momenteel de aanleg van de installaties in Hotel Havezate dat maart dit jaar de deuren opent. Het hotel ligt direct naast Marveld Recreatie en beslaat drie etages met een totale oppervlakte van 1500 vierkante meter. Hotel Havezate biedt plaats aan 37 luxe appartementen met een oppervlakte van rond de 90 vierkante meter met onder andere een eigen wellness badkamer met een Geberit DuoFresh inbouwreservoir plus een Geberit DuoFresh inbouwreservoir in de separate toiletruimte.

## Ontwikkelingen

Harbers vertelt hoe dat is ontstaan:



Een installateur van Alferink Installatietechniek bouwt een van de Geberit DuoFresh inbouwreservoirs in.

"De eigenaar van het complex wil dat de gasten het volledig naar de zin hebben en heeft goed gekeken welke ontwikkelingen er zijn om het comfort te optimaliseren. In dit geval kwam hij uit bij deze inbouwreservoirs die ervoor zorgen dat er dankzij een ingenieus afzuigstelsel geen hinderlijke geurtjes meer in een toilet zijn. Het is voor ons de eerste keer dat wij een Geberit DuoFresh hebben aangelegd en dan zijn het er meteen in elke kamer twee, dat vinden wij wel opvallend. Op zich is de installatie van een Geberit DuoFresh overigens niet moeilijk. Als je een inbouwreservoir kunt inbouwen, dan kun je ook een Geberit DuoFresh installeren. Ik hoop dat de hotelgasten het zullen waarderen, maar daar ga ik wel van uit."

Peter Harbers is ervan overtuigd dat concurrenten met andere, soortgelijke luxe hotels en bungalowparken met argusogen de reacties van de gasten op Geberit DuoFresh zullen volgen. "Het zijn allemaal collega's van elkaar en het gebeurt regelmatig dat iemand van de ene organisatie een huisje huurt op een ander park

om te kijken wat er inzet. Deze ontwikkeling wordt nauwlettend gevolgd. We hebben eerder op Marveld in een paar huisjes een whirlpool aangelegd en op een gegeven moment werden wij gebeld met de vraag hoe we dat hadden gedaan. Wij vragen in dit soort gevallen aan de opdrachtgever wat we wel en niet mogen vertellen en dan zie we verder wel wat het brengt."

## Legionella

De eigenaar van Marveld Recreatie heeft tevens gekozen voor zo min mogelijk onderhoud en om die reden is gekozen voor leidingen van Geberit Mapress in combinatie met Kemper appendages met als doel legionellabesmetting te voorkomen. "In een hotel heb je de kans dat een kamer langere tijd niet gebruikt wordt en dat vergroot de kans op legionellabesmetting. De eigenaar wil daar beslist nooit gedoe over en heeft daarom gekozen voor dit systeem. Het project is tevens duurzaam ontwikkeld, dat is ook belangrijk.

Er wordt onder andere gebruikgemaakt van een warmtepomp. En we hebben voor de bungalows een installatie ontwikkeld waarbij de kamers altijd op de goede temperatuur zijn. Aan de hand van de boekingen wordt dat gemonitord, met als gevolg dat je niet bij de aankomst van de gasten direct een enorme piek hebt omdat iedereen de thermostaat op 25 graden zet."

## Goed gevoel

Peter Harbers heeft al jaren een goed gevoel bij Geberit. "Dat is jaren geleden begonnen met Geberit PE en sinds jaar en dag weet ik niet beter dan dat we met Geberit werken. Geberit Mepla, Geberit Mapress, het hemelwaterafvoersysteem Pluvia en de inbouwreservoirs van Geberit, het is allemaal vanzelfsprekend. Kijk, het is onze taak om ervoor te zorgen dat een klant een glimlach krijgt van de producten die wij installeren. Producten van Geberit zorgen daarvoor omdat ze altijd doen wat ze beloven."

## Mensenwerk

Directeur Laurens Grashof van Alferink Installatietechniek is ervan overtuigd dat installatietechniek in de allereerste plaats mensenwerk is. "Bij een aanbesteding gaat het er in de eerste plaats om dat je elkaar kent, ten tweede gaat het erom dat je aan de voorwaarden voldoet, ten derde is vakinhoudelijke kennis belangrijk en als vierde geldt dat je je goed moet presenteren. Voor al deze onderdelen gaat het erom dat je de juiste mensen kent en in dienst hebt."

Werken met mensen brengt ook met zich mee dat er goed geluisterd moet worden. "Wij willen de wensen van de gebruikers vertalen in een installatie waar zij jaren plezier van hebben. In onze uitingen gebruiken wij de pay-off 'Durf te denken'. Wij moeten durven denken in oplossingen en onze klanten moeten durven denken in installaties die ze echt willen hebben. Ik vind dat veel eindgebruikers zich tekort doen door de manier waarop ze een vraag neerleggen en ik zie het elke keer weer als onze taak om de exacte vraag boven water te krijgen."

Bij het interview schuift Laurens Grashof nadrukkelijk projectleider Peter Harbers naar voren en ook dit heeft te maken met het vertrouwen dat hij heeft in mensen, of meer specifiek in dit geval: zijn medewerkers. "Bij een opdracht werken wij bij voorkeur met projectteams omdat onze klanten daardoor precies weten bij wie ze moeten zijn voor vragen. En omdat hier alleen mensen werken die weten waar ze het over hebben, werkt dat uitstekend."



Peter Harbers bij het in aanbouw zijnde Hotel Havezate.





ENERGIE BESPAREN GAAT NIET VANZELF

## Pleidooi voor maatregelen om tempo erin te houden

Energie besparen gaat niet vanzelf en om die reden moet de overheid nadenken over dwingender regels om gebouwen en woningen energiezuiniger te maken.

Dit is een advies van het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) zoals dat is vastgelegd in het rapport met de toepasselijke naam 'Energie besparen gaat niet vanzelf'. Het jaarlijkse energiegebruik van gebouwen daalt met de

huidige prestaties en te verwachten ontwikkelingen tussen 2008 en 2020 met 82 Petajoule naar 521 Petajoule. Dat is ver boven het doel van het verbruik van 507 Petajoule voor 2020 dat de Rijksoverheid en marktpartijen in 2012 hebben afgesproken. Ook het terugdringen van de CO<sub>2</sub>-uitstoot ligt niet op schema.

### Langzamer

De conclusie is dat energiebesparing in bestaande gebouwen

langzamer gaat dan gehoopt en dat noopt tot ingrijpen. Hoe, wordt niet nader omschreven. Er zijn overigens volgens het PBL meerdere oorzaken voor het gegeven dat het niet snel genoeg gaat. "Bij grotere bedrijven en instellingen is vaak onvoldoende kennis of motivatie om te voldoen aan de wettelijke eis om alle energiebesparingsmaatregelen te nemen die zich binnen vijf jaar terugverdienen. Deze verplichting wordt ook onvoldoende gehandhaafd", aldus het PBL.

## Steeds meer meisjes kiezen bewust voor techniek

Steeds meer meisjes kiezen bewust een technische en exacte onderwijsrichting. Het aandeel meisjes binnen het Natuur en Techniek-profiel nam toe van 15 naar 26 procent op de havo en van 20 naar 38 procent op het vwo. In natuur- en techniekopleidingen op het hbo steeg dit aandeel van 14 naar 20 procent.

Dit concludeert het CBS in de Emancipatiemonitor 2014 die is opgesteld op verzoek van minister Bussemaker van OCW. Meisjes en jongens kiezen nog steeds verschillende richtingen in het onderwijs ('jongens kiezen minder voor zorg en meisjes minder voor techniek', geldt nog steeds), maar in alle onderwijsniveaus neemt het verschil in richtingkeuze duidelijk af.

Meisjes kiezen nu vaker voor technische en exacte richtingen, vooral in havo/vwo en hbo, maar nog altijd minder vaak dan jongens. Na wijzigingen in de regels voor profielkeuze in 2007 nam het aandeel meisjes binnen het Natuur en Techniekprofiel op de havo toe van 15 procent in 2007/'08 naar iets meer dan een kwart in 2013/'14 en op het vwo verdubbelde het aandeel bijna: van 20 naar 38 procent.



Samen naar de toekomst



Vier mee en win een AirWheel!  
Kom tijdens Week van de Bouw naar onze stand: hal 7, stand E010

Zehnder – J.E. StorkAir wordt Zehnder

De merknaam Zehnder - J.E. StorkAir wijzigt per 1 maart 2015 in Zehnder. Vanaf maart is Zehnder hét merk voor ventilatie-, verwarming- en filteringsystemen in Nederland. Door als één merk verder te gaan, is nog meer synergie mogelijk in het zijn van totaalleverancier voor een gezond, comfortabel en energiezuinig binnenklimaat. Voor meer informatie over onze naamswijziging kijkt u op [www.samennaardetoekomst.nl](http://www.samennaardetoekomst.nl).

### Week van de Bouw, 9 t/m 13 februari 2015.

Laat u op onze stand informeren over de splinternieuwe WHR 918; een compacte ventilatie-unit met warmteterugwinning. De unit is fluisterstil, voorzien van de meest moderne technologie en geschikt voor installatie in kleine ruimtes. Tegelijkertijd introduceren wij de Zehnder Ventilatie App. Deze App ondersteunt de installateur bij installatie en onderhoud. Eveneens tonen wij u onze kant-en klare-pakketten op het gebied van EPC, Energie-Index en Nul-op-de meter. U kunt ons vinden in hal 7, stand E010.

**zehnder** J.E. StorkAir

Filtering

Ventilatie

Koeling

Verwarming



# Ford Transit Courier ideaal voor het kleine werk in de grote stad

Ford heeft in een paar jaar tijd een compleet nieuwe generatie bestelauto's geïntroduceerd met als allerlaatste loot aan de stam de compacte Ford Transit Courier. We weten nu al zeker dat over een jaar heel veel installateurs in deze nieuwe Ford zullen rijden.

De Ford Transit is samen met de VW Transporter de maat der bestelauto's. Hoewel er nog zat andere merken zijn, dicteren deze twee modellen al jaren de markt. Omdat veel installateurs geen al te grote bestelauto nodig hebben, is door menigeen reikhalzend uitgekeken naar de Ford Transit Courier, de kleinste telg van de familie. Deze wagen is bij uitstek

geschikt voor installateurs die service moeten verlenen of klussen hebben in drukke binnensteden, hoewel de auto zich ook op de buitenweg prima vermaakt.

Meest zuinige motor is de 1.0 liter driebcilinder EcoBoost-motor (benzine), met een vermogen van 100 pk. Daarmee trek je niet heel makkelijk zware gewichten, maar als je daar geen behoefte aan hebt dan geldt maar één conclusie: wat loopt deze motor lekker en wat is deze stil! Voor een benzinemotor is overigens veel te zeggen voor een kleine bestelauto. Als je niet te veel kilometers maakt en veel in de stad rijdt, dan kan een benzineauto zomaar de



## Hulpverleners gaan vaker oefenen op openbare weg

Tussen 1 april 2013 en 1 augustus 2014 hebben vier opleiders van personeel op een voorrangvoertuig (ambulance, brandweerwagen, ziekenauto) meegewerkt aan een proef met het oefenen van het rijden op de openbare weg. De proef heeft geleerd dat de hulpverleners hierdoor aanzienlijk beter zijn gaan rijden en tijdens de 6600 ritten hebben zich geen ongelukken voorgedaan. Zowel de hulpverleners, de instructeurs, de besturen van de organisaties als de burgers die geconfronteerd werden met de oefening zijn erover te spreken.

Dit is niet zomaar een proef, maar het gaat ergens over. Het blijkt namelijk dat jaarlijks bij ongevallen met voorrangvoertuigen gemiddeld 1 tot 2 doden en 39 gewonden zijn te betreuren, zo blijkt uit onderzoek van ongevallen tussen 2010 en 2013 door het Kenniscentrum Voorrangvoertuigen. In deze periode vonden er 201 ongevallen plaats met zes dodelijke slachtoffers en 155 gewonden. Ambulancevoertuigen zijn het meest betrokken bij ongevallen, met op de tweede plaats politievoertuigen en op plek 3 brandweerwagens.

De meeste ongevallen gebeuren op kruispunten met verkeerslichten binnen de bebouwde kom, waarbij het voorrangvoertuig rood licht heeft en de andere weggebruiker groen. De partij die wordt aangereden door het voorrangvoertuig houdt zich over het algemeen (in 70 procent van de gevallen) aan de geldende maximumsnelheid.

### Maatregelen

Op basis van het onderzoek wordt geadviseerd nader onderzoek te doen naar maatregelen die het aantal ongevallen op kruispunten kunnen verminderen. Daarbij wordt in de eerste plaats gedacht aan technische oplossingen (bijvoorbeeld een systeem waarbij de verkeerslichten voor het kruisende verkeer automatisch op rood springen) en op de tweede plaats aan het beter opleiden van de hulpverleners. En daar zit - of zat, na de pilot - de crux. Tot voor kort was het not done voor bestuurders van deze voertuigen om met sirenes en zwaailichten op de openbare weg te oefenen, maar de proef leert dat dit helemaal geen probleem hoeft te zijn.



beste keus zijn. Maar aan de veelrijders is ook gedacht, want de auto kan ook worden besteld met een dieselmotor met naar keus 75 of 95 pk.

### De cabine

Met de werkplek - de cabine - is ook weinig mis. De stoelen zitten prettig en zijn goed te verstellen en er is voldoende aflegruimte in de deuren, middenconsole en in een groot vak boven de voorruit. Het is wel vreemd - vervelend zelfs - dat de gordel niet in hoogte verstelbaar is en dat er geen haakje is om een jas aan op te hangen. De basisuitvoering is al redelijk luxe, maar voor niet al te veel kan de besteller veel rijker worden uitgerust met onder andere automatisch geregelde airco, stoelverwarming, navigatie, een achteruitrijcamera en een verwarmde voorruit. Wat wil je nog meer?

De laadruimte van de Courier is compact, maar wel mooi vierkant van vorm. Volgens de technische gegevens heeft deze een inhoud van 2,3 m3 en bedraagt het laadvermogen volgens Ford 660 kg. Er bevinden zich zes sjoegen in de laadruimte, die bovendien goed

is verlicht en zelfs nog beter kan worden verlicht door optionele ledverlichting.

Conclusie: voor wie vooral veel stadsverkeer en met kleinere en lichte lading rijdt, is deze Courier uitermate geschikt.

## Specificaties

### Ford Transit Courier Trend

**Motor:** 1.0 EcoBoost  
**Laadruimte lxbxh:** 416x206x175 (alles in cm.)  
**Nuttig laadvermogen:** 1.300 kg.  
**Max. aanhangwagengewicht (kg.):** 502 kg.  
**Wielbasis:** 249 cm.  
**Tilhoogte:** 50 cm.  
**Brandstofverbruik (gecombineerd, onbeladen):** 1 op 15 liter  
**CO2-uitstoot:** 119 g/km (met start-stopsysteem).  
**Prijs van dit model:** 13.690 euro. Prijs instapmodel: 11.190 euro (beide prijzen zijn excl. BTW en exc. BPM).

## 'Einde aan tijdperk automobilisme nadert'

"Het automobilisme regeert nog, maar er zijn tekenen van instabiliteit. Door de opkomst van de smartphone doen we andere dingen op andere tijden. Een 16-jarige van nu wil geen auto meer, maar de nieuwste smartphone. Er zullen andere vervoermiddelen verschijnen, ultralichte persoonlijke voertuigen, zelfrijdende auto's."

Met deze woorden, uitgesproken op verkeerskunde.nl, wijst Kevin J. Krizek erop dat volgens hem de auto niet langer meer het straatbeeld zal bepalen in Nederland, maar dat steeds meer rekening wordt gehouden met andere verkeersdeelnemers. Met name fietsers worden steeds belangrijker. Krizek, Amerikaan en drie jaar gastprofessor aan de Radbouduniversiteit Nijmegen, voorspelt dat het binnenkort al gebeurd is met 'het automobilisme.' Hij zegt onder andere: "Fietsen is booming in de academische wereld. Ik denk dat ik kan bijdragen Nederlandse onderzoeken en ideeën internationaal bekender te maken,

door de uitwisseling van ideeën en gedachten aan te scherpen."

### Infrastructuur loopt achter

Krizek wijst er in het artikel op dat de veranderingen met nieuwe en verbeterde voertuigen (bijvoorbeeld de Speedelec, een elektrische fiets die 45 km/uur kan halen) momenteel snel zijn, maar dat de infrastructuur hierbij achterloopt. "Nu is het verkeerssysteem gericht op 'vehicular

throughput': hoe kan een weg zo veel mogelijk auto's verstouwen. Dat gaat veranderen. De weg zal anders gebruikt worden en er komt een nieuwe verdeling voor duurzame vervoermiddelen, waaronder de fiets. Nederland heeft een hele goede naam op het gebied van ruimtegebruik en transportkwesities, maar de komende veertig jaar vinden er grote veranderingen plaats in het verkeer."







# De zin en onzin van BIM.

## 26 maart: Extra BIM seminar

Noteer alvast in uw agenda: 26 maart 2015 - BIM seminar in Nieuwegein. Wegens overweldigende interesse voor het seminar op 7 november j.l. zal het BIM seminar op 26 maart 2015 nogmaals plaatsvinden.

Voor installatiebedrijven uit het middelgroot segment die met BIM willen starten organiseert Geberit B.V. in samenwerking met Itannex een seminar over BIM. Heeft u de stap nog niet genomen en heeft u behoefte aan kennis over BIM, schrijf u dan nu in voor deze nieuwe datum.

Kijk voor meer informatie en om u direct in te schrijven op [www.geberit.nl/bimseminar](http://www.geberit.nl/bimseminar)

### Onderwerpen

- Waarom BIM? Waar liggen de kansen én valkuilen voor de installateur.
- Procesoptimalisatie / Hoe implementeer je BIM in je onderneming? / Live demo
- Ervaringen uit de praktijk. Installateur aan het woord.
- Belang van standaardisatie en fabrikant specifieke BIM content.

**KNOW  
HOW  
INSTALLED**

**ITANNEX**