

INSTALLATIENIEUWS

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

Donderdag 28 april 2016

Ouderenmarkt biedt sector veel kansen

3

Badkamer ideaal voor conceptueel bouwen

6



Reijnen Installatietechniek uit Tilburg is stevig geworteld in Brabant

7



Uitdagingen verbouwing Thialf zitten vooral in de planning

9

10

tot 15 procent hebben vmbo-scholen minder te besteden

Nederland maakt kennis met Geberit AquaClean douchewc

Geberit AquaClean toert van 13 mei tot en met 26 juni door het land met de Geberit AquaClean truck. Onder het motto 'Mijn eerste keer' krijgt de consument de kans om de verfrissende ervaring van de Geberit AquaClean douchewc te ervaren.

De Geberit AquaClean truck bezoekt een groot aantal publiekstrekkingen, waaronder de Libelle Zomerweek in Almere, Design District in Zaandam, het Italië-evenement in Haarzuilens, Fleurig Huis & Tuin bij Appelttern, Farm & Country fair in Aalten, Villa Arena in Amsterdam, het stadsplein van Amstelveen, wooncentrum Nijhof in stadscentrum Het Valkhof in Nijmegen.

Meer informatie op pagina 8, of op www.geberit-aquaclean.nl/roadshow



Sector zoekt aansluiting bij open IFC-standaard voor de bouw

De installatiebranche zet op het gebied van Bouw Informatie Modelleren (BIM) binnenkort een belangrijke stap door aansluiting bij de open IFC-standaard voor de bouw. Hiervoor is een verzoek gedaan bij BuildingSMART, de internationale organisatie die de toepassing van open standaarden in de bouw bevordert. De verwachting is nog dat voor de zomer het licht op groen gaat.

De toepassing van open standaarden is belangrijk om optimaal te kunnen werken met BIM en om te kunnen communiceren met partners in de bouwkolom. Met de aansluiting op de IFC-standaard wordt dan ook gehoor gegeven aan een belangrijke wens van de installatiesector dat softwaresystemen op elkaar aansluiten. De IFC-standaard is een neutraal en open bestandsformaat voor het uitwisselen van bouw-informatie. De partners in een project kunnen de hierin opgenomen objectklassen aanvullen met de ETIM-classificatie voor technische producten.

Alle betrokken partijen in het bouwproces maken dankzij de koppeling van de open standaarden in de bouw- en installatiebranche straks gebruik van gestandaardiseerde informatie en spreken dezelfde taal. Dit bevordert ketensamenwerking, beperkt de faalkosten en verhoogt de productiviteit.

Het voordeel van de open standaarden blijft hiermee ook niet beperkt tot de ontwikkel- en bouwfase. Is een gebouw eenmaal in gebruik, dan biedt dit ook mogelijkheden voor effectief assetmanagement dankzij de beschikbaarheid van gedetailleerde informatie over systemen en componenten. Hierdoor kan de beheerder de onderhoudskosten beperken.

Enthousiaste meiden tijdens Girlsday bij Van Hoften Installatietechniek

"Van de 25 meiden die we over de vloer hadden, zie je meteen wie interesse heeft voor techniek en wie niet. Wij weten natuurlijk niet of dit ertoe leidt dat één of meer van deze meiden uiteindelijk kiest voor het vak van loodgieter, maar

er waren zeker weten meiden voor wie deze kennismaking een eyeopener was."

Dit zegt Arjan Burghout, projectleider bij Van Hoften Installatietechniek in Hardinxveld-Giessendam. Van Hoften is een van de

installatiebedrijven die enthousiast hebben meegedaan aan Girlsday op donderdag 14 april jl. Tijdens Girlsday maken meiden van vmbo-scholen in heel Nederland kennis met techniek.

Goede reputatie

Voor Van Hoften is dit allemaal min of meer vanzelfsprekend, want het heeft een goede reputatie op het gebied van meiden en vrouwen met techniek. Vorig jaar was Van Hoften zelfs een van de genomineerde bedrijven voor de Femme Tech Award vanwege het uitermate vrouwvriendelijke beleid. Ter illustratie: van de 75 medewerkers zijn er maar liefst negen vrouw.

Eerste keer

Het was wel de eerste keer dat Van Hoften meedeed aan Girlsday.

Nadat het installatiebedrijf enthousiast had toegezegd mee te doen, werd het gekoppeld aan het Griendencollege in Sliedrecht en er werd een uitdagende opdracht bedacht waarmee de meiden kennis konden maken met installatiewerk. Burghout: "De meiden hebben van diverse leidingmaterialen het woord 'Griendencollege' gemaakt. Hiervoor was de groep van 25 opgedeeld in vijf groepen die elk drie letters met verschillende leidingssystemen hebben gemaakt. En de meiden hebben er heel erg enthousiast aan gewerkt."

Ook kreeg het bedrijf complimenten van de school. "Eén van de docenten vertelde dat ze er eerlijk gezegd een hard hoofd in hadden of dit wel leuk zou zijn, maar we kregen het compliment dat dit absoluut erg leuk en uitdagend was. En daar doen we het voor", aldus Burghout.



'Bezuinigingen vmbo zijn funest'

Net nu de branche de noodklok luidt over het fikse jaarlijkse tekort aan loodgieters, presenteert staatssecretaris Dekker van Onderwijs plannen om te bezuinigen op techniekopleidingen van het vmbo. UNETO-VNI noemt de plannen funest voor de sector.

Dekker wil het vmbo-onderwijs drastisch vernieuwen. In plaats van de huidige 35 profielen komen

er tien nieuwe profielen waarvan scholen en bedrijfsleven veel verwachten. Het plan is uitgewerkt, maar intussen wordt ook bezuinigd op vooral de inrichting van technieklokalen. Als de plannen doorgaan, hebben de techniekopleidingen op het vmbo per jaar tien tot vijftien procent minder te besteden, berekent UNETO-VNI. Dit is een serieuze bedreiging voor het voortbestaan van techniek op het vmbo, stelt UNETO-VNI.

Extra middelen

Sluiting van techniekopleidingen is namelijk funest voor de installatiebranche.

Voorzitter Titia Siertsema laat weten: "Er zijn middelen nodig om extra apparatuur en materialen aan te schaffen en te onderhouden. Een werkplaats kost al snel een half miljoen euro. In de toekomst die de staatssecretaris nu voorstelt, ontbreekt dat geld gewoonweg."





UNETO-VNI PLEIT TEGEN STARRE OPSTELLING

'Ga soepel om met regels voor aanbesteding'

Regels bij een aanbesteding zijn nodig, maar het is zaak om soepel met de regels om te gaan.

Dit schrijft mr. Margreet van Deurzen, hoofd afdeling Werkgever en Ondernemer UNETO-VNI, in een blog met als titel 'Met gezond verstand aanbesteden' op de website van de brancheorganisatie. Zij stelt onder andere: "Aanbestedende diensten hebben nogal eens de neiging om zich te verschuilen achter de regels. Als

de aanbestedingsregels vaststaan, weten de inschrijvende partijen exact waar zij aan toe zijn en dan loopt het verder op rolletjes, is de heersende opvatting. Wat mij betreft is dit een te simpele voorstelling van zaken. Regels zijn nodig, maar nog belangrijker is het om daar flexibel mee om te gaan."

Zij onderbouwt dit aan de hand van een klacht die de Stichting Marktwerking Installatietechniek (SMI) onlangs ontving over een aanbesteding waarbij de

aanbesteder over het hoofd had gezien dat de aanbestedingsstukken uiterlijk binnen zes kalenderdagen na ontvangst van de laatste inlichtingen moesten zijn ingediend. Inschrijvende partijen vinden dit te krap.

"Bij veel aanbestedingen worden de zes kalenderdagen als maximumtermijn opgevat. Dat is echter niet de bedoeling. Als de informatie complex is, mag de termijn om te reageren langer zijn dan zes dagen."

Claudia Reiner geëerd voor inzet voor duurzaamheid

Vicevoorzitter van UNETO-VNI Claudia Reiner haalde onlangs de negende plaats in de ABN Amro Duurzame 50. Reiner ziet dit vooral als erkenning voor de complete installatiebranche.

De ABN Amro Duurzame 50 is een lijst met vijftig Nederlanders die zich hebben gemanifesteerd op het gebied van duurzaamheid. Claudia Reiner zet zich binnen UNETO-VNI en binnen haar eigen installatiebedrijf in het Limburgse Cadier en Keer al jaren in voor duurzaamheidsprojecten. Zij heeft onder andere een actieve rol binnen de programmacommissie Energie van UNETO-VNI, ze is voorzitter van het Platform Duurzame Huisvesting en ze is oprichter van het Platform Ketensamenwerking Zuid, waarmee ze een grote bijdrage levert aan vernieuwing en verandering in de bouwsector.

Toen bekend werd dat zij de top 10 had behaald, liet Reiner onder meer weten: "Dankzij de inzet van onze branche kunnen we de CO2-uitstoot drastisch terugdringen en de doelen van het Energieakkoord realiseren."



Claudia Reiner (rechts naast blauwe bord) was in januari bij de ondertekening van het Platform Duurzame Huisvesting.

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

Dankzij vier nieuwe functies is de nieuwe ALPHA2 nu het hele stookseizoen lang extra betrouwbaar. Kijk voor meer informatie op www.grundfos.nl.

GRUNDFOS
ALPHA2
5 YEAR WARRANTY
5 JAAR GARANTIE

be
think
innovate

GRUNDFOS



Ouderenmarkt biedt installatiesector veel kansen

Langer zelfstandig thuis wonen wordt steeds belangrijker en dit vraagt om levensloopgeschikte woningen. De totale markt voor dienstverlening aan ouderen en het levensloopbestendig maken van woningen omvat volgens ING Economisch Bureau de komende jaren 14 miljard euro. Voor de installatiesector is dit een zeer interessante markt. "Een belangrijk deel van dat bedrag gaat naar woondiensten en precies op dat terrein heeft de installatiebranche hoogwaardige en innovatieve oplossingen te bieden", meent Titia Siertsema, voorzitter van UNETO-VNI.

Tot 2021 moeten er jaarlijks

44.000 geschikte woningen voor senioren bij komen. Er is minder nieuwbouw door de economische crisis. Daarom moeten vooral ouderen in bestaande woningen aanpassingen laten verrichten. Voor woningaanpassing is een vergoeding eventueel mogelijk. Om deze reden stimuleert de overheid de verbouwing van woningen tot een zogeheten levensbestendige woning.

Kansen

Deze ontwikkeling biedt de installatiesector volop kansen, zegt Siertsema. "Steeds meer ouderen kiezen ervoor in hun eigen, vertrouwde omgeving te blijven. Dat betekent wel dat het huis levensloopbestendig moet worden. Denk

bijvoorbeeld aan een aangepaste badkamer en keuken, persoonsalarmering en een traplift. Maar ook aan geavanceerde aanpassingen, die zorg op afstand mogelijk maken."

Inspelen

De installatiebranche kan volgens haar op verschillende momenten en manieren inspelen op deze ontwikkeling. "Zo gaan we er al bij de bouw van een woning rekening mee houden dat die geschikt moet zijn voor alle levensfasen. Bij bestaande woningen zullen we maatwerk leveren als het om woningaanpassingen gaat. Uiteraard benaderen we onze klant daarbij niet als patiënt, maar als consument", aldus Siertsema.

Allereerste Warmtepomp Congres in juni

In Veenendaal wordt op 7 juni het allereerste Nederlands Warmtepomp Congres gehouden. Hier kunnen installateurs en andere partijen uit de bouwkolom zich laten bijpraten over de nieuwste ontwikkelingen rond de toepassing van warmtepompen.

Dankzij energierichtlijnen, subsidies en aanpassingen in de energiebelasting wordt het steeds aantrekkelijker warmtepompen toe te passen voor verwarming en

koeling van woningen. Bovendien beseffen steeds meer opdrachtgevers dat duurzame woningbouw naast de waarde voor het milieu ook bijdraagt aan economische waardevermeerdering van vastgoed.

Onderdeel van het programma is de uitreiking van de Nederlandse Warmtepompen Awards: een prijs voor architecten die optimaal gebruikmaken van warmtepomptechnologie. Meer informatie staat op www.nederlandswarmtepompcongres.nl.



■ GEBERIT

Werkt u het ook graag snel weg?

Partner in totaaloplossingen.



Door Jeroen Bosman
Trainingsmanager Geberit

Niet iedereen wil zijn toilet dagenlang missen. Zeker hoteliers en restaurantiers niet. Een dag zonder toiletgroep, veel herrie door frezen en breken is hen een doorn in het oog. En dan heb ik de rommel die erbij komt nog niet eens genoemd.

Een dag geen toiletten betekent zeker in de hospitalitysector ook een dag zonder omzet. Gasten naar een buitentoilet sturen is namelijk niet echt een teken van gastvrijheid. De kou en het ongemak zullen voor velen redenen zijn om niet terug te keren. Maar er zijn veel meer ergernissen bij dit soort verbouwingen. Weghalen van oude tegels, nieuwe gaten boren en leidingen in muren frezen veroorzaken een hoop stof en herrie. Over het lawaai komen de meesten nog wel heen. Dat hoort nu eenmaal bij verbouwingen, is de gedachte. Het stof is een heel ander verhaal. Dagenlang een witte waas en dwarrelend bouwstof betekent niet alleen vaker meubelen opwrijven, maar echt dagenlang een grote schoonmaak, want het gaat overal in zitten.

Behalve de rotzooi is er nog een belangrijke ergernis. Op de ranglijsten van verbouwingsleed staat één ander euvel in iedere top 5: langdurige werkzaamheden. Een tijd in de rommel zitten vinden zowel professionele als particuliere opdrachtgevers zeer vervelend. Een verbouwing die slechts een dag duurt zal iedereen dus als muziek in de oren klinken. Het bespaart bovendien een hoop manuren en dus geld. Dat zo'n renovatie van de sanitaire ruimtes niet lang hoeft te duren bewijst de toiletgroep bij Studio 21 + 22 op het Mediapark in Hilversum. Het tegelwerk zag er nog prima uit, alleen het keramiek was aan vervanging toe. In één dag werden twaalf nieuwe wc's en zes nieuwe wasbakken geplaatst. Het was slechts een kwestie van de oude toilet-potten en wastafels verwijderen en de Monolith modules bevestigen.

Zo'n snelle renovatie is bijna overal mogelijk met Geberit Monolith sanitairmodules. Zowel bij wc's met een standaard aansluiting op 23 centimeter hoogte als bij een PK-pot. De vloerstaande PK-pot kun je heel gemakkelijk zonder breekwerk vervangen voor een Monolith module door met een sprongbocht de hoogte 7 centimeter aan te passen, zodat de afvoer op de juiste hoogte zit. Daarnaast zijn er speciale modules voor vloerstaande closetpotten.

Waar wij veel vragen over krijgen is of die rappe opknopbeurt ook mogelijk is bij toiletruimten die al zijn voorzien van een inbouwreservoir? Sinds begin jaren '90 is het inbouwtoilet in zwang en deze zijn na 20 jaar ook toe aan een opknopbeurt. Daarvoor is een hogere uitvoering (114 cm) ontwikkeld, zodat het oude bedieningspaneel wegvalt achter de nieuwe module. Bovendien kunt u Monolith voor het oude reservoir hangen door gebruik te maken van de bestaande bevestigingspunten van het frame. Zo is alles mooi weggewerkt. En dat is precies wat klanten willen.



Dat geldt trouwens ook voor de wastafel. Vraag de gemiddelde consument maar wat ze liever hebben: een kraan op de wastafel of uit de muur? En wat als ik u dezelfde vraag stel? Waarschijnlijk krijg ik dan verschillende antwoorden. De leidingen voor een muurkraan aanleggen, betekent per definitie frezen. En als u bij de montage van de kraan ook maar een millimeter afwijkt, dan hangt de kraan scheef. Kortom: het is arbeidsintensief en secuur werken. Zeker als er tijdsdruk bij komt is dat niet prettig. In de Monolith wastafelmodule zijn de voorbereidende werkzaamheden al getroffen, daardoor zit de kraan goed op zijn plek en stevig vast. Bovendien is de sifon weggewerkt achter de glasplaat en de luxe uitvoeringen hebben openberuimten zodat allerhande flesjes en tubes uit het zicht zijn.

KNOW
HOW
INSTALLED

Ga voor meer informatie over de Geberit Monolith sanitairmodules naar www.geberit.nl/monolithpro

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.





DEENSE BEDRIJVEN SLAAN HANDEN INEEN

AQSI is nieuwe sociale duurzaamheidstool

Grundfos heeft begin deze maand samen met Danfoss, VELUX en Rockwool de sociale duurzaamheidstool AQSI geïntroduceerd. AQSI helpt bij het kwalitatief beoordelen van aspecten voor de gebruikers van een gebouw die (nog) niet in bouwregelgeving zijn vastgelegd.

AQSI is bedoeld voor de bouwprofessional: voor de installateur die een goede installatie wil

aanleggen, voor de architect die alle beoogde kwaliteitsaspecten voor de eindgebruiker wil vastleggen, voor de adviseur die op een gestructureerde manier zijn beoordeling wil opbouwen, voor de opdrachtgever die onderbouwd wil zien hoe gebruikers zijn gebouw ervaren en voor de beheerder die vooraf inzicht wil hebben in de consequenties van onderhoud en herbestemming.

De vier grote Deense bedrijven

die aan de basis staan van AQSI lieten zich onder andere leiden door de vraag: Geven de BREEAM-score, GPR-rapportcijfer en EPC wel voldoende waarborg voor een gezond, comfortabel en prettig gebouw? Hoe ervaren gebruikers een gebouw en welke impact heeft het gebouw op hun gezondheid, op de bruikbaarheid en op de omgeving?

AQSI is gebaseerd op de Europese norm EN16309 en de Nederlandse norm NEN 16309.

Zehnder introduceert Zehnder ComfoAir Q

Zehnder introduceert de nieuwe generatie WTW-unit: de Zehnder ComfoAir Q. Deze ventilatie-unit is het resultaat van een technische doorontwikkeling van ventilatie met warmterugwinning (WTW). De ComfoAir Q bewaakt de kwaliteit van de lucht in woning of gebouw uiterst nauwkeurig.

Het hart van het systeem is de nieuwe warmtewisselaar in diamantvorm die niet alleen een hoger rendement oplevert, maar ook stiller en energiezuiniger is. Het totaalontwerp van de unit draagt bij aan de hoogst mogelijke luchtkwaliteit en comfortbeleving met het laagste energieverbruik die met gebalanceerde ventilatie te realiseren is. Comfortabel door de extra geluidsreductie tot wel 8 dB(A) en een besparing van 13,3 procent op elektriciteit.

De ComfoAir Q houdt de kwaliteit van de binnenlucht volledig onder controle dankzij tien ingebouwde sensoren met daaraan gekoppeld een intelligente technologie. Per 1 juli zijn drie units verkrijgbaar in verschillende capaciteiten van 350 m³/h, 450 m³/h en 600 m³/h. Meer informatie is te vinden op www.zehnder.nl.



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.



DE TREIN VAN MARLIJN WEERDENBURG DENDERT MAAR DOOR

‘Danni is de figuur die ik zou willen zijn. Een vrouw met ballen’

Opeens is Marlijn Weerdenburg (van 1983) ‘mainstream’. Vooral haar rol als de volkse advocate Danni Lowinski zorgde voor een doorbraak als nationale bekendheid, maar zeker ook haar deelname aan ‘Wie is de Mol’ in 2013 (ze bereikte de finale) en momenteel als zangeres in ‘It Takes 2’ dragen bij aan haar snelle opmars. Dit laatste programma heeft ertoe geleid dat ze heeft besloten haar zangcarrière zeer serieus te nemen, terwijl ze aan de andere kant net een contract heeft getekend bij KRO-NCRV om programma’s te gaan maken. Alle reden voor een portret.

Van Marlijn Weerdenburg, die opgroeide in een zorgeloos gezin in Den Bosch en al op haar vierde het zingen ontdekte, is Nederland voorlopig nog niet af. Integendeel. De carrière van de vrolijke spring in het veld begint pas. Ze

studeerde ze eerst af aan het Brabants Conservatorium in Tilburg en pas daarna, in 2008, aan de Amsterdamse Toneelschool en Kleinkunstacademie. Tijdens de laatste studie tourde Marlijn met de voorstelling ‘Verboden te la-

dat ze samen het duo Miss Molly & Me oprichten. Het wordt een daverend succes, helemaal na een optreden van 1 minuut bij ‘De Wereld Draait Door’: Helge en vooral Marlijn zijn daarna niet meer weg te denken uit de Nederlandse scene. 3FM-dj Giel Beelen prees de twee als ‘übevrolijk’.

Acteren

Dat Marlijn ook kan acteren is mooi meegenomen en leidt ertoe dat ze in 2013 de rol van Danni Lowinski krijgt. Die speelt ze tot op de dag van vandaag. Op Totaal TV zegt ze over haar eerste grote rol

hoezo krijg ik deze kans, er zijn zo veel supergoede acteurs? Ik weet niet waarom ze mij kozen, maar ik denk nog steeds: dank je wel! Mijn leven was na die eerste aflevering van Danni Lowinski één groot circus. Normale acteurs bouwen zo iets langzaam op, spelen eerst een paar gastrollen, maar bij mij was het meteen: bam. Het was één groot feest, een van de grootste geluksmomenten van m’n leven.”

Kijkcijfers

Na een dag dat een aflevering van Danni Lowinski is uitgezonden,

me leeg. En dan is ineens niets meer leuk. De levensvreugde was even weg. Er was niet eens ruimte om even een potje te janken. Tijdens een vakantie viel een soort kwartje: dit wil ik niet meer. Ik blijf druk, dat was ik al als kind. Maar ik ben wel strenger voor mezelf: rust, regelmaat en reinheid. Het klinkt gek, maar slapen is zo ontzettend belangrijk.”

Maar inmiddels dendert de trein weer vrolijk verder. Met Miss Molly & Me gaat ze weer op pad, ze wil haar zangcarrière een impuls geven en begin februari werd be-

‘Ik voel me bevoorrecht’

Marlijn Weerdenburg in ‘It Takes 2’ met Waylon.

FOTO: RTL

heeft een beetje gezocht wat haar het beste past en heeft besloten dat het in de eerste plaats zingen wordt. Haar succes bij ‘It Takes 2’, waarin ze samen met haar coach Waylon de mooiste liedjes ten gehore brengt, heeft daaraan bijgedragen. In het radioprogramma ‘Goeiemorgen Lex’ op 100% NL vertelde ze begin deze maand: “Ik word toch echt het gelukkigst van muziek maken en wil het nu gaan proberen, het liefst met eigen soulmuziek. Ik spreek dit nu hardop uit omdat ik ervan overtuigd ben dat dingen dan gaan rollen.”

Conservatorium

Helemaal onverwacht is dit niet. Ze brak weliswaar als actrice in haar eigen serie ‘Danni Lowinski’ door, maar muziek is wel helemaal ‘haar ding’. Niet voor niets

chen’ van Herman van Veen door Nederland, België en Duitsland en vlak daarna kreeg ze de rol van Dionne in de musical ‘Hair’. Ook speelde ze in datzelfde jaar in de kindervoorstelling ‘Vuil Kind’ en ze was met haar eigen band te zien en te horen op verschillende theaterfestivals, waarbij ze werd begeleid door onder anderen Paul de Munnik. Die is trouwens nog steeds haar zangcoach.

Klein spul

Toch is dit allemaal klein spul vergeleken bij wat er in 2010 op haar afkomt. Zij ontmoet dan componist en zanger Helge Sliker bij de muziektheatervoorstelling ‘Marilyn Monroe: Diamonds are a girl’s best friend’ (Marlijn speelt Marilyn Monroe), hetgeen er na wat omzwervingen toe leidt

op televisie: “Danni is de figuur die ik zou willen zijn. Een vrouw met ballen.” Die ballen kon ze af en toe goed gebruiken, want de opnamen waren niet altijd even makkelijk. “Danni is in de eerste aflevering depressief en drinkt het ene biertje na het andere. Op de raarste momenten moest ik liters maltbier naar binnen werken, zó smerig. Ook onderschat ik ieder jaar de kou. De serie speelt zich af in de lente, maar wordt opgenomen in de winter. Danni draagt altijd nietsverhullende kleding en dat is verschrikkelijk koud. Een draaidag van tien uur is dan lang”, zegt ze tegen TeleVizier.

Ze heeft trouwens geen idee waarom de makers bij haar zijn uitgekomen. “Ik vroeg me af:

is een van de eerste dingen die ze doet de kijkcijfers opzoeken. “Als Danni Lowinski op tv is geweest, check ik de volgende ochtend de kijkcijfers omdat ik het leuk vind als veel mensen naar de serie kijken. En als de cijfers hoog zijn, is de kans groter dat ik dit kan blijven doen. Kijkcijfers zijn dus heel belangrijk. Maar als ik moet kiezen tussen een Gouden Kalf of twee miljoen kijkers, kies ik voor een Kalf. Ik krijg dan erkenning van een vakjury en dat vind ik persoonlijk nóg belangrijker.”

Overvolle agenda

Inmiddels kent ze ook de keerzijde van een te volle agenda. Na de tweede serie Danni Lowinski was ze helemaal op, vertelde ze tegen het AD. “Ik sliep vaak maar vier uur per nacht, was moe en voelde

kend dat Marlijn voor KRO-NCRV programma’s gaat maken. Mediadirecteur Taco Rijnsemus is blij dat hij het talent heeft binnengehaald. “Marlijn Weerdenburg is een multitalent. Ik ben heel blij dat we met haar gaan samenwerken. We zijn op dit moment met haar een nieuwe dramaserie voor NPO3 aan het ontwikkelen rondom het thema ‘Dertigersdilemma’s’. Een onderwerp dat veel vrouwen én mannen zal aanspreken. Ook zijn we met elkaar in gesprek over een eigen programma op NPO3.”

Zelf zegt Marlijn over dit contract: “Ik voel me bevoorrecht dat ik met de KRO-NCRV in zee ga. Ze geven me de kans om programma’s te ontwikkelen op zowel acteer- als presentatiegebied. Ik sta te popelen om aan de slag te gaan.”

15 jaar Van Lier

Van Lier Installatietechniek in Maasbracht viert deze maand alweer het 15-jarig bestaan.

Van Lier Installatietechniek is specialist op het gebied van sanitair, installatie van gas, water, verwarming en aircosystemen, alsook van oliebranders in zowel de scheepvaart als de woning- en utiliteitsbouw. Daarnaast is Van Lier specialist in zonneboilers en -collectoren.

Voordeel van Van Lier Installatietechniek is de combinatie van deze diensten, zodat bij een verbouwing of nieuwbouw alle installatietechnieken in één hand worden gehouden, vanaf advies en ontwerpfase tot aan uitvoering, oplevering en onderhoud. Wat je noemt onestopshopping. Van Lier onderscheidt zich in de markt door persoonlijk advies met betrekking tot alle werktuigbouwkundige installaties en service staat hoog in het vaandel.

Smartphone populair op het toilet

Een op de drie Nederlanders die zijn smartphone gebruikt op het toilet doet dat om te internetten en 14 procent speelt games en ook 14 procent bezoekt en bewerkt Facebook.

Dit leert een poll van de website XGN. Bezoekers van de site wordt gevraagd mee te doen met een poll en dat levert inmiddels een aardig beeld op van het gebruik van de smartphone op het toilet. Eerder bracht het Nationaal Toiletonderzoek al aan het licht dat drie kwart van de Nederlanders de smartphone meeneemt bij de gang naar het toilet.



Badkamers zijn zeer geschikt voor conceptueel bouwen, zoals hier in de vorm van prefab. FOTO: LOGUS PREFAB

Badkamer is ideaal voor conceptueel bouwen

Een badkamer leent zich uitstekend om aan de klant aan te bieden als een concept. Dit wil zeggen dat de badkamer zo ongeveer kant-en-klaar wordt aangeleverd en alleen nog moet worden aangesloten op de leidingen. Dit concept is ideaal voor zowel nieuwe woningen als voor woningen die gerenoveerd worden.

Dit stelt Henri Busker in een blog op bouw kennis.nl over het fenomeen 'conceptueel bouwen'. Deze term duikt de laatste tijd steeds vaker op, maar toch weten niet heel veel mensen in de branche er raad mee: wat is dat nou precies, conceptueel bouwen? De meningen zijn er in elk geval over verdeeld. Busker: "Toen ik ooit een architect vroeg naar zijn mening over conceptueel bouwen dacht hij ook aan concepten, maar meer in termen van een eerste ontwerp van een gebouw. Dit is natuurlijk niet onwaar, maar het dekt niet volledig de lading."

Veel voordelen

Er is een Netwerk Conceptueel Bouwen en dat stelt vast dat bij conceptueel bouwen de klant kiest uit een aantal concepten die vooraf zijn ontwikkeld door ontwikkelaars, architecten, bouwbedrijven, installateurs en

toeleveranciers. "Het blijkt dus uiteindelijk zo te zijn dat concepten zoals wij die in de bouw bedoelen kant-en-klaar ideeën of producten zijn die met enkele aanpassingen voldoen aan de behoefte van de eindgebruiker", aldus Busker, die stelt dat conceptueel bouwen veel voordelen biedt. Maar er is wel een spanningsveld. Ontwikkelaars van een concept kiezen er veelal voor, omdat dan sneller, slimmer en goedkoper gebouwd kan worden.

Passend antwoord

"Aan de andere kant staan de uitvoerende partijen, die niet altijd een passend antwoord hebben op deze vraag van de opdrachtgever. Die vragen zich - al dan niet terecht - af hoe ze nog sneller of nog goedkoper moeten bouwen", aldus Busker.

Hoe dan ook zijn er kansen en dat brengt Busker er toe een top 7 op te stellen van kansrijke concepten. Badkamers staan in deze top niet bovenaan (dat is isoleren) en zelfs niet op de tweede plaats (dat zijn energieconcepten), maar badkamers staan wel op de derde plaats en de afstand tot de bovenste twee is maar zeer klein. En nu we het toch over de installatietechnische kant hebben: keukens staan maar net achter badkamers op de vierde plaats.

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: toilet aan de voet van de Ama Dablam

Het is een bijzonder plaatje van een bijzonder toilet dat te vinden is aan de voet van de 6.812 meter hoge Ama Dablam, op de weg naar het basiskamp van de Mount Everest. De foto is genomen in Chuklung, een klein dorpje op 4.730 meter hoogte. Het toilet is speciaal voor trekkers en bergbeklimmers in de Khumbu regio van Nepal ten zuiden van de Mount Everest.



FOTO: DAVID RUIZ LUNA/LONELY PLANET

Koninklijke Sanders

125 jaar. Zo lang bestaat sanitair-expert en loodgieter Sanders uit Purmerend al. En dat is deze maand bekroond met het predicaat 'Koninklijk'.

Het in Purmerend beroemde bedrijf bestaat sinds 1891 en is een hecht familiebedrijf. Momenteel wordt het bedrijf gerund door Jan, de vierde generatie, en zijn zoon Alexander, die de vijfde in lijn is. En Jans vrouw Nathalie is de stille kracht achter het succes van het bedrijf, waar je terecht kunt voor de meest uiteenlopende werkzaamheden op het gebied van water, gas en riolering.

De dolenthousiaste familie wilde met enkele vrienden, kennissen,

trouwe klanten en relaties het 125-jarig bestaan vieren, gewoon bescheiden. Maar opeens en als complete verrassing stond burgemeester Don Bijl op de stoep met een officieel predicaat en de bevestiging dat het bedrijf zich nu officieel Koninklijke Sanders mag noemen.

De familie Sanders vindt het prachtig en een kroon - letterlijk - op het werk, maar ze blijven er vooral nuchter onder. "Ik denk niet dat het koningshuis van de week opbelt met de mededeling dat Máxima een nieuw bad nodig heeft. Maar ze kunnen het altijd vragen en als ik het kan, maak ik het voor ze", liet Jan Sanders zich ontvallen tegenover RTV Noord-Holland.

Ruimtebesparende Geberit Duofix en Sphinx 345 xs Rimfree® verkorte wand-closet vormen ideale comfortoplossing

U kent het vast: er wordt aan u gevraagd om een toiletruimte te moderniseren, waarbij het huidige toilet vervangen moet worden door een wandcloset. Ter plaatse bekijkt u de situatie. En wat blijkt: u heeft te maken met een ruimte die helemaal voldoet aan het design en de afmetingen van een halve eeuw geleden. Op de achterwand hangt een hooghangend reservoir en er is net genoeg beenruimte om te zitten zonder met je knieën de deur te raken. Hoe gaat u om met deze puzzel in het kleinste kamertje?

Renovatie is de laatste jaren hét sleutelwoord in de bouw. Veel huizenbezitters besloten de afgelopen jaren hun huis te moderniseren in plaats van te verhuizen. De eisen die gesteld worden aan de nieuwe wc zijn bijna in een woord

te vatten: hygiënisch én up-to-date. Een wandcloset is tegenwoordig eerder een vereiste dan een wens. Tegenwoordig meet een wc-ruimte ongeveer 120 cm diepte, maar die afmeting was niet altijd standaard. Wilt u in die kleine ruimte toch een wandcloset met inbouwreservoir realiseren én kunt u gebruikers een comfortabele zithouding (minimaal 45 cm beenruimte voor het closet), dan moet u verder kijken dan de standaardoplossing.

Ideale comfortoplossing

De ideale comfortoplossing is het Geberit Duofix ruimtebesparende inbouwreservoir (8 cm) in combinatie met het Sphinx 345 xs Rimfree® verkorte wandcloset (49 cm). Hierdoor bespaart u 4 cm diepte vergeleken met een standaard inbouwreservoir en gemiddeld 5

cm vergeleken met een standaard wandcloset. Het compacte wandcloset zonder spoelrand is een perfecte probleemoplosser voor een kleine badkamer of toiletruimte.

Geen spoelrand

Los van het feit dat dit een ruimtebesparend closet is, zijn er natuurlijk ook de voordelen van Rimfree®. Deze closets hebben geen spoelrand en zijn de nieuwe standaard op het gebied van hygiëne (zonder spoelrand zijn er geen verborgen ruimtes waar vuil zich kan afzetten en ophopen) en onderhoudsgemak (de binnenkant van het closet is immers hierdoor gemakkelijk stralend schoon te houden). Zelfs de kleinste ruimte in het huis is dus met Geberit inbouwreservoirs en Sphinx closets om te bouwen naar de hedendaagse standaard.



NIELS REIJNEN ZET IN NEGEN JAAR VOLWASSEN INSTALLATIEBEDRIJF OP POTEN

Reijnen Installatietechniek is stevig geworteld in Brabant

Zaken allemaal niet ingewikkelder maken dan ze zijn en vooral ook niet verder springen dan de polsstok lang is. Dit zijn zo ongeveer de handvatten waar Niels Reijnen van Reijnen Installatietechniek in Tilburg zich aan houdt. Het bedrijf is in een paar jaar uitgegroeid tot een omvang van 14 medewerkers die kunnen worden ingezet voor alle voorkomende loodgieterswerkzaamheden, reparatie en natuurlijk onderhoud.

De basis voor het huidige Reijnen Installatietechniek is gelegd in 2007. Niels Reijnen werkte als loodgieter voor een filiaal van een installatiebedrijf waar zijn vader - ook loodgieter van huis uit - bedrijfsleider was. Toen dat bedrijf kopje onder dreigde te gaan, kon Niels een vliegende start maken met een aantal klanten die hij

die al met pensioen was maar mij ging helpen, en het was best spannend, zeg maar. Maar ik had nu eenmaal de keus gemaakt om een serieus installatiebedrijf op te zetten en als ik ergens voor ga, dan ga ik er ook voor. Wat voor verwachting ik had? Ongeveer zoals we er nu voor staan."

24/7 en 365 dagen per jaar Reijnen Installatietechniek is gespecialiseerd in het uitvoeren van onderhoudswerkzaamheden en reparaties in met name de sociale woningbouw ("We hebben ook particuliere klanten, maar die vormen hooguit 5 procent van de klantenkring") en werkt met name voor woningstichtingen en -verenigingen in Brabant. Dit specialisme is als het ware organisch gegroeid en volgens Reijnen is er niets ingewikkelds aan zijn visie. Op de website lezen we hierover: "Reijnen Installatietechniek is er-



Niels Reijnen is trots op zijn installatiebedrijf dat hij in negen jaar heeft uitgebouwd.

het eerder vreemd dat dit vreemd wordt gevonden. Ik bedoel: een klant belt als er een probleem is en dat moet zo snel mogelijk worden opgelost, logisch."

Elektra

Om deze reden is er ook alweer sinds vijf jaar een elektratak. "Ik kende een goede electricien die ook loodgieterswerkzaamheden uitvoert. We raakten aan de praat en daar is een volwassen afdeling Elektra uit ontstaan. Dat werkt goed. Opdrachtgevers vinden het handig als er één aanspreekpunt is."

Onderhoud en reparaties

De werkzaamheden die Reijnen Installatietechniek uitvoert, beperken zich overal tot onderhoud en (spoed)reparaties. Heel af en toe wordt er gevraagd een installatie te ontwerpen, maar het engineeren wordt dan direct uitbesteed. "We weten waar we goed in zijn en ook waar we niet goed in zijn. Dat is wel een kracht", zegt Reijnen.

Dit wil echter niet zeggen dat er geen grotere projecten onder handen worden genomen. Vorig jaar nog waren loodgieters van Reijnen een paar maanden in touw in twee studentencomplexen in opdracht van woningstichting WonenBrebreg. Reijnen: "In het ene complex vielen op een gegeven moment de gaten in de nog koperen leidingen en er moest snel iets gebeuren. Daar hebben we het complete waterleidingennet vervangen. Later doken dezelfde problemen op in een ander studentencomplex en daar werden wij ook ingeschakeld. Waarom ze bij ons terecht zijn gekomen? Omdat de opzichter wist dat wij hier oog voor hadden. Wij voerden in deze complexen al kleine reparaties uit en hadden de opzichter al eens op de hoogte gebracht van de problemen die eraan zaten te

komen. Toen die problemen inderdaad opportuun werden, werden wij ingeschakeld. Of er nog meer aankomt? Geen idee. Deze twee complexen waren het verst heen, maar er kan zomaar nog meer uit komen. Momenteel hebben we nog wel een paar mooie omvangrijke klussen in een paar fabrieken. Het loopt allemaal lekker door."



Sphinx, sinds 1 januari onderdeel van Geberit, is voor Niels Reijnen ook gesneeden koek.

Goede support

Voor Niels Reijnen stond geen seconde ter discussie welke leidingen in de twee complexen zouden worden geïnstalleerd: Geberit Mapress. Dat is niet vreemd, want sinds de oprichting is Reijnen trouw aan de leidingssystemen en andere producten van Geberit. Hij zegt: "De leidingssystemen en alle andere producten van Geberit zijn gewoon goed, er is goede support vanuit het kantoor in Nieuwegein op het moment dat het nodig is en er is een klik met de accountmanager. Er is dus geen enkele reden om over te stappen." Het aardige is dat voor wat betreft

Trots

Maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo) is Niels Reijnen op het lijf geschreven. Hij is vooral een 'mensenmens' en dat uit zich onder andere in het gegeven dat hij parttime twee man heeft lopen die anders thuis zouden zitten. Eén was loodgieter, totdat een ongeval hem trof en hij dat vak niet meer kon uitoefenen. Bij Reijnen loopt hij nu twee dagen in het magazijn en is hij een gewaardeerde kracht.

En acht uur per week loopt een andere ervaren loodgieter mee die op deze manier weer kan wennen aan het arbeidsproces. Niels Reijnen is er trots op dat hij deze mensen kan helpen.

sanitair Reijnen ook al bij de start in 2007 koos voor Sphinx en dat is tegenwoordig onderdeel van Geberit. "Dat maakt het er alleen maar makkelijker op", zegt Reijnen.

Groeien is lastig

Wat Niels betreft, mag zijn bedrijf nog groeien, maar hij voelt inmiddels aan den lijve het tekort aan loodgieters. "Ik kan wel reclame gaan maken, maar stel

dat daar werk uit komt, dan weet ik niet hoe ik dat moet uitvoeren. Ik werk soms met een paar inleners en die werken op zich prima, maar het is toch niet helemaal de kwaliteit die ik wil. Ik wil mensen kunnen kneden, maar vind nu maar eens goede loodgieters. In Tilburg werkt een aantal installatiebedrijven, waaronder ik, binnen TEB Vakschool samen om jonge mensen op te leiden tot loodgieter. Dat werkt prima, maar als ze er niet zijn, zijn ze er niet. Tot enige tijd terug was er een lange lijst met mensen die werk zochten en nu is er een lijst met bedrijven die mensen zoeken. Dat is wel een uitdaging."



In het magazijn liggen de stellingen vol met producten van Geberit.

kon overnemen. "De familie Reijnen heeft in Tilburg een traditie van meer dan honderd jaar in dit vak, maar dit bedrijf bestaat volgend jaar tien jaar", zegt hij met gepaste trots.

Spannend

Het jaar 2007 was achteraf niet bepaald een goed jaar voor de start van een bedrijf, want in 2008 brak de crisis uit. Niels Reijnen heeft daar ook last van gehad. "We gingen van start met zijn vieren, onder wie mijn vader

op gericht om 24/7 365 dagen per jaar klaar te staan voor haar klanten. Wij zijn steeds op zoek naar een verbetering in afstemming op onze opdrachtgevers. Het voordeel van deze verregaande samenwerking wordt door onze opdrachtgevers geroemd om haar win-winsituatie."

Ter toelichting zegt Reijnen: "Onze service is onovertroffen, dat durf ik wel te stellen. Als je vandaag belt, zijn we gisteren al geweest, bij wijze van spreken. Dat is toch niet zo vreemd? Ik vind

Lekkageherstel.nl

Reijnen Installatietechniek heeft samen met Krijnen Bouw Riel in Riel Lekkageherstel.nl opgezet vanuit ervaringen met opdrachtgevers over lekkages. Niels Reijnen licht toe: "Een lekkage is het ergste dat je kunt overkomen en wij hebben samen dit initiatief genomen om met detectieapparatuur zonder hakken en breken de lekkage te vinden. De reden is dat opdrachtgevers regelmatig een onafhankelijk lekdetectiebedrijf in de arm hadden genomen. Dat bedrijf spoorde wel de lekkage op, maar verhielp deze lekkage niet. Door onze eigen lekdetectieservice houden wij alles in eigen hand. Wij sporen de lekkage op zonder kostbare rapportages en wij verhelpen de lekkage en herstellen eventuele gevolgschade. Zo houden wij alles in één hand."

AGENDA

Badvak

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

Datum: 6 t/m 8 juni
Locatie: 's-Hertogenbosch
Meer informatie: www.badvak.nl

Installatie Vakbeurs

De overzichtelijke vakbeurs voor de installatiesector die stevast na de zomer wordt gehouden.

Datum: 13 t/m 15 september
Locatie: Hardenberg
Meer informatie: www.evenementenhal.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:

- Afvoertechniek Hemelwater: dinsdag 10 mei 2016
- Duurzame sanitair oplossingen: donderdag 12 mei 2016
- Montagetechniek PE vuilwater en hemelwater (praktijk): dinsdag 24 mei 2016
- Service Sanitair (praktijk): donderdag 26 mei 2016

Deelname aan de cursussen is gratis. Aanmelden kan via www.geberit.nl/cursussen.

Geberit On Tour

Geberit On Tour toert ook dit jaar weer door het land met de bekende trailer met alle noviteiten van Geberit en Sphinx. Experts van beide organisaties geven informatie over onder andere het Geberit Omega inbouwreservoir, de Geberit Monolith Plus, Geberit DuoFresh en Geberit AquaClean (douchewc). Naast de sanitairsystemen ontbreken ook de leidingsystemen niet. Geberit Mapress, Mepla en PushFit worden niet alleen gepresenteerd, maar ook toegelicht tijdens demonstraties waarbij de bezoeker ook zelf de diverse leidingsystemen kan proberen en ervaren. Er is natuurlijk ook aandacht voor producten van Sphinx, waaronder de Sphinx Rimfree®.

Geberit On Tour komt dit jaar bij:

- 17 mei, Bouwmaat, De Hurk, Eindhoven
- 19 mei, Van Walraven, De Bilt
- 23 mei, Bouwmaat, Spijkenisse
- 27 mei, Bouwmaat XL, Leiden
- 31 mei, Bouwmaat, Hilversum
- 1 juni, Bouwmaat Amstelveen, Aalsmeer
- 2 juni, Bouwmaat Binckhorst, Den Haag
- 3 juni, Bouwmaat Arnhem, Arnhem
- 7 juni, Technische Unie, Leeuwarden
- 8 juni, Bouwmaat, Amsterdam Sloterdijk
- 9 juni, Vihamij, Harderwijk
- 15 juni, Otib, Roermond UITmarkt
- 1 september, Van Walraven, Mijdrecht

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

Geberit AquaClean Roadshow

De Geberit AquaClean truck toert door het land (zie het uitgebreide artikel hierover op de voorpagina en hiernaast). De data dat Nederland kan kennismaken met deze unieke douchewc ervaring zijn:

- 13 mei, Geberit Experience Center, Nieuwegein
- 14&16 mei, Woon Leiderdorp
- 20-22 mei, Italië Evenement, Haarzuilens
- 23-29 mei, Libelle Zomerweek, Almere Strand
- 1-3 juni, Design District, Zaandam
- 4-5 juni, Villa Arena, Amsterdam
- 8-9 juni, Stadscentrum Het Valkhof, Nijmegen
- 11 juni, Wooncentrum Nijhof, Baarn
- 12-17 juni, Fleurig Huis en Tuin, Appelpert
- 18-19 juni, Stadsplein Amstelveen
- 24-26 juni, Farm & Country Fair, Aalten

Like Geberit op Facebook

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



ROADSHOW LAAT HET DE CONSUMENT ZELF ERVAREN

Groots opgezette douchewc roadshow van Geberit

De Geberit AquaClean Tour zet reiniging met water op het toilet in de spotlight en verleidt consumenten het zelf uit te proberen.

Iedereen mag het komen ontdekken: onder het motto 'Mijn eerste keer' doorkruist Geberit dit voorjaar heel Nederland. Tijdens de Geberit AquaClean Tour krijgt de consument de kans om op een heel innovatieve manier de verfrissende reiniging met water te ervaren. Deze natuurlijke vorm van intieme hygiëne leren ze kennen in een exclusieve omgeving. Met deze 'eerste keer' belooft Geberit een uitzonderlijke ervaring, die onze westerse gewoonten in persoonlijke hygiëne weleens voorgoed zou kunnen veranderen.

Deze grootschalige campagne van Geberit is rechtstreeks op consumenten gericht en vindt deze lente op geselecteerde locaties en op doelgroepgerichte events plaats. Met de Geberit AquaClean truck presenteert de sanitairfabrikant het thema 'reinigen met water' op een nieuwe en baanbrekende manier: in een exclusieve sfeer, zullen eindgebruikers in staat worden gesteld de voordelen, van deze natuurlijke vorm van persoonlijke reiniging, te ervaren door het zelf uit te proberen. Geberit ziet de campagne als een extra stap in de richting van een nieuwe hygiëne-cultuur in Nederland.

Vanaf 13 mei t/m 26 juni toert de AquaClean truck door Nederland en brengt het

promotieteam bezoeken aan diverse plaatsen en evenementen, zoals de Libelle Zomerweek in Almere, Design District in Zaandam, het Italië evenement in Haarzuilens, Fleurig Huis & Tuin bij Appelpert, Farm & Country fair in Aalten, Villa Arena in Amsterdam, het stadsplein van Amstelveen, wooncentrum Nijhof en stadscentrum Het Valkhof in Nijmegen. Geberit heeft als doel, dat de roadshow een lange termijn impuls aan AquaClean partners en dealers geeft, als het gaat om de verkoop van de AquaClean douchewc.

Enthusiasme voor een nieuwe vorm van hygiëne

Geberit wil de eindgebruikers enthousiast maken voor het reinigen met water op het toilet en aanleiding geven tot een geheel nieuwe beweging. Naast de focus op de douchewc als product, zal de roadshow voornamelijk gericht zijn op het element van persoonlijke ervaring; Wat is een douchewc en wat doet dat met het gevoel? In de truck is een promoteam aanwezig die dit onderwerp ter sprake brengt en je uitnodigt een douchewc te testen. De eerste ervaring met een Geberit AquaClean douchewc is altijd een belevenis. Maar als je het eenmaal ervaren hebt, wil je niet meer zonder!

In de truck er is een testwaterstraal voor de handen, er zijn diverse AquaClean douchewc showmodellen en twee werkende douchewc's van ons nieuwste model: de AquaClean

Mera, waarmee men het reinigen met water op het toilet kan ervaren, zowel fysiek als emotioneel.

Speciale vakeditie vrijdag 13 mei: kick-off van de tour!

Op vrijdag 13 mei is de aftrap van de Geberit AquaClean Tour in Nieuwegein bij het hoofdkantoor van Geberit. Alle vakrelaties zijn van 12.00 tot 20.00 van harte uitgenodigd om op deze speciale vakeditie de AquaClean truck te ervaren onder het genot van een hapje, een drankje en muziek. Op deze vakdag wordt er onder de vakrelaties een Geberit AquaClean douchewc weggegeven, inclusief installatie binnen één dag.

'Mijn eerste keer'

De campagne 'Mijn eerste keer' zal begin mei gelanceerd worden met reclame en social media-activiteiten. De aandachtstrekker van de campagne is een video op social media, die de gezichten van mensen laat zien, wanneer ze voor het eerst de douchewc ervaren. Geberit is er doelbewust op uit mensen te verrassen en ze aan te sporen informatie in te winnen en al pratend het taboe te doorbreken. Tijdens de roadshow maken ook consumenten kans een Geberit AquaClean douchewc, inclusief installatie binnen één dag, te winnen door de douchewc uit te proberen.

Meer informatie over het tourschema, het reinigen met water en de winactie is te vinden op www.geberit-aqua-clean.nl/roadshow.

Uitdagingen verbouwing Thialf zitten vooral in de planning

KONINKLIJKE DAMSTRA INSTALLATIETECHNIEK WERKT AAN NIEUW IJSPALEIS

Koninklijke Damstra Installatietechniek in Driezum werkt momenteel mee aan de verbouwing van ijsstadion Thialf in Heerenveen. Mede-eigenaar en projectleider Rein Damstra legt uit waar de uitdagingen liggen. "Die zijn er vooral in de planning, want die is echt heel erg strak."

Het voetbal heeft als heilige grond Wembley, tennis heeft Wimbledon en schaatsen heeft Thialf. En bij de start van het schaatsseizoen op 16 oktober dit jaar is dit het nieuwe Thialf. Dan komt een einde aan twee jaar lang (ver)bouwen van een topsportaccommodatie die wat betreft de schaatssport zijn gelijke in de wereld niet kent. Los van alle faciliteiten die er komen voor de Nederlandse topschaatsers wil Thialf vooral een icoon worden op het gebied van duurzaamheid. Er wordt bijvoorbeeld gestreefd naar een energiereductie van minimaal 50 procent en er wordt volop gebruikgemaakt van duurzame materialen.

Warmtebouw Utrecht

Thialf kwam ruim twee jaar geleden op het pad van Damstra. Het bedrijf werkt al jaren tot volle tevredenheid samen met installatiebedrijf Warmtebouw Utrecht en toen Warmtebouw Utrecht van hoofdaannemer Heddes de opdracht kreeg voor alle installatiewerkzaamheden in het schaatshal, werd Damstra gevraagd een offerte uit te brengen voor de waterleiding, riolering, alle sanitair en hemelwaterafvoer. "Warmtebouw wilde per se dat de klus naar een Fries installatiebedrijf

ging vanwege de connectie met Friesland en dat zijn wij geworden", zegt Rein Damstra.

Twee fasen

Thialf wordt verbouwd in twee fasen. De eerste bouwronde vond plaats voor het afgelopen schaatsseizoen, vervolgens werd er doorgeschaatst en werd hooguit achter de schermen nog gewerkt, maar direct nadat eind maart het schaatsseizoen werd afgesloten is het werk weer op volle kracht opgepakt. "Normaal hebben we hier drie man rondlopen en de piek verwachten we over een week of vier. Dan hebben we wel zes, zeven man nodig", licht Damstra toe.

Uitdagingen

Installatietechnisch zijn er geen echte uitdagingen, maar andere zijn er wel degelijk. Damstra legt uit: "Thialf is een ovaal gebouw en het kost daardoor relatief veel werk om alles op elkaar te laten aansluiten. Een andere uitdaging zit in de logistiek. Wat er ook gebeurt, op 16 oktober dit jaar moet de hal gereed zijn. Daar valt niet vanaf te wijken en dat wordt een hele kluit. Er was even het voorstellen om 24 uur per dag te kunnen doorwerken, maar dat wil de gemeente niet vanwege mogelijke overlast voor de omwonenden. Dit betekent een enorme strakke planning waarbij alle werkzaamheden nauwkeurig op elkaar worden afgestemd. En als er iets tegen zit, dan kan het treintje zomaar ontsporen. Dat vergt dus veel overleg."

Om problemen voor te zijn, worden daarom zo veel mogelijk



Onder de tribunes ligt een compleet netwerk van afvoerleidingen van Geberit.



Rein Damstra: 'Speciaal voor deze klus hebben we vier medewerkers naar een cursus bij Geberit gestuurd om de puntjes op de i voor wat betreft Pluvia te zetten.'

bochten en T-stukken op de speciale prefab-afdeling in Driezum in elkaar gezet. "Dan hoeft je alleen nog maar in de hal de stukken te monteren. Wij zijn trouwens sowieso groot voorstander van prefab. Dat werkt prettiger, makkelijker, goedkoper en je hebt geen verlies aan reistijd."

Bimmen

Haast vanzelfsprekend is het engineeringswerk gebimd. Damstra werkt al ruim vier jaar met BIM en is daarmee een van de voorlopers. Rein Damstra erkent de voordelen, maar bimmen is voor hem niet zaligmakend. "Bimmen is mooi om clashes eruit te halen en werkt geweldig bij nieuwbouw. Maar bij de renovatie van een bestaand gebouw zoals Thialf kom je regelmatig tegen dat iets niet klopt en kun je weer opnieuw gaan tekenen. Dat is nog steeds een algehele uitdaging van BIM: je moet mee. Het heeft veel voordelen, faalkosten worden voorkomen, maar het is nog lang niet uitontwikkeld."

Cursus

Damstra werkt graag met de producten van Geberit. De naam Geberit staat in Thialf op de kilometerslange leidingen van het Pluvia hemelwaterafvoersysteem en er is Geberit PE geïnstalleerd voor de vuilwaterafvoer. Damstra is een tevreden afnemer van de producten van Geberit. "De kwaliteit is goed en de service is gewoon perfect. Speciaal voor deze klus hebben we vier medewerkers naar een cursus bij Geberit gestuurd om de puntjes op de i voor wat betreft Pluvia te zetten. Dat werkt geweldig. Waar mogelijk kiezen wij onvoorwaardelijk voor Geberit."

Azc in Assen

Inmiddels loopt er tegelijkertijd

nog een groot project in Assen. Hier moet het voormalige kantoor van de NAM worden omgebouwd tot een asielzoekerscentrum en ook hier is Rein Damstra projectleider. "Dat is qua installatie een

grotere uitdaging. Maar Thialf is natuurlijk wel prestigieus. Het staat mooi op onze cv, zo veel is wel zeker. En schaatsen zit ook in onze genen, want wij sponsoren een aantal jonge schaatsers."



In Thialf is Geberit Pluvia, waarvan de afvoerleidingen zijn geïsoleerd, verwerkt.

Damstra is 'Koninklijk, met onderscheiding'

Damstra Installatietechniek, waar ruim honderd Friezen werken, is een van de weinige installatiebedrijven in Nederland dat zich 'Koninklijk, met onderscheiding' mag noemen. Dit felbegeerde predicaat kreeg het bedrijf bij het 100-jarig bestaan in 2010.

Damstra is een hecht familiebedrijf waar - en dat is uniek - de vier broers Teake, Rein, Sijtze en Symen de zaak runnen. Het bedrijf, dat alle voorkomende werken in de installatiesector aanbiedt (ook elektra), heeft verschillende grote projecten onderhanden en opereert zowel in de woningsfeer als in de utiliteit en heeft ook particuliere klanten. En er zijn echte specialisaties, waaronder zwembadtechniek. Bij alle werkzaamheden staat duurzaamheid hoog in het vaandel. Dat wordt niet alleen met de mond beleden, maar ook met daden gestaafd: het bedrijf werkt bijvoorbeeld actief mee aan Duurzaam Wonen.nl. Dit samenwerkingsverband van een select gezelschap installateurs en bouwbedrijven stelt zich tot doel duurzaam wonen naar een hoger niveau te tillen.

De grenzen van het werkgebied houden overigens niet op bij Friesland en zelfs niet bij Nederland, want er zijn regelmatig opdrachten in onder andere Duitsland, Frankrijk, België en zelfs het Verenigd Koninkrijk.



Innovation
that excites

ONDERNEMERS: MEET THE CHAMPIONS

5 JAAR
GARANTIE
OP ALLE NISSAN
BEDRIJFSWAGENS
160 000 KM



NISSAN NV200 PROFESSIONAL EDITION

VAN € 15.880, NU VOOR
€ 12.185

4,2 m³ laadvolume
Ruimte voor 2 europallets
Tot 793 kg laadvermogen

NISSAN NV400 L1H1 PROFESSIONAL EDITION

VAN € 23.135, NU VOOR
€ 18.395

Tot 17 m³ laadvolume
Tot 1.620 kg laadvermogen

NISSAN NP300 NAVARA

VANAF
€ 23.615

Ruim 1.000 kg laadvermogen
3.500 kg trekvermogen

EXTRA LANG ZORGELOOS RIJDEN IS NU EXTRA VOORDELIG

Gaat u bij uw vervoerswensen voor het hoogst haalbare? Regel dan een ontmoeting met de Nissan bedrijfswagens. Want deze zijn kampioen op het gebied van lage kilometerkostprijs, uitrustingsniveau en garantieperiode. Nissan geeft namelijk als enige merk maar liefst 5 jaar garantie (max. 160.000 km) op alle bedrijfswagens. Bent u op zoek naar een complete bedrijfswagen in combinatie met financial lease? Dan biedt Nissan nu een 3,9% financial lease tarief aan op de Optima uitvoeringen van de NV200 en NV400*.

Wilt u ook zorgeloos aan de slag met één van deze kampioenen? Bezoek dan de Nissan-showroom voor een demonstratie en maatwerk offerte. U bent van harte welkom!

Prijzen zijn excl. BTW/BPM, kosten rijklaar maken en recyclingbijdrage, geldig voor klantorders in de periode 01/04/2016 t/m 30/06/2016. Niet inwisselbaar tegen contanten. Afbeeldingen en genoemde opties kunnen afwijken van standaarduitvoering. Vijf jaar fabrieksgarantie met een maximum van 160.000 kilometer geldig op een Nissan bedrijfswagen met een diesel- of benzinemotor die nieuw is aangeschaft. Niet in combinatie met andere acties. *Kijk voor de voorwaarden op nissan.nl

Nissan.nl

Altijd het beste
klimaat met
Zehnder



Zehnder ComfoAir Q
De eerste
modulerende WTW
Stiller, energiezuiniger en
nóg intelligenter

De Zehnder ComfoAir Q is het startpunt van een nieuwe generatie ventilatie-units. Aan de ontwikkeling liggen de nieuwste inzichten en actuele eisen ten grondslag, alsmede 75 jaar ervaring van Zehnder op het gebied van comfortabele ventilatie. Het design en de onderlinge afstemming van de componenten in de ventilatie-unit zijn geoptimaliseerd: daardoor zijn de best mogelijke geluids-isolatiewaarden, een nog betere warmteterugwinning en een bijzonder laag energieverbruik bereikt. Bovendien zijn significante verbeteringen bij de installatie en inbedrijfstelling gerealiseerd. Voor u en uw klanten leidt dat tot een nog hogere energie-efficiëntie en nog meer comfort.

Nissan, daar is niets mis aan

Nissan is in het segment bestelwagens geen grote speler, maar het heeft echt wel bestellers waar je als installateur goed mee voor de dag komt. De NV200 en zijn grotere broer de NV400 zijn het in elk geval waard om serieus te overwegen.

In Nederland is de NV200 niet heel groot, maar wereldwijd is de bestelauto een waar fenomeen. In New York is het bijvoorbeeld een gewilde taxi en in thuisland Japan is de auto niet meer weg te denken uit het straatbeeld. Deze compacte bestelauto heeft ten opzichte van veel concurrenten een afwijkende maatvoering. Met een lengte van 440 cm is de NV200 maar twee decimeter langer dan bijvoorbeeld een Renault Kangoo (die uit hetzelfde huis komt, want Nissan en Renault doen het samen), maar er kunnen onevenredig veel meer goederen in, want de laadruimte is liefst 4,2 kuub waar de Kangoo 3 kuub tegenover stelt. Dat scheelt een slok op een borrel. Het laadvermogen is 800 kilo en daarin wijkt de NV200 Van dan weer niet af van de Kangoo. En nu we het toch over laden hebben: het



De Nissan NV200. Deze is er ook in elektrische uitvoering.

ruim van de NV200 Van is niet overdadig aangekleed, maar wel erg functioneel ingedeeld en daar gaat het natuurlijk om. We adviseren overigens als optie een schuifdeur aan de linkerkant te bestellen, want dat maakt laden

en lossen handiger en een stuk veiliger.

Interieur

De cabine is dik in orde. Je ziet er aan af dat de dames en heren van de stylingafdeling hun best hebben gedaan. Misschien zijn ze zelfs een tikkie doorgeslagen, want het gecombineerde display voor afwisselend toerenteller, dagteller en verbruikmeter is heel erg wennen. Door een verhoogde vloer zit je wat hoog op de bok en ook dat is wennen. Het stuur voelt prettig aan en er is een ruim aanbod aan opbergvakjes en -bakjes. Een belangrijk pluspunt is de draaicirkel van slechts 10,4 meter, waarmee de auto vrijwel alle concurrenten achter zich laat.

Drie motoruitvoeringen

Er zijn drie motoruitvoeringen: twee 1.5 dCi-motoren met 90, respectievelijk 110 pk en een 1.6 benzinemotor die 110 pk levert. De lichtste variant van deze drie

voldoet over het algemeen uitstekend, maar voor wie het allemaal wat sneller mag is vooral de 1.5 dCi met 110 pk een aanrader. Er is al een NV200 voor 13.330 euro (exclusief BTW en BPM).

NV400

De NV400 is, zoals gezegd, de grote broer van de NV200. Deze is vooral populair met dubbele cabine. De NV400 maakt een krachtige indruk. Het stoere design met hoekige grille, geïnspireerd op Nissan's 4x4-range, verradt robuustheid en kracht. Het slimme en praktische interieur biedt alle gemak voor zelfs de zwaarste dagen. Het interieur doet fris aan en vanuit de stille cabine heb je een uitstekend zicht. Bovendien zijn er talrijke praktisch geplaatste en handige opbergvakken binnen handbereik. Vooral de klembordhouder die in het dashboard is geïntegreerd is erg handig. De instrumenten zijn dankzij het ergonomische design intuïtief te bedienen, zitten op

een logische plaats en zijn goed bereikbaar.

Zeven vrachtvolumes

De NV400 heeft liefst zeven vrachtvolumes beschikbaar: van 8 m³ tot in totaal liefst 20 m³ voor de zogeheten Box-uitvoering. Daarbij beschikt de berijder over maximaal 4.38 m laadlengte voor ladingen met grote afmetingen. Het vrachtvolume kan oplopen tot wel vijf europallets en ladingen tot maar liefst 1620 kg vormen geen probleem. En hoe groot of vreemd de vracht ook is, deze wordt makkelijk in het ruim geplaatst dankzij de lage laadrempeel en de grote en wijd openslaande deuren.

De NV400 heeft maar één motorinhoud en wel een 2,3-liter dCi turbodiesel. Maar deze is wel verkrijgbaar met een vermogen van 100 pk, 125 pk of 150 pk. We raden vooral de middelste variant aan. De NV400 is verkrijgbaar vanaf 21.135 euro.

'Volledig autonoom rijden is een illusie'

Iedereen weet langzamerhand: het gaat niet om de vraag of de zelfsturende auto er komt, maar wanneer. Maar is dat echt zo? Emeritus hoogleraar Verkeerskunde Maurits van Witsen van de TU Delft laat in het blad *De Ingenieur* weten dat een auto waarin je het stuur net zo goed kunt weglaten omdat je het toch niet aanraakt een illusie is. Zijn stelling: het verkeer is te ingewikkeld om helemaal te kunnen overlaten aan rijdende robots.

Van Witsen zegt onder andere dat er verkeerssituaties zijn waarbij de wet juist even moet worden overtreden voor de veiligheid en/of de doorstroming en dat is een afweging die een mens wel, maar een robot nooit kan maken. Een voorbeeld is dat je even met de banden over de stoep of de verkeerde weghelft gaat om een vrachtauto te passeren die aan het laden of lossen is.

"De gehinderde auto's kunnen eromheen rijden door bijvoorbeeld over de linkerweghelft te rijden of van de aanpalende vrije tram- of busbaan gebruik te maken. Zo zullen zich ook in een automatisch verkeerssysteem onnoemelijk veel situaties voordoen waarin de gebruiker zodanig specifieke wensen heeft dat die slechts op uiterst gecompliceerde wijze of in het geheel niet aan het geautomatiseerde voertuig kenbaar zijn te maken. Hoeveel praktischer is het dan als de bestuurder zelf het stuur ter hand neemt."

Afgebakend gebied

Hij meent dat geheel geautomatiseerd verkeer alleen mogelijk is in een afgebakend gebied met min of meer eigen regels, onder zeer strenge condities en waarschijnlijk met een extreem lage snelheid. Maar technéut als van Witsen is, is hij geen tegenstander van verdergaande automatisering van de auto. Toch ziet hij wel degelijk nut in diverse zelfrijdende functies. Bijvoorbeeld het automatisch inparkeren. "En de verkeersveiligheid is gediend met het verstrekken van adequate rijadviezen, het waarschuwen voor een opkomende mist of een blokkade op de weg en ook het afremmen tot een veilige snelheid bij een scherpe bocht of bij gladheid is van nut."



Meeste bestelauto's meteen afgetikt

In tegenstelling tot de personenauto markt, waar het aandeel leaseauto's onder de nieuwe verkoop boven de 50 procent zit, worden bestelauto's veelal direct afgerekend. Dit geldt voor meer dan 80 procent van de ondernemers. Daarnaast gebruikt een meerderheid zijn bestelauto ook privé en een navigatiesysteem is niet erg populair.

Dit leert onderzoek naar het gebruik van bestelauto's van de RAI Vereniging. In de top 3 van belangrijkste aanschafcriteria staan respectievelijk de aanschafkosten, de grootte van de laadruimte en de kosten per kilometer. Op de vierde plaats volgt pas het merk. "Hieruit blijkt dat de initiële aanschafkosten een belangrijker criterium zijn dan de kosten per kilometer", aldus RAI Vereniging.

De verhouding koop-lease komt uit op 80-20. Een groot verschil ten opzichte van personenauto's waar, mede door de privélease mogelijkheden, meer dan 50 procent van de nieuw verkochte auto's geleased

wordt. Dat de grote meerderheid de bestelauto koopt, weerspiegelt mogelijk de uitkomst dat 60 procent van de respondenten deze ook privé gebruikt. Schade rijden doet slechts 2 procent meer dan drie keer per jaar en 75 procent rijdt zelfs nooit schade.

Inrichting en uitrusting

De meeste personen die een bestelauto rijden, richten deze in op basis

van hun specifieke wensen en de soort lading die ze vervoeren. Het blijkt dat een iets groter percentage het inrichten zelf doet (36 procent) en een wat lager percentage dit uitbesteedt (29 procent). Met betrekking tot zogeheten in-car-systemen heeft slechts 5 procent een tachograaf, 13 procent een voertuigvolgsysteem en slechts 57 procent een navigatiesysteem in de bestelauto.



Geberit PushFit**■ GEBERIT**

De toekomst begint nu.

**KNOW
HOW
INSTALLED**

Het Geberit PushFit insteekstelsysteem 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