

# INSTALLATIENIEUWS

Deze krant is een uitgave van Enter Media bv i.s.m. Geberit voor installierend Nederland pagina 1

Donderdag 27 oktober 2016

Wettelijke erkenningsregeling in 2017 van kracht

3



Technische eisen in megawasserij Van der Kleij & Zn. luisteren nauw

5

Tekort aan installateurs loopt op

6



Niet meer badkamers verbouwd, maar omzet is wel hoger

7

286

miljoen kan worden bespaard met een centrale database van gebouwen in Nederland.

Kijk voor de Industrie Special in deze krant

## Bedrijfsleven kan steentje bijdragen aan techniekonderwijs



Staatssecretaris Sander Dekker (rechts) geeft het startsein voor TecWijzer.

Van installatiebedrijven en andere technische bedrijven wordt een bijdrage verwacht om scholen te helpen met techniekonderwijs. Bedrijven kunnen scholen ondersteunen door bijvoorbeeld wetenschap en technologie letterlijk in de klas te brengen, door praktijkopdrachten aan leerlingen te geven die passen bij hun opleiding, of door gastdocentschap.

Dit is een van de wensen die leeft binnen de nieuwe publiek-private samenwerking TecWijzer, waarvoor staatssecretaris Dekker van Onderwijs begin deze maand het startsein gaf. In TecWijzer bundelen Jet-Net, het Jongeren en Technologie Netwerk Nederland, en TechNet (regionale kringen van bedrijven en scholen) hun netwerken. Doel van de krachtenbundeling is om te zorgen dat scholen één netwerk en aanspreekpunt hebben voor het bevorderen van techniekonderwijs in samenwerking met het bedrijfsleven.

### Bundeling van krachten

De bundeling van krachten moet verder tot gevolg hebben dat veel meer scholen worden bereikt. Jet-Net en TechNet bereiken tot nog toe samen duizend scholen. Dit wordt de komende jaren door

TecWijzer opgeschaald naar alle zeventuizend basisscholen en alle 635 middelbare scholen.

De toenemende technologisering van de arbeidsmarkt vraagt om meer gekwalificeerde technici.

Er dreigt de komende jaren in de installatiesector een tekort van rond de 750 schoolverlaters op mbo- en vooral hbo-niveau. En ook de opwaardering van het vak gaat door. Ongeveer de helft van de installatiebedrijven verwacht in de toekomst personeel met een hoger opleidingsniveau nodig te hebben om in te kunnen spelen op de nieuwe ontwikkelingen.

Om aan deze vraag te voldoen, is het nodig kinderen al op jonge leeftijd te enthousiasmeren voor techniek, bèta en technologie. In het Nationaal Techniekpact 2020 hebben vertegenwoordigers van

overheden, onderwijs en bedrijfsleven afgesproken dat in 2020 alle scholen structureel aandacht besteden aan wetenschap en technologie in hun schoolprogramma.

## Tekort nieuwe medewerkers loopt op

Dit staat in de OTIB Trendfiles, waarin het opleidingsinstituut voor de installatiesector OTIB de personele uitdagingen voor de komende jaren in kaart brengt. Deze uitdagingen zijn, naast alle hoofdbrekens die ze al kosten, wel een mooi moment om strategische keuzes te maken, stelt OTIB. "Het is belangrijk dat bedrijven dit moment aangrijpen om ervoor te zorgen dat ze

een duidelijke strategie voor de toekomst uitzetten. Bedrijven die inzetten op nieuwe ontwikkelingen of op het leveren van kwaliteitsdiensten kunnen bij het aantrekken van nieuwe medewerkers direct zoeken naar medewerkers die al een hoger opleidingsniveau hebben (wervingsstrategie) of naar medewerkers die door kunnen groeien naar hogere opleidingsniveaus (opleidingsstrategie).

### Opleiden

Opvallend is verder dat 42 procent van de installatiebedrijven die nu geen leerbedrijf zijn, wel van plan zijn de komende jaren jonge mensen te gaan opleiden. "Grote bedrijven verwachten dit vooral in het eigen bedrijf te gaan doen, de kleinere bedrijven zullen dit vaker via externe opleidingsinstellingen doen", is een van de conclusies.

### Deskundigen

OTIB heeft het rapport voorgelegd aan een aantal deskundigen van buiten de branche met de vraag wat volgens hen de conclusies betekenen. Aan het woord komen hoogleraar economie Willem Vermeend, Jan Jonker, hoogleraar duurzaam ondernemen, Fred van Houten, hoogleraar design engineering, Jos Lichtenberg, hoogleraar productontwikkeling en Ad van Wijk, hoogleraar future energy systems. Vooral de reactie van Vermeend valt op: hij meent dat op basis hiervan de toekomst is aan het kleine installatiebedrijf, mits dit duurzaam weet te ondernemen, goed weet om te gaan met de technische ontwikkelingen en goed weet om te gaan met de veranderingen die internet teweegbrengt. "Kleine installatiebedrijven kunnen snel reageren en hebben kortere lijnen met de markt."

## Industrie draait op volle toeren

Installatiebedrijven en toeleveranciers die zich toespitsen op of voor een deel afhankelijk zijn van de industrie hebben de wind stevig in de zeilen. De Nederlandse industrie draait namelijk op volle toeren. De gemiddelde dagproductie van de Nederlandse industrie was in augustus 2,2 procent hoger dan in augustus 2015. Al elf maanden produceert de industrie meer dan in dezelfde periode een jaar eerder.

### Sterker dan gemiddeld

Dit maakte het CBS onlangs bekend. De transportmiddelenindustrie produceerde in augustus 10 procent meer dan in augustus 2015. Ook de productie van de chemische, de machine-, de rubber- en kunststof-, de elektrische-apparaten- en de metaalproductenindustrie groeide sterker dan gemiddeld. De productie van de farmaceutische industrie kromp daarentegen.

### Duitsland

Ook het vertrouwen onder industriële producenten is weer helemaal terug na de onverwacht forse daling in augustus. Dat heeft vooral te maken met het feit dat de industriële ondernemers in Duitsland in september positiever zijn dan in augustus. Duitsland is een belangrijke afzetmarkt voor de Nederlandse industrie.

Geberit PushFit

De toekomst begint nu.

GEBERIT

KNOW HOW

→ www.geberit.nl



SMART HOME SOCIETY INFORMEERT CONSUMENT

## Kennis over slimme oplossingen in huis moet beter

Brancheorganisatie UNETO-VNI start eind dit jaar het zogeheten Smart Home Society Platform en er komt een keurmerk voor smart home-producten. Hiermee worden consumenten beter voorgelicht over de meerwaarde van zogenoemde smart home-producten om hun woning comfortabeler, veiliger en gezonder te maken (oftewel domotica).

Technische installaties in de woning worden steeds slimmer en

een voordeel is dat deze eraan bijdragen dat mensen langer zelfstandig in hun eigen woning kunnen blijven wonen. Voorbeelden zijn thermostaten, beveiligingscamera's, cv-ketels en verlichtingsapparatuur die via de smartphone kan worden bediend. Vooral onder jongeren neemt de interesse voor dergelijke producten snel toe, maar toch zijn veel met name oudere Nederlanders niet op de hoogte van de mogelijkheden. Daar moet een

einde aan komen, want hierdoor laat de installatiebranche kansen liggen.

### Informatie

Op het Smart Home Society Platform kunnen consumenten straks informatie over slimme producten vinden en hun mening geven over de kwaliteit ervan. Apparaten die door consumenten positief worden beoordeeld, ontvangen een Smart Home-keurmerk.

## Duurzaamheid: wel woorden, maar geen daden

Het gaat goed met de Nederlandse economie en daarom wordt het tijd dat er fors wordt geïnvesteerd in de zogeheten energietransitie.

Dit pleidooi houdt Titia Siertsema, voorzitter van UNETO-VNI. Zij ziet wel dat er met de mond wordt beleden dat Nederland duurzamer moet, maar ze mist daadkracht. "Wij kunnen honderdduizenden woningen en gebouwen energieneutraal maken. Waarom zet het kabinet daar niet zwaar op in?", vraagt ze zich af.

Volgens haar kan de overheid met eenvoudige maatregelen verduurzaming financieel aantrekkelijker maken. "Waarom krijgen woningcorporaties die investeren in verduurzaming geen korting op de verhuurdersheffing? Waar blijven de fiscale stimuleringsmaatregelen voor huiseigenaren die een energiebesparende verbouwing overwegen? Wanneer maakt het kabinet de salderingsregeling voor zonnepanelen definitief? Zulke maatregelen zijn goed voor het milieu, leveren tienduizenden banen op en bezorgen burgers een lagere energierekening", aldus Siertsema.



FOTO: HANS PEIJS

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).





Foto: AL GAS RIJSWIJK

## Wettelijke erkenningsregeling mogelijk in 2017 van kracht

Minister Blok van Wonen ziet het belang van een wettelijke erkenningsregeling voor cv-installateurs in, zo liet hij onlangs weten in een commissievergadering in de Tweede Kamer. Wel vindt hij het cruciaal dat de handhaving goed uitvoerbaar is. Voor het einde van het jaar komt er een voorstel en vervolgens kan de regeling wat de branche betreft liefst zo snel mogelijk van kracht worden.

Niet alleen brancheorganisatie UNETO-VNI is hier blij mee, maar bijvoorbeeld ook de Onderzoeksraad voor Veiligheid die vorig jaar een rapport publiceerde over de gevaren van koolmonoxide bij

cv-ketels, onderstreept de noodzaak van wettelijke, zwaardere eisen.

### Zo snel mogelijk

Wat de Onderzoeksraad en UNETO-VNI betreft komt de wettelijke erkenningsregeling er liever nog vandaag dan morgen en UNETO-VNI heeft alvast het nodige huiswerk gedaan. De brancheorganisatie heeft samen met consumentenorganisaties en andere belanghebbenden de afgelopen maanden een nieuwe erkenningsregeling uitgewerkt die kan dienen als opzet. Deze regeling is uitgewerkt omdat de huidige regeling te licht is gebleken. Voorzitter Titia Siertsema van UNETO-VNI zegt hierover: "Wij nemen

als branche sowieso maatregelen, maar wij kunnen dit niet alleen. Als de maatregelen niet verplicht zijn, hoeven andere bedrijven die geen lid zijn van UNETO-VNI zich daar niet aan te houden. Dan blijven er onveilige toestanden."

### Brief

UNETO-VNI heeft het belang van een wettelijke regeling eerder naar voren gebracht in brieven aan de ministers Blok en Schippers (Volksgezondheid) en aan de Tweede Kamercommissie voor Wonen. Invoering van een wettelijke erkenningsregeling heeft in het Verenigd Koninkrijk aantoonbaar geleid tot een daling van het aantal koolmonoxide-slachtoffers.

## Bouwplaats wordt steeds meer een montageplaats

Er is een onmiskenbare trend naar conceptueel en modulair bouwen en de bouwplaats wordt hierdoor steeds meer een montageplaats.

Dit blijkt uit onderzoek van USP Marketing Consultancy. Ongeveer twee derde van de architecten, aannemers B&U, klusbedrijven, handelaren en aannemers heeft deze mening. Installateurs staan er iets anders in, want een meerderheid is het er wel mee eens, maar ook zijn drie op de tien het

er niet mee eens, terwijl bij de andere beroepsgroepen dit aandeel twee op de tien is.

De wijzigingen leiden ertoe dat de nadruk steeds meer komt te liggen op massaproductie buiten de bouwplaats, maar dat betekent niet dat vakmanschap steeds minder belangrijk wordt. Eerder integendeel. Bovendien worden volgens de onderzoekers communicatieve en organisatorische vaardigheden belangrijker als het gaat om het montageproces op de bouwplaats.



## ■ GEBERIT

### Hoe voorkomt u voedselbesmetting?

Partner in totaaloplossingen.

Door Jeroen Bosman  
Productmanager Geberit



Meer dan 1.000 keer per jaar gaat het mis in de voedingsverwerkende industrie. Soms is voedsel besmet, andere keren worden er stukjes plastic teruggevonden in etenswaren. Het liefst zouden leveranciers de claims onder de pet houden en grote terughaalcampagnes en publiciteit vermijden, maar dat is niet altijd mogelijk. Daarom hechten zij veel belang aan het verbeteren van de hygiëne. Het platform Hygienic Design Network (HDN) helpt daarbij. Van ontwerp tot oplevering biedt zij een methodiek waardoor de veiligheid van voedingsmiddelen nog beter wordt gewaarborgd.

Hygiëne is een belangrijk aandachtspunt in de voedingsverwerkende industrie. Het terugroepen van bijvoorbeeld melk, soepen en chips is duur. Maar dat niet alleen. Het tast ook het imago van merken aan. Bovendien zijn stukjes rubber of plastic - zoals die onlangs werden gevonden in sausen en chocolade - niet bevorderlijk voor de gezondheid. Als het aan de voedingsmiddelenindustrie ligt worden dit soort incidenten dus tot een minimum beperkt. Maar het is niet alleen de foodsector die met hygiëne-eisen te maken heeft, ook de feed (dierenvoeding), de farmaceutische industrie en bio-industrie moeten aan strenge richtlijnen voldoen. Waarom? Omdat bijvoorbeeld verf op biologische basis bederfelijk is.

Nu zijn er tal van richtlijnen en Europese normen die waken over de voedselveiligheid en de wijze waarop biologische producten worden verwerkt. Maar ziet u door bomen aan wetgeving het bos nog? Weet u welk leidingsysteem u moet gebruiken of welke las u moet leggen? Steeds weer blijkt dat dit lastig is. Een van de redenen is dat er veel eisen gesteld worden aan het hele traject van ontwerp tot oplevering. En bovendien bieden richtlijnen soms ruimte tot discussie, wat ertoe leidde dat voedingsverwerkers hun eigen specificaties gingen schrijven. Om die wildgroei tegen te gaan, om duidelijkheid te scheppen én kwaliteit te leveren is het platform HDN opgericht. Want kwaliteit en het juiste gebruik en toepassing van materialen, daar draait het om. Zo is voor utiliteitsleidingen - waar bijvoorbeeld perslucht, koelwater, verpakkingsgassen door vervoerd worden - Geberit Mapress een uitstekende en veilige oplossing. De Geberit Mapress C-staal systeem buizen zijn volgens extreem hoge fabriekstandaarden gemaakt van ongelegeerd staal. Het systeem is in twee uitvoeringen verkrijgbaar: of in crème witte kunststofomanteling of van buiten verzinkt. Voor sprinkler-toepassingen zijn er ook Geberit Mapress C-staal buizen van ongelegeerd staal van binnen en van buiten verzinkt.



HDN geeft installateurs concrete handvatten om van ontwerp tot materiaalkeuze en oplevering te voldoen aan alle geldende kwaliteitseisen en zo de kans op besmetting tot een minimum te beperken. De kwaliteitsslag behelst zowel het hygiënisch ontwerp, toepassen van de juiste materialen, lassocificaties als scholing en certificering. HDN gaat daarbij uit van een praktische insteek en duidelijke systematiek, waarin alle normen zoals EN1672, HACCP en NEN-EN-ISO 14159 zijn ondergebracht. Het opzetten en onderhouden van HDN kost echter geld. De kosten voor het platform worden betaald door de deelnemers. De bedoeling is echter dat werken volgens de HDN methodiek uiteindelijk geld gaat besparen. Door uniform te werken, te investeren in kennis én de juiste materiaalkeuzes te maken, is efficiënter werken namelijk binnen handbereik. Bovendien zijn bedrijven dan ingedekt tegen mogelijk afbreukrisico. En dat is veel waard, want er is niets zo schadelijk als de productie stilleggen en via grote krantenkoppen negatief in het nieuws komen.

KNOW  
HOW  
INSTALLED

Wilt u meer weten over Geberit Mapress, ga dan naar [www.geberit.nl](http://www.geberit.nl) of neem contact op met uw accountmanager.

### Colofon

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

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

[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, vervoelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden zonder toestemming van de uitgever.





NIEUW ALPA3-SYSTEEM VALT GOED IN DE MARKT

## Herfstcampagne Grundfos: spaar voor mooie cadeaus

Bij Grundfos is de herfstcampagne 2016 van start gegaan waarmee iedere installateur zijn aankopen tweemaal zo snel als in de afgelopen maanden kan omzetten in fraaie geschenken. 'Zet uw aankopen om in geschenken', is dan ook de simpele pay-off.

Meedoen is heel eenvoudig. Op de speciale pagina op de website van Grundfos (bereikbaar via [nl.grundfos.com](http://nl.grundfos.com)) dien je een account aan te maken. Vervolgens je naar de zogeheten 'Win

& Verdien'-sticker, waar je elke aankoop registreert. Heb je 1.200 punten verzameld, dan kun je deze omzetten in aantrekkelijke cadeaus.

Punten sparen gaat bijvoorbeeld heel makkelijk met de aankoop van het onlangs gelanceerde ALPA3-systeem van Grundfos. Dit systeem, dat goed in de markt is gevallen, bestaat uit de ALPHA3 circulatiepomp, de ALPHA Reader en de GO app voor smartphone of tablet. Met een stap-voor-stapbegeleiding is een besparing mogelijk die kan oplopen tot liefst 20

procent.

Het nieuwe ALPA3-systeem staat centraal tijdens de Heating Campaign roadshow waarmee Grundfos momenteel door het land trekt. Grundfos daagt hier installateurs uit om te laten zien hoe snel zij een opdracht kunnen uitvoeren aan de vernieuwde ALPHA3. De Nederlandse winnaar dingt mee naar de Europese titel en maakt kans op mooie prijzen.

Meer informatie over de herfstcampagne en ALPHA3 is te vinden op [nl.grundfos.com](http://nl.grundfos.com).

## Schone lucht in bedrijf is goed voor alles en iedereen

Zehnder breekt een lans voor een industrieel luchtzuiveringssysteem bij bedrijven. De specialist in binnenklimaattechniek meent dat een optimaal systeem voor iedereen voordelen biedt én het is ook goed voor het imago van het bedrijf.

Imago is alles in het bedrijfsleven, waarbij de eerste indruk cruciaal is. Veel bedrijven denken in dit verband al snel aan strenge hygiënecontroles en werkmethodes voor de medewerkers en routinematig onderhoud van de machines. Die zijn ook belangrijk, maar een goede basis is een industrieel luchtzuiveringssysteem zoals Zehnder Clean Air Solutions, dat zorgt tot wel 90 procent minder stofdeeltjes.

De vier voordelen van schone lucht:

1. Omdat de voorraad niet in een stoffig magazijn opgeslagen is, ontvangen klanten hun goederen in smetteloze staat en zijn er geen redenen voor klachten.
2. Als de apparatuur vlot werkt, kunnen schone artikelen op tijd worden geleverd. Tijdige levering betekent gelukkige klanten.
3. Een constant schoon magazijn is altijd klaar voor geplande (en onverwachte) inspecties van de gezondheidsdienst.
4. Bestaande en potentiële klanten zullen aangenaam verrast zijn als de werkomgeving schoon, productief en gezond is.



■ Design radiatoren ■ Comfortabele ventilatie ■ Verwarmings- en koelplafondsysteem ■ Clean air solutions

**zehnder**  
always the  
best climate

Altijd het beste klimaat voor een

## EENVOUDIGE INSTALLATIE

De Award-winnende Zehnder Zmart radiator overtreft de conventionele stalen radiatoren op het gebied van opslag, transport, handling en bovenal zijn gewicht. Met de slimme 360° aansluittechnologie kan de Zehnder Zmart in vrijwel alle bestaande CV-systemen geïntegreerd worden. Dankzij zijn lage gewicht is iedere stap in het installatieproces sneller, efficiënter en daardoor winstgevender.

Ontdek meer dan alleen de eenvoudige installatie op [www.zehnderzsmart.com](http://www.zehnderzsmart.com)

15 jaar fabrieksgarantie op de componenten en 5 jaar fabrieksgarantie op de thermostaat en het ventielelement

Fabrieksgarantie  
**15**  
jaar  
Zehnder

red dot award 2016  
best of the best

DESIGN  
AWARD  
2016

WASSERIJ G. VAN DER KLEIJ &amp; ZN. BOUWT AAN DE TOEKOMST

# Technische eisen aan megawasserij luisteren heel nauw

Linnenverhuur en Wasserij G. van der Kleij & Zn. BV heeft begin dit jaar op een zichtlocatie aan de A2 in Utrecht een nieuwe hightech linnenwasserij in gebruik genomen. Hiermee is de verhuizing uit het naburige De Meern, waar het bedrijf jarenlang was gevestigd, een feit. Directeur-eigenaar Gerard van der Kleij, technicus in hart en nieren, vertelt over onder andere de optimale samenwerking van alle installateurs en Geberit bij de nieuwbouw.

De afgelopen jaren zijn in Nederland heel wat wasserijen weggevalen, maar Van der Kleij & Zn. staat zo sterk als een huis en is een van de drie grote spelers in de markt van verhuur en wassen van linnen in de horeca. Ongeveer dertig jaar geleden werd de keus voor de specialisatie horeca gemaakt. Gerard van der Kleij zegt: "Daardoor kunnen we ons hier volledig op focussen en dat heeft ons geen windeieren gelegd. Nee, niet alle linnen is hetzelfde linnen, dat is een misverstand. Linnen dat in de horeca wordt gebruikt, is kwalitatief hoogwaardig en heeft een hoog afwerkingsniveau en ook de servicegraad ligt in de horeca hoger dan in bijvoorbeeld de gezondheidszorg. Het gaat er in de horeca om dat de klant optimaal wordt ontzorgd. Vanwege onze specialisatie kunnen wij onze klanten bedienen en adviseren. Trends over bepaalde soorten linnen zien wij namelijk op tijd aankomen en daar adviseren wij onze klanten over. Dat wordt gewaardeerd."

## Groei

Van der Kleij & Zn. is de afgelopen jaren snel gegroeid. Zo snel, dat een nieuwe wasserij hard nodig was. Van der Kleij: "Het besluit tot nieuwbouw werd eind 2014 genomen en is voor een deel ingegeven door het verzoek van onze klanten. Grote hotelketens gaven namelijk aan dat ze meer hotels gaan openen en vroegen zich af of wij de capaciteit hadden om dat bij te houden. Daarop hebben wij gestuurd

en we voldoen nu ruimschoots aan de huidige en de toekomstige vraag. Elke week wordt nu in een dubbele shift tussen de 500.000 en 600.000 kilo linnen verwerkt. Hiermee zitten we op ongeveer de helft van de maximale capaciteit van één miljoen kilo in één shift die op deze nieuwe locatie mogelijk is. We kunnen dus verder groeien. Maar we waken ervoor om te snel te groeien. 10 tot 15 procent groei per jaar: sneller willen we niet omdat je alleen dan iedere medewerker in elke laag van het bedrijf kunt laten wennen aan de gezette stap en kunt voorbereiden op de volgende fase."

## Nieuwe locatie

De nieuwe plek werd gevonden langs de A2. "Locaties die zonder filedruk goed bereikbaar zijn en waar we de komende twintig jaar kunnen doorgroeien, liggen niet voor het oprapen. Bovendien is het belangrijk dat onze medewerkers het bedrijf goed moeten kunnen bereiken met het openbaar vervoer en we zochten sowieso een terrein waar een bedrijf als dit gevestigd kan worden. De ideale vorm voor een wasserij is een U-vorm. Aan de ene kant komt het wasgoed binnen en aan de andere kant gaat het schone linnengoed de deur uit. Dat kan niet overal en ook hier niet. Het is een L-vorm geworden, maar het gebouw is wel zo ingedeeld dat het interne proces in U-vorm verloopt. Dit is de ultieme locatie."

## Wasstraten

De wasstraten vormen vanzelfsprekend het hart van het bedrijf. Van der Kleij: "Onze wasstraten moeten allereerst kwalitatief top zijn zodat continuïteit is gewaarborgd. Verder is duurzaamheid belangrijk, de machines moeten ergonomisch doordacht zijn en ook gebruiksgemak is essentieel. Wij weten precies wat we willen en nodig hebben en daarom ontwikkelen we samen met onze leveranciers de machines voor een deel zelf. De machines draaien tussen de drie en vijf jaar exclusief bij ons en gaan daarna de markt op. Op



Een fraai stukje leidingwerk met Geberit Mapress in het ketelhuis.

die manier houden wij altijd een voorsprong van drie tot vijf jaar op de concurrentie. Ideaal!"

## Technieuten

Het doorontwikkelen van het wasmachinepark is niet alleen belangrijk voor de bedrijfsvoering, maar zit ook in het hart van Gerard van der Kleij en zijn zoon Daan, die ook in het bedrijf werkt. "Wij zijn technieuten", zegt hij. Vanuit deze achtergrond kent hij ook precies de eisen ten aanzien van het leidingnetwerk. "Het is voor ons belangrijk dat leidingen goed gedimensioneerd zijn, dat op iedere plek waar een medium komt ruim voldoende capaciteit is en omdat wij veel stof produceren, moeten leidingen makkelijk schoon te maken zijn, dus ze moeten zo glad mogelijk zijn en met zo min mogelijk verbindingen. We kiezen verder bewust voor waar mogelijk persen omdat we, als een waslijn eenmaal operationeel is, niet meer willen dat er gelast wordt."

## Golftoernooi

Aan al deze eisen voldoen de leidingssystemen van Geberit. De contacten tussen Van der Kleij waren er al (in De Meern zaten ook Geberit leidingen), maar werden geïntensiveerd tijdens een

golftoernooi. "Geberit en wij sponsoren dezelfde golfclub en op een toernooi voor de sponsors liepen Nicolette van Riemsdijk van Geberit en mijn vrouw en ik in dezelfde flight. Daar ontstond een geanimeerd gesprek over onze nieuwbouwplannen en ter plekke hebben we uitgesproken dat we samen zouden optrekken en dat we allebei onze uiterste best zouden doen om in een bouwteam een optimale samenwerking tot stand te brengen met onze technische partners Prokal Stoomtechniek in Purmerend dat alle procesleidingen heeft aangelegd, JR Techniek in Harmelen dat alle (proces)water en elektra heeft geïnstalleerd en INSTAAN Installaties in Arnhem dat verantwoordelijk is voor alle gebouwgebonden installaties. Het bouwteam stond onder de dagelijkse leiding van ONYX Vastgoedstrategie en werd aangestuurd door Daan en mij."

## Samenwerking

Het werd helemaal de samenwerking die Van der Kleij voor ogen had. "Deze bedrijven hebben geweldig werk geleverd en hebben

goed met elkaar overlegd, elkaar geadviseerd en ondersteund met onder andere het uitlenen van gereedschappen en van kennis."

Een goed voorbeeld is dat INSTAAN Installaties voor het enorme dak een dubbel Geberit Pluvia hemelwaterafvoersysteem plus een noodoverstort van Geberit Pluvia heeft geïnstalleerd, waarbij de technische kennis van Geberit onmisbaar was. Verder staat de naam Geberit Duofix op alle inbouwreservoirs, alle afvoerleidingen zijn Geberit PE en het complete luchtsysteem, de (proces) waterleidingen, een deel van de gasleidingen en het grootste deel van de leidingen waar de chemicaliën doorheen stromen zijn Geberit Mapress rvs. Van der Kleij: "Het uitgangspunt van de samenwerking was dat iedereen iets kon bijdragen en dat het totale systeem er niet minder, maar liever nog beter van werd. Dat heeft goed uitgepakt. En het pakt nog steeds goed uit, want onze eigen technische dienst kan nog steeds indien nodig een beroep doen op de installatiebedrijven en Geberit."

## Ruim 150 jaar Van der Kleij

Linnenverhuur en Wasserij G. van der Kleij & Zn. BV vierde op 1 augustus 2009 het 150-jarig bestaan (!). 55 procent van de klanten (hotels en restaurants) komt uit het gebied grootstedelijk Amsterdam, inclusief Schiphol, en 80 procent van de klanten bevindt zich in een straal van 100 kilometer van Utrecht.

Met de huidige directeur Gerard van der Kleij staat de vijfde generatie aan het roer, terwijl met zijn zoon Daan de zesde generatie voor de volle 100 procent meewerkt. Dit is wat je noemt een solide familiebedrijf, dat 1 november vorig jaar startte met proefdraaien op de nieuwe locatie, waarna op 2 januari dit jaar de grote verhuizing plaatsvond. Dit was een mega-operatie waarbij lijn voor lijn is overgeheveld, want de wasserij in De Meern draaide intussen gewoon door.

De verhuizing heeft eraan bijgedragen dat het personeelsbestand is gegroeid naar 240 medewerkers. "Inmiddels draaien we met twee shifts", legt Gerard van der Kleij uit. "We willen echter terug naar één shift en dat betekent dat er machines bij komen. Daar is met de nieuwbouw natuurlijk in voorzien. We hebben eerst even moeten uitvinden waar behoefte aan is en waar de bottlenecks zitten. Die hebben we nu helder, zodat we ons verder kunnen ontwikkelen."



Aan het leidingnetwerk bij van der Kleij & Zn. worden hoge eisen gesteld.

# Superjachten van Sunseeker varen met de nieuwste techniek

VERMAARD BOUWER UIT ZUID-ENGELAND DOET HET GOED

Sunseeker International is een wereldwijd vermaard bouwer van jachten in meerdere soorten en maten die in een groot aantal opzichten afwijken van de standaard. De constante zoektocht naar het beste van het beste voor de klanten heeft het bedrijf uit Dorset, aan de Engelse zuidkust, geleid naar de top in de wereldmarkt. De keus voor producten en leidingen van Geberit in de superjachten is daarbij vanzelfsprekend.

Friar's Cliff Marine in het Britse Poole verkocht in de jaren zestig met wisselend succes jachten van de Amerikaanse jachtwerf Owens Cruisers Inc. Maar van de ene op de andere dag besloot het bedrijf de vestiging te sluiten. Voor Robert Braithwaite, die met succes werkte als salesmanager Friar's Cliff Marine, was dit aan de ene kant een domper van jewelste - daar ging zijn zekerheid - maar aan de andere kant besefte hij dat dit een grote kans was om zijn droom waar te maken: voor zichzelf beginnen. Hij trok de stoute schoenen aan, vergaarde een startkapitaal en toog naar de kantoren van Owens om daar de malen van de jachten die daar werden gebouwd te kopen. Dit was de start van Poole Powerboats.

## Geen ervaring

Weliswaar had het bedrijf geen enkele ervaring met het bouwen van jachten (in Engeland was er op dat moment trouwens geen enkele werf waar jachten werden gebouwd), maar wel was daar de gedrevenheid, de flair en het inzicht van Braithwaite. Hij wilde het vooral anders doen, met nieuwe materialen en vooral door gebruik te maken van nieuwe technologie. In 1971 rolde de eerste boot van de helling, de Sovereign 20, een

zogenoemde powerboot. Dit was een mooie boot en er waren zeker klanten voor, maar de finishing touch ontbrak. Die kwam uit onverwachte hoek: de toenmalige Britse autocoureur Henry Taylor vond de boot prima, maar adviseerde om over de volle breedte een zonnebank te bouwen. Dat werd gedaan, waarmee de basis werd gelegd voor én een serie mooie boten én een naamsverandering in Sunseeker. Toen ook nog Don Shead, die bekend stond als dé vormgever van moderne motorjachten, toetrad tot het bedrijf was het kostje gekocht.

## Nieuwe standaard

De rest is geschiedenis, of eigenlijk ook weer heden. Sunseeker is de afgelopen decennia enorm geëxpandeerd en is inmiddels een van de grootste, belangrijkste en meest innoverende jachtbouwers ter wereld met meerdere vestigingen in verschillende steden in Europa. Daarbij vormen de aloude waarden de pijlers: Sunseeker staat bekend om een unieke combinatie van klasse, snelheid en luxe voor de opvarenden. En zo zet Sunseeker telkens de nieuwe standaard in de markt. Zeer belangrijk in deze sector is de 'bespoke', oftewel de op-maat-service. Klanten kunnen daarmee hun jacht helemaal naar eigen wens personaliseren.

## Grotere modellen

De circa 2000 scheepsbouwers en andere medewerkers produceren 150 schepen per jaar, in lengte variërend van 15 tot 50 meter. De vraag naar grotere modellen is het grootst en neemt elk jaar verder toe: op dit moment zijn twee van de drie nieuwe Sunseekers langer dan 30 meter. Sunseekers zijn er in verschillende modellen. De 'gewone jachten' - maar wat is



De Predator 57.

gewoon met een prijskaartje van een paar ton - zijn bijzonder geschikt voor lange afstanden.

## Grote ruimtes

De flybridgemotorjachten, herkenbaar aan een andere set navigatieapparatuur boven op 'de brug', staan bekend om de grote ruimtes en open dekken. Voorbeelden hiervan zijn de Manhattan 70, Manhattan 60 en de onlangs gelanceerde Manhattan 52 die hier van de hellingen rolt. Naast deze luxueuze Manhattan-modellen zien we ook de dynamische San Remo en Sport Yacht, de iconische Predator en de majestueuze Yachts-modellen.

"Elk Sunseeker is het resultaat van een compromisloze benadering van innovatief design en

uitmuntende techniek. We gaan nooit voor second best. Het is de spirit van denken en handelen in topkwaliteit die ertoe heeft geleid dat Sunseeker zijn vooraanstaande positie in de recreatieve maritieme industrie van vandaag de dag bekleedt", aldus het bedrijf.

## Leidingsystemen

Al dat moois draait krachtig en soepel mede dankzij de leidingen en producten van Geberit. Leidingsystemen op schepen moeten bestand zijn tegen extreme omstandigheden. De leidingen krijgen het door de zoute omgeving, extreem weer, trillingen en het gebruik vaak zwaar te verdueren. Kortom, safety first! Dat vereist topkwaliteit en daarom kiest Sunseeker voor Geberit. Achter

de schitterende afwerking van de motorjachten lopen de Mapress CuNiFe en rvs leidingsystemen van Geberit met blauwe FKM af-dichtringen. "Wij maken gebruik van Geberit-producten vanwege hun superieure kwaliteit, in combinatie met de uitstekende service van BSS", zo vertelt de internationaal vermaarde superjachtbouwer graag.

## Elektrisch

Het laatste nieuws uit Dorset is dat de jachtbouwer 225 nieuw opgeleide vakmensen (onder andere op het gebied van sanitair) aantrekt voor de introductie van een aantal nieuwe modellen. Ook nu wordt weer ingezet op de nieuwste techniek, bijvoorbeeld voor het bouwen van elektrische superjachten.



Om te beginnen: een 28-meter jacht.



Groot, groter, grootst: dit jacht is 155 meter lang.



## 'Stank hoeft niet te stinken' wordt verlengd

De campagne 'Stank hoeft niet te stinken' die Geberit de afgelopen periode voert, wordt wegens succes verlengd tot en met 13 november.

'Stank hoeft niet te stinken' brengt de voordelen van Geberit DuoFresh onder de aandacht. De geurzuivering van DuoFresh voert nare luchtjes direct af vanuit de toiletput. Het filter neutraliseert hiervoor de luchtjes, waarna de ventilator de nu frisse lucht terug de toiletruimte inblaast. Een toiletblokje achter de bedieningsplaat zorgt voor een frisse spoeling. De campagne werd direct na de zomer gestart, met onder andere een radiospot die op verschillende populaire zenders (onder andere Qmusic, Radio 538 en Sky Radio) was te horen en bezoekers van een aantal grote publiekstrekkingen werden ook gewezen op de voordelen van DuoFresh. Wat betreft de verlenging: tot en met 13 november zijn elke dag de spotjes te horen.

**Stank hoeft niet te stinken.**



## Muziek onder de douche

Voor muzikliefhebbers die in bad of onder de douche naar hun favoriete muziek willen luisteren, introduceert AquaSound het N-Joy Music Center. Het systeem bestaat uit een controller met magnetische houder, twee inbouwspeakers en een ontvanger/versterker.

Het systeem kan gekoppeld worden aan de smartphone, maar dat hoeft niet. Ook zonder telefoon kan er muziek gestreamd worden of internetradio geluisterd worden. Behalve het inbouwsysteem is er ook een opbouwvariant. Deze wordt geleverd met een waterbestendige soundbar. Handig om een badkamer zonder hakken en breken van muziek te voorzien.

## Niet meer badkamers verbouwd, maar wel een hogere omzet



Er worden niet meer badkamers verbouwd, maar er wordt gemiddeld wel meer uitgegeven per verbouwing.

Heel veel meer badkamers zijn er het afgelopen jaar niet verkocht, maar wel is de omzet in badkamers met bijna 5 procent gestegen. Dit komt door de gemiddeld hogere waarde van de verkochte badkamers. Met andere woorden: steeds meer consumenten, eigenaren van koopwoningen vooral, kiezen voor luxe in de badkamer.

Dit staat in de Sanitair Monitor van USP Marketing Consultancy, die onlangs is verschenen, waarvoor jaarlijks ruim 2.500 consumenten worden ondervraagd. Hierbij is de periode juli 2015-juni 2016 onder de loep genomen, een periode waarin ruim 253.000 badkamers zijn verbouwd in Nederland. Dit is nog niet eens één procent (0,9 procent om exact te zijn) meer dan dezelfde periode een jaar eerder. De verwachting onder installatiebedrijven en showrooms was dat als gevolg van het toenemende consumentenvertrouwen veel meer badkamers verbouwd zouden worden, maar dat is dus niet het geval, blijkt uit deze gegevens. Hierbij heeft ongetwijfeld meegespeeld dat op 1 juli vorig jaar de regeling met een verlaagd btw-tarief voor renovatiewerkzaamheden is gestopt.

De geringe ontwikkeling van het

aantal badkamerverbouwingen heeft nog een belangrijke oorzaak. Die is dat er een groot verschil is tussen verbouwingen van huur- en van koopwoningen. Eigenaren van koopwoningen hebben wel vol gas gegeven, maar het aantal verbouwingen in huurhuizen is daarentegen gedaald. Woningcorporaties zijn minder happig om grootscheeps badkamers te renoveren en veel huurders die best geld zouden willen steken in de badkamer van hun huurwoning houden hun geld liever in de zak omdat ze vanwege de lage rentestand liever een woning kopen. Deze stijging enerzijds en de daling anderzijds kunnen zo ongeveer tegen elkaar worden weggestreept.

### Koper geeft meer uit

"Dit onderscheid is van groot belang voor de verkopers van badkamers en badkameronderdelen, zeker als gekeken wordt naar de prijs van een badkamerverbouwing. Een koper besteedt namelijk wel 40 procent meer aan zijn nieuwe badkamer dan een huurder. Indien de badkamer door een corporatie wordt gekocht, is de besteding zelfs nog lager", wordt als verklaring gegeven voor het feit dat overall uiteindelijk de omzet toch is gegroeid met 4,9 procent.

## 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: drie zonnetoiletten in de Grand Canyon

In Grand Canyon National Parks is het altijd warm, om niet te zeggen heet. Om die reden is het niet zo'n vreemd idee om deze drie toiletten, die te vinden zijn langs een van de vele wandelpaden, zo in het openbaar te laten staan, zonder verdere bescherming als een muur en deuren. De bezoekers zijn namelijk wel wat gewend. Bovendien vindt de spoeling plaats via een systeem dat door zonne-energie wordt aangestuurd. Want zonlicht is hier meer dan genoeg.



## Jongeren douchen te lang

Voorlichtingsorganisatie Milieu Centraal slaat alarm over het feit dat veel jongeren vaak en regelmatig ook heel lang douchen. Per jaar staan zij gemiddeld drie dagen onder de douche en dat is slecht voor het milieu. Milieu Centraal heeft daarom een aantal tips voor energie- en waterbesparing bij het douchegebruik.

Gemiddeld douchen Nederlanders vijf keer per week 9 minuten, maar jongeren maken het veel bonter: zij staan gemiddeld een kwartier onder de douche, zo blijkt uit onderzoek van TNS NIPO dat is uitgevoerd in opdracht van Milieu Centraal. Dat komt erop neer dat ze alles bij elkaar rond de drie dagen per jaar douchen. Dat is slecht voor het milieu. Het watergebruik in Nederland is per persoon per dag afgenomen van 127,5 liter in 2007 naar 118,5 liter in 2013, maar het waterverbruik door douchen is juist gestegen. In

1995 werd bij het douchen gemiddeld 38,5 liter water verbruikt en in 2013 was dit opgelopen tot 51,4 liter. Maar jongeren gebruiken gemiddeld liefst 80 liter per dag per persoon onder de douche. Milieu Centraal is daarom gestart met een campagne voor korter douchen. Er worden in onder andere sociale media tips gegeven, zoals koop een waterbesparende douchekop of laat een zonneboiler installeren die warmte terugwint uit weggespoeld douchewater.



## Sphinx breidt assortiment uit met Sphinx 300 28 Rimfree®

Met het nieuwe wandcloset Sphinx 300 28 Rimfree® wordt het omvangrijke productassortiment van de serie Sphinx 300 verder uitgebreid. Opvallend anders en nóg onderhoudsvriendelijker: dit spoelrandloze wandcloset met gesloten keramisch design heeft een grotendeels verborgen sifon en een open bevestiging. Het nieuwe Rimfree® wandcloset is naast bijzonder onderhoudsvriendelijk ook waterbesparend met een 4,5-liter-spoeling en is bovendien eenvoudig en snel te monteren.

**Kenmerken wandcloset Sphinx 300 28 Rimfree®**  
- Diepspoelwandcloset met

grotendeels verborgen sifon en open bevestiging.

- Aan de binnenzijde onderhoudsvriendelijk door het ontbreken van de spoelrand.
- Aan de buitenzijde onderhoudsvriendelijk door het gesloten keramisch design.
- Milieuvriendelijke, waterbesparende 4,5/6-liter-spoeling.
- Eenvoudig en snel te monteren dankzij de open bevestiging.

Het nieuwe Sphinx 300 wandcloset is ook verkrijgbaar als wc-pack: wandcloset en bijpassende Slim Seat closetzitting in één doos. Vraag ernaar bij uw leverancier.



GRUNDFOS MAGNA3

*“De eenvoudigste manier om mijn grote klanten gelukkig te maken”*

## WERELDKLASSE RENDEMENT WAAR & WANNEER HET TELT

Je hebt met de MAGNA3 een circulatiepomp die eenvoudig te installeren en in gebruik te nemen is. Met een ongeëvenaarde efficiëntie en gemakkelijk in te stellen met de Grundfos GO Remote App.

En zet nu je aankopen om prachtige geschenken en maak iedere maand kans op een iPad, met het **Win & Earn** spaarprogramma van Grundfos.

Ontdek de MAGNA3 op  
[grundfos.nl/installateurs](http://grundfos.nl/installateurs)

DOWNLOAD  
DE APP VAN DE  
APP STORE OF  
GOOGLE  
PLAY

be  
think  
innovate

GRUNDFOS 



## AGENDA

### METSTRADE Show

De METSTRADE Show in RAI Amsterdam is de enige internationale B2B-beurs voor de pleziervaart in de wereld. Meer dan 1.400 exposanten uit bijna 50 landen introduceren hun nieuwe producten en innovaties tijdens deze beurs. Naast nieuwe producten biedt METSTRADE Show een uitgebreid congres & seminars programma en ongeëvenaarde netwerk mogelijkheden.

**Datum:** 15 t/m 17 november

**Plaats:** RAI Amsterdam

**Meer informatie:** [www.metstrade.com](http://www.metstrade.com)

### 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:

- Service Sanitair (praktijk): donderdag 12 december 2016
- Afvoertechniek Hemelwater: dinsdag 15 november 2016
- Duurzame sanitair oplossingen: donderdag 17 november 2016
- Afvoertechniek Vuilwater: donderdag 24 november 2016
- Legionellapreventie: dinsdag 29 november 2016
- Legionellapreventie Praktijk: donderdag 1 december 2016
- Scheepsbouw en industrie: geen vaste data, interesse kunt u aangeven bij uw Geberit accountmanager

Deelname aan de cursussen is gratis.

Aanmelden kan via [www.geberit.nl/cursussen](http://www.geberit.nl/cursussen)

### Cursus Scheepsbouw & Industrie

In de scheepsbouw en industrie wordt een grote verscheidenheid aan leidingsystemen toegepast. Dit leidt in de praktijk vaak tot verwarring of onduidelijkheid bij het onderhoud van de installaties.

Met producten als Mapress CuNiFe heeft Geberit veel ervaring in de industrie en scheepsbouw. In deze cursus leert u alles over hoe installaties met de juiste producten, gereedschappen, keuren (o.a. Lloyds) en kennis goed, eenvoudig en snel kunnen worden aangelegd of gerepareerd.

Hygiëne in waterleidinginstallaties is belangrijk. Dit zal dan ook uitgebreid aan de orde komen. Maar er zal ook dieper ingegaan worden op verschillende sanitaire oplossingen. De verschillende materialen en toepassingsgebieden zullen per systeem worden toegelicht. De cursus wordt afgesloten met een (kort) praktijkdeel waarin u zelf de snelheid, schone verwerking en betrouwbaarheid van de systemen kunt ervaren. De cursus vindt plaats bij de fabriek van Mapress in Langenfeld (DE), optioneel in het scholingscentrum te Nieuwegein.

Indien u geïnteresseerd bent in deelname aan deze cursus kunt u contact opnemen met uw desbetreffende buitendienstadviseur.

### Geberit On Tour

Geberit On Tour toert 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 Aqua-Clean (douchewc).

Naast de sanitairsystemen ontbreken ook de leidingsystemen niet. Geberit Mapress, Mepla en PushFit worden gepresenteerd en toegelicht tijdens demonstraties en de leidingsystemen kunnen ook worden geprobeerd en ervaren. Er is ook aandacht voor producten van Sphinx, waaronder de Sphinx Rimfree®.

Geberit On Tour komt dit jaar nog bij:

- 3 november, Bouwmaat Heerlen
- 7 november, Bouwmaat Eindhoven
- 10 november, Technische Unie Haarlem
- 15 november, Technische Unie Zaandam
- 17 november, Technische Unie Alkmaar
- 18 november, Technische Unie Nijmegen
- 22 november, Technische Unie Leeuwarden
- 24 november, Technische Unie Amsterdam
- 25 november, Technische Unie Ede

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

### Grundfos Heating Campaign roadshow

In november worden diverse vestigingen van Solar bezocht door de Heating Campaign roadshow van Grundfos, waarin de aandacht ligt bij het onlangs geïntroduceerde ALPHA3 systeem inclusief life demo van de GO Balance app. En: ben jij de beste installateur van Europa? Doe dan tijdens een roadshow mee aan de ALPHA3 competitie en laat zien hoe snel je bent! Daarnaast is er aandacht voor het Grundfos Win& Earn programma voor het sparen van punten per gekocht Grundfos product en de maandelijkse prijs: een prachtige Apple iPad. Meer informatie is te vinden op [nl.grundfos.com](http://nl.grundfos.com).

## ■ GEBERIT

### Geberit ProApp ideaal voor zzp'er

#### Partner voor Klein Zakelijke Markt

Door Erik de Haan

Salesmanager Klein Zakelijke Markt



Iedere installateur komt het bekend voor: tijdens werkzaamheden heb je opeens en onmiddellijk informatie nodig over een bepaald inbouwreservoir, leidingsysteem of een ander onderdeel. Wat is er nu handiger dan dat je de informatie direct kunt raadplegen op je smartphone of tablet? Voor alle producten van Geberit is hiervoor de Geberit ProApp en die is zeker ook voor de zzp'er bijzonder handig.

De ProApp is de ideale applicatie voor alle installateurs en monteurs die werken met Geberit-producten nóg makkelijker maakt, omdat je hiermee tijdens het werk onmiddellijk informatie kunt opvragen over bijvoorbeeld alle inbouwreservoirs die in de afgelopen ruim vijftig jaar (!) door Geberit zijn ontwikkeld en ook bijvoorbeeld direct een onderdeel kunt opvragen om zelfs het oudste reservoir weer up and running te krijgen.

In feite is de Geberit ProApp de digitale catalogus van Geberit, maar dan handiger én uitgebreider. Er zijn vijf categorieën, te weten:

- De 'Productherkenner'. Heb je informatie of nieuwe onderdelen nodig voor service of re-



novatie en weet je niet precies welk (oud) Geberit inbouwreservoir je voor je hebt? De Productherkenner helpt je aan de hand van een aantal stappen/kenmerken.

- De gehele catalogus met technische informatie over alle Geberit-producten, compleet met productinformatiebladen en montagehandleidingen.

- De reserveonderdeel catalogus. De ProApp biedt een volledig overzicht van de Geberit reserveonderdelen.

- Montagefilms. Alle Geberit montagefilms zijn via de ProApp binnen handbereik.

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



Wil je meer weten over de Geberit ProApp of over iets anders van Geberit of Sphinx? Onze technische adviseurs staan u graag te woord voor advies en ideeën. De afdeling Klantsupport is van maandag t/m vrijdag van 08.00 uur tot 17.00 uur bereikbaar op telefoonnummer 030-605 77 60 voor alle vragen. Maar voor nu geldt: ga naar de AppStore en download de Geberit ProApp. Veel succes met het gebruik.



## Vertrouwen onder industriële producenten is groot

Het vertrouwen dat producenten in de industrie hebben, blijft maar stijgen. De zogeheten indicator van het producentenvertrouwen kwam in september uit op 3,4. In augustus was dat nog 1,2.

Het vertrouwen in de industriële producten ligt hiermee ruim boven het gemiddelde van de afgelopen twintig jaar (0,5). Vooral 2008, het jaar dat de crisis in alle hevigheid losbarstte, was het meest vreemde jaar ooit. Het vertrouwen van de ondernemers bereikte in januari 2008 namelijk de hoogste waarde (9,4) ooit en ruim een jaar later de laagste waarde (-23,5).

#### Vooruitzichten

Industriële producenten kijken vooral positief uit naar het laatste kwartaal (waarvan de eerste maand alweer zowat achter de rug is) en ze verwachten over het algemeen dat de orderportefeuille goed gevuld blijft. Ook zijn er steeds meer ondernemers die verwachten dat hun productie de komende resterende maanden van dit jaar zal toenemen en het aantal ondernemers dat de



De industrie draait momenteel ook op volle toeren.

orderpositie groot vindt, heeft de overhand. Is er dan helemaal niets waar ze zich zorgen over maken? Jawel, over de voorraden. Die zijn, vindt de meerderheid, wat aan de ruime kant.

#### Dagproductie stijgt

Producenten in de textiel-, kleding- en leerindustrie zijn het meest positief, gevolgd door ondernemers in de papier en grafische industrie. Ondernemers in

de transportmiddelenindustrie zijn daarentegen per saldo negatief. Ze zijn vooral negatief over de verwachte productie. Het vertrouwen nam het meest toe bij ondernemers in de elektrotechnische en machine-industrie. Ook zie je in de meeste takken dat de dagproductie toeneemt. Vooral de voedingsmiddelenindustrie doet het goed, terwijl de elektrische-apparatenindustrie juist minder goed draait.



©2016 Sanford, L.P.

De nieuwe DYMO XTL 300 heeft een realistische printpreview, ingebouwde labelapplicaties en templates om het printen van ingewikkelde labels zo simpel mogelijk te maken.



**XTL™**

\*Volledige bepalingen en voorwaarden beschikbaar op [www.dymo.com/XTLCashback](http://www.dymo.com/XTLCashback)

# Peugeot Expert/Citroën Jumpy gaan hoge ogen gooien

Voor het eerst in de geschiedenis presenteert PSA, de combinatie van Peugeot en Citroën, tegelijkertijd een nieuwe Peugeot en een nieuwe Citroën. Het gaat om de eeneiige tweeling Peugeot Partner en Citroën Jumper die sinds kort bij de dealers staat. Verschillen zijn er nauwelijks; alleen het embleem op het stuur en de grille wijken van elkaar af. Dus twee introducties voor de prijs van één. En als de schijn niet bedriegt, gaan beide hoge ogen gooien.

Bij de perspresentatie onlangs viel vooral de term EMP2 vaak. Dit staat voor het modulaire fundament waarop veel meer auto's zullen worden gebouwd. Of beter: al gebouwd is, want de Citroën C4 maakt al gebruik van deze onderkant. Dit levert vooral kostenbesparingen op in de productie.

## Modulair

Een woord dat verder van toepassing is op dit systeem is 'modulair'. Met andere woorden: de bestelauto die op het platform staat, zoals de Expert/Jumpy, is verkrijgbaar in twee wielbases en drie lengtevarianten. En dat is natuurlijk wel zo handig. De kortste heeft een buitenmaat van 460 cm en de andere versies meten 495 en 530 cm, waarmee dit model een unieke positie inneemt in dit segment van de compacte bestelauto's. De bestelauto is trouwens ook in meerdere hoogtes leverbaar.

PSA mikt alles bij elkaar op iedereen voor wie een Berlingo-achtige besteller (de kleine variant van Citroën) te klein is. De Expert/Jumpy is slechts 20 cm langer dan de Berlingo, maar biedt belangrijk meer laadvolume (4,6 tegen 3,3 m3) en laadvermogen (1.000/1.400 tegen 550 kg). Dat zijn talenten die tellen.



## Rijbaanondersteunend systeem in auto werkt niet goed

Zogeheten rijbaanondersteuningssystemen (Lane Assist) in auto's voldoen lang niet altijd aan de verwachtingen. Het probleem is niet het systeem zelf, maar het ontbreekt aan cruciale randvoorwaarden. In de praktijk blijkt bijvoorbeeld dat markeringen op de wegen niet altijd herkend worden of ontbreken, met als gevolg is dat het systeem onrust veroorzaakt bij de gebruikers en daardoor onvoldoende wordt ervaren als een bruikbare hulp. In het ergste geval wordt het als rijtaakverzwarend ervaren en/of wordt de werking overschat. En dat geeft ongewenste risico's voor de verkeersveiligheid.

Deze conclusie trekken Royal HaskoningDHV en ANWB na onderzoek. Maar dit zijn niet de enige manco's. Ook blijkt dat de voorlichting over de werking van het systeem vanuit de autodealer en de fabrikant mager is. Wat de voor- en nadelen ervan zijn en wanneer het systeem tekort kan schieten moet de gebruiker vooral zelf uitzoeken. In het onderzoek geeft de helft van de respondenten aan het systeem zonder enige voorkennis te gebruiken. Vooral de leaserijders laten zich slecht voorlichten. Royal HaskoningDHV en ANWB pleiten dan ook voor een betere instructie aan autobestuurders. Hier ligt volgens hen een belangrijke rol bij de verkoper van een (nieuwe) auto.

### Verbetering noodzakelijk

Volgens Royal HaskoningDHV en ANWB is het noodzakelijk dat autofabrikanten streven naar verdere verbetering van het systeem. "In de wetenschap dat veel automobilisten 'blind' gaan vertrouwen op het systeem, moet het uitgangspunt zijn dat het systeem werkt onder alle omstandigheden. Bovendien moet het duidelijk zijn wanneer het systeem niet in werking is. Zo is een lichtsignaal in het dashboard niet voldoende, terwijl de automobilist geacht wordt de ogen op de weg te houden. Daarnaast vraagt de gebruiker een meer gebruiksvriendelijke en uniforme communicatie en bediening van de systemen", laten ze weten.

Ook wegbeheerders kunnen een belangrijke bijdrage leveren om een veilig gebruik van Lane Assist te bevorderen. Niet altijd wordt de wegmarkering herkend of de markering ontbreekt, waardoor het systeem niet goed kan functioneren. Verbetering kan door de zichtbaarheid van de belijning te verbeteren onder natte omstandigheden en bij nacht en schemer.



## Andere assen en motoren

Anders dan bij de C4 zijn aan het platform een andere voor- en achteras vastgemaakt en ook staan er speciaal op bestelautogebruik afgestemde 1.6 en 2.0 BlueHDi Euro6-motoren onder de motorkap. De vermogens van de motoren lopen uiteen van 95 pk/210 Nm tot 180 pk/400 Nm. Laatstgenoemde versie is er alleen met een 6-traps volautomaat; de uitvoering met 95 pk is leverbaar met een gerobotiseerde 6-bak. PSA is met name trots op de lage uitstoot van 133 g/km voor de 115 pk-versie. De verwachting van PSA is dat deze versie de topper wordt qua verkopen.

## Maximaal comfort

Bestelautorijders willen vooral een maximum aan comfort en veiligheid. Weliswaar is het interieur wat 'plasticerig', maar dat is alleen maar handig, want het is

makkelijk schoon te maken. De speciale zogeheten Moduworkscheidingswand (deze wordt niet geleverd in de allergeoedkoopste variant), in combinatie met

de buitenste zitplaats waarvan de zitting kan worden opgeklapt, biedt bovendien de mogelijkheid het laadvolume verder te vergroten.

## Specificaties

### Peugeot Expert/Citroën Jumpy BlueHDi 120 S&S Comfort

**Motor:** 2000 cc diesel.

**Maximaal vermogen:** 120 pk/3750 t/pm.

**Maximaal koppel:** 340 Nm bij 2000 t/min.

**Maten lxbxh:** 5308x2204x1935 (alles in mm).

**Laadvermogen:** 6,1 m3

**Maximaal laadvermogen:** nnb.

**Max. trekvermogen (kg.):** 2.000 kg (geremd).

**Wielbasis:** 327 cm.

**Brandstofverbruik (gecombineerd, onbeladen):**

5,3 l/100 km (opgave Toyota)

**CO2-uitstoot:** 139 gr/km.

**Prijs van dit model:** 20.850 euro.

**Prijs instapmodel:** 17.000 euro voor de XS (beide prijzen zijn excl. btw en excl. bpm).

## 'Nederlands wegennet is lang niet klaar'

Peter van der Knaap, directeur van de Stichting Wetenschappelijk Onderzoek Verkeersveiligheid (SWOV) twijfelt er openlijk aan of de doelstelling van maximaal 500 verkeersdoden in Nederland vanaf 2020 wordt gehaald. En een maximumaantal ernstig gewonden van 10.600 lijkt verder weg dan ooit: vorig jaar werd de 20.000 aangetikt. Een mogelijke oorzaak is, zei hij onlangs, dat er door het economische herstel een groot aantal onervaren bestuurders bij is gekomen.

In 2014 zijn 570 mensen omgekomen door verkeersongevallen in Nederland. Na de forse daling van 12 procent in 2013 is het aantal verkeersdoden in 2014 daarmee gelijkgebleven. Het leek een eenmalig dieptepunt, maar vorig jaar steeg het aantal verkeersdoden naar 621. En ook het aantal ernstig gewonden wil maar niet dalen. De doelstelling van structureel maximaal vijfhonderd verkeersdoden per jaar en 10.400 ernstig gewonden (dat zijn er nu rond 20.000) gaat steeds verder uit zicht.

Toen het aantal verkeersdoden over afgelopen jaar bekend werd, werd ook duidelijk dat het aantal slachtoffers op 130 km/u-wegen was gestegen. Voor de groene lobby was dit meteen het sein om te pleiten voor een lagere maximumsnelheid in Nederland. Maar dat is niet het probleem. "Twee verklaringen kunnen we uitsluiten: er zijn vorig jaar niet veel trajecten waar je 130 mag bijgekomen en ook is de totale mobiliteit niet gestegen", liet Van der Knaap onlangs bij een bijeenkomst van de ANWB weten.

Alles bij elkaar meent Van der Knaap dat Nederland gewoon nog niet klaar is. "Doordat we gekozen

hebben voor een 'sobere inrichting' van 30 km/u-gebieden zijn veel van die gebieden niet goed ingericht en ligt de snelheid systematisch veel te hoog. Op 45 procent van onze 50 km/u-straten is geen apart fietspad. Dat betekent dus dat schoolkinderen en mensen met kinderen in bakfietsen de rijbaan moeten delen met auto's, vrachtauto's en bussen die 50 mogen rijden. Veel provinciale wegen scoren niet optimaal als het om bescherming gaat. En onderzoek laat zien dat spitsstrooktrajecten rechts (met 2+1 rijstroken) in zowel rustige als drukke verkeerssituaties een significant hoger ongevalsrisico hebben dan reguliere trajecten met een vluchtstrook."



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)