

Zes nieuwe Sphinx Rimfree® modellen

6



De uitdagingen van het nieuwe entreegebouw van Keukenhof

7



Nieuw Salesteam Geberit B.V. voor Klein Zakelijke Markt

8

Bij Hoppenbrouwers Techniek staan medewerkers écht centraal

9

3

partners is voldoende om de Nyenrode Supply Chain Award 2016 te kunnen winnen (zie uneto-vni.nl)

Wettelijke erkenningsregeling moet ook voor water gelden

Niet alleen voor gas, maar ook voor water en elektra wil brancheorganisatie UNETO-VNI een zwaardere en wettelijke erkenningsregeling invoeren. Deze is allereerst nodig om de veiligheid van installatie te garanderen en daarnaast om ongewenste marktwerking tegen te gaan. Wat UNETO-VNI betreft kan de erkenningsregeling niet snel genoeg worden ingevoerd.

Dit appel doet voorzitter van de brancheorganisatie Titia Siertsema op de fracties van de Tweede Kamer. De aanleiding om te pleiten voor een wettelijke erkenningsregeling voor in de eerste plaats gasgestookte installaties is een rapport van de Onderzoeksradaad voor Veiligheid waaruit blijkt dat er in Nederland veel dodelijke slachtoffers vallen door koolmonoxidevergiftiging door verouderde alsook door verkeerd aangelegde cv-installaties.

Niet snel genoeg

De verantwoordelijke ministers Blok en Schippers overwegen inmiddels een wettelijke uniforme erkenningsregeling en die kan volgens Siertsema niet snel genoeg worden ingevoerd. "Wat ons betreft is een wettelijke, uniforme erkenningsregeling een absolute voorwaarde voor een effectieve aanpak van het koolmonoxidegevaar. Alleen als alle installatiebedrijven in ons land werken volgens zware, maar heldere eisen kunnen we de veiligheid van gastechische installaties sterk verbeteren en het aantal koolmonoxideslachtoffers terugdringen", aldus Siertsema.

Stroperig

Dat het proces stroperig verloopt, heeft onder andere te maken met het gegeven dat in de ons omringende landen een dergelijke regeling niet effectief blijkt om het aantal ongevallen terug te dringen. "Ten onrechte. Het beste voorbeeld is in dit geval het Verenigd Koninkrijk. De invoering van een wettelijke erkenningsregeling heeft daar aantoonbaar geleid tot een daling van het aantal koolmonoxideslachtoffers", aldus Siertsema. Natuurlijk kan de brancheorganisatie zelf een erkenningsregeling invoeren, maar die schiet haar doel voorbij omdat niet iedereen zich daaraan hoeft te houden, waardoor er onwenselijke concurrentie kan ontstaan.



Sentiment op Installatie Vakbeurs is positief

Het najaar in de installatiebranche start altijd met de Installatie Vakbeurs Hardenberg in de tweede week van september. Zo ook dit jaar. Alle grote merken waren weer van de partij bij deze kleinschalige beurs, waar hetzelfde positieve sentiment heerste als in de sector. In totaal kwamen er dit jaar 12.479 bezoekers. Dat is overigens wel fors minder dan in 2015, toen er 14.419 kwamen. Traditiegetrouw was de woensdag het drukst bezocht, maar zo heel veel met donderdag scheelt dat niet: 4.913 om 4.367. De dinsdag was de rustigste dag met 3.199 bezoekers, maar dat had weer wel als voordeel dat er op de stands tijd was om de bezoekers optimaal bij te praten over nieuwe ontwikkelingen, noviteiten en dergelijke. En natuurlijk om te netwerken, want dat is een belangrijk onderdeel van de vakbeurs. Volgend jaar wordt de Installatie Vakbeurs Hardenberg van 12 tot en met 14 september gehouden.

Staatssecretaris Dekker: 'Er gaat niet worden bezuinigd op techniekonderwijs'

Staatssecretaris Dekker van Onderwijs is niet van plan de technische vmbo af te breken op het moment dat de installatiesector zit te springen om technisch geschoelde medewerkers en alle zeilen moeten worden bijgezet om jongeren te interesseren voor een loopbaan in de installatietechniek. Met de aantijging dat zijn plannen voor een nieuwe financieringsstructuur 'desastreus' uitpakken voor de sector kan hij dan ook helemaal niets.

Eind april reageerde voorzitter Titia Siertsema van UNETO-VNI als door een adder gebeten op de plannen die Dekker bekendmaakte. Deze zouden namelijk de installatiesector recht in het hart raken. "Als het aan Dekker ligt, krijgen de techniekopleidingen op het vmbo

vanaf volgend schooljaar tien tot vijftien procent minder te besteden. Veel scholen hebben straks te weinig geld om technisch praktijkonderwijs te kunnen geven; de inrichting van een praktijklokaal kost al gauw een half miljoen euro. Het gevolg zal zijn dat op veel plaatsen in ons land het techniekonderwijs verdwijnt", zei ze onder andere. Ze noemde de ideeën dan ook "desastreus".

Niet zo erg

Maar volgens Dekker is het allemaal niet zo erg. Onlangs zat hij op uitnodiging van het magazine K&S van UNETO-VNI samen met Siertsema rond de tafel waarbij de kou uit de lucht werd gehaald. Om te beginnen stelde Dekker dat hij een warm gevoel koestert voor het vmbo. "Het aantal leerlingen dat kiest voor een techniekopleiding

in de vmbo basis- en kadergerichte leerweg laat een lichte daling zien. Daar moeten we echt scherp op zijn en blijven. Ik begrijp daarom de zorgen van UNETO-VNI en ik gaandeer dat ik niet van plan ben om op techniekonderwijs te bezuinigen."

Vinger aan de pols

Wel wil de staatssecretaris nog steeds een andere manier van bekostiging van het techniekonderwijs en daarover wil hij in gesprek blijven met de koepel. Hetgeen voor Siertsema reden is om enigszins gerust te zijn, maar ze blijft wel scherp op het dossier. "We houden de vinger aan de pols. De staatssecretaris heeft ons gevraagd om te melden als het met vmbo-techniekopleidingen fout dreigt te gaan en dat zullen we doen", laat ze weten.

Verzekering voor waterschade komt niet vaak voor

Verzekeren tegen brand en diefstal is de normaalste zaak van de wereld, maar een verzekering tegen waterschade is een ondergeschoven kindje, terwijl dit relatief veel vaker voorkomt en de schade vaak in de papieren kan lopen. Een kwart van de Nederlanders heeft weleens wateroverlast gehad, terwijl 17 procent met diefstal uit de woning te maken heeft gehad. Installateurs kunnen hun klanten bij wijze van service hierop wijzen.

Dit blijkt uit onderzoek van Blauw Research. Er wordt geconstateerd dat de angst voor diefstal en brand het grootst is, maar deze gevaren komen veel minder vaak voor dan waterschade (25 procent heeft hiermee te maken gehad) en stormschade (20 procent); op de derde plaats staat diefstal.

Het is dan ook best opmerkelijk dat Nederlanders allerlei maatregelen nemen om diefstal te voorkomen én dat ze hier goed voor verzekerd zijn, maar dat dit met waterschade niet het geval is. De reden is niet onderzocht, maar de onderzoekers menen dat dit komt door de grotere impact van diefstal en brand. Natte voeten in de woning wordt als minder emotioneel belastend ervaren, terwijl de schade enorm kan oplopen.



Het is belangrijk dat jonge installateurs leren omgaan met nieuwe technieken, zoals Geberit PushFit, en om die reden bezuinigt staatssecretaris Dekker niet op technisch onderwijs.

TOT 1 DECEMBER KAN OP NIEUWE METHODE WORDEN GEREAGEERD

Nieuwe methode om brandgevaar in kaart te brengen

De installatiebranche, verzekeraars en inspecteurs hebben een nieuwe beoordelingsmethodiek opgesteld voor brandrisico's bij elektra, de NTA 8220. De manier waarop inspecteurs de risico's nu nog beoordelen, is niet helemaal sluitend en biedt ruimte voor onduidelijkheid. De nieuwe methodiek maakt hier een eind aan. Maar de methode is nog niet definitief: tot 1 december kan iedereen er commentaar op geven.

Door diverse oorzaken kan elektrisch materieel een ontstekingsbron zijn, waardoor brand kan ontstaan. De Nederlandse Technische Afspraak (NTA) geeft daarom een methode voor het beoordelen van brandrisico's met een elektrische oorzaak. De methode bestaat uit een visuele controle en uit metingen en beproevingen. De visuele controle omvat al het elektrisch materieel dat deel uitmaakt van een installatie, en elektrisch materieel dat in gebruik is op het moment van de controle. Tijdens de controle moet rekening worden gehouden met brandbare materialen in de directe omgeving van het elektrisch materieel.

Bij de visuele controle wordt ervan uitgegaan dat het elektrisch

materieel is geïnstalleerd volgens de van toepassing zijnde ontwerpnorm(en) en wordt gebruikt volgens de voorschriften van de fabrikant.

Openbare commentaarperiode

Tot 1 december kunnen

belanghebbende partijen commentaar geven op de eerste versie van deze NTA via www.normontwerpen.nen.nl. De commentaren worden beoordeeld door de werkgroep en, waar van belang, verwerkt in de definitieve uitgave van deze norm.



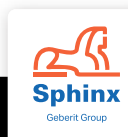
Installatiebranche laat magere jaren achter zich

De installatiebranche laat de magere jaren definitief achter zich, zo blijkt uit de conjunctuurenquête van UNETO-VNI. Ondernemers in de installatiebranche schrijven nu al twee jaar elk kwartaal veel vertrouwen te krijgen in de marktontwikkeling.

Uit de laatste enquête blijkt dat vooral de woning- en utiliteitsbouw en industrie profiteren van de verbetering van het consumentenvertrouwen, het snelle herstel van de huizenmarkt en toenemende bedrijfsinvesteringen. Bijna de helft van de installateurs verwacht een verdere verbetering van de prijzen.

Indicatoren

Ook andere indicatoren als omzet- en resultaatverwachting, offerte-aanvragen en het scoringspercentage op offertes doen het goed. De orderportefeuilles verbeteren ten opzichte van het tweede kwartaal van 6,3 naar 6,5 maanden. De marktverbetering heeft ook een positief effect op de werkgelegenheid: bijna de helft van de ondernemers verwacht een groei van het personeelsbestand of denkt meer personeel te gaan inlenen.



Pro



**Sphinx Rimfree® closets zonder spoelrand.
Voor de allerhoogste hygiënische eisen.**



Met de Sphinx Rimfree® closets zonder spoelrand zet Sphinx de nieuwe standaard op het gebied van hygiëne en onderhoudsgemak. Want de unieke spoeltechniek zorgt zelfs bij kleine hoeveelheden spoelwater voor onberispelijke spoelresultaten.

Kijk voor het meest actuele Sphinx Rimfree®-assortiment op sphinx.nl



Beveiligen en technische innovaties gaan goed samen

Het Knooppunt Innovatie Elektrotechniek Nederland (KIEN) wil een brug slaan tussen de techniek die de installatiesector biedt en de problemen in de beveiligingssector, die onder grote druk staat. Immers, beveiligen en techniek gaan heel goed samen.

De eerste handreiking is reeds gedaan, want KIEN organiseerde onlangs een bijeenkomst waarin innovatieve technische oplossingen voor de beveiliging voor het voetlicht worden gebracht. De combinatie slimme oplossingen en een goede inzet van mankracht gaat namelijk heel goed samen, zei bijvoorbeeld Tinus Kanters,

projectleider van het Living Lab Stratumseind in Eindhoven, dat sinds 2013 in bedrijf is om Stratumseind, de langste uitgaansstraat van Nederland, veiliger te maken. Kanters meent dat de gebruikte technologie prima werkt, mits rekening wordt gehouden met 'privacy by design', waarbinnen data wordt geregistreerd en geanonimiseerd.

Verder ontwikkelen

En volgens Simon Philipsen, portfolio manager Internet of Things bij KPN, zijn er ook talloze mogelijkheden van een slimme combinatie van techniek en mankracht. Er is wat hem betreft wel een maar: "Binnen beveiliging is enorm veel mogelijk, maar dan

moeten partijen wel gaan samenwerken om het ecosysteem verder te ontwikkelen."

Klimaatsensoren

Als ideeën voor beveiligers en installateurs noemt Philipsen slimme alarminstallaties die betere inbraakbeveiliging mogelijk maken, het op afstand openen en sluiten van deuren en bijvoorbeeld sneller maatregelen kunnen treffen tegen veranderende weersomstandigheden dankzij klimaatsensoren. Volgens KIEN zijn er alles bij elkaar veel kansen voor beide sectoren. KIEN gaat daarom samen met UNETO-VNI een workshop opzetten waarin allerlei ideeën verder worden uitgewerkt.

Colofon

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

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

www.entermediabv.nl

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

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



Kennis over BIM kan worden opgevijseld

Het BIM Loket houdt 7 oktober een kennisdag over het gebruik van open BIM-standaarden in de praktijk. Het thema is 'BIM en open standaarden: Tussen Pioniers en Next Generation'.

Stichting BIM Loket is het centrale aanspreekpunt voor informatie over open BIM-standaarden. Met de BIM Loket Kennisdag wil het BIM Loket een actueel beeld geven van de ontwikkelingen rond open BIM-standaarden in de praktijk en

het actieve netwerk dat eromheen zit.

Presentaties en workshops

Er zijn tijdens deze Kennisdag verschillende presentaties en workshops en er is een kort plenair deel waar gebruikers van open BIM-standaarden (zowel beginnend als gevorderd), BIM-beslissers en softwareleveranciers inspiratie en nieuwe kennis kunnen opdoen. U kunt zich aanmelden op de website bimloket.nl.



■ GEBERIT

Draait u linksom of rechtsom?

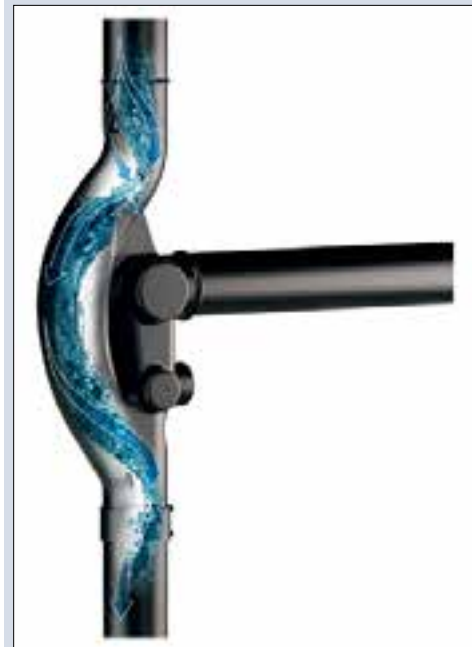
Partner in totaaloplossingen.



Door Jeroen Bosman
Trainingsmanager Geberit

Trek de stop uit de wastafel, en wat ziet u? Het water vindt al draaiende zijn weg de afvoer in. Die werveling heeft een reden. En dat is niet de draaiing van de aarde, zoals u misschien weleens heeft horen vertellen. Ook draait het niet linksom op het noordelijk halfrond en rechtsom als u in Australië woont. De draairichting wordt bepaald door heel andere factoren. Om een krachtige rotatie te creëren helpen we de natuur dus een beetje. Want een kolkeffect heeft veel voordelen.

Het verhaal dat water uit zichzelf linksom draait in Nederland en rechtsom op het zuidelijk halfrond is hardnekkig. De draaiing die wordt bedoeld, heet het corioliseffect. Wolkenmassa's vormen zich op die manier en tornado's ook, maar in de wastafel of badkuip zijn het toch echt andere factoren die de draairichting bepalen. De aarde die in 24 uur één keer om zijn as draait, heeft daar te weinig invloed op. Dit is meerdere keren onderzocht. Onder andere in 1962 door professor Shapiro. Hij was verbonden aan de Technische Universiteit in Boston (MIT). Onder ideale omstandigheden trok Shapiro de stop uit een ronde tank van 2 meter waarin het water 24 uur stilgestaan had. Hij constateerde een hele zwakke afwijking. Daarmee bewees hij dat het corioliseffect ook voor water opgaat, maar ook dat andere factoren - zoals de vorm van een waskom of de manier waarop de stop eruit gehaald wordt - meer bepalend zijn voor de draairichting.



Als u water wilt laten wervelen in een bepaalde richting, dan moet u de natuur dus een handje helpen. De leiding die Geberit ontwikkelde voor hoge gebouwen - Sovent HighPower - is daar een voorbeeld van. Doorontwikkeling van het bestaande Sovent T-stuk heeft geleid tot het toevoegen van een rotatie-effect aan het vallende water waardoor de afvoercapaciteit ruim 50 procent vergroot is ten opzichte van het oorspronkelijke Sovent T-stuk. In het gepatenteerde ontwerp wordt het draaiende effect van het water ingezet om de

kern van de leiding vrij te houden om zo de beluchting en ontluchting te optimaliseren. Maar draaiend water heeft ook andere voordelen. Door een bewuste rotatie aan het water te geven, behoudt de waterstroom meer energie, is de stroming krachtiger en daardoor spoelen bijvoorbeeld toiletputten beter schoon. Daarnaast is het geruisarm omdat de waterstroom niet van richting verandert, maar geleidelijk zijn weg naar de afvoer vindt.

Een kolkeffect creëren in de wc lukt echter niet bij conventionele toiletputten. De waterstroom komt in de meeste toiletten via de achterkant in de pot, wordt vervolgens naar twee kanten omgeleid en botst aan de voorzijde tegen elkaar waardoor een golfeffect ontstaat. De waterstroom verliest daardoor haar kracht. Om de natuurlijke energie maximaal te benutten heeft Geberit sinds 2015 de Aquaclean Mera uitgerust met de TurboFlush spoeltechnologie. Het water komt via de zijkant in de pot en gaat als een tornado langs het keramiek. Doordat de stroom niet splitst, behoudt het zijn dynamiek en de krachtig draaiende beweging zorgt ervoor dat de wc grondig gereinigd wordt en het geluid tot een minimum wordt beperkt.

KNOW
HOW
INSTALLED

Uiteraard komen ook de bovengenoemde stromingseigenschappen aan de orde in de Geberit sanitair- en vuilwatercursussen. Kijk voor meer informatie op www.geberit.nl/cursussen.

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

DOWNLOAD
DE APP VAN DE
APP STORE OF
GOOGLE
PLAY

be
think
innovate

GRUNDFOS 

SYLVIE MEIS WIST TOT HAAR 20STE NIET WAT ZE WILDE WORDEN

‘Ik heb de rust nooit meer gevonden, maar ook niet gezocht’

Het zal erom hangen over welke celebrity Nederland het meest verdeeld is: Yolande Smeets, die elke beweging die ze maakt deelt op social media, of Sylvie Meis, die niet uit de bladen is te slaan en over wie dus iedereen een mening heeft. Voor beiden geldt dan ook: je vindt haar geweldig of helemaal niets. In elk geval geldt voor beiden dat ze mooi zijn (hoewel daar de meningen over verdeeld zijn), een glorieus leven leiden, wereldburgers zijn en volop in de schijnwerpers staan. Deze editie staan we eens stil bij de vraag wie Sylvie Meis eigenlijk is.

Zundert
Sylvie Meis (van 13 april 1978, dochter van een Nederlandse vader en een Belgische moeder), is opgegroeid in het Brabantse Zundert. Maar waar bijvoorbeeld iemand als Chantal Janzen haar

langs. Aan het rijke culturele leven in Zundert heb ik nooit meegedaan. Het bloemencorso trok me ook niet. Ik ben nooit zo'n groepsmens geweest, meer een eenling. Ik kan me zelfs niemand meer herinneren uit mijn

Amsterdam

Voor haar studie volgde ze een stage in Amsterdam. Voor veel jonge meiden het walhalla, maar niet voor Sylvie: “Zat ik daar in mijn eentje. Ik zag het helemaal niet meer zitten. Ik was er gewoon nog niet klaar voor en na dat jaar ben ik weer bij mijn ouders gaan wonen.”

Braaf meisje

Dat paste haar ook goed, want je kunt het je nu nauwelijks voorstellen, maar Sylvie Meis was eigenlijk een heel braaf meisje. “Ik sliep nooit een gat in de dag

om Fox Kids te presenteren. Ze deed auditie en had geen idee wat het zou worden, maar ze werd een beetje tot haar eigen verbazing aangenomen als presentatrice. En daar kwam de rol uit voort die haar definitieve doorbraak zou worden: die van het barmeisje Ice in de jongeren serie Costa! Daarna ging het snel met haar. Meis werd in 2002 uitgeroepen tot Tv-babe van het Jaar en in 2003 riep het mannenblad FHM haar uit tot meest sexy vrouw in Nederland. In die tijd belandde ze ook weer in Amsterdam, wat nou wel beviel,

in ‘Let’s Dance’ en later ging ze dit programma presenteren. Ook werd ze met haar superafgetrainde lichaam lingerie model van Hunkemöller. Het leven, kortom, lachte haar toe. Maar in 2013 liep het huwelijk met Van der Vaart op de klippen. Daarna werd ze met allerlei rijke en veelal foute mannen in verband gebracht en haar portret stond altijd wel ergens op de cover van een of ander blad. Het werd nooit rustig rond haar en dat is niet in de laatste plaats omdat ze zelf graag vooraan staat. Haar huwelijk met Rafael van der Vaart bijvoorbeeld werd voor veel geld verkocht aan een roddelblad. Maar zo zou ze het nu niet meer doen. “Heb ik niet, zoals iedereen, recht op veranderingen in opvatting?”, zei ze tegenover Elle. “Nu zou ik het anders doen, maar goed, spijt is zinloos. Niet dat ik geen fouten heb gemaakt of dat ik altijd gelijk heb gehad. In tegenstelling tot wat men soms van mij denkt, ben ik niet perfect.”

Sneller volwassen

Inmiddels zijn we drie jaar verder. Ze is door alle wateren gewassen en hoewel ze beseft dat het nooit echt rustig wordt rond haar persoonsleven gaat ze het over een andere boeg gooien. In haar leven staat haar zoon Damian op de eerste, tweede en derde plaats en daarna haar carrière en alles wat er verder nog op haar pad komt. En ze kan alle hectiek ook een plaats geven. “Wie ik nu ben, is natuurlijk voortgevloeid uit wie ik was op mijn achttiende, of mijn twaalfde”, zei ze in een interview in Elle waarin haar spaak gelopen huwelijk ter sprake kwam.

“Ik ben sneller volwassen geworden dan natuurlijk of misschien wenselijk is. Ik heb zo veel meegemaakt, aan hectiek, aan hoogte- en dieptepunten, aan liefde, aan verdriet, dat ik me veel ouder voel dan zevenendertig. Ik heb hard gevochten om te staan waar ik nu sta, om te zijn wie ik nu ben. Kennelijk trekt hectiek me aan, zo eerlijk moet ik ook zijn. Als meisje droomde ik van mode-shows en fotoshoots, ik bewonderde televisieomroepers en vj’s; maar ik heb de keerzijde ook echt meegemaakt: de scheiding, mijn kanker (Sylvie genas van borstkanker-red.). Maar nu heb ik de controle over mijn leven terug.”

Terug in Nederland

En ze is ook weer terug in Nederland, althans, op de Nederlandse buis. Samen met Jeroen van der Boom presenteert ze komend najaar een nieuw seizoen ‘Wedden dat ik het kan’ bij SBS6. “Ik heb er ontzettend veel zin in en ik hoop dat ik de mensen een ontzettend mooie zaterdagavond mag bieden”, zegt Meis in een video tijdens de seizoenspresentatie van de nieuwe SBS-programma’s.

‘Ik zei: papa, ik ga bij de tv werken en dat heb ik gedaan, want zo ben ik’

jeugd in haar geboorteplaats Tegelen roemt, hoeft in Zundert niemand te verwachten dat Sylvie reclame maakt voor het plaatsje in de grensstreek met België. En als iemand in het dorp de hoop koestert om genoemd te worden als ‘vroeger vriendinnetje van’: ook die hoop boort Sylvie grond in. Tegen het Leidsch Dagblad zei ze al in 2003, het jaar dat de opnamen voor Costa! waren (Sylvie was voor die serie gescreend vanwege haar spontane optreden als presentatrice van Fox Kids): “Het is nooit mijn plek geweest. Ik heb er nog mijn lagere school afgerond, maar voor de middelbare school ging ik naar Breda. Als ik naar mijn ouders ga, groet ik er wel mensen, maar ik ga bij niemand

schooltijd uit Zundert.”

Niet op kantoor

Slim als ze is, ging ze studeren: hbo Personeel en Arbeid. Ze slaagde, maar heeft niets gedaan met de studie. “Toen ik studeerde wist ik twee dingen: dat ik weinig aan mijn studie zou hebben en dat ik niet op een kantoor wilde zitten. Maar ik wilde mijn studie wel afmaken, want zo ben ik. Dus ik zweefde een beetje rond, ik was een eenling; dat zal iedereen die me van toen kent, beamen. Maar ik heb ook veel goede herinneringen aan die tijd: ik was veel thuis, mijn moeder zette thee, er was zo veel rust. Die rust heb ik daarna nooit meer gevonden. Ik heb hem ook niet meer gezocht, trouwens.”

omdat ik de avond ervoor te veel had gedronken, ik ging nauwelijks naar feestjes. Mijn eerste vriendje kreeg ik op mijn twintigste. Ik haalde hoge cijfers, wilde een goede dochter en zus zijn, vond het belangrijk wat mensen van me vonden.”

Bij de tv werken

Maar toch sluimerde er iets in haar achterhoofd. “Toen ik afstudeerde wist ik niet zo goed wat ik wilde gaan doen. In een gekke bui zei ik: papa, ik ga bij de tv werken. En dat heb ik vervolgens gedaan. Grappig, want zo zit ik wel in elkaar”, zei ze ook tegen het Leidsch Dagblad.

Ze zocht een leuke advertentie en vond die in een aankondiging dat werd gezocht naar iemand

omdat ze in de ook al actrice Touriya Haoud een leuke huisgenoot vond. En ze vond er meer, want ze kreeg verkering met de vijf jaar jongere voetballer Rafael van der Vaart, die net furor maakte bij Ajax.

Duitsland

Dat was jarenlang een gelukkig huwelijk waaruit in 2006 zoon Damian werd geboren en zelf werd ze ontdekt als tv-ster in Duitsland, waar haar man voetbalde bij SV Hamburg, de stad waar ze tot op de dag van vandaag nog woont. Ze werd jurylid van ‘Das Supertalent’, gastjurylid bij ‘Deutschland sucht den Superstar’ en omdat haar Nederlandse accent de Duitsers wel beviel, was ze eerst kandidaat

Badkamer kan nu makkelijk uitbuiken

Het vergroten van een badkamer door middel van een uitbouw (uitbuiken wordt dit wel genoemd) is niets nieuws, maar wel vaak ingrijpend voor de bewoners. Kloekner Metals ODS Nederland en Holland Staal ontwikkelden in samenwerking met SlimRenoveren daarom de zogenoemde Badkamer Uitbuik Module (BUM).

De BUM maakt woningrenovatie voor bewoners die niet uit de woning gaan tijdens de verbouwing eenvoudiger en efficiënter en er is minimale overlast voor de huurder.

Deze module is bij uitstek geschikt voor naoorlogse rijtjeswoningen waarin het profiel van de huurder verandert. Sinds een aantal jaren zijn de gevolgen van de vergrijzing vooral in dit type woningen merkbaar. Bovendien zijn er te weinig seniorenwoningen of zogeheten nultredenwoningen (alles op de begane grond) in het lagere prijssegment en ouderen willen langer zelfstandig blijven wonen.

Weinig wooncomfort

Aan de andere kant zijn deze woningen bij uitstek geschikt voor gezinnen, maar de kleine badkamer biedt weinig wooncomfort en er is vaak geen mogelijkheid om een slaapkamer 'in te leveren' om een grotere badkamer te kunnen maken. De BUM is dé oplossing voor bovenstaande ontwikkelingen. Door plaatsing van de BUM wordt het badkamerooppervlak verdubbeld, is er een toilet op de slaapverdieping, een wasmachineaansluiting op een logische plaats in de woning en er hoeft geen slaapkamer te worden 'opgeofferd' om de levensduur te verlengen en het wooncomfort te vergroten.

Plaatsing

Als na het voorbereidingsproces blijkt dat de woning geschikt is voor het plaatsen van de BUM zal op dag één de bestaande badkamer worden uitgebroken, wordt het leidingwerk aangepast en wordt de gevel geprepareerd. Op dag twee wordt de BUM geplaatst en verankerd.

Meer informatie is te vinden op badkameruitbuikmodule.nl.



Foto: badkameruitbuikmodule.nl



Zes nieuwe Sphinx Rimfree® modellen

In 2011 bracht Sphinx het Sphinx Rimfree® closet op de markt en hiermee heeft het bedrijf een belangrijke volgende stap gezet in de evolutie van het closet. Geen spoelrand: dat maakt Sphinx Rimfree® uniek. Aan het assortiment zijn per 1 september 2016 vier nieuwe Sphinx Rimfree®-modellen toegevoegd en twee modellen zijn vervangen. Er is nu dus keuze uit maar liefst 17 modellen! Een kort overzicht van de nieuwe modellen:

1. Closetcombinatie Sphinx 280 Rimfree®

Dit is de tweede closetcombinatie in het Sphinx-assortiment die beschikbaar is in Rimfree®.

2. Wandcloset Sphinx 300 28 Rimfree®

Met het nieuwe Sphinx 300 wandcloset Rimfree® wordt het buitengewoon 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 (4,5-liter spoeling) en is bovendien eenvoudig en snel te monteren.

3. Wandcloset Sphinx 300 Comfort verlengt wandcloset 30 Rimfree®

Het verlengde Rimfree® wandcloset Sphinx 300 Comfort biedt een comfortabele breedte van 400 mm, een breder zitoppervlak en extra stabiliteit van de closetzitting voor een veilige overstap vanuit de rolstoel. Hiermee

ondersteunt dit nieuwe Rimfree® wandcloset van 70 cm perfect het zelfstandig gebruik in barrière-vrije sanitaire ruimten.

4. Wandcloset Sphinx 335 Rimfree®

Het gesloten ontwerp met grotendeels verborgen sifon en open bevestiging van het wandcloset Sphinx 335 Rimfree® verfraait de badkamer net zozeer als de twee nieuwe toiletzittingen in SlimSeat-uitvoering. Tegelijkertijd is het closet perfect in harmonie met de afgeronde contouren van de wastafels en badkamermeubels Sphinx 335 en wordt de moderne, vriendelijke lichtheid van de badkamerserie versterkt.

5. Wandcloset Sphinx 355 Rimfree®

Het Rimfree® wandcloset Sphinx 355 (design Antonio Citterio en Sergio Brioschi) heeft een slank, evenwichtig design. Door het ontbreken van de spoelrand is de binnenzijde van het closet aantrekkelijk vormgegeven. Het wandcloset is een toonbeeld van onmiskenbaar Italiaans design en staat daarnaast voor maximaal onderhoudsvriendelijkheid en hygiëne: comfortaspecten die het markante design nóg aantrekkelijker maken.

6. Wandcloset Citterio Rimfree®

Het wandcloset Citterio Rimfree® kent een sober en tijdloos elegant design, met geometrisch heldere en organisch zachte rondingen. De verdeckte bevestigingssysteem en harmonieus geïntegreerde closetzitting van het wandcloset bieden een aantrekkelijke WC-oplossing voor elke toiletruimte of badkamer.

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 verzonden 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: kindersanitair op camping de Oude Molen

Camping de Oude Molen in Groesbeek heeft bijzonder kindersanitair met onder andere douches uit lianen, lachspiegels, slangen en paddenstoelen en dat alles in een sprookjesachtige omgeving. Ook is het sanitair zo gebouwd dat zelfs de allerkleinsten bij de wasbakken kunnen en de grotere kinderen een hogere wasbak hebben. Alles wat sprookjes en jungle (dat is het thema) zo leuk maakt, is verwerkt in dit sanitair dat bedacht is door de ontwerper van de Efteling. Daardoor is het voor veel kinderen ook een feest der herkenning.



Gouden toilet is kunst én tegelijk gewoon toilet

Over bijzonder sanitair gesproken: je behoefte doen op een 18-karaats gouden toiletpot is ook niet voor iedereen weggelegd. Of beter, was. Want dit kan sinds kort in het Guggenheim-museum in New York. Het kunstwerk van de Italiaan Maurizio Cattelan wordt niet geëxposeerd in de hiervoor beschikbare ruimtes, maar staat gewoon tussen de normale wc's.

Cattelan wilde met zijn werk America, zoals hij het heeft genoemd, een "extravagant luxe-product" toegankelijk maken voor iedereen. Met de naam van het werk verwijst hij dan ook naar The American Dream waarin iedereen gelijke kansen moet

krijgen en alles mogelijk is. Daarnaast is het gouden toilet volgens de kunstenaar een knipoog naar de excessen van de kunstmarkt.

Beveiliging

Het museum wil kunst dichterbij de mensen brengen door het persoonlijk en intiem te maken. "Het wordt een ongekende ervaring van intimiteit met het kunstwerk", aldus het Guggenheim.

Waarschijnlijk wordt het de komende dagen erg druk bij America. Er staat daarom voorlopig een beveiliging bij de gouden toiletpot om de verwachte mensenmassa in goede banen te leiden.

(Bron: NOS)



VINK INSTALLATIE GROEP TEKENT VOOR SANITAIRE EN KLIMAATINSTALLATIES

Entreegebouw Keukenhof heeft veel uitdagingen

Na een lange aanloop heeft Keukenhof een nieuw entreegebouw dat circa honderd meter ligt van de oude ingang. Vrijdag 9 september is het markante gebouw opgeleverd. Vink Installatie Groep in Roelofarendsveen kreeg de opdracht voor de sanitaire en klimaatinstallaties. Projectleider Marco Kleijhorst legt uit waar de uitdagingen lagen.

Keukenhof heeft het afgelopen traditioneel korte seizoen (het lentepark is slechts acht weken geopend met als begin de start van de lente) weer een recordjaar afgesloten. De bloemenpracht trok 1,1 miljoen bezoekers, waarmee het park in Lisse in de top staat van attractieparken in Nederland. Ter vergelijking: sprookjespark De Efteling is al jaren koploper in de lijst met ruim vier miljoen bezoekers, maar daar doet het park een heel jaar over.

Het stijgende bezoekersaantal van Keukenhof is onder andere het gevolg van meer jongere bezoekers, die Keukenhof inmiddels beleven als een trendy park voor een leuke dag uit tussen de bloemen.

Nieuw entreegebouw

Eigenlijk is al enkele jaren duidelijk dat een nieuw entreegebouw zeer wenselijk is. Dat is er nu en het is in alle opzichten een bijzonder gebouw. Het transparante (veel glas) entreegebouw funktioneert als toegangspoort. Vooral het opengewerkte dak is een blikvanger. Deze bestaat uit een diagonale houten constructie met brede overspanning. Door het gebruik van natuurlijke materialen als hout, baksteen en koper sluit het gebouw naadloos aan op de omgeving. Het entreegebouw ligt aan de zijde van de provinciale weg N208.

Dakconstructie

Bij Vink Installatie Groep kwam eind 2014 de vraag om mee te dingen naar de opdracht voor de sanitaire en klimaatinstallaties voor

het entreegebouw van Keukenhof en in de loop van 2015 werd helder dat het gerenommeerde installatiebedrijf in Roelofarendsveen de opdracht kreeg.

Keukenhof was zelf opdrachtgever en vormde vervolgens, onder leiding van Brabanders Bouw Adviesbureau, een uitvoerend bouwteam met Vink Installatie Groep, aannemer Van Wijnen Dordrecht en installatiebedrijf Schulte & Les-traden uit Lisse dat verantwoordelijk is voor de E-installaties. Kleijhorst: "Binnen het bouwteam is intensief overleg geweest om het bouwkundige ontwerp van Mecanoo architecten en de installatieontwerpen van installatieadviseur DWA in detail op elkaar afgestemd te krijgen. Voor de essentiële delen is hierbij gebruikgemaakt van 3D-modellen."

Bouw duurde een jaar

De bouw startte september 2015 en nam alles bij elkaar een jaar in beslag. "Het was onmogelijk om de bouw te realiseren tussen twee seizoenen in, maar van bezoekers hebben we nauwelijks tot geen last gehad omdat het entreegebouw op een locatie net buiten de grens van het park is. En, nog veel belangrijker, andersom hadden de bezoekers ook van ons niet of nauwelijks last. Bij de aan- en afvoer van mensen en materiaal hebben we natuurlijk rekening gehouden met de openingstijden van Keukenhof", zegt Kleijhorst.

"En wat het moment van oplevering betreft: nu kan de organisatie het gebouw en de installaties verder in gebruik nemen en testen, het parkeerterrein erop aansluiten en ook alle pleinen en paden en dergelijke in orde maken voordat het nieuwe seizoen start."

Opzet gebouw is uitdaging

Volgens Kleijhorst was van meet af aan helder dat de opzet van het gebouw een paar uitdagingen opleverde. Onder andere het bijzondere dak was een hele kluit. "Het gebouw heeft een terrasvormig dak met meerdere lagen, waarbij



Het nieuwe markante entreegebouw van Keukenhof nadert de voltooiing (inmiddels is het opgeleverd).

de uitdaging zat in het laten afvloeien van het regenwater. Er is gekozen voor het Geberit Pluvia hemelwaterafvoersysteem. Door de constructie van het dak leverde de afschot soms hoofdbreken op, maar dat is keurig opgelost. Bovendien bestaat het dak uit grote ruiten die rusten op houten liggers en de opdrachtgever wilde dat de PE afvoerleidingen haaks en niet schuin door de liggers zouden worden aangebracht. Dat betekende dat de afvoerleidingen als het ware zigzaggend door de liggers heen moesten. Ook de noodoverstorten zijn inspanning aangelegd."

Twee gebouwen ineen

Een andere uitdaging is het gegeven dat het gebouw in feite bestaat uit twee gebouwen met totaal verschillende gebruiksdoel-einden. In het linkergebouwddeel zitten onder andere het restaurant, een winkel en de bezoekers-toiletten. Dit zijn de ruimtes die alleen geopend zijn tijdens het openingsseizoen. In het rechtergebouwddeel op de begane grond

zijn de kassa's, de voorzieningen voor de seizoenmedewerkers en de informatiebalie voor de bezoekers aangebracht, alsmede enkele winkels. Op de verdieping zijn de kantoren voor het vaste personeel gesitueerd. Bovendien trekt Keukenhof in twee maanden tijd ruim een miljoen bezoekers, die vaak met touringcars aankomen en vertrekken. "Bij aankomst willen ze allemaal naar het toilet en als ze weggaan ook. Dat betekent een enorme piekbelasting", zegt Kleijhorst.

Waterkwaliteit gewaarborgd

Maar piekbelasting of niet en tien maanden ongebruikt of niet: de waterkwaliteit moet gewaarborgd zijn en er mag geen kans zijn op legionellabesmetting. Daarom is er gekozen voor Geberit hygiënespoelers. "Die zorgen voor een veilige waterverversing in drinkwaterinstallaties. Deze hygiënespoelers worden bediend met een smartphone-app, de zogeheten Geberit SetApp, in combinatie met een sturing vanuit het GBS. "Hierdoor is de waterkwaliteit te allen tijde gewaarborgd", zegt

Kleijhorst. Van Geberit zijn verder 68 inbouwreservoirs geplaatst.

Twee klimaatsystemen

Door de opzet van de twee gebouwdelen met verschillend gebruik is er ook gekozen voor twee verschillende klimaatsystemen. Het linkergebouwddeel met het restaurant, dat alleen in het openingsseizoen in bedrijf is, is voorzien van een All-air-systeem. Het rechtergebouwddeel met de kantoren is het hele jaar door in gebruik. Hier wordt de klimaatinstallatie gevormd door een WKO-bron met warmtepompen en, voornamelijk, vloerverwarming. Kleijhorst kijkt alles bij elkaar tevreden terug op de installatieklus. "Het was bepaald geen alledaagse opdracht en Keukenhof is natuurlijk een prestigieuze opdrachtgever. Het is mooi dat we hier ons steentje aan hebben kunnen bijdragen, absoluut. Maar we hebben niet extra ons best gedaan omdat dit toevallig Keukenhof is, want bij elk project opnieuw doen we ons uiterste best om het beste resultaat te krijgen en de klant 100 procent tevreden te stellen."



Vuilwater wordt afgevoerd via Geberit PE afvoerleidingen.

Vink Installatie Groep

Vink Installatie Groep in Roelofarendsveen (met momenteel rond 150 medewerkers) is totaalinstallateur met het totale pakket aan klimaat en sanitaire installaties alsmede elektrotechniek, service en onderhoud. Er wordt gewerkt aan nieuwbouw, verbouw en renovatie voor utiliteitsbouw, woningbouw, tuinbouw, kantoren, zorginstellingen, horeca, scholen, de industriële sector en de particuliere sector.

Duurzame oplossingen

Ook levert Vink Installatie Groep een breed pakket aan duurzame en energiebesparende oplossingen zoals warmtepompen, WKO-systemen, VRF-systemen, HR-ketels, zonnepanelen, zonneboilers, led-verlichting, domotica, wtw-systemen en grijswatersystemen. "Ons uitgangspunt is het terugdringen van uw energieverbruik en het realiseren van kostenbesparingen. De optimalisatie van uw energieverbruik en het benutten van voordelige energiebronnen als aardwarmte en zon is in veel gevallen bedrijfseconomisch namelijk een interessante optie", meldt het bedrijf hierover op de eigen website.

AGENDA

Beurs Eigen Huis

Beurs Eigen Huis biedt een totaalconcept om je droomhuis te realiseren. Op deze beurs is Geberit prominent aanwezig om onder andere Geberit DuoFresh onder de aandacht te brengen.

Datum: 7 oktober t/m 9 oktober

Locatie: Jaarbeurs Utrecht

Meer informatie: www.realiserjedrommuis.nl

Europort

Europort is de internationale ontmoetingsplaats voor innovatieve technologie en complexe scheepsbouw. Europort heeft een sterke focus op specialpurpose-schepen, inclusief offshore-, bagger-, constructie-, marine-, binnenvaart- en visserijschepen en megajachten.

Datum: 15 november t/m 17 november

Locatie: Rotterdam Ahoy

Meer informatie: www.europort.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:

- Service Sanitair (praktijk): donderdag 10 november 2016
- Afvoertechniek Hemelwater: dinsdag 15 november 2016
- Duurzame sanitair oplossingen: donderdag 17 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

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 tourt door het land met de bekende trailer met alle noviteiten van Geberit en Sphinx. Experts geven informatie over onder andere het Geberit Omega inbouwreservoir, de Geberit Monolith Plus, Geberit DuoFresh en Geberit AquaClean (douchewc).

Naast de sanitairsystemen ontbreken ook de leidingsystemen niet. Geberit Mapress, Mepla en PushFit worden 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 bij:

- 5 oktober, Technische Unie, Arnhem
- 6 oktober, ThermoNoord, De Goorn
- 11 oktober, Bouwmaat, Spijkenisse
- 12 oktober, Bouwmaat, Roosendaal
- 14 oktober, Bouwmaat, Den Bosch
- 3 november, Bouwmaat, Heerlen
- 7 november, Bouwmaat, Eindhoven
- 18 november, Technische Unie, Nijmegen
- 25 november, Technische Unie, Ede

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



Het nieuwe Salesteam KZM bestaat uit Erik de Haan, Robert Sikkenk, Sander Atema en Richard Hagendoorn (vlnr).

ZZP'ER KAN REKENEN OP SUPPORT GEBERIT EN SPHINX Nieuw salesteam KZM Geberit B.V. richt zich op kleine ondernemer

Het nieuwe Salesteam KZM (Klein Zakelijke Markt) van Geberit en Sphinx richt zich volledig op de installateur tot vijf werknemers en zzp'ers in de installatiesector. Daarvan zijn er alleen al in deze branche rond de 8300 en die verdienen, zo zegt salesmanager KZM Erik de Haan, de volle aandacht. Wat kan KZM voor jou betekenen, is bijvoorbeeld een van de vragen die in onderstaande presentatie worden beantwoord.

In Nederland zijn rond de 8300 zzp'ers en installateurs tot 5 medewerkers actief als W-installateur en binnen de branche is dit een enigszins 'vergeten' groep. Tot nu toe, want de groei van deze groep ondernemers is precies de reden waarom Geberit vanaf 1 januari officieel over het nieuwe salesteam KZM beschikt.

Onzichtbare helden van vandaag

Erik de Haan noemt deze groep installateurs de 'onzichtbare helden van vandaag'. "Veelal zijn deze ondernemers elke dag bezig met uiteenlopende installatiewerkzaamheden, waarbij de waan van de dag het ritme van de dag bepaalt. Morgen een bepaalde klus betekent vaak vandaag spullen bestellen en er vervolgens mee aan de gang gaan. Het is een groep die tot nu toe slecht of helemaal niet

werd bediend door de A-merken en daar willen Geberit en Sphinx een einde aan maken."

Veel kennis

Hierbij speelt overigens mee dat Geberit en Sphinx sinds 1 januari dit jaar officieel zijn samengegaan. "Binnen de organisatie is nu ontzettend veel kennis van wat zich voor en achter de wand afspeelt en daarin onderscheiden we ons."

Contactmomenten

Gezien het grote aantal installerende zzp'ers - en dit aantal groeit nog steeds - is het onmogelijk om iedere installateur in de doelgroep te bezoeken. Waar nog eens bijkomt dat veel van deze installateurs de hele dag 'met de voeten in de klei' staan. Maar er zijn genoeg mogelijkheden, legt De Haan uit: "Wij ontmoeten deze installateurs op verschillende manieren. Een beproefde manier is dat we met hen in gesprek komen bij een bepaald event, bijvoorbeeld Geberit on Tour, een zogeheten baliedag bij de vestigingen van de groothandel of bij een vestiging van Warmteservice of Bouwmaat. Daar komen veel van deze ondernemers 's morgens of 's avonds hun spullen halen en dat is voor ons een prima mogelijkheid om met hen contact te hebben. Daarnaast willen we er zo veel mogelijk wél persoonlijk bezoeken. Verder hebben we de

Het Salesteam KZM

Het Salesteam KZM van Geberit B.V. bestaat uit salesmanager Erik de Haan en de accountmanagers Robert Sikkenk (rayon Noord- en Noordoost-Nederland), Sander Atema (Noord-Holland en Midden-Nederland) en Richard Hagendoorn (Zuidwest-, Zuid- en Zuidoost-Nederland). Alle vier zijn gepokt en gemazeld in de branche in het algemeen en bij Sphinx of Geberit in het bijzonder.

mogelijkheid om hen via e-mails te bereiken en we zullen vanaf nu in elke editie van InstallatieNieuws aandacht besteden aan de activiteiten van het Salesteam KZM. Er zijn dus alles bij elkaar heel veel opties om deze grote groep monteurs te bereiken."

Informatiedesk Geberit

Los van deze specifieke contactmomenten kunnen zzp'ers en kleine ondernemers natuurlijk ook contact opnemen met de afdeling Klantsupport (zie kader). "Een vraag die hier binnenkomt en die specifiek voor ons is, wordt naar ons doorgespeeld en daar zullen we direct naar handelen", aldus De Haan.

Warmgedraaid

De afgelopen maand heeft het nieuwe team al warmgedraaid en volgens De Haan is hier een goed beeld uit ontstaan welke vragen er bij deze groep zelfstandigen leven. Hij zegt erover: "Dit zijn mensen die de hele dag bezig zijn met techniek en van daaruit zijn er natuurlijk veel technische vragen. Dat zijn niet alleen standaardvragen, maar ook vragen die betrekking hebben op nieuwe hoogstaande producten, zoals de Geberit AquaClean douchewc. Maar eigenlijk komen alle soorten vragen die je maar kunt verzinnen langs. De ervaringen die we tot nu toe hebben, zijn veelbelovend. In deze groep is grote vraag naar informatie van A-merken zoals Geberit en Sphinx en hierin voorzien wij nu. We hebben er veel zin in om deze groep te bedienen."

Klantsupport

Geberit vindt dat installateurs, planners, aannemers en eindgebruikers niet mogen en hoeven te twijfelen aan de betrouwbaarheid en duurzaamheid van Geberit- en Sphinx-producten. Sanitairspecialisten en architecten mogen de hoogste kwaliteit producten en leveringen binnen de afgesproken tijd verwachten en zelfs eisen. Deze belofte houdt in dat wij ervoor zorgen dat al onze adviseurs volledig tot uw beschikking staan. Op locatie als u dat wenst. Onze adviseurs vertegenwoordigen onze knowhow en zullen dan ook altijd en overal helpen.

Hulp nodig?

Ondanks alle zorg en knowhow gaat er helaas soms toch iets mis. Wat de oorzaak ook is, Geberit doet er alles aan om het probleem zo goed en snel mogelijk met en voor u te verhelpen. Aarzel dan ook niet om contact op te nemen met ons klantsupportteam. Onze technische medewerkers staan u graag te woord voor advies en ideeën. De afdeling Klantsupport is van maandag t/m vrijdag van 08.00 uur t/m 17.00 uur bereikbaar op telefoonnummer 030-605 77 60 voor alle vragen.

Bij Hoppenbrouwers Techniek staan medewerkers écht centraal

Installatiebedrijf Hoppenbrouwers Techniek in Udenhout heette tot vorig jaar Hoppenbrouwers Elektrotechniek. Maar sinds in 2015 een succesvolle W-tak is toegevoegd aan het bedrijf dat in 2018 honderd jaar bestaat, is de naam gewijzigd. Maar dit is niet de enige reden waarom een bezoek aan het installatiebedrijf zeer de moeite waard is. Hoppenbrouwers Techniek is namelijk in veel opzichten uniek: uniek in de organisatie, uniek in de filosofie en daardoor uniek in de explosieve groei. Leon Uijtendaal is vanaf 2015 betrokken bij de ontwikkeling van de W-tak en legt alles uit.

Uijtendaal was tot 2014 directeur en mede-eigenaar van Sebregts Installatietechniek en Sebregts Dak uit Tilburg, maar op 10 februari 2015 gingen beide bedrijven verder onder de Hoppenbrouwers-vlag. Al snel had Henny de Haas, algemeen directeur en eigenaar van Hoppenbrouwers, overeenstemming om alle activiteiten van Sebregts over te nemen. Uijtendaal vertelt waardoor de overname is gevoerd.

"Hoppenbrouwers is bijna honderd jaar sterk in elektrotechniek, maar steeds meer relaties vroegen of het ook de vaak aanpalende W-werkzaamheden kon uitvoeren. De afgelopen jaren werd hiervoor regelmatig de firma Sebregts ingeschakeld. Henny de Haas en ik hadden van daaruit al een goed contact. Helemaal omdat wij dezelfde visie hebben op kwaliteit, service en de uitvoering van het werk. Henny had mij al eerder gepolst over een mogelijk samengaan van beide bedrijven. Ik zou dan in loondienst komen, maar voor die stap was ik op dat moment nog niet klaar. Ik was nog veel te veel ondernemer. Toen Hoppenbrouwers zich in februari 2015 meldde als overnamepartij was ik natuurlijk wel erg blij, het was verreweg de beste optie voor mij en nog 34 andere Sebregts-collega's."

Ondernemer

De overname komt voort uit het idee dat De Haas alle disciplines in eigen huis wil hebben. In eerste instantie had hij het idee om vanuit het niets te starten met een W-afdeling om die langzaam te laten groeien. Maar door de overname van Sebregts én Uijtendaal werd het een vliegende start, waarbij de ondernemer in Uijtendaal een belangrijke rol speelt. "Mijn droom is om binnen afzienbare tijd, samen met mijn collega's, een volwaardige W-tak op te bouwen. Een afdeling met dezelfde naam en faam als de E-tak van Hoppenbrouwers."

"Het eerste jaar hebben we keihard gewerkt, enerzijds om de lopende en nieuwe projecten op te pakken en anderzijds om een organisatie op te bouwen. Het geluk was dat veel relaties van Sebregts de overgang naar Hoppenbrouwers



Leon Uijtendaal: 'Het blijkt dat opdrachtgevers er een hekel aan hebben dat medewerkers van grote bedrijven elkaar niet kennen.'

hebben gesteund en klant zijn gebleven. Ook kregen wij er vanaf dag één veel nieuwe relaties bij die al decennialang tevreden waren over de dienstverlening van Hoppenbrouwers. Spreekt voor zich dat wij het direct razenddruk hadden en het bouwen aan de organisatie een belangrijke bedrijfsdoelstelling was en is. Dat loopt zo goed dat we van de oorspronkelijke 34 man van Sebregts met wie we zijn gestart, nu al circa 90 fte's op de W-tak hebben. Alle verwachtingen zijn ruimschoots overtroffen en we groeien nog steeds snel."

Medewerkers staan centraal

"Los van de groei, de start van de W-tak en nog twee andere overnames, kan de spectaculaire ontwikkeling niet los worden gezien van de manier waarop het bedrijf is georganiseerd. Dit beleid steunt op een aantal pijlers, waarvan de belangrijkste is dat de medewerkers centraal staan bij alles wat we doen. Niet voor niets is de slogan van het bedrijf: 'De kracht zit in onze mensen'. Hier staat de medewerker echt op één", zegt Uijtendaal. "Het idee hierachter is dat een medewerker die niet wordt gewaardeerd dat uitstraalt naar de klant. Hoe vaak ik niet heb meegemaakt dat een medewerker van een bedrijf op een project absoluut geen gevoel had bij zijn werkgever en dat ook uitstraalde. De schade die dat met zich meebrengt, wordt schromelijk onderschat en dat gaat daarom bij Hoppenbrouwers niet gebeuren."

Voorbeeld

Uijtendaal heeft een aansprekend voorbeeld. "De afgelopen anderhalf jaar zijn er inclusief overnames een kleine tweehonderd nieuwe medewerkers gekomen en Henny de Haas heeft met iedere nieuwe medewerker een gesprek.

Dat is bijna niet te organiseren, maar hij vindt dat essentieel. Mede daardoor stapt iedere medewerker in een warm bad. 'Groot geworden door klein te blijven', is niet voor niets ons motto."

Zelfsturende teams

Al die nieuwe medewerkers worden vervolgens geconfronteerd met een unieke bedrijfsstructuur, met als kern de zogenoemde zelfsturende teams. Uijtendaal: "Ons personeelsbestand is momenteel opgebouwd uit vijftig teams met een teamleider die specialist is op zijn vakgebied. Elk team is financieel zelf verantwoordelijk en loopt mee in de maandelijks gepresenteerde teamcijfers, die voor iedereen inzichtelijk zijn."

"Het eerste voordeel is dat iedere medewerker tot op de euro weet hoe het totale bedrijf presteert en rendeert. Financieel zijn hier geen geheimen. Het tweede voordeel is dat medewerkers zien wat hun inspanningen tot gevolg hebben voor de eigen rekening en voor het grote geheel. Bij de meeste bedrijven is de omzet voor medewerkers iets abstracts. Hooguit kennen ze de totale omzet, maar veelal hebben ze geen idee. Met dit systeem ziet een medewerker elke maand wat zijn bijdrage tot gevolg heeft. Moet er elke maand geld bij, dan gaat er iets verkeerd en moet er worden gehandeld. Teams die per definitie geen omzet genereren, zoals bijvoorbeeld onze stafafdelingen, krijgen een budget zodat ook zij hun eigen presteren kunnen toetsen. Hierdoor is de betrokkenheid van de medewerkers bij het reilen en zeilen van het totale bedrijf enorm groot. En aan dit systeem is vervolgens ook een beloningsstructuur gekoppeld."

"Een derde voordeel is dat elk team continu nadenkt en werkt aan verbeteringen. Ja, iedereen staat volledig achter deze

werkwijze. Niemand kan er toch vrede mee hebben dat zij of hij bijdraagt aan het verlies van een bedrijf? En let wel: Hoppenbrouwers doet dit niet om iedereen om de oren te slaan met haar of zijn eigen prestaties, maar om er collectief beter van te worden."

Verbeteren

Een ander essentieel onderdeel is dat Hoppenbrouwers een zelfstandige afdeling heeft waar acht bedrijfseconomen elke dag bezig zijn met verbeteringen. Uijtendaal: "Bij alle bedrijven wordt gezegd dat dingen beter kunnen, maar bij het gros van die bedrijven blijft dit hangen in goede bedoelingen. Dat gebeurt hier niet. Hier wordt een aangedragen verbetering of probleem benoemd, er wordt een project van gemaakt, vervolgens wordt de verandering ingevoerd in het primaire proces, daarna wordt het gemonitord en pas als de directbetrokkenen de verbetering met minimaal een 8 waarderen, wordt het losgelaten door deze afdeling. En bij Hoppenbrouwers is ook niets vanzelfsprekend. Als je jarenlang op een bepaalde manier werkt, wil dat niet zeggen dat die manier ook goed is. Ik geef eerlijk toe dat wij bij Sebregts hier iets van hadden kunnen leren. Deze manier van alert-zijn werkt gewoon, dat zie ik elke dag."

Groeiscenario

Hoppenbrouwers Techniek is actief in de industrie, utiliteit, gezondheidszorg, onderwijs, woningbouw en grote distributiecentra en is de afgelopen jaren gegroeid van driehonderd naar rond zeshonderd fte's. Onder andere heeft de overname van installatiebedrijf EVB in Deurne (Hoppenbrouwers Deurne) en installatiebedrijf Van Loon Elektro in Dongen (Hoppenbrouwers Dongen) hieraan bijgedragen, maar er was ook de autonome groei van de W-afdeling. En de groei is nog niet gestuit. Momenteel zijn er drie vestigingen, maar het streven is dat er meer komen, waarmee uiteindelijk een landelijke dekking wordt bereikt.

Out of the box

Ook wat betreft klanttevredenheid wordt 'out of the box' gedacht en hier maakt Uijtendaal eveneens met een voorbeeld helder hoe dat kan werken. "Nadat wij gestart zijn met de W-afdeling, begin 2015, was één ding duidelijk: we gingen als totaalinstallateur de markt op, maar wilden niet de fout maken die veel bedrijven wel hebben gemaakt. De E- en de W-afdeling dienden 'echt' geïntegreerd te worden, niet de E-afdeling op de tweede verdieping en de W op de derde. Henny besloot bij aanvang een brainstormsessie te beleggen waarbij alle teamleiders werden uitgenodigd. De simpele opdracht was: Bel vijf van je bestaande relaties, aannemers of eindgebruikers en vraag hun welke fout we als totaalinstallateur absoluut niet moeten maken. Het bleek dat opdrachtgevers er vooral een enorme hekel aan hebben dat medewerkers van grote bedrijven elkaar niet eens kennen. Werk wordt gecombineerd aangeboden, maar dan komt de ene medewerker uit zus en de andere uit zo. Kwamen ze bij elkaar, moesten ze zich aan elkaar voorstellen. De klacht was dat er bij dat soort bedrijven intern minder goed wordt gecommuniceerd dan wanneer je verschillende bedrijven inhuint. Dat gaat hier niet gebeuren. Bij elke opdracht worden de tekenaars, projectleiders en de andere disciplines van zowel W als E aan het begin bij elkaar gezet. Pas als er een akkoord is over de aanpak wordt het werk geïntegreerd aangeboden. Ik wil niet zeggen dat bij Hoppenbrouwers niets fout gaat, echt niet, maar dit soort zaken gaat wel altijd goed."

Leveranciers

Gezien het voorgaande is het logisch dat Hoppenbrouwers duurzame relaties nastreeft met leveranciers zoals Geberit en Sphinx. En ook hier dient de mens centraal te staan. Op de vraag wat Uijtendaal verwacht van Geberit en Sphinx antwoordt hij namelijk: "Dat ze toegankelijk blijven. Zakendoen in deze sector is geen kwestie van een nummer inkloppen in een systeem en klaar is Kees, maar het gaat, naast natuurlijk kwalitatief betrouwbare producten, om menselijke contacten. Vooral mensen leveren namelijk toegevoegde waarde aan een relatie. Dat vinden wij belangrijk, maar dat zal geen verrassing zijn."

Grundfos daagt installateurs uit met de nieuwe ALPHA3

Grundfos daagt installateurs in Nederland 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. Deze competitie vindt plaats tijdens de Heating Campaign roadshow waarmee Grundfos momenteel door het land trekt.

De roadshow legt de aandacht op het zojuist geïntroduceerde ALPHA3-systeem, inclusief een demonstratie van de GO Balance app. Het nieuwe ALPHA3-systeem herdefinieert de mogelijkheden van wat een kleine circulatiepomp kan betekenen voor de gebruiker en de installateur. Vooral van de mogelijkheid om belangrijke systeemgegevens op afstand te kunnen uitlezen wordt geprofiteerd, want met een goed uitgebalanceerd verwarmingssysteem is een reductie van 7 tot 20 procent op de stookkosten mogelijk.

ALPHA Reader

De ALPHA Reader is een belangrijk toebehoren voor de nieuwe ALPHA3, die een lichtsensor gebruikt voor het uitlezen van data vanuit de pomp. Deze data kunnen vervolgens eenvoudig worden uitgelezen op een smartphone of tablet met de Grundfos GO Balance app.

Funcies voor probleemloze werking

Het ALPHA3-systeem zit vol funcies voor een probleemloze en betrouwbare werking. De keramische lagers en as voorkomen dat magnetische deeltjes uit het water worden aangetrokken en dat verlengt de levensduur van de pomp. En bij de nieuwe start-upprocedure worden blokkades na een periode van inactiviteit letterlijk losgeschud, hetgeen bijdraagt aan een lange levensduur. Voeg daarbij de droogloopbeveiliging die de pomp uitschakelt als er geen water in het pomphuis aanwezig is en je hebt een uiterst betrouwbare circulatiepomp. Met een energie-efficiëntie-index van slechts 0,15 is het nieuwe ALPHA3-systeem bovendien de meest energie-efficiënte circulatiepomp in zijn klasse. Het nieuwe ALPHA3-systeem is vanaf september beschikbaar bij de bekende groothandels.

Win & Earn

Daarnaast is er tijdens de roadshow aandacht voor het Grundfos Win & Earn-programma voor het sparen van punten per gekocht Grundfos-product en de maandelijkse prijs: een prachtige Apple iPad.

Productinformatie (inclusief 2BA en BIM) en leermiddelen zijn te vinden op www.Grundfos.nl.



Zehnder Zmart biedt consument én installateur veel voordelen

De nieuwe Zehnder Zmart biedt gebruikers veel gemak en installateurs alle voorwaarden voor een snelle en eenvoudige installatie, ook onder moeilijke omstandigheden. Daarvoor zorgt de combinatie van flexibele aansluitingen, vrij positioneerbare wandconsoles en een laag gewicht. Dat levert een grote tijdsbesparing op bij vervanging van een conventionele stalen radiator door een Zehnder Zmart Flex of een Zehnder Zmart Flex cValve.

Dankzij de flexibele aansluitingen kunnen de modellen van Zehnder Zmart in nagenoeg elk bestaand verwarmingssysteem worden geïntegreerd. Met de verborgen aansluitelementen, het geïntegreerde ventiel en de speciaal voor Zehnder Zmart ontwikkelde thermostaat passen de modellen zich perfect aan de inbouwsituatie aan.

Een aantal belangrijke voordelen van de Zehnder Zmart op een rij:

- Het verwarmingsregister van polymeer (polybuteen) maakt de modellen van de productfamilie Zehnder Zmart tot 63 procent lichter in vergelijking met conventionele stalen radiatoren.

- De kern van de radiator is een twee- of drielaags dubbel binnenwerk van polymeer. Dit materiaal, dat al lang in sanitair en verwarming wordt toegepast, waarborgt een extreem lange levensduur (al meer dan

30 jaar in het laboratorium gesimuleerd) en is perfect geschikt voor lage of hoge temperaturen tot 85 °C.

- De Zehnder Zmart kan in principe door slechts één persoon

opgetild, gepositioneerd en gemonteerd worden. In vergelijking met een conventionele stalen radiator is de montagetijd daardoor tot 33% korter.

- Bij Zehnder Zmart cValve en

Zehnder Zmart Flex cValve is de thermostaat op een fraaie en ergonomische manier in het radiator design geïntegreerd.

- Bij de Zehnder Zmart Flex en Flex cValve staat flexibiliteit op de eerste plaats. Flexibele aansluitingen zorgen ervoor dat aan alle eisen die de aanwezige leidingen met zich meebrengen, voldaan kan worden en dat alle aansluitingen passen.

- De modellen van Zehnder Zmart voldoen aan de hoogste eisen voor kwaliteit, lange levensduur en duurzaamheid. Daarom geeft Zehnder een fabrieksgarantie van 15 jaar op de componenten en 5 jaar op de thermostaat en het ventielelement. Ook bij de inbouw in een reeds bestaand systeem.

- Er zijn grote voordelen voor het milieu. Een onafhankelijke test toont aan dat de milieueffecten bij productie, transport, gebruik en recycling 40 procent lager liggen dan bij conventionele stalen radiatoren. Ook de CO2-footprint werd met 21 procent verlaagd in vergelijking met conventionele stalen radiatoren.

Alle uitgebreide informatie plus montagevideo's zijn te vinden op www.zehnder.nl.



Nieuwe Volkswagen Crafter is Van of the Year 2017

En de winnaar is: de nieuwe Volkswagen Crafter. Deze nieuwe bestelauto die zeer onlangs pas is geïntroduceerd mag zich Van of the Year 2017 noemen, zo heeft de vakjury woensdag 21 september besteld. De overwegingen en iets meer over de Crafter staan hieronder. In de volgende editie meer informatie over deze besteller.

Volkswagen heeft bepaald een naam op te houden in de markt voor bestelauto's. De Transporter T6 werd bestelauto van het jaar 2016 en nu is het dus de beurt aan de Crafter, die tussen de Caddy en de Transporter in zit.

Vijf titelkandidaten

De strijd om de felbegeerde titel (want deze levert publiciteit en veel verkopen op) ging tussen Ford Transit Custom Euro 6, Hyundai H350, Iveco Daily Euro 6, Peugeot Expert/Citroën Jumpy/Toyota Proace en dus de Volkswagen Crafter. Het verschil met de bestelauto van Peugeot/Citroën/Toyota was gering, de andere drie werden redelijk ruim verslagen. Het is overigens pas voor de tweede keer in het 25-jarig bestaan van de International Van of the Year Award dat een merk twee jaar achter elkaar wint.

Bijzonder

Wat maakt die nieuwe Crafter nu zo bijzonder volgens de jury, die bestaat uit journalisten van vakbladen en -sites? Welnu, de heren (dames zijn er niet) van de jury prijzen de nieuwe Crafter om zijn styling, comfort, soepelheid, veiligheid en uitstekende handling. Zij voorspellen dat de Crafter een succes zal worden, deels door de vormgeving van de auto, maar ook door de talrijke configuratiemogelijkheden.

Motorisering

Dat de Crafter door VW wordt aangeprezen als een auto met verschillende mogelijkheden wat betreft de laadruimte is niet echt vernieuwend. Wel echt nieuws is de motorisering. Speciaal voor deze bestelauto is de 2.0 TDI ontwikkeld, met verschillende vermogensversies van 102 pk tot 177 pk. In alle gevallen zijn ze zuinig.

Verschiede soorten aandrijving

De motor kan naar wens gekoppeld worden aan een geavanceerde acht-traps automaat of handgeschakelde versnellingsbak. Afhankelijk van de transmissiekeuze heeft men keus uit drie verschillende aandrijflijnen: voorwielaandrijving,



achterwielaandrijving of vierwielaandrijving. Deze variatie was in dit segment nog niet eerder beschikbaar.

Assistentiesystemen

Ook nieuw in dit segment is het ruime aanbod aan assistentiesystemen, waaronder Adaptive Cruise Control, Multi Collision Brake, Trailer Assist, Zijwindassist, ESP met trailerstabilisatie, Park Distance Control, Achteruitrijcamera, Rear Traffic Alert, LED koplampen met bochtenverlichting en Light Assist. Veel van deze accessoires zijn trouwens een optie.

De Crafter staat sinds kort bij de dealers vanaf 19.995 euro (excl. BTW en BPM).



Het interieur is zoals je dat van VW mag verwachten: weinig frivool maar oerdegelijk.

Onpeilbaar gedrag fietser speelt zelfrijdende auto parten

Heel herkenbaar, maar toch schokkend: slechts 5 tot 10 procent van de fietsers steekt de hand uit bij het afslaan. Alleen als de situatie er echt om vraagt, bijvoorbeeld op een rotonde, dan wordt de hand uitgestoken. En sinds kort is helder dat je als automobilist bij een fietser in al die gevallen maar moet gokken wat hij gaat doen, want er is geen enkel ander signaal, hetzij in lichaamstaal hetzij in oogcontact, waaruit blijkt wat een fietser gaat doen. Dit is mogelijk van belang voor de ontwikkeling van de zelfrijdende auto.

Dit leert onderzoek van de Rijksuniversiteit Groningen, waarbij iets meer dan honderd personen via videobeelden zijn geconfronteerd met het gedrag van fietsers die voor hen reden. Op het moment dat de fietser zou kunnen afslaan, werd het beeld stilgezet en werd gevraagd wat de fietser zou kunnen gaan doen. Dat bleek amper te doen. Of het nou een jonge of oudere fietser was, het gedrag viel niet te voorspellen. Bij al die momenten dat de automobilist dacht de fietser door te hebben, ging het om hoofdbewegingen of om de snelheid van de fietser waaruit iets werd geconcludeerd. Die conclusie was vervolgens lang niet altijd juist.

Software

Een belangrijke conclusie is dat dit onderzoek gevolgen kan hebben voor de ontwikkeling van de zelfrijdende auto. Google liet onlangs weten dat ze software hebben ontwikkeld voor de auto in het geval een fietser zijn hand uitsteekt. Maar als je helemaal niet kunt zien wat een fietser doet, dan heb je een ander probleem.



Mannen kennen de regels beter

Een 6,1 is een voldoende, maar in het verkeer is dat toch te mager. Helemaal wanneer blijkt dat een op de drie Nederlanders zakt voor een kennistest over de verkeersregels. En mannen scoren beter dan vrouwen: 6,3 tegenover 5,9.

Uit onderzoek van verzekeraar Generali blijkt dat de gemiddelde verkeersdeelnemer te weinig weet van de verkeersregels en Generali wil een bijdrage leveren aan verbetering. Er zijn tal van situaties, verkeersborden en regels die veel verwarring oproepen bij een grote groep. Dit bleek ook gedurende het onderzoek waarbij deelnemers twintig algemene vragen voorgeschiedeld kregen. Ze wisten daarvan gemiddeld de helft goed te beantwoorden. Een groot deel haalde dan ook een onvoldoende voor het 'examen'. Mannen (6,3) deden het in het onderzoek wat beter dan vrouwen (5,9). Bij beide groepen lag de parate kennis echter ver onder de maat.

Vaakst fout

De vraag die het vaakst fout beantwoord is, luidt: Voor wie geldt het puntenrijbewijs dat op 1 april

2011 is ingegaan? 1296 respondenten hebben hem fout beantwoord; slechts 134 hadden deze vraag goed. Vrouwen doen het slechter op alle onderdelen: kennis van voorangsregels, nieuwe verkeersregels, verkeersborden en voertuigkennis. Verder blijkt dat 65-plussers slechter op voertuigkennis scoren dan iedereen onder de 65.

Veelrijders doen het beter

Over het algemeen geldt ook dat personen die veel kilometers rijden het beter doen dan personen

die weinig kilometers rijden. De groep die 0-15.000 kilometers per jaar rijdt, scoort significant lager dan automobilisten die 25.000 of meer kilometers rijden. Personen die 50.000 kilometer of meer rijden, scoren hoger op voertuigkennis dan op alle andere categorieën.

Hogeropgeleiden scoren lager

Hogeropgeleiden scoren gemiddeld hoger dan laagopgeleiden. De vmbo-groep scoort gemiddeld het laagst, maar wel weer hoog op voertuigkennis.

