

# INSTALLATIENIEUWS

Deze krant is een uitgave van Enter Media bv i.s.m. Geberit voor installierend Nederland

Donderdag 31 maart 2016

Niet kwantiteit, maar kwaliteit is grootste uitdaging



Eerste Geberit Huter toilet is in Nederland geïnstalleerd

7

Duurzaamheid en hygiëne samengebald in Sphinx Rimfree®

9



25-jarige Installatie Techniek Raalte: 'Niet kletsen, maar poetsen'

10

# 800

loodgieters komt Nederland elk jaar tekort

## 'Gelukkig, mijn kind wordt loodgieter'

Brancheorganisatie UNETO-VNI wil de komende jaren bereiken dat ouders trots zijn op hun kind dat installateur wil worden. "Gelukkig, mijn kind wordt loodgieter: die gedragsverandering hopen we te bewerkstelligen", zegt Dick Reijman van UNETO-VNI, dat de komende tijd alles op alles zet om het grote tekort aan loodgieters weg te werken.

Tijdens Wereld Loodgietersdag werd het grote nieuws bekendgemaakt dat in Nederland jaarlijks een tekort is aan rond de achthonderd loodgieters, te beginnen met dit jaar. UNETO-VNI deed hier onderzoek naar en bracht dit naar buiten op de dag die eigenlijk een feest voor de loodgieter zou moeten zijn. Het probleem speelt breed, maar voornamelijk bij installatiebedrijven die actief zijn in de consumentenmarkt. Dankzij het herstel van de woningmarkt neemt bijvoorbeeld het aantal badkamerverbouwingen weer toe en ook de behoefte aan woningaanpassingen om ouderen langer zelfstandig te kunnen laten wonen, groeit.

### Groot opgepakt

Het alarmerende nieuws werd in de media groot opgepakt. En dat is best opmerkelijk, want echt nieuw is dit niet. In de branche wordt al jaren geroepen dat er een tekort dreigt aan vakmensen en dat dit zich manifest zou laten voelen wanneer de crisis voorbij zou zijn. Het voorgevoel is helaas bewaarheid. Diezelfde crisis is trouwens ook een van de oorzaken. Reijman: "De economische crisis heeft de afgelopen jaren een forse rem gezet op de werkgelegenheid in de installatiebranche. Bij veel bedrijven trekt sinds vorig jaar de vraag aan. Dat betekent dat het aantal vacatures toeneemt, waardoor installateurs steeds meer op zoek zijn naar technisch talent."

### Kentering

Juist omdat de branche dit heeft zien aankomen, is de afgelopen jaren geprobeerd het tij te keren. Reijman: "Er is heel veel aan gedaan. Instroombevordering heeft al jaren onze aandacht. Maar een verandering in de waardering van technische beroepen krijg je niet van vandaag op morgen voor elkaar."

Zie ook pagina 2: Deltaplan moet zorgen voor nieuwe aanwas



## Cursus Duurzame sanitair-oplossingen

Aandacht voor de leefomgeving en het klimaat - duurzaamheid dus - is niet meer weg te denken. Om bewuste keuzes te kunnen maken, moet u op de hoogte zijn van de laatste ontwikkelingen op dit gebied, zoals Turntoo, Lean en Breeam. Hiervoor biedt Geberit de cursus Duurzame sanitair-oplossingen. Deze wordt donderdag 12 mei gehouden in het Informatiecentrum van Geberit aan de Fultonbaan 15 in Nieuwegein.

Tijdens deze training krijgt u inzicht in de duurzame mogelijkheden en consequenties van keuzes op het gebied van sanitaire installaties, zodat u bewuste keuzes en mogelijkheden kunt afwegen bij het realiseren van waterbesparende en duurzame installaties. Doelgroepen zijn installateurs, ontwerpers, projectleiders en gebouwbeheerders. De cursus begint om 09.00 uur en wordt afgesloten met een certificaat van deelname. U kunt zich inschrijven op [www.geberit.nl/cursussen](http://www.geberit.nl/cursussen).

## 'Maak spelregels voor subsidies'

Er moet paal en perk worden gesteld aan subsidies om bijvoorbeeld alternatieve energie te stimuleren, want die werken voornamelijk marktverstoring en komen de kwaliteit niet ten goede, zodat de consument er uiteindelijk vaak ook niets aan heeft. Daarnaast geeft het vaak administratieve rompslomp en daar zit geen ondernemer op te wachten. Vandaar: er moeten spelregels voor subsidies komen.

Dit is de kern van een betoog van Rob van Bergen, directeur van het kennisinstituut voor de installatiesector ISSO. Hij constateert

dat ter stimulering van iets de overheid subsidie als geliefd instrument ziet, maar er zitten veel haken en ogen aan en het gaat vooral ten koste van de kwaliteit. Het eerste argument is dat subsidie marktverstoring werkt.

### Tijdelijk van aard

"Subsidie is altijd tijdelijk van aard: is de subsidiepot eenmaal leeg, dan is het feest voorbij. En wat dan? Vaak stort de markt dan weer in. Daarbij trekt subsidie concurrerende partijen aan, waardoor prijzen devalueren en bedrijven alsnog worden uitgerst. Heeft de consument profijt van die lage prijzen? Dat kan

tegenvallen. Het zijn immers niet altijd de beste (en meest betrouwbare) bedrijven die voor de laagste prijs willen leveren; vaak sneuvelen kwaliteit en service", aldus Van Bergen.

### Veel administratie

Het tweede bezwaar is dat er veel administratie bij komt kijken. "De aanvraag en ook de verantwoording van een toegekende subsidie geeft vaak administratieve rompslomp. Hierdoor verdamppt een (substantieel?) deel van de subsidie. Maar kiest de overheid voor beperkte controle, dan werkt dat weer ondoelmatige besteding in de hand."

### Subsidiereregels

Om deze reden pleit Van Bergen voor subsidiespelregels met kwaliteitseisen. "Laat de overheid eisen stellen aan de prestatie van gesubsidieerde producten en aan de vakbekwaamheid van de leverancier of installateur. Ook kan kwaliteit worden geborgd met keurmerken en certificaten." De overheid is hiermee terughoudend, weet hij, maar onafhankelijke initiatieven, zoals QBISnl.nl,



Rob van Bergen van ISSO pleit voor spelregels voor subsidies.

zijn een oplossing. "Dit centrale register helpt consumenten bij hun zoektocht naar vakbekwame leveranciers voor duurzame technieken in gebouwen (zoals zonnepanelen en warmtepompen). Je zou de site een soort Kieswijzer voor Kwaliteit kunnen noemen. Daarmee zeg ik nog niet dat een gecertificeerd vakman of gecertificeerd bedrijf geen fouten kan maken."

Geberit PushFit ■ GEBERIT  
De toekomst begint nu.  
→ [www.geberit.nl](http://www.geberit.nl)

# Deltaplan moet zorgen voor nieuwe instroom aan onder- en zijkant

Er komt een soort deltaplan om het vak van loodgieter populair te maken, want daar mankeert het nodige aan. "Het beeld bestaat dat loodgieterswerk nog altijd een traditioneel ambacht is. Dat is onjuist en we zijn op meerdere fronten, zowel techniek- als branchebreed, volop bezig om dat bij te stellen", zegt Dick Reijman van brancheorganisatie UNETO-VNI.

Loodgieter is een vies vak. Dit is een beeld dat menig een nog steeds heeft. Onterecht. "Loodgieter is een modern vak waarin energiebesparing en toepassing van ICT niet meer weg te denken zijn. Zo maakt de loodgieter op de computer een 3D-ontwerp van de badkamer en verloopt de controle op legionellabacteriën in waterleidingen in de toekomst geautomatiseerd. Ook de klimaatverandering heeft invloed op het werk van de loodgieter, die bijvoorbeeld oplossingen biedt om wateroverlast door extreme regenval te voorkomen", aldus Reijman.

## Perspectief

Gelukkig merkt Reijman een kentering. "De waardering voor techniek in onze maatschappij neemt toe, want techniek biedt steeds vaker oplossingen voor maatschappelijke problemen zoals de klimaatverandering en het terugdringen van zorgkosten.

Ouders en jongeren beginnen te beseffen dat een loopbaan in de techniek veel perspectief biedt. Het werk is gevarieerd, je werkt zelfstandig, je bent direct in contact met de klant en je ziet direct resultaat van je werk. Prachtig toch? Die boodschap blijven we uitdragen."

## TechniekTalent.nu

Om techniek te promoten, wordt op verschillende fronten geopteerd. Een belangrijk platform is de samenwerking van technische branches in TechniekTalent.nu dat techniek in het algemeen promoot. Dat begint al op de basisscholen. Vervolgens doen

UNETO-VNI en opleidingsfondsen er alles aan de kinderen die kiezen voor techniek de stap naar de installatiebranche te laten maken. "En samen met de overheid nemen we binnen het Techniekpact initiatieven om technische opleidingen beter op de kaart te zetten én de zichtbaarheid te vergroten."



Steeds meer werkzaamheden van de installateur vinden binnen plaats in een zogenoemde gecontroleerde omgeving.

## Publiciteit trekt nu al mensen

Het leek wel wereldnieuws op Wereld Loodgietersdag: in Nederland is er jaarlijks een tekort aan 800 loodgieters. En het mooie is dat door de berichten mensen werden wakker geschud.

"Installateur Rob Trouwborst deed zijn betoog bij de NOS en een dag later meldden zich spontaan mensen bij hem aan", zegt Dick Reijman. En er zit wellicht nog meer in het vat. "Naar aanleiding van onze berichtgeving op Loodgietersdag kregen we veel telefoontjes van werkzoekenden die geïnteresseerd zijn in een baan als loodgieter. Er is dus een potentieel dat we kunnen aanboren en daarmee gaan we met volle kracht door."

## Salaris

Het knelpunt voor voldoende instroom is beslist niet het salaris. "Loodgieters en andere vakmensen in de installatiebranche verdienen een prima boterham, dat is niet het knelpunt. Het is veel belangrijker om zichtbaar te maken wat een interessante banen er zijn in de installatiebranche voor jongeren of zij-instromers met technische affiniteit", aldus Reijman.

DE NIEUWE ALPHA2  
**DE BESTE POMP  
 NU NOG BETER**

Dankzij vier nieuwe functies is de nieuwe ALPHA2 nu het hele stookseizoen lang extra betrouwbaar. Kijk voor meer informatie op [www.grundfos.nl](http://www.grundfos.nl).

GRUNDFOS  
 ALPHA2  
 5 YEAR WARRANTY  
 5 JAAR GARANTIE

be  
 think  
 innovate

GRUNDFOS



## Niet kwantiteit, maar kwaliteit is de grootste uitdaging

Uitgerekend nadat tijdens de Wereld Loodgietersdag bekend werd dat in Nederland een groot tekort is aan loodgieters (zie het bericht op de voorpagina en op pagina 2) presenteert USP Marketing Consultancy een rapport met als conclusie dat gebrek aan kennis een veel groter probleem is dan een gebrek aan mensen. Dit komt er dus bovenop en deze twee zaken bij elkaar opgeteld, maakt de uitdaging voor de branche om voldoende en goed personeel te vinden alleen maar groter.

### Colofon

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

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

www.entermediabv.nl

Wilt u via e-mail op de hoogte blijven van het nieuws in de installatiebranche, meldt u zich dan aan voor een abonnement op [www.installatienieuws.com](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, vervoelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden zonder toestemming van de uitgever.



De cijfers zijn kersvers, want USP Marketing Consultancy bevroeg hiervoor in januari en februari zehonderd bedrijven in de bouw- en installatiesector. En de cijfers zijn bepaald alarmerend.

#### Kwalitatief goed personeel

Twee op de vijf bedrijven in de bouwsector ervaren momenteel een tekort aan kwalitatief goed personeel en vooral installateurs en aannemers hebben hier last van. Nog eens een op de vijf verwacht dat dit binnen twee jaar een grote rol zal spelen binnen het bedrijf. "In totaal zijn dus drie op de vijf bedrijven van mening dat dit een groot probleem is voor de sector", staat in het rapport. Het probleem speelt breed, maar bedrijven met een personeelsbestand tussen de 10 en

20 man zien het donkerder in dan grotere bedrijven.

#### Ook tekort aan mensen

Het gaat dus wat de bedrijven betreft in eerste instantie om een kwalitatief probleem, maar er wordt ook een gebrek aan mensen (een kwantitatieve uitdaging dus) gevoeld. Ongeveer de helft van de bedrijven kan nu mensen plaatsen.

Overigens presenteerde USP Marketing Consultancy in 2009 een soortgelijk rapport met ongeveer dezelfde conclusie. "Om de vraag naar personeel kwalitatief én kwantitatief te vervullen is aandacht voor HRM absoluut noodzakelijk", was toen de slotsom. Op dit gebied is de laatste jaren dus weinig vooruitgang geboekt.

## Eén certificaat voor duurzaamheid is genoeg

De installatie- en bouwsector heeft dringend behoefte aan één duurzaamheidscertificaat waarmee een einde wordt gemaakt aan de huidige wirwar van certificaten.

Dit pleidooi houdt Titia Siertsema, voorzitter van brancheorganisatie UNETO-VNI. De papierwinkel stoort haar mateloos en "dat is zeker het geval als de administratieve rompslomp zijn doel volledig voorbijschiet en weinig concreets oplevert. Dat zien we helaas gebeuren op het gebied van MVO en duurzaamheid", oordeelt ze.

De bekendste duurzaamheids-certificaten zijn de MVO-prestatieladder, CO2-prestatieladder, PSO-ladder en Ecovadis. Siertsema: "Laten we streven naar één



standaardcertificaat voor de hele keten, zowel voor opdrachtgevers als voor opdrachtnemers. Dan weet iedereen niet alleen waar hij aan toe is, maar voorkomen we bovendien onnodige verspilling van tijd en geld."

## ■ GEBERIT

### De badkamer is geen iPad?

Partner in totaaloplossingen.

Door Jeroen Bosman  
Trainingsmanager Geberit



Het zal niet dagelijks voorkomen dat u de badkamer vergelijkt met de iPad. Toch hebben ze meer gemeen dan u denkt. En dan doel ik niet op het vernuft maar op de noodzakelijkheid, omdat ze beide niet meer weg te denken zijn. Iedereen heeft een badkamer nodig, net als niemand tegenwoordig zonder computer kan. Maar wat had u twintig jaar geleden gezegd als ik toen voorspeld had dat u letterlijk met de computer in de hand op de bank zou zitten? En nu vindt u dat de gewoonste zaak van de wereld.

Wat ik daarmee wil zeggen is: er zijn basisbehoeften en behoeften die gecreëerd worden door het aanbod. Dat geldt ook voor de badkamer. Waarom vinden we het nog normaal om toiletgeuren te ruiken als onze huisgenoot net naar de wc is geweest? Voor geringe meerkosten zou menigeen wensen voor altijd van de stank af te



zijn. Zeker wanneer de wc in de badkamer geplaatst is. Waarom wordt geurafzuiging in het reservoir dan nog niet overal toegepast? Heel simpel, omdat uw klanten niet weten dat ze ook stankvrij van de badkamer gebruik kunnen maken. Er wordt volop gekeken naar mogelijkheden om een aparte toiletruimte te maken, maar over een even eenvoudige als doeltreffende - en bovendien goedkopere - maatregel als Geberit DuoFresh horen ze niets als u dit niet onder de aandacht brengt.

Zo zijn er tal van mogelijkheden te noemen. Denk bijvoorbeeld aan het comfort van een Rim-

free® toilet. De meeste wc's die verkocht worden hebben nog steeds een spoelrand. De reden hiervoor is bijna gelijk aan die van de inbouwreservoirs met geurafzuiging: onwetendheid. En een klein deel is bang dat er water over de rand spat. Maar voor beide zaken geldt dat het eenvoudig in een paar woorden is uit te leggen.

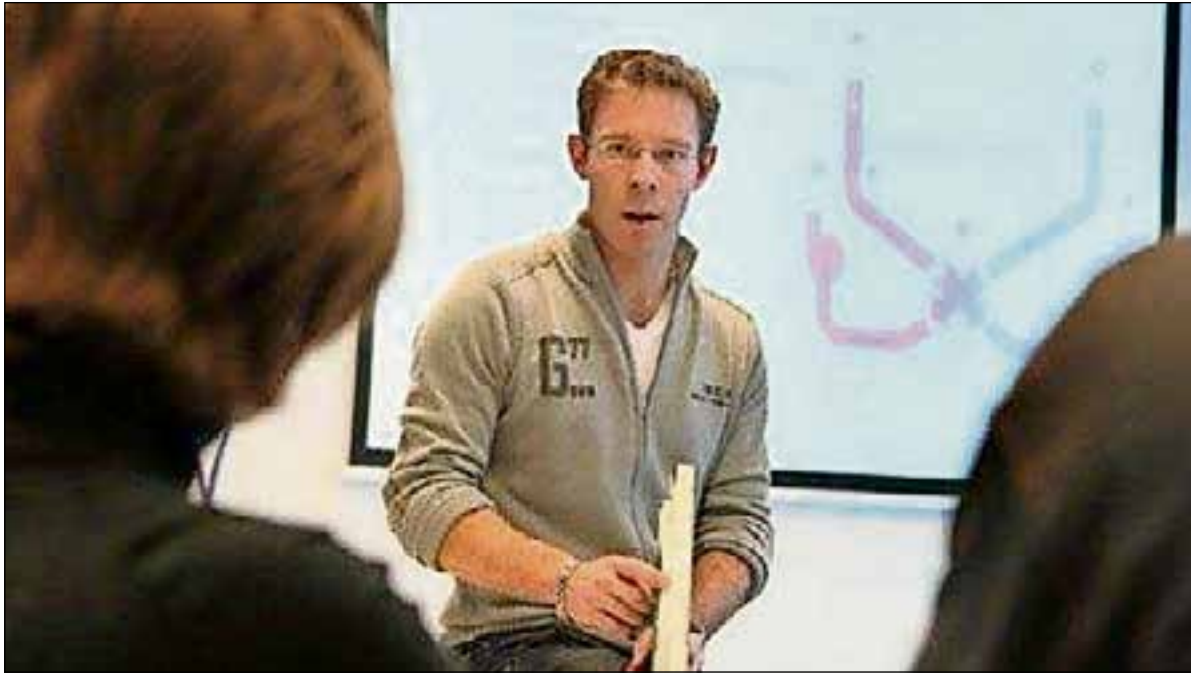
Natuurlijk is de badkamerbeleving voor iedereen anders. De een wenst iets meer comfort en bij de ander domineert de inhoud van de portemonnee bij aanschaf van een nieuwe badkamer of wc. Maar een hygiënisch gevoel willen we allemaal hebben. En een luxe uitstraling vindt ook bijna iedereen prettig.

Ik weet zeker dat als u de badkamer net zo zou verkopen als Apple de iPad verkocht, u op onverwachte wensen stuit en dat mensen u achteraf dankbaar zijn. Wat Apple slim deed: zij vroegen niet aan mensen welk product ze wilden. Zij vroegen: waar moet het product aan voldoen? Dat is wezenlijk anders. Misschien is het beste voorbeeld wel de bediening van de wc. Als u vraagt aan klanten welk bedieningspaneel ze willen, zal een groot deel zeggen: dezelfde kleur als de kranen. Terwijl als u vraagt waar het bedieningspaneel aan moet voldoen, zal menigeen uitleggen dat design, kleur, afmeting en hygiëne voor hen belangrijk zijn. Zowel het gevoel van hygiëne als comfort kunt u ze bieden met een bedieningspaneel met glad oppervlak, bijvoorbeeld van glas, of touchfree bediening. Onderzoek wijst bovendien uit dat mensen bereid zijn extra te betalen voor de invulling van hun wensen. Klanten weten vaak wel wat ze willen maar weten niet altijd wat er te koop is. Daar komt u echter alleen achter als u de vraag anders stelt en aanbiedt wat ze werkelijk wensen, maar zelf (nog) niet onder woorden kunnen brengen. Dan heeft u echt een tevreden klant!

**KNOW  
HOW  
INSTALLED**

Wilt u meer weten over Geberit DuoFresh, ga dan naar [www.geberit.nl/duofresh](http://www.geberit.nl/duofresh). Meer informatie over de Rimfree® toiletten van Sphinx is te vinden op: [www.sphinx.nl](http://www.sphinx.nl).

Nieuw is de digitale bedieningsplaten showroom op de Geberit website. Hierin zie je niet alleen alle modellen, maar ook alle kleuren, functies en zelfs badkamerinspiratie: [www.geberit.nl/digitaleshowroom-pro](http://www.geberit.nl/digitaleshowroom-pro).



Zehnder geeft tijdens de trainingen uitgebreid uitleg over actuele ontwikkelingen rond luchtbehandeling.

## ZEHNDER VENTILATIETRAININGEN 2016

# Hou uw kennis op peil op de Zehnder Academy

Het is tegenwoordig zaak om kennis op peil te houden. Bij Zehnder kan dat op de Zehnder Academy met een praktijkgerichte training. Er zijn er drie en niemand hoeft er één te missen, want de trainingen worden dit jaar stuk voor stuk meerdere keren aangeboden.

Wie kennis en vaardigheden omtrent ontwerp, installatie of onderhoud van diverse

ventilatie-installaties wil bijhouden - en wie wil dat nu niet? - kan op meerdere momenten aanschrijven bij de trainingen van Zehnder. De Zehnder Academy biedt namelijk de 'Praktijkgerichte training mechanische ventilatie' dit jaar nog op zeven momenten aan en de 'Praktijkgerichte training WTW' wordt zelfs acht maal aangeboden. Ook de 'Training ontwerp voor de woningbouw' voorziet eveneens in acht verschillende data.

### Genoeg mogelijkheden

"Genoeg mogelijkheden voor een frisse kijk en hernieuwde inspiratie door onze trainer Ventilatie", aldus Zehnder. Het trainingsoverzicht voor 2016 is te bekijken op [www.zehnder.nl](http://www.zehnder.nl).

### Schrijf tijdig in

Tijdige inschrijving vergroot de kans op een plaats op de gewenste datum. Voor deelname aan de trainingen zijn geen kosten verbonden.

## Vier nieuwe functies op ALPA2 circulatiepomp

De Grundfos ALPA2 circulatiepomp is recent uitgebreid met vier nieuwe functies. Dit zijn ze in het kort:

**1. Robuust opstarten.** In verwarmingssystemen die enkele maanden niet zijn gebruikt, bouwen zich vaak laagjes kalksteen op. Deze afzetting zou het systeem kunnen blokkeren wat schade aan de pomp kan veroorzaken. De ALPA2 trilt bij het opstarten, waardoor vuil-laagjes die mogelijk de rotor blokkeren worden losgeschud.

**2. Zomerstand.** Dankzij de zomerstand van de ALPA2 kan de huiseigenaar de pomp gedurende de zomermaanden uitschakelen om zo het energiegebruik tot een minimum te beperken. De pomp start elke 24 uur op en draait dan minder dan een minuut op maximale snelheid om de pomp en de terugslagkleppen te activeren.

**3. Magnetiet resistent.** De ALPA2 heeft een superefficiënte permanente magneetmotor. Het nadeel hiervan kan zijn dat er een magnetisch veld in de pomp gecreëerd wordt die schadelijk kan zijn voor de essentiële onderdelen, zelfs wanneer de pomp niet draait. Daarom zijn de as en lagers van keramiek gemaakt. Keramiek is niet-magnetisch en garandeert dat de pomp probleemloos blijft werken.

**4. Droogloopbeveiliging.** In oudere verwarmingssystemen bestaat het risico dat buizen breken of dat water gaat lekken. Hierdoor kan de circulatiepomp kapot gaan omdat de rotor onvoldoende water toegevoerd krijgt om mee te werken. Dankzij de droogloopbeveiliging wordt de pomp automatisch in de stand-bystand geplaatst

als het systeem droogloopt. Vervolgens moet de pomp handmatig worden gestart. Hierdoor wordt voorkomen dat gebruikers niet alleen met een kapot verwarmingssysteem, maar ook met een kapotte pomp zitten.



Een uitgebreide uitleg staat op [grundfos.com](http://grundfos.com).

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](http://sphinx.nl).



MULTITALENT SOFIE VAN DEN ENK IS VOORAL ZICHZELF

# ‘Dat buurmeisjesimago verbaast me ook: ik hou van grenzen opzoeken’

Sofie van den Enk (van 1980) zie je opeens overal en in allerlei gedaantes opduiken: in panels, bij ‘Wie is de Mol?’, als schrijfster/columniste en zelfs als VS-deskundige. En het is allemaal te verklaren, want ze is schrijfster van huis uit, maakte deel uit van een succesvol cabaretduo en in 2006 studeerde ze aan de Rijksuniversiteit Groningen af in Amerikanistiek. Tijd voor een portret met dit multitalent dat op Witte Donderdag (de donderdag voor Pasen) verslaggever is in ‘The Passion’ 2016 en onlangs een boek over borstvoeding publiceerde.

“Sofie is alert, ad rem, geestig en naturel met een aangenaam soort ironie en een vaak sprankelende presentatie in geïmproviseerde en toch voortreffelijk geformuleerde

hoe zij tegen zaken aankijken. Ja, net als in mijn huidige werk sta je ook als juf op een podium en heb je publiek. Dat is mijn zucht naar aandacht, denk ik. Ik zou als

Jakhals

De vooraanstaande cabaretprijs was geen opmaat voor een tv-carrière, want Sofie besloot eerst Amerikanistiek te gaan studeren. En daar viel het kwartje. Voor haar studie liep ze namelijk stage bij Max Westerman die namens RTL het Amerikaanse nieuws duidt en dat leidde ertoe dat ze zelf ook aspiraties in de richting van presenteren kreeg. Begin 2006 werd ze verslaggever bij RTV Utrecht en een jaar later werd ze Jakhals bij ‘De Wereld

“Moederschap is een staat van zijn hè, het gaat nooit meer weg. Ik vond dat best heftig. Gelukkig was ik wel uitgeraasd toen ik eraan begon. Veel gereisd, veel gefeest, veel vriendjes gehad. En hoe gelukkig ik nu ook ben, die vrijheid en onbezorgdheid van toen krijg ik nooit meer terug. Ik ben van nature extreem chaotisch en dan is iets als het inpakken van een luiertas al een grote uitdaging, kan ik je vertellen. Maar als je net zindelijke zoon een keer op de kinderboerderij

is mijn imago ook handig: ik kan tenminste nog verrassen.”

**Ambassadeur Edukans**

Verrassen, dat deed ze ook toen ze een jaar geleden ambassadeur werd van Edukans, dat zich inzet om jongeren in ontwikkelingslanden onderwijs te bieden. Daarover zegt ze: “Ik vind het schrijnend dat miljoenen kinderen niet naar school kunnen of heel matig les krijgen. Ikzelf heb zo veel plezier van een hele goede school- en studietijd. Mijn

‘Ik ben slecht in ontspannen, heb er zelfs een hekel aan’

zinnen.” In 2008 won Sofie van den Enk als relatief onbekende presentatrice de Philip Bloemendal Prijs voor jong presentatietaalent op basis van dit ronkende juryrapport. Hoezo, hooggespannen verwachtingen. Met een beetje pech kun je hier zomaar aan onderdoor gaan of naast je schoenen van gaan lopen, maar Sofie, die ook nog eens echtgenote en moeder van een dochter en een zoon is, is van beide niet zo.

**Opvallen**

Sofie groeide op in een harmonieus gezin in Krommenie en Castricum en acteren op het toneel zat er al vroeg in. Ze wist weliswaar nooit goed wat ze wilde worden, maar zocht wel altijd een manier om op te vallen. Als ze allemaal niet was geworden wat ze is geworden, dan had ze een ander podium beklommen, biechtte ze op in Vrouw Magazine. “Dan was ik denk ik juf geworden. Het lijkt mij heel leuk om voor een groep kinderen te staan, iets te vertellen en te horen

juf ook invoeren dat er aan het einde van de dag voor me geklapt wordt, hahaha.”

**Op het podium**

Haar ambities op het toneel vierde ze bot bij Jeugdtheater Heiloo, waar ze in drie producties stond. “Dat heeft me geleerd hoe je op het podium moet staan”, liet ze in 2001 weten in Cabaret Magazine. Dit blad bood haar een podium omdat ze samen met Anne Jan Toonstra, die ze in 1999 had ontmoet bij studentenvereniging Cleopatra A.S.G., met hun eerste programma ‘Groen’ in 2001 het 36e Camerettenfestival won. Anne Jan had haar aangezet om cabaret te maken. “Het samen neerzetten van mooie scènes was eerder dan een goed gesprek. We hoorden vaak dat we goed op elkaar ingespeeld zijn. Het feit dat ik klein ben en Anne Jan lang zal ongetwijfeld ook een rol spelen. Anne Jan is heel muzikaal, hij bedenkt ook de meeste dingen. En ik schaaft bij”, oordeelde ze over haar rol in dit duo.

Draait Door’, waarna ze werd aangenomen als presentator bij de KRO. Vervolgens ging het snel met onder meer programma’s als ‘Ouders hebben geen Seks’ (2009), ‘Hints’ (2010), ‘de Rekenkamer’ (vanaf 2011), ‘Keuringsdienst van Waarde’ (van 2015 tot en met nu). En dit jaar is ze onder andere ook commentator bij Pauw in aanloop naar de Amerikaanse presidentsverkiezingen 2016. Daarnaast schrijft ze columns in Opzij, Feminist en Mamma en recent rondde ze het boek ‘De melkfabriek’ af waarin ze samen met co-auteur Eva Munnik humorvol en relativerend schrijft over borstvoeding. Uit dit alles blijkt onder andere dat Sofie niet makkelijk kan kiezen; ze vindt alles even leuk.

**Moederschap**

“Ik ben slecht in ontspannen, heb er zelfs een hekel aan”, liet ze zich tegenover Vrouw Magazine ontvallen. Aan de andere kant heeft het moederschap haar intussen wel veranderd.

zijn broek volschijt terwijl je niks bij je hebt, weet je: dit moet voortaan anders”, zei ze in een interview in Vara Magazine.

**Braafste meisje**

Dankzij of ondanks al die activiteiten en inspanningen is Sofie wel een vrouw aan wie het imago hangt van het braafste meisje van de klas. Om die reden vond ze het fantastisch dat ze in 2014 in ‘Wie is de Mol?’ haar ware aard kon tonen. En hoe, want ze won deze serie. Ook weer in Vara Magazine zei ze hierover: “Toch wel ja. Ik liet zien dat ik het spel hard, strategisch en slim kon spelen. Dat zogenaamde buurmeisjesimago verbaast me ook: ik ben niet verlegen, ik ken geen schaamte en ik hou van grenzen opzoeken. Braaf ben ik nooit geweest. Ik vertel gerust bij ‘Spuiten en slikken’ dat ik ooit met een vrouw naar bed ben geweest en dat ik dol ben op seks. Ik heb zelfs een keer een uitzending van ‘PS Radio’ naakt gepresenteerd. Leuk toch? Wat dat betreft

basis als doctorandus helpt me in alle facetten van mijn werk. Ik kijk er dan ook naar uit om op een andere manier een bijdrage te gaan leveren aan het onderwijs, samen met Edukans!”

**De melkfabriek**

En onlangs verraste ze ook met een boek over borstvoeding, ‘De melkfabriek’ waarmee ze zowat alle media haalde. Met ervaringen van haar en van bekende Nederlanders. Het was een boek waarvan ze vond dat het er moest komen. “Waarom dit boek? Omdat er geen normaal boek is over borstvoeding. Omdat ik niet goed wordt van de expliciete foto’s van tandemvoedende blijde voedingsmoeders met doekjes in hun haar. Omdat flesvoeding consequent kunstvoeding genoemd wordt (eh, dat is toch ook echte voeding?). Omdat ik vind dat iedere vrouw mag kiezen of en hoe lang ze borstvoeding wil geven. En tot slot omdat borstvoeding nogal te gek is als het lukt.”



©2016 Sanford, L.P.

De nieuwe DYMO XTL 500 heeft een levensechte kleurenpreview, ingebouwde labelapplicaties en templates om het printen van ingewikkelde labels zo simpel mogelijk te maken.

Beschikbaar via de Elektro en Technische Groothandel.

[XTL.DYMO.COM](http://XTL.DYMO.COM)



‘JE MOET IN DIT SOORT SITUATIES NIET GAAN ROMMELEN MET NOODOPLOSSINGEN’

# Eerste Huter toiletmodule van Geberit geïnstalleerd in verpleeghuis

In het Brabantse Wijbosch wordt de laatste hand gelegd aan de tweede, tevens laatste, uitbreiding van verpleeghuis St. Barbara. Aannemer is de bouwcombinatie Adriaans Moeskops en Van Delft Installatie uit Nieuw-kuijk verzorgt de W-installaties. In het project is speciale aandacht voor de toiletten. “Ik wil gewoon 100 procent de garantie dat de toiletten niet gaan bewegen, want dat kunnen we hier niet hebben”, verklaart bouwmanager Huub Haenen helder. Samen met Geberit zochten hij, de aannemer, de adviseur E&W, en installateur naar de beste oplossing en deze is gevonden met de Huter maatwerk module van Geberit, dat voor het eerst in Nederland is toegepast. De betrokkenen leggen uit hoe de zoektocht is verlopen.

St. Barbara, dat valt onder de stichting Laverhof, biedt wonen met zorg en behandeling aan cliënten met lichamelijke aandoeningen of beperkingen en cliënten met dementie. Vaak gaat het om een combinatie en in elk geval kunnen deze mensen niet meer elders wonen.

Bij St. Barbara komen twee nieuwe vleugels met woonruimte voor elk 48 bewoners (verdeeld over woongroepen van elk acht personen). De ene vleugel heet Vijverhof en is inmiddels gereed en aan de tweede vleugel met de naam Parklaan wordt momenteel de laatste hand gelegd. Inmiddels is de WKO-installatie in de kelder van de oudbouw St. Barbara operationeel en deze voorziet alle bouwdelen inmiddels van de benodigde warmte en/of koude. De bewoners beschikken over een zit/slaapkamer met gedeelde badkamer met de toegang vanuit de eigen

zit/slaapkamer. De badkamer beschikt over een doucheruimte, wastafel en toilet.

## Hoofdbreken

En dat toilet leverde bouwmanager Huub Haenen (Haenen opereert onder de naam HHN Consultancy Healthcare als zelfstandig bouwadviseur met als specialisatie de zorgsector) de nodige hoofdbreken op. Het betreft een mindervalidentoilet met een diepte tot de wand van bijna 70 centimeter en Haenen plaatste, wijs geworden door eerdere ervaringen, direct vraagtekens bij de stabiliteit. Haenen legt uit: “Metal stud” wanden zijn helaas in dit soort situaties niet zó stabiel dat je er even een frame tegenaan schroeft met de zekerheid dat er niet na verloop van tijd beweging in het toilet komt. Dat komt omdat onvoldoende rekening wordt gehouden met de krachten die er op kunnen worden uitgeoefend. Iemand die bijvoorbeeld zwaarlijvig is en die bovendien geen controle heeft over zijn lichaam, laat zich als het ware op het closet vallen en vroeg of laat ontstaat er dan speling. Ik heb dit in de bouwvergadering aangekaart en in eerste instantie werd gezegd dat je dat kunt oplossen met een extra versterking of een andere bouwkundige oplossing. Dat zal best, maar ik vind het vreemd dat wij daar iets voor moeten bedenken. En je hebt nooit de garantie dat wat je bedenkt afdoende is. Ik kon me niet voorstellen dat een fabrikant van inbouwreservoirs zoals Geberit hier geen oplossing voor zou hebben.”

## Oplossing

Accountmanager Utiliteit van Geberit Jorn van Kampen kreeg deze vraag voorgelegd en ging ter plekke kijken welke



Sander Nederend van Van Delft Groep (links) en Huub Haenen zijn enthousiast over Geberit Huter.

mogelijkheden er waren. Hij trof de ideale situatie aan. “Er was namelijk nog niets, alleen een tekening. Doorgaans komen dit soort vragen halverwege de bouw of zelfs pas als er een probleem is, maar dat was hier niet het geval. Perfect.”

De oplossing had Van Kampen ook snel paraat. Hij legt uit: “Huter is gespecialiseerd in geprefabriceerde badkamerunits waarvan bijvoorbeeld in de hotelwereld en in projecten waar snel moet worden opgeleverd gebruik wordt gemaakt. De complete badkamerunit of desgewenst een deel wordt in een geconditioneerde omgeving in de fabriek gebouwd en op de bouwplaats moeten slechts

de leidingen worden aangesloten. St. Barbara was een ideaal project om Huter toe te passen.”

## Presentatie

Van Kampen organiseerde vervolgens op de bouwplaats een presentatie voor Adriaans Moeskops, Van Delft Installatie, de opdrachtgever, adviseur E&W, LTC&C en Huub Haenen. Hier werden de verschillende mogelijkheden gevisualiseerd en vrij snel werd geconstateerd dat dit de gewenste oplossing is. Haenen zegt erover: “De basis zijn de betonnen vloer en plafond met een kamer met een hoogte van iets meer dan drie meter waartussen het prefab toilet moet worden verankerd. Daarin voorziet dit systeem. Kijk, op zich is dit voor mij geen issue. Ik wil dat het toilet 100 procent zeker niet gaat bewegen en hoe dat wordt bereikt zal mij verder worst zijn. Geberit garandeert dit zwart op wit en dus is dit het ideale systeem.”

## Tevreden

En ook Van Delft Installatie is tevreden, vertelt projectleider Sander Nederend. “Onze behoefte bij prefab situaties, geleverd door derden, is dat wij precies krijgen wat we verwachten, zodat montage van -en aansluitingen op de toestellen eenvoudig en snel kan worden gerealiseerd. Dit is nu het geval. Wij hebben veel ervaring in de zorgsector en je ziet inderdaad zoals Huub zegt dat in dit soort situaties altijd naar een bouwkundige oplossing wordt gezocht, bijvoorbeeld met steunbalken, verzwaarde profielen, noem maar op. Maar dit is ideaal. En bovendien is er het voordeel dat, omdat het systeem kant en klaar wordt ingebouwd, dat ook nog eens in

de montagetijd scheelt.” Haenen voegt toe: “Voor de frames betalen we meer, maar dat verdienen we terug met een overall kortere montagetijd en minder bouwkundige voorzieningen dus ook daar mankeert niets aan.”

Huter bouwde in de fabriek in Oostenrijk voor St. Barbara in totaal 48 stabiele geprefabriceerde wanden met geïntegreerd het Geberit Sigma 12 cm inbouwreservoir en tevens met de voorbereiding voor de armsteunen. Haenen is inmiddels zo overtuigd van de kwaliteit van het systeem dat hij dit bij soortgelijke projecten, maar ook in ziekenhuizen, zal aanbevelen. “Je moet in dit soort situaties niet gaan experimenteren met oplossingen waarvan je niet weet of ze ook op termijn voldoen, maar een product nemen waarvan je zeker weet dat het goed is.”

## Ideale situatie

Van Kampen: “Nogmaals, dit was een ideale situatie omdat we vanaf het begin met iedereen die er iets over te zeggen had op één moment op één plek zochten naar de oplossing. Die situatie heb je zelden. Meestal praat je eerst met een adviseur, daarna met de aannemer, vervolgens met de installateur, daarna moet je alles weer terugkoppelen en voordat je het weet is er ergens ruis op de lijn. Dat had je hier niet en dat is een heel groot voordeel. Wat mij betreft doen we het vaker zo.” Haenen voegt tot slot toe: “Nog beter is als je hier al met het complete bouwteam over nadenkt in de ontwerpfase. Er zijn echter weinig mensen, ook in de bouw, die zich realiseren hoeveel krachten er los komen in een toilet in een situatie zoals hier.”



Het frame wordt kant en klaar aangeleverd en ingebouwd.



Het uiteindelijke resultaat.

## AGENDA

### Badvak

Van 6 tot en met 8 juni organiseert Galvano samen met haar belangrijkste leveranciers dé vakbeurs voor badkamerprofessionals: Badvak. Geberit en Sphinx zijn aanwezig op deze beurs met noviteiten, trends, seminars, acties en e-businessoplossingen. Voor iedereen die in een ontspannen en aangename sfeer nieuwe ideeën wil opdoen en wil bijpraten met de spelers in de markt.

Datum: 6 t/m 8 juni  
Locatie: 's-Hertogenbosch  
Meer informatie: [www.badvak.nl](http://www.badvak.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 2016 zijn:

- Legionellapreventie Praktijk: dinsdag 12 april 2016
- Legionellapreventie: donderdag 14 april 2016
- Afvoertechniek Vuilwater: donderdag 21 april 2016
- Afvoertechniek Hemelwater: dinsdag 10 mei 2016
- Duurzame sanitair oplossingen: donderdag 12 mei 2016 (zie toelichting hieronder)
- Montagetechniek PE vuilwater en hemelwater (praktijk): dinsdag 24 mei 2016
- Service Sanitair (praktijk): donderdag 26 mei 2016

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 en Sphinx. Experts van beide organisaties geven informatie over onder andere het Geberit Omega inbouwreservoir, de Geberit Monolith Plus, Geberit DuoFresh en Geberit AquaClean (douchewc). Naast de sanitairsystemen ontbreken ook de leidingsystemen niet. Geberit Mapress, Meppla en PushFit worden niet alleen gepresenteerd, maar ook toegelicht tijdens demonstraties waarbij de bezoeker ook zelf de diverse leidingsystemen kan proberen en ervaren. Er is natuurlijk ook aandacht voor producten van Sphinx, waaronder de Sphinx Rimfree®.

Geberit On Tour komt dit jaar bij:

- 4 april, Bouwmaat, Zoetermeer
- 6 april, Bouwmaat, Groningen
- 7 april, Thermonoord, Gorredijk
- 8 april, Bouwmaat, Almere
- 21 april, Technische Unie, Almere
- 19 mei, Van Walraven, De Bilt
- 1 juni, Bouwmaat Amstelveen, Aalsmeer
- 7 juni, Technische Unie, Leeuwarden
- 8 juni, Bouwmaat, Amsterdam Sloterdijk
- 9 juni, Vihamij, Harderwijk
- 1 september, Van Walraven, Mijdrecht

Kijk voor actuele data op [www.geberit.nl/ontour](http://www.geberit.nl/ontour).



### Like Geberit op Facebook

Geberit heeft een Nederlandstalige fanpage op Facebook. Hier blijf je op de hoogte van alle nieuwtjes van Geberit. Ga naar [www.facebook.com/Geberit.nl](http://www.facebook.com/Geberit.nl) en like Geberit.



## DEREGULERING BEOORDELING ARBEIDSRELATIES GAAT 1 MEI IN

# VAR maakt op 1 mei plaats voor nieuwe regeling

Belangrijk nieuws voor elke zzp'er: de VAR verdwijnt per 1 mei 2016. Op dat moment wordt de oude regeling vervangen door de nieuwe Wet deregulering beoordeling arbeidsrelaties (dba). Wat betekent dit voor de zzp'er en de opdrachtgever? InstallatieNieuws zet het op een rijtje.

Veel zzp'ers hebben te maken met de verklaring arbeidsrelatie (VAR). Dit is een document dat laat zien of je opdrachtgevers loonheffingen moeten inhouden en betalen over jouw inkomsten of niet. Anders gezegd: in de VAR staat of de belastingdienst jou als (volledig) zelfstandig ondernemer of als werknemer ziet.

#### Geen succes

De VAR bestaat al enige tijd, maar is geen groot succes. Het probleem ermee is dat de verklaring zorgt voor schijnzekerheid. Aan een aantal van de voorwaarden waaraan je moet voldoen om de VAR te krijgen, kun je namelijk pas voldoen in de praktijk. Het kan dus zo zijn dat je uiteindelijk niet aan een voorwaarde

voldoet. Een van de voorwaarden van de VAR-WUO (Winst uit Onderneming) is bijvoorbeeld: werk verrichten voor minimaal drie opdrachtgevers. Als je dat niet haalt, wordt je VAR ingetrokken en als je VAR wordt ingetrokken, zijn de bijkomende kosten voor rekening van de betreffende ondernemer.

#### Alternatief

De overheid heeft daarom een alternatief gevonden voor de VAR: de Wet deregulering beoordeling arbeidsrelaties (dba). Vanaf 1 mei 2016 hoef je dus geen VAR meer aan te vragen, maar vul je samen met je opdrachtgevers eenvoudige modelovereenkomsten in. Dit scheelt veel administratieve rompslomp.

Daarnaast is met de dba het financiële risico eerlijker verdeeld wanneer blijkt dat er toch sprake is van een dienstrelatie. Zowel de zzp'er als de opdrachtgever is verantwoordelijk voor een arbeidsrelatie waarbij de zelfstandigheid in stand blijft.

#### Overeenkomst

Hiervoor moet je samen met je

opdrachtgever een overeenkomst opstellen op basis van een modelcontract. Deze modelovereenkomsten zijn te vinden op [belastingdienst.nl](http://belastingdienst.nl). Als je werkt op basis van een modelovereenkomst houdt je opdrachtgever geen loonheffingen voor je in en je zult ook niet in aanmerking komen voor werknemersverzekeringen: de belastingdienst ziet jou namelijk als zelfstandig ondernemer.

#### Zeker weten

Als je zeker wilt weten dat de overeenkomst die is opgesteld in orde is, dan kan deze worden voorgelegd aan de Belastingdienst. Het beoordelen duurt ongeveer zes weken. Het is niet verplicht om zo'n overeenkomst voor te leggen. Het zorgt wel voor meer zekerheid vooraf over de vraag of je opdrachtgever loonheffingen moet inhouden of betalen.

Tot de nieuwe regeling ingaat, kan er nog gewoon worden gebruikgemaakt van de VAR.

(Bron: [zzpservicedesk.nl](http://zzpservicedesk.nl))

## Overheidsgebouwen zijn energievreters

Nederland in het algemeen en de installatiesector in het bijzonder maakt zaak van de verdere verduurzaming van Nederland. Toch? Niet helemaal. Vooral de kleine overheden scoren slecht. In kleine overheidskantoren wordt bijvoorbeeld meer gas verstoekt dan in vergelijkbare kantoren in het overige deel van de dienstensector. Ook blijken recent gebouwde overheidskantoren meer elektriciteit te verbruiken dan oudere overheidskantoren.

Dit heeft het Centraal Bureau voor

de Statistiek (CBS) berekend. Het gemiddelde gasverbruik per m2 gebruiksoppervlakte is hoger in kleine overheidskantoren (tot 2 500 m2) dan in vergelijkbare kantoren in de overige dienstensector. Zo verbruiken overheidskantoren in de oppervlakteklasse 1.000 tot 2.500 m2 per jaar gemiddeld 13,3 m3 per m2, terwijl kantoren in de overige dienstensector in deze oppervlakteklasse per jaar slechts 10,9 m3 per m2 verbruiken.

Het verschil in elektriciteitsverbruik tussen overheidskantoren en overige kantoren in de dienstensector is minder eenduidig.

Overheidskantoren die gebouwd zijn in de periode 1994 en 2015 verbruiken relatief meer elektriciteit dan overheidskantoren van eerdere jaren. Zo verbruiken overheidskantoren in de oppervlakteklasse 500 tot 1.000 m2 die gebouwd zijn na 1994 gemiddeld 65,6 kWh per m2, terwijl overheidskantoren in dezelfde oppervlakteklasse maar dan gebouwd tussen 1977 en 1994 slechts 50,4 kWh per m2 verbruiken. Kantoren gebouwd tussen 1994 en 2015 beslaan ongeveer 40 procent van het kantoorareaal van de overheid.



## Sanidrôme uitgebreid naar 25 leden

Het jaar is goed begonnen voor Sanidrôme, want het ledenaantal is op 1 januari met twee uitgebreid naar 25.

### Installatiebedrijf Vis

Begin dit jaar heeft allereerst Installatiebedrijf Vis in De Lier zich aangesloten. "Installatiebedrijf Vis staat in het Westland bekend als dé vakman voor een breed pakket aan installatiewerkzaamheden en de badkamer van A tot en met Z", aldus Sanidrôme. "Het is een echt familiebedrijf. In 2008 hebben zoon en dochter Johan en Sandra het stokje van hun ouders overgenomen en zij gaan het bedrijf voortzetten onder de naam Sanidrôme Vis."

### Hilhorst Tegels & Sanitair

Ook Hilhorst Tegels & Sanitair in Kerkrade heeft zich per 1 januari aangesloten bij Sanidrôme. "Hilhorst heeft met meerdere bedrijfsactiviteiten de focus liggen op tegelwerken voor de bouwsector en particulieren. De eerste helft van 2016 krijgt deze showroom een grote facelift, met naast een uitgebreide tegelpresentatie meer aandacht voor de complete badkamer."

### Witte vlekken

Met deze twee nieuwe locaties vult Sanidrôme twee 'witte vlekken'; de organisatie is op weg naar nog meer landelijke dekking.

## Talentvolle isolatiemonteurs naar EK

Thijs Wolbers en Ewoud Oskam plaatsten zich als beste isolatiemonteur en beste isolatieplaatwerker tijdens de Nationale Beroepenwedstrijd. Zij vertegenwoordigen Nederland in mei tijdens het EK technisch isoleren in Keulen.

Thijs Wolbers is werkzaam als isolatiemonteur bij Vinke Iso-techniek uit Deventer. Ewoud Oskam is isolatieplaatwerker bij Van der Linden & Veldhuis Isolatietechniek uit Sas van Gent.

### Niet van de wijs

De jury is lovend over de beide talenten. "Venijnige leidingverlopen, flenzen, afwijkende hoeken en overgangen tussen systemen brachten Ewoud Oskam en Thijs Wolbers geenszins van de wijs", zo laat het Opleidings- en Ontwikkelingsfonds voor het Isolatiebedrijf weten.

### Het verschil

Thijs Wolbers presteerde goed over de hele linie. Op het onderdeel elastomeer maakte hij volgens de jury overtuigend het verschil. Het complexe plaatwerk van Ewoud Oskam versloeg de sterke concurrentie op punten.

## Duurzaamheid en hygiëne samen in Sphinx Rimfree®



Sla alle onderzoeken er maar op na: in toiletten ergeren mensen zich het meest aan onhygiënische toestanden. Vooral onder de rand wil zich veel vuil verzamelen. En wat is er dan niet logischer dan de rand weg te laten? En dat is precies wat bij de Sphinx Rimfree® closets is gebeurd.

Om met het laatste te beginnen: verantwoord ondernemen staat hoog in het vaandel. Immers, we hebben nu de plicht om te zorgen voor de wereld van straks. Bij de productie van badkamer keramiek wordt daarom onder meer bewust omgegaan met materialen: waar mogelijk worden grondstoffen hergebruikt en er wordt zo min mogelijk verpakkingsmateriaal gebruikt. De producten van Sphinx hebben een lange levensduur en het keramiek kan volledig hergebruikt worden.

### Bijzondere ontwerp

Sphinx Rimfree® is een van de innovatieve producten van Sphinx en voldoet vanzelfsprekend aan deze duurzaamheidseisen. En dit is vooral te danken aan het bijzondere ontwerp. Het Sphinx Rimfree® toilet heeft namelijk geen spoelrand, waardoor deze allereerst gemakkelijk schoon te houden is en er geen

broeihaarden van bacteriën kunnen ontstaan onder de spoelrand.

### Minder onderhoud

Hierdoor heeft de Sphinx Rimfree® automatisch ook minder onderhoud nodig. Vuil kan zich niet verbergen onder de rand en valt meteen op. Wat goed te zien is, kun je makkelijker verwijderen. Vuil is een handomdraai verdwenen en het closet is snel weer stralend schoon.

### Nieuwe spoeltechniek

Het ontbreken van een spoelrand vraagt om een andere spoeltechniek, om een goed spoelresultaat te bereiken. Voor Sphinx dus de uitdaging om voor de Rimfree® closets een nieuwe spoeltechniek te ontwikkelen. Het Sphinx Rimfree® toilet is voorzien van een in het keramiek geïntegreerde waterverdeler die het spoelwater gelijkmatig en geruisloos door het gehele toilet voert, ook bij een kleine spoeling.

### Meer weten?

Sphinx biedt de Rimfree® toiletten aan in diverse designs en prijsklassen. Zo is er voor iedere badkamer of toiletruimte een passend model te vinden. Ontdek alle voordelen en de grote verscheidenheid van de Sphinx Rimfree® closets op de vernieuwde website [www.sphinx.nl](http://www.sphinx.nl).

## Website Sphinx.nl volledig vernieuwd

Met de lancering van een volledig nieuwe website [www.sphinx.nl](http://www.sphinx.nl) biedt Sphinx de groothandel, retailers, installateurs, architecten, projectontwikkelaars en consumenten een snelle, overzichtelijke navigatie door de informatie over de badkamerproducten van Sphinx. Bij de ontwikkeling van de website werden uitkomsten uit onderzoek naar gebruikerservaringen en -wensen als uitgangspunt genomen. De nieuwe website is responsive, ofwel optimaal toegerust voor tablets en smartphones en ontwikkeld voor alle gangbare browsers.

De nieuwe website biedt een helder gestructureerde indeling van producten en series. De eenvoudige navigatie en optimale functionaliteit zorgen voor een snel zoekresultaat. Een uitgebreide

downloadfunctie met praktische filteropties maakt het snel zoeken en vinden van de gewenste informatie uiterst eenvoudig. In de downloadomgeving vindt de gebruiker alle beschikbare Sphinx productgegevens: van technische tekening tot en met montagehandleiding.

De professionele gebruiker vindt op de website een uitgebreide productdatabank, productvideo's, technische documentatie, een bestekservice voor het traditionele bestekboek, 2D-tekeningen en 3D-modellen die het BIM-proces kunnen ondersteunen. De 3D-modellen zijn naast REVIT bruikbaar voor diverse softwarepakketten, zodat iedereen er mee kan werken. Met de volledig vernieuwde website biedt Sphinx alle gewenste functionaliteit en één merkbeleving voor alle gebruikers, op elk device.

## 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 Kisses! urinoir

De Nederlandse Meike van Schijndel heeft het urinoir in de vorm van een vrouwenmond met rode lippen ontworpen. Met dit unieke urinoir heeft ze zelfs wereldwijd in de schijnwerpers gestaan. Het Kisses! urinoir maakt van een dagelijks ritueel een extravagante ervaring. En dit toilet is niet alleen opvallend en leuk, maar er is ook gekozen voor kwaliteit: de bedieningsplaat is een Geberit Sigma50.



## Digitale bedieningsplaten showroom biedt keuze!

Veel klanten weten niet dat er zo veel keuzemogelijkheden zijn in spoelsystemen van Geberit. Geberit biedt installateurs en vakhandel extra ondersteuning bij het adviseren van hun klanten, met als doel het genereren van extra omzet en tevreden klanten. Een van die ondersteuning is de digitale showroom voor bedieningsplaten.

De klant kiest de tegels, het sanitair, het badkamermeubilair en de kranen die hij het mooist vindt en wil een bijzondere badkamerbeleving. Alleen over het design van de bedieningsplaat en de functionaliteit van het spoelsysteem heeft hij nog niet nagedacht, maar dit kan toch de finishing touch zijn die de klant waardeert.

Geberit heeft sinds kort een handige tool: de digitale showroom voor bedieningsplaten. Consumenten kunnen eenvoudig online alle Geberit bedieningsplaten bekijken en selecteren op stijl, kleur of functie. Ook kunnen de bedieningsplaten digitaal gecombineerd worden met diverse tegels en wanden, zodat de consument kan zien hoe de bedieningsplaat tot zijn recht komt.

### Duidelijke informatie

Installateurs en speciaalzaken hebben waarschijnlijk niet alle modellen in hun showroom. Wijs klanten daarom op de digitale showroom van Geberit: op [www.geberit.nl/digitaleshowroom-pro](http://www.geberit.nl/digitaleshowroom-pro) worden de Geberit spoelsystemen overzichtelijk en begrijpelijk gepresenteerd.



25-JARIG INSTALLATIE TECHNIEK RAALTE HEEFT PLEK HELEMAAL GEVONDEN

# ‘Niet kletsen maar poetsen, dat is wel heel erg hoe wij handelen’

Recent verwierf Installatie Techniek Raalte (ITR Groep) de opdracht voor alle werktuigbouwkundige installaties van de (ver) nieuwbouw van het oudste kantoorpand aan de Amsterdamse Zuidas, het Atrium. Het is voor ITR de grootste opdracht tot nu toe en directeur Roy Schulten is er uiteraard zeer blij mee. Maar er wordt ook gewerkt aan een aantal andere uitdagende opdrachten. Alle reden voor een portret van dit bedrijf, dat op 1 april ook nog eens 25 jaar bestaat.

Toen Roy Schulten 25 jaar geleden ‘voor zichzelf’ begon met Installatie Techniek Raalte, had hij wél de wens om geen zzp’er (die term bestond overigens nog niet) te blijven, maar hoe groot het bedrijf 25 jaar later zou zijn, daar had hij geen idee van. Hij weet nu het antwoord: rond de 50 medewerkers telt de ITR Groep momenteel. “Ik dacht altijd dat het wel prima was als ik een man of 15, 20 zou hebben rondlopen. Maar die groei is ons overkomen”, laat hij weten. Hij weet inmiddels ook dat de ITR Groep bestaat uit Installatie Techniek Raalte BV, Installatie Techniek Raalte Projecten BV en het onlangs opgestarte Elektro Techniek Raalte BV. ITR Projecten richt zich op utiliteit en een relatief klein deel woningbouw en is wat betreft omzet de belangrijkste tak binnen de groep. Van de totale omzet komt hier rond de 70 procent uit en hier werkt alleen al veertig man.

## Middelgroot

Een essentieel kenmerk van de ITR Groep is dat het met 50 man een middelgroot installatiebedrijf is, maar dat het wel in de vijfde vest waar normaal gesproken ‘de grote jongens’ de dienst uitmaken (zie kader: Projecten). Dus: én tafellaken én servet. Schulten legt graag uit waarin de ITR Groep zich onderscheidt in de markt. “Wij onderscheiden ons vooral door de enorme kennis

die we binnenboord hebben. Ik geloof namelijk enorm in innovatie. Rond vier jaar geleden liepen wij bijvoorbeeld voorop met BIM. Stilstand is achteruitgang, helemaal in deze branche. En dat heeft ons veel gebracht. Tegenwoordig is bij grote projecten BIM eigenlijk standaard aan het worden en wij beheersen dat. Wij zijn nu weer geselecteerd voor een project waarvan ik de naam nog niet mag noemen en daar werd BIM gewoon als eis gesteld. Dat is de markt.”

## Kennis delen

Belangrijk in dit verband is dat de ITR Groep de kennis niet voor zichzelf houdt, maar deze maar al te graag deelt met de partners. “Wij geloven oprecht in het delen van kennis, maar ook in samenwerking en ambitie. Daardoor kunnen we meebewegen in het bedenken van oplossingen die duurzaam en innovatief zijn en die natuurlijk voldoen aan de hoogste technische eisen”, aldus Schulten. En o ja, er is nog een wezenlijk kenmerk: “Wij hebben de mentaliteit uit het oosten van het land: niet lullen maar poetsen; dat is wel heel erg hoe wij denken en handelen.”

## Amsterdam

De ITR Groep is diep geworteld in het Overijsselse Raalte, maar heel Nederland is het werkgebied. Uit het aantal projecten dat ITR heeft afgerond en nog onder handen heeft, blijkt een opvallend groot aantal in Amsterdam te zijn. Hoe ontstaat zo iets? Schulten: “Dat is in feite begonnen met een kantoorpand dat we jaren geleden in Utrecht bouwden voor IBB Kondor. Op een gegeven moment maakte de directeur een overstap naar G&S Vastgoed en toen zijn we vanwege onze goede relatie met hem mee gegaan. En G&S Vastgoed doet van oudsher veel in Amsterdam, met name op de Zuidas. Het is op de Zuidas begonnen met een nieuw kantoor van Chanel, ook in opdracht van G&S



Het team van Installatie Techniek Raalte.

Vastgoed, en later kregen we als gevolg hiervan onder andere de opdracht voor een nieuw bedrijfsgebouw van Fokker op Schiphol, het nieuwe kantoor van Red Bull en het nieuwe kantoor van Greenpeace in Amsterdam-Noord.”

## Duurzaam

Geheel volgens het gedachtegoed van Greenpeace is het nieuwe kantoor in Amsterdam-Noord extreem duurzaam. Het nieuwe kantoor staat zelfs in de top 25 van duurzaam verbouwde panden in Nederland. Dat ITR hiervoor de opdracht kreeg, is het gevolg van een ander bijzonder project. ITR was namelijk in het begin betrokken bij Park 20|20 in Hoofddorp. Dit is het eerste grootschalige duurzame bedrijvenpark in Nederland dat gerealiseerd is met cradle-to-cradle (C2C) en BREEAM en ITR was daarbij. Schulten: “Park 20|20 is state of the art op het gebied van duurzaamheid en was een geweldige uitdaging. IBB Kondor was de aannemer en van hen kregen wij de vraag of we wilden meedoen aan dit innovatieve project. Een groot voordeel voor hen was dat wij al bekend waren met BREEAM. Maar het was een

enorme stap, want we wisten niet goed waar we aan zouden beginnen en waar het zou eindigen. Maar dit was hét moment om in te stappen. Het was echt een enorme uitdaging, want gaandeweg het proces moesten we installaties bedenken en ontwikkelen. En alles ging ook nog eens razendsnel. Het eerste deel was amper opgeleverd toen we van start gingen met het tweede deel en dat moest weer duurzamer. We hebben daarom een schil met verschillende betrouwbare partners om ons heen gebouwd die we aan ons konden binden en zo zijn we gaandeweg gaan ontwikkelen. Of het kicken was? Echt wel. Maar het is een enorm succes. Alle installaties die we hebben ontworpen, leveren minimaal de prestaties die we hebben beloofd. We zijn er nu weg, helaas. De reden daarvan heeft niets te maken met de installaties of onze werkwijze, maar Park 20|20 heeft ons veel gebracht. Greenpeace bijvoorbeeld, was anders niet bij ons gekomen.”

## Mooie geschiedenis en goede toekomst

Alles bij elkaar oordeelt Schulten dat de ITR Groep 25 jaar zowel een mooie geschiedenis als een

goede toekomst heeft. “De machine draait en is geolied en we hebben bekwame medewerkers die ITR goed vertegenwoordigen. We zijn echt een team. Bovendien is ons medewerkersbestand niet verouderd, dat is ook belangrijk. Voor dit jaar zitten we vrijwel vol met opdrachten en ook voor volgend jaar ziet het er op voorhand prima uit. Maar het gaat niet vanzelf hè. Je moet er veel voor doen, scherp blijven, een betrouwbare partner zijn en altijd doen wat je belooft.”

## Geberit

En bij dit alles is Geberit een vanzelfsprekende leverancier. Schulten zegt over deze relatie: “Die keus hebben we al ik denk wel 15 jaar geleden gemaakt. Op een gegeven moment hebben we besloten dat we een aantal zaken moest standaardiseren. Voor wat betreft urinoirs, hemelwaterafvoersysteem, leidingwerk en noem verder maar op, is dat Geberit geworden. Eén leverancier, met bewezen kwaliteit. We kijken er ook niet vanaf. Staat Geberit niet in het bestek, dan is het eerste wat gebeurt dat er Geberit erin komt. Geberit past ons gewoon als een jas. Punt.”



Installatie Techniek Raalte heeft met de verbouwing van het Atrium in Amsterdam de tot nu grootste klus binnengehaald.

## Lopende projecten

Een project dat de ITR Groep momenteel onder handen heeft, is de renovatie en uitbouw van het Atrium in Amsterdam tot Het Nieuwe Atrium. In eerste instantie ging het om alle werktuigbouwkundige installaties, maar later zijn de klimaatplafonds en sprinklerinstallatie toegevoegd. “Dit is een hoogstand project dat voldoet aan de hoogste BREEAM-NL-normen”, zegt Schulten. “We zijn heel lang bezig geweest om het binnen te halen en toen dat was gelukt, waren we enorm blij.” Logisch, want dit is de grootste opdracht tot nu toe die de ITR Groep heeft verworven.

Verder zijn medewerkers van ITR momenteel onder meer te vinden bij de nieuwbouw van vmbo-school Rosa Jldoorn en 108 appartementen aan het August Allebéplein in Amsterdam. Ook bij de realisatie van een nieuw hotel voor de KNVB-selecties op het KNVB-centrum in Zeist, een aantal winkels op Schiphol en een aantal nog te openen koffiewinkels van Nespresso in heel Nederland is de ITR Groep de installateur.

# De blits maak je er niet mee, maar een Piaggio is niet zo verkeerd

Laten we eerlijk zijn: als je van het type 'breedgeschouderd en bovenmaats' bent en/of een stoere bestelauto wilt, dan hoef je dit artikel niet te lezen, hooguit ter vermaak. Want in een Piaggio Porter - daar gaat dit artikel over - pas je dan gewoon niet. Maar als je niet zo groot bent, voornamelijk in de stad rijdt en ook niet heel erg veel mee hoeft te slepen, dan is een Piaggio Porter best een alternatief. Want zuinig en goedkoop in de aanschaf is deze opvallende besteller wel.

Piaggio is een merk dat de meesten kennen van brommers en scooters. Niet heel veel mensen weten dat Piaggio ook met groot succes bestelauto's bouwt. Of bestelautootjes, dat dekt de lading beter. Want nu we toch eerlijk zijn: in een Piaggio maak je niet de blits. Sterker, er is een dikke kans dat collega's u niet serieus nemen. Maar hoe terecht is dat eigenlijk?

## Onderscheidend

De Piaggio Porter onderscheidt zich hoe dan ook van andere bedrijfsvoertuigen, onder andere vanwege de maatvoering en de bijzondere looks. Als u zegt: "Het lijkt op een invalidenwagen", dan kunnen we het er niet eens mee

oneens zijn. Maar kijk er ook eens op een andere manier naar. De Porter is bijvoorbeeld de enige in zijn klasse met drie toegangsdeuren tot de laadruimte, met een hoog laadvermogen (tot wel 850 kg) en met de kleinste draaicirkel in zijn klasse. Bovendien levert Piaggio een veelvoud aan modelvarianten specifiek afgestemd op uw transportuitdaging. Zo had u het nog niet bekeken.

## Modeljaar 2016

Piaggio heeft de Porter-familie voor modeljaar 2016 op een aantal punten verbeterd. Ze zijn lichter, milieuvriendelijker en zuiniger geworden, en leveren betere prestaties dankzij de nieuwe Euro 6 MultiTech-benzinemotor die leidt tot minder brandstofverbruik en dus minder emissie.

## Helemaal nieuw

De MultiTech-motor van de Piaggio Porter is helemaal nieuw. De 1.299 cc viercilinder, zestienkleppenmotor met dubbele nokkenas is in drie verschillende brandstofversies leverbaar: benzine, bi-fuel Eco-Power (benzine + LPG) en bi-fuel Green-Power (benzine + methaan). Daarnaast kan de Piaggio Porter nog steeds worden geleverd met een elektromotor. De motor is overigens niet buitengewoon krachtig, maar over het algemeen



prima om in de stad mee te gaan. Op de buitenweg wordt het al minder, ook al omdat het model wel wat wind vangt.

## Moderner

Ook binnen is het allemaal wat moderner geworden. De nieuwe Euro 6 Porter beschikt nu over een goed afgewerkt interieur en meerdere technologische voorzieningen, zoals een contactsleutel met ingebouwde startonderbreker, nieuwe stoffen bekleding voor de stoelen en de deurpanelen, betere handgrepen, elektrische stuurbekrachtiging, een nieuw instrumentarium, gewijzigde achteruitkijkspiegels en zonwerende ruiten.

## Specificaties

### Piaggio Porter 1.3 Blind Van Extra

**Motor:** 1308 cc benzine

**Maximaal vermogen:** 53 kW / 72 pk bij 5.300 tpm

**Maximaal koppel:** 105 Nm bij 4.000 tpm

**Maten lxbxh:** 1340x139,5x187 (alles in cm.)

**Nuttig laadvermogen:** 670 kg.

**Max. aanhangwagengewicht (kg.):** 600 kg (geremd)

**Wielbasis:** 181 cm.

**Brandstofverbruik:** 16,7 l/100 km (opgave Piaggio)

**(gecombineerd, onbeladen)**

**CO2-uitstoot:** 156 g/km

**Prijs van dit model:** 11.300 euro.

**Prijs instapmodel:** 10.700 euro voor de gesloten L1H1 (beide prijzen zijn excl. btw en excl. bpm).

## Speekseltest drugsgebruik doet op 1 juli intrede

Ongeveer 4 procent van de automobilisten in Europa rijdt onder invloed van drugs en/of geneesmiddelen. In Nederland ligt dat met 3,4 procent iets lager, waarbij drugs (2,8 procent) een groter probleem zijn dan medicijnen (0,6 procent). Vanaf 1 juli dit jaar gelden er officieel grenswaarden voor medicijnen en andere drugs dan alcohol en kan met onder andere een speekseltest worden vastgesteld of iemand onder invloed verkeert.

Het aantal drugsgebruikers in het verkeer neemt toe. Het zogenoemde middelengebruik is het hoogst onder jonge mannelijke automobilisten. Alcohol en cannabis (hasj en wiet) komen verreweg het meest in het Nederlandse verkeer voor, gevolgd door cocaïne en benzodiazepines (slaap- en kalmeringsmiddelen).

Medicijngebruik in combinatie met verkeer is een relatief klein probleem en we weten er ook niet veel van af. Het is niet bekend hoeveel automobilisten en andere weggebruikers minder alert achter het stuur kruipen. De 0,6 procent is dan ook een schatting.

## Speekseltest

Vanaf 1 juli kan de politie bij een vermoeden van drugsgebruik een speekseltest uitvoeren. Als hieruit blijkt dat er geen alcohol maar wel drugs zijn gebruikt, dan wordt medewerking aan de bloedproef gevraagd. Datzelfde gebeurt bij combinatiegebruik. Nieuw is dat de toegestane hoeveelheid alcohol voor ervaren bestuurders bij combinatiegebruik wordt verlaagd van 0,5 naar 0,2 promille.



## 4 vragen over elektrisch autorijden

Het is een vraag waar menig een zich voor ziet gesteld: moet ik overgaan op een elektrische auto? Nu de PvdA heeft laten weten dat eigenlijk alle auto's elektrisch zouden moeten zijn, is de discussie over de elektrische auto in elk geval weer actueel. Een mooie aanleiding om vier vragen te beantwoorden.

### Hoe zit het met de bijtelling van elektrische auto's?

Zakelijke rijders met een 0-emissie-auto (een auto dus zonder uitstoot) zoals volledig elektrische auto's, blijven in elk geval tot

2020 in het 4-procent bijtellingtarief. Er geldt wel een maximale aanschafwaarde van 50.000 euro bij elektrische auto's. Alle andere auto's, waaronder ook zogeheten plug-ins, vallen in het regime van 22 procent. Op basis van de bijtelling is het dus zeker de moeite waard om uit te rekenen of een elektrische auto goedkoper is.

### Geldt dit ook als de auto zakelijk wordt aangeschaft?

Dan is er een andere rekensom, want dan moet ook de aanschafwaarde worden meegerekend. Natuurlijk geldt dan ook de

gunstige bijtelling. Rekenen dus.

### Is het grote probleem van elektrische auto's niet de beperkte actieradius?

Tussen nu en 2020 komen er nieuwe modellen met nieuwe batterijtechnologie die verder kunnen rijden op een 'volle tank'. Ook zal de kostprijs van elektrische auto's afnemen. Resultaat is dat de volledig elektrische auto meer marktpotentieel heeft.

### Waar gaat het dan heen, qua marktaandeel?

Insiders verwachten een groei van het marktaandeel van de nieuwe verkochte auto's van de huidige ongeveer 1 procent naar 7 procent. Dat is een groei met 700 procent, maar het marktaandeel op het totaal aantal auto's zal voor 2020 nog niet boven de 2,5 procent uit komen. Leuk om te weten: in het begin van de vorige eeuw reden in Amsterdam en Haarlem 70 elektrische taxi's, die samen goed waren voor een marktaandeel van 2,4 procent van het totaal aantal auto's! Relatief zijn we dus in ruim een eeuw niets opgeschoten.



**Geberit PushFit****■ GEBERIT**

# De toekomst begint nu.

**KNOW  
HOW  
INSTALLED**

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