

# INSTALLATIENIEUWS

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

Donderdag 28 januari 2016

Alle nieuws van  
VSK 2016 van  
Geberit en Sphinx  
in deze special

Nieuw elan:  
Installatiebranche  
vernieuwt weer  
volop



Geberit en Sphinx  
vormen na klein  
jaar voorbereiden  
nu één hechte  
organisatie

Geberit en Sphinx:  
wat goed is  
blijft lang

VSK Special

## Geberit en Sphinx zijn in vervolg onafscheidelijk

Geberit en Sphinx zijn vanaf het begin van dit jaar echt onafscheidelijk. Tijdens de VSK die van 2 t/m 5 februari in de Jaarbeurs Utrecht wordt gehouden, presenteren beide bedrijven zich voor het eerst samen in hal 8 (standnummer C031) met allerlei noviteiten, demonstraties, inhoudelijke lezingen en een slotjesactie waarbij bezoekers aan de stand een romantische overnachting in een luxe hotel kunnen winnen.

De VSK - de grootste Nederlandse vakbeurs voor de installatiesector die elke twee jaar wordt gehouden - is de eerste gelegenheid waar het nieuwe koppel zich gezamenlijk aan de sanitaire branche presenteert.

Het afgelopen jaar is hard gewerkt aan het in elkaar laten overvloeien van beide organisaties in één organisatie die hoofdkantoor houdt in Nieuwegein. Hier werken nu 75 medewerkers.

### Nieuwe organisatiestructuur

De organisatiestructuur is gewijzigd, zo vertelt algemeen directeur Menno Portengen in deze InstallatieNieuws. "De nieuwe organisatie is zo veel mogelijk per specifieke doelgroep opgebouwd. Er zijn nieuwe klantengroepen bij gekomen en in de nieuwe situatie is er een vaste accountmanager/aanspreekpunt voor een specifieke doelgroep in een kleiner rayon."

### 7 redenen

Alle relaties van Geberit en Sphinx zijn welkom op de stand. Onder andere wordt de nieuwe Sphinx Sanitairpocket gelanceerd, er is live een demonstratie van een Sphinx meubelmontage, er is een uitgebreide presentatie van alle leidingsystemen en inbouwreservoirs van Geberit, de vernieuwde Geberit Monolith wordt gepresenteerd en er is veel aandacht voor de Rimfree® van Sphinx en de Geberit AquaClean Mera douchewc die is genomineerd voor een VSK Award.

Op de site van Geberit kunt u zich gratis laten registreren als bezoeker. Meer informatie over de noviteiten en producten van Geberit en Sphinx en het interview met Menno Portengen staan op de pagina's 6 t/m 9.



### Bij een huwelijk horen ringen

Bij een huwelijk horen ringen. Geberit en Sphinx zijn vanaf 1 januari dit jaar met elkaar getrouwd en daar hoort bijgaand beeld bij. U zult dit beeld het komende jaar regelmatig terugzien in uitingen van Geberit en Sphinx.

Als bezegeling van het huwelijk kan iedere bezoeker van de stand van Geberit en Sphinx meedoen aan een zogeheten slotjesactie. Relaties kunnen hun hangslotje aan de symbolische liefdesbrug tussen de twee stands hangen en maken daarmee kans op een romantische hotelovernachting. Tevens ontvangt iedere bezoeker bij de infobalie een uniek Geberit-Sphinx geschenk (op = op). Heeft u geen slotje ontvangen? Dan kunt u er tijdens de beurs één ophalen bij de infobalie of bij een Sphinx- of Geberit collega (zolang de voorraad strekt).

FOTO: HANS PEIJS

### Kennis van Geberit onder uw aandacht

Tijdens de VSK 2016 verzorgen drie specialisten van Geberit in een van de theaters een presentatie over hun en uw vakgebied.

Jeroen Bosman (productmanager sanitairsystemen), Hank Wes (productmanager leidingsystemen) en Piet Fiege (BIM-specialist) zullen ieder vanuit hun kennis een actuele lezing houden waarmee u vooruit kunt. Aan bod komen de onderwerpen waterbesparing, legionellapreventie en BIM. Vooraf aanmelden voor de presentaties is mogelijk maar het is niet vereist. De planning voor de Geberit presentaties vindt u op pagina 7.

### Wilt u InstallatieNieuws ontvangen?

InstallatieNieuws verschijnt tien keer per jaar in gedrukte vorm en biedt nieuws, achtergronden, bedrijfsreportages en interviews uit de installatiesector.

Ontvangt u nog geen InstallatieNieuws? Meld u dan nu aan via

[www.installatienieuws.com/aanmelden](http://www.installatienieuws.com/aanmelden)

## VSK wordt weer een feestje van en voor de branche

De installatiebranche heeft zich afgelopen jaar herpakt en niets lijkt een verdere groei in de weg te staan. Een goed meetpunt is het aantal innovaties. Dit lag de afgelopen jaren enigszins stil, maar de jury van de VSK Awards kreeg niet eerder zo veel nominaties als voor de komende awards: liefst honderd. Dit onderstreept dat

de komende editie van de VSK weer een feestje van de branche wordt. Het thema van de VSK, die dit jaar wordt gehouden van 2 t/m 5 februari in de Jaarbeurs Utrecht, is 'Kennis omhoog, verbruik omlaag'.

De VSK staat deze keer vooral in het teken van de klimaatdoelstellingen. Deze zijn: twintig procent

minder uitstoot van broeikasgasen dan in 1990 en twintig procent meer energie-efficiëntie. Dit worden de grote uitdagingen voor de komende vijf jaar. Op de VSK tonen de exposanten, naast alle andere noviteiten, hoe deze doelstellingen bereikt kunnen worden en welke producten zij daarvoor in de aanbieding hebben. In het kader van dit thema kan elke exposant een product dat bijdraagt aan het halen van de klimaatdoelstellingen in het zonnetje zetten door er een opvallende sticker op te plakken. Hiermee wordt het een Product met Stip. "Hierdoor ontstaat een staalkaart aan innovatie", aldus brand manager Cas Wegman.

### Goed gesternte

De VSK 2016 is, zo laat Cas Wegman weten, onder een goed gesternte geboren. Het thema slaat

aan, maar Wegman is vooral tevreden over het feit dat een aantal belangrijke partijen die er twee jaar geleden als gevolg van de crisis niet bij waren, er nu wel weer zijn. "We zitten in een positieve flow en opvallend is de terugkeer van grote, toonaangevende bedrijven als Vaillant, Siemens, Trox Nederland en System Air. Logisch, want VSK is binnen de Benelux de meest toonaangevende beurs op het gebied van verwarming, sanitair, klimaatbeheersing en koude-techniek."

De VSK kent naast het centrale thema vier pijlers: Product, Kennis, Netwerken en Fun. Cas Wegman: "Het product komt uitgebreid aan bod bij exposanten, kennisdeling via vier theaters op de beursvloer, netwerken gebeurt op de (VIP-)terrassen en VSK Borrel. En voor Fun zijn er de VSK Games."





Een zonneboiler kan ook het zwembad verwarmen.

FOTO: HANS PEIJS

70 MILJOEN OM DUURZAME ENERGIE OP TE WEKKEN

## Subsidie voor investeringen in duurzame apparaten

Burgers en ondernemers die zelf in huis of in het bedrijf duurzame energie willen opwekken, kunnen dit jaar subsidie aanvragen. Hiervoor wordt dit jaar 70 miljoen euro beschikbaar gesteld. Dit biedt de installatiesector kansen.

Het doel van de subsidie is dat Nederlanders een tandje bijschakelen om de doelen in het Nationale Energieakkoord te halen. De subsidie is er voor zonneboilers,

warmtepompen en pelletkachels.

Een zonneboiler levert een gemiddeld huishouden een besparing op de energierekening op van rond de 130 euro per jaar en kost tussen de 2.000 en 5.000 euro. Een huishouden kan hiervoor gemiddeld een subsidie van 650 euro aanvragen, afhankelijk van het type.

Een hybride warmtepomp levert een gemiddeld huishouden een besparing op de energierekening op van tussen de 200 en 300 euro

per jaar en kost tussen de 5.000 en 7.000 euro. Een huishouden kan hiervoor tot 1.500 euro subsidie aanvragen.

Een pelletkachel levert een gemiddeld huishouden een besparing op van rond de 490 euro per jaar en kost gemiddeld 4.000 euro. Een huishouden kan hiervoor 500 euro subsidie aanvragen. Bij pelletkachels met een vermogen boven de 10 kilowatt komt hier voor iedere extra kilowatt 50 euro bovenop.

## Aanvullende maatregelen energieakkoord

Er is een akkoord over de intensivering van maatregelen waarmee alle doelen van het Energieakkoord voor 2020 en 2023 binnen bereik komen. Brancheorganisatie UNETO-VNI is er blij mee. De aanvullende maatregelen voor die twee doelen richten zich voornamelijk op hernieuwbare energie en energiebesparing in de industrie en de gebouwde omgeving.

Uit de zogeheten Nationale Energieverkenning (NEV) 2015 bleek dat voor twee van de vijf doelen extra maatregelen nodig zijn die zich richten op hernieuwbare energie en energiebesparing in de industrie en de gebouwde omgeving. Het nieuwe pakket maatregelen moet eraan bijdragen dat het doel van 14 procent hernieuwbare energie en een additionele energiebesparing van 100 petajoule in 2020 gehaald worden.

“De technologie om energiebesparende maatregelen te treffen is volop beschikbaar. Nu gaat het erom prikkels te introduceren die eigenaren en huurders in actie laten komen”, zegt voorzitter Titia Siertsema van UNETO-VNI.



Een geluidswal met zonnepanelen langs de snelweg bij Maastricht.

**partner**  
in ventilatie en verwarming

**zehnder**

always  
around you

Ervaar ons nieuwe aanbod in hal 7 stand D010.

Maak kennis met de eerste kunststof radiator en de eerste modulerende WTW. De VSK vakjury ging u al voor, beide producten zijn genomineerd voor de VSK Awards.

Graag praten we u persoonlijk bij over deze en andere producten zoals onze decentrale WTW oplossingen. Wij bieden u niet alleen producten, maar ook onze slimme diensten aan. Graag zijn we uw partner in hoogwaardige binnenklimaat oplossingen.

**Vraag op zehnder.nl  
uw gratis toegangkaart(en) aan!**

Zehnder Group Nederland BV • Lingenstraat 2 • 8028 PM Zwolle  
info@zehnder.nl • www.zehnder.nl



## Nieuw elan: installatiebranche innoveert weer volop

De installatiebranche heeft zich herpakt en niets lijkt een verdere groei in de weg te staan. Een goed meetpunt is de mate van innovaties. Hier zit het momenteel wel goed mee. De jury van de VSK Awards kreeg namelijk niet eerder zo veel nominaties: honderd in totaal.

Vorig jaar was de helft van de installatiebedrijven en toeleveranciers bezig met innovaties, terwijl dit percentage tussen 2010 en 2012 bleef steken op 38 procent. "Met innoveren heeft Nederland de weg naar boven weer te pakken", stelt juryvoorzitter Titia Siertsema van de VSK Awards vast. Siertsema vindt dat de

installatiebranche goed omgaat met de veranderingen. "De branche zit in een transitie. Er komt veel op de ondernemers af, van samenwerking in de keten, BIM, sociale innovatie tot en met de ontwikkeling van techniek. Over vijf jaar ziet de branche er heel anders uit. Iedereen heeft wel in de gaten dat de branche gaat veranderen."

### Doelstellingen

Met de innovaties uit de installatiebranche gaat Nederland doelstellingen realiseren op het gebied van duurzaamheid, energiebesparing, comfort en langer zelfstandig wonen. "Techniek wordt heel erg, zo niet alles bepalend", verwacht Siertsema. In nieuwbouwprojecten zorgt de

innovatieve technologie al voor verduurzaming en meer comfort. De grote uitdaging is volgens haar de renovatiemarkt. "Als eigenaren van leegstaande gebouwen instemmen met een andere functie kan de installatiebranche aan de slag om ook deze gebouwen te verduurzamen, energiezuiniger en comfortabeler te maken. De grootste hobbel is de regelgeving. Gemeenten vinden het lastig bestemmingsplannen te wijzigen", aldus Siertsema.

De genomineerden voor de VSK Awards krijgen een gezamenlijke plaats op het podium van de VSK Awards Arena in hal 9. Bezoekers kunnen op de eerste en tweede beursdag per categorie hun stem uitbrengen.

### Colofon

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

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

www.entermediabv.nl

Wilt u via e-mail op de hoogte blijven van het nieuws in de installatiebranche, meldt u zich dan aan voor een abonnement op [www.installatienieuws.com](http://www.installatienieuws.com).

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



## Eerste dag VSK is voor de Scholierenroute

Het Opleidings- en ontwikkelingsfonds voor het Technisch InstallatieBedrijf (OTIB) leidt ook dit jaar op de eerste dag van de VSK technische scholieren rond, zodat zij kunnen kennismaken met de installatiesector. Dit heet de Scholierenroute en de eerste dag wordt Scholierendag genoemd.

De Scholierendag is een dag 'speciaal voor de vakman van morgen', aldus OTIB. De Scholierenroute die deze dag op het programma

staat, is speciaal bedacht voor jongeren die "enthousiast zijn over het beroep van installateur en geïnformeerd willen worden over de innovatieontwikkelingen, de arbeidsmogelijkheden en kansen binnen de branche", laat OTIB weten.

OTIB zorgt in het kader van de Scholierenroute voor verschillende looproutes over alle delen van de beurs. Daarnaast is OTIB ook aanwezig met een stand om jonge mensen te interesseren voor een loopbaan in de installatiesector.



## GEBERIT

### Stopt uw kennis bij de muur?

Partner in totaaloplossingen.

Door Jeroen Bosman  
Trainingsmanager Geberit



Komende maand kan het weinigen meer ontgaan dat Sphinx en Geberit samen verdergaan. Dan presenteren we ons gezamenlijk op de VSK en profiteert u van al onze kennis. Zowel voor als achter de muur! Sphinx heeft veel kennis van design en keramiek voor de wand. En Geberit van het leidingwerk en de sanitaire technologie die aan het oog worden onttrokken. Door onze krachten te verenigen, kunnen we u én indirect uw klanten nog beter adviseren. Iedere installateur met een showroom weet denk ik wel wat ik bedoel, wanneer ik zeg dat klanten kopen met hun ogen. Bij een nieuwe wc, sanitaire ruimte of badkamer kijken klanten naar de kleur en vorm van het sanitair, niet naar het leidingwerk! Wat achter de muur verscholen gaat, is voor hen abracadabra. Daarvoor hebben ze uw expertise nodig. Want blinkendwit sanitair ziet er misschien goed uit, het kan het leed van slecht aangebrachte leidingen, verstoppingen en stankoverlast nauwelijks verzachten. De keuzes die u achter de muur maakt zijn daarom essentieel en bepalen of uw klant tevreden is. Dat



geldt niet alleen voor uw particuliere clientèle, ook bedrijven en bijvoorbeeld scholen hebben uw kennis hard nodig. Zij stellen namelijk steeds hogere eisen aan hun gebouwen. Minder water- en energieverbruik én lagere kosten staan hoog op die eisenlijst. Dus kiezen zij steeds vaker voor kranen met een watersparende perlator en wc's met kleine spoelingen. Ook schoonmaakgemak staat op het prioriteitenlijstje van uw klanten. Hoe eenvoudiger de toiletten schoon te houden zijn, des te minder schoonmaakmiddel, water en tijd het kost om ze te reinigen.

Sphinx Rimfree® is een combinatie van techniek en design. De vloeiend vormgegeven binnenzijde van het toilet zorgt samen met de speciaal ontworpen waterverdeler voor een goede spoeling. Daarnaast is de wc veel beter schoon te maken. En veel hygiënischer! De pot heeft namelijk geen spoelrand waar bacteriën zich kunnen verstoppen. En door de speciale spoelwaterverdeler blijven de spoelwaterprestaties gewaarborgd. Dat geldt ook voor kleinere spoelingen.

Door uitsluitend hygiënisch keramiek en een waterbesparend toilet te adviseren en op te hangen bent u er echter niet. De meeste natte ruimtes worden pas na 15 of 20 jaar gerenoveerd en de afvoerleidingen zijn berekend op grote toiletspoelingen van 9 liter spoelwater. Voor de eeuwwisseling bestond de 4,5-literspoeling namelijk nog niet. Sterker nog: de 6-literspoeling was nog niet eens op de markt. Zo'n watersparend toilet lijkt dus een mooie oplossing, maar is alleen een goede oplossing als het afvoersysteem daar ook op is aangepast.

Om een goede spoeling van 6 liter in de afvoer te garanderen, gaat NEN uit van minimaal 5 mm afschot per meter. Voor kleinere spoelingen is nog geen norm opgesteld. Daarnaast moet u rekening houden met een maximale leidinglengte. Normaal geldt hiervoor een maximum van 12 meter, maar voor afvoerleidingen - waar alleen closets met een kleine spoeling op aangesloten zijn - zou dit wel eens maximaal 10 meter kunnen zijn. Dit blijkt uit een tussenrapportage van de Uneto-VNI/TVVL-voorstudie ST-38. Kortom: een goed functionerende wc of urinoir met een kleine spoeling aanleggen is mogelijk, mits u rekening houdt met de juiste dimensionering, meer afschot en kortere leidingen.



KNOW  
HOW  
INSTALLED

Wilt u alles weten over de laatste stand van zaken met betrekking tot Geberit en Sphinx? En wilt u kennismaken met de nieuwe organisatie, de noviteiten en alle vernieuwingen van beide fabrikanten zien? Kom dan op de VSK 2016 naar de stand van Geberit en Sphinx in hal 8 (standnummer C031). U kunt zich nu op [www.geberit.nl/vsk](http://www.geberit.nl/vsk) aanmelden voor een gratis toegangsbewijs.

VSK Special



Een technische tekening van de Zehnder Zmart die evenals de Zehnder ComfoAir Q, meedingt naar een VSK Award.

NOVITEITEN ZEHNDER GENOMINEERD VOOR VSK AWARD

# Innovaties van Zehnder in ventilatie en verwarming

Op de VSK 2016 presenteert Zehnder liefst twee revolutionaire ontwikkelingen die beide een nieuw tijdperk aankondigen in de wereld van ventilatie en verwarming. Het gaat om de Zehnder Zmart, de eerste radiator met kunststof binnenwerk, en de Zehnder ComfoAir Q, de eerste modulerende ventilatie-unit met WTW voor de woningbouw. Beide innovaties zijn genomineerd voor een VSK Award.

Naast deze innovaties presenteert Zehnder een range nieuwe centrale ventilatie-units, de Zehnder ComfoAir 70 en de Zehnder ComfoSpot 50. Beide units overtuigen door hun compacte afmetingen en hoge rendementen. De units zijn gemakkelijk en zonder ingrijpende renovatie te installeren.

Zehnder toont ook ondersteunende tools, zodat dagelijkse werkzaamheden gemakkelijker, efficiënter en vooral prettiger worden.

Zo introduceert Zehnder het Eazy spaarprogramma waarmee de installatieprofessional automatisch spaart voor mooie cadeaus. Ondersteunende selectietools om te helpen bij het maken van de juiste keuze en de Zehnder Ventilatie App die ondersteunt bij installatie, service en onderhoud van Zehnder ventilatie-units. Uiteraard staan de Zehnder-adviseurs ook graag voor u klaar.

Zehnder staat in hal 7, stand D010.

## Vier nieuwe functies op ALPA2 circulatiepomp

De Grundfos ALPHA2 circulatiepomp is recent uitgebreid met vier nieuwe functies. Dit zijn ze in het kort:

- 1. Robuust opstarten.** In verwarmingssystemen die enkele maanden niet zijn gebruikt, bouwen zich vaak laagjes kalksteen op. Deze afzetting zou het systeem kunnen blokkeren wat schade aan de pomp kan veroorzaken. De ALPHA2 trilt bij het opstarten, waardoor vuil-laagjes die mogelijk de rotor blokkeren worden losgeschud.
- 2. Zomerstand.** Dankzij de zomerstand van de ALPHA2 kan de huis-eigenaar de pomp gedurende de zomermaanden uitschakelen om zo het energiegebruik tot een minimum te beperken. De pomp start elke 24 uur op en draait dan minder dan een minuut op maximale snelheid om de pomp en de terugslagkleppen te activeren.
- 3. Magnetiet resistent.** De ALPHA2 heeft een superefficiënte permanente magneetmotor. Het nadeel hiervan kan zijn dat er een magnetisch veld in de pomp gecreëerd wordt die schadelijk kan zijn voor de essentiële onderdelen, zelfs wanneer de pomp niet draait. Daarom zijn de as en lagers van keramiek gemaakt. Keramiek is niet-magnetisch en garandeert dat de pomp probleemloos blijft werken.

**4. Droogloopbeveiliging.** In oudere verwarmingssystemen bestaat het risico dat buizen breken of dat water gaat lekken. Hierdoor kan de circulatiepomp kapot gaan omdat de rotor onvoldoende water toegevoerd krijgt om mee te werken. Dankzij de droogloopbeveiliging wordt de pomp automatisch in de standby-stand geplaatst als het systeem droogloopt. Vervolgens moet de pomp handmatig worden gestart. Hierdoor wordt voorkomen dat gebruikers niet alleen met een kapot verwarmingssysteem, maar ook met een kapotte pomp zitten.



Een uitgebreide uitleg staat op [grundfos.com](http://grundfos.com). Grundfos staat op de VSK in hal 12, stand D 026.

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

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

GRUNDFOS ALPHA2 5 YEAR WARRANTY

be think innovate

**GRUNDFOS**

CONCURRENTIE MOET SERIEUS REKENING HOUDEN MET SCHAATSENDE BELG BART SWINGS

# 'In 2018 wil ik meedoen om de Olympische medailles'

Bart Swings. Grote kans dat veel Nederlanders tot voor het weekend van 9 en 10 januari nog nooit hadden gehoord van deze schaatser. Maar sinds hij achter Sven Kramer tweede is geworden op het EK allround is hij in elk geval onder de schaatsliefhebbers bekend en mogelijk onder veel meer Nederlanders. Maar wie is die Belgische schaatser - want dat is hij - die een achternaam heeft die je uitsprekt als Sphinx? Maar is deze schaatser die op 11 februari 25 wordt een Sphinx of een open boek? We zochten het antwoord en verraden dat alvast: het is het laatste.

Als er al een Belgische schaatsenrijder was die meer bekend was dan alleen in België, dan kwam Bart Veldkamp als eerste in aanmerking. En dat is niet eens een Belg, maar een schaatsbelg. Veldkamp kwam in Nederland

ontwikkelde zich als een dolle en als er ergens een wedstrijd was, won hij stevast. Na twee jaar werd hij gevraagd om serieus mee te doen aan races en om een lang verhaal kort te maken: "Uiteindelijk ben ik vijf jaar ach-

## Eerste titel

Het Belgische kampioenschap allround in december 2010 was zijn eerste officiële wedstrijd op ijs en dat werd een doorslaand succes: hij won de 500, 3000 en 5000 meter en op de 1500 meter werd hij tweede. Alles bij elkaar was het ruim voldoende voor de Belgische titel. In zijn eerste officiële internationale wedstrijd, het EK allround van 2011 in Collalbo, werd duidelijk dat een Belgische titel bepaald geen garantie is voor een internationale doorbraak, want Swings werd negentiende nadat hij zich, ondank een top-tien-klassering op

Er was behoefte aan een schaats-technische specialist. Daarop heb ik ook dát gedeelte overgenomen. Om een financieel duwtje in de rug te krijgen, zijn we vervolgens met een crowdfundingproject gestart. Daarmee hadden we verschillende doelen: we wilden Bart Swings bekend maken in Belgenland, het schaatsen als sport op zich moest meer aandacht krijgen en we wilden natuurlijk ook wat extra centen binnenhalen."

## Sotchi

Om Swings met succes aan de start in Sotchi te krijgen, was een bud-

## 2018

Maar dat deed en doet er allemaal niet toe. Toen Swings aan het begin van zijn schaatscarrière de vraag kreeg welke doelen hij had, antwoordde hij: "Mijn algemene hoofddoel is concurrerend in schaatsen te zijn en te worden aan de top van die sport. In 2018 wil ik concurrerend zijn voor de medailles op de Olympische Spelen."

## Tweede plaats EK allround

De tweede plaats op het recente EK allround is het bewijs dat een goede klassering tot de mogelijkheden behoort. Waarbij hij vooral

'Uiteindelijk ben ik vijf jaar achter elkaar wereldkampioen geworden met inline skaten'



niet meer aan de bak en rondde vervolgens bij onze zuiderburen zijn carrière af. En het is bepaald geen toeval dat sindsdien het Belgische schaatsen een enorme groei doormaakt, met Bart Swings als belangrijkste representant. En dat is best opmerkelijk, want Bart had nooit ambities om schaatser te worden.

## Inline skates

Bart was acht jaar toen hij voor kerst van zijn ouders een paar inline skates kreeg, net als zijn broer en twee zussen. Hij bond ze onder, wiebelde wat, maar kreeg vrij snel door hoe hij zich op die schaatsen met wieltjes zo snel mogelijk moest voortbewegen; zijn sport werd inline skaten. Hij

ter elkaar wereldkampioen geworden met inline skaten." Wat betreft het inline skaten staat er dan ook geen maat meer op de sympathieke Belg die inmiddels deel uitmaakt van Team Stresless.

## Olympische medaille

Maar er is één probleem: dat inline skaten is geen Olympische sport en de grote droom van Swings is net zoals die van veel meer individuele sporters ooit een Olympische medaille te halen. Hij zocht een mogelijkheid om ergens aan te haken en omdat inline skaten wel heel erg dicht bij het schaatsen ligt, besloot hij zich in 2010 te wagen aan schaatsen op ijsers.

de 1500 meter, niet kon plaatsen voor de slotafstand, de tien kilometer.

## Bart Veldkamp

De Nederlandse voormalige schaatser Bart Veldkamp herkende echter de potentie van de jonge Belg, helemaal op de lange afstanden waar Veldkamp zelf ook jarenlang heer en meester van was, en ontfermde zich over hem. Het eerste doel was de Olympische Spelen in het Russische Sotchi in 2014. Veldkamp zegt daarover: "Het eerste jaar van onze samenwerking besloten we te wijden aan het sportieve luik. Maar al snel bleek dat het management rond Bart niet goed zat om naar een belangrijk toernooi als de Olympische Spelen toe te werken.

get nodig van vier ton. Via crowdfunding werd gemikt op 50.000 euro en er kwam 65.000 binnen. Dat was een meevaller, en ook een aantal sponsors meldden zich. En Sotchi werd ook een groot succes qua resultaten, zij het dat er geen medaille in de wacht werd gesleept waar stiekem wel op was gehoopt. Swings reed in Rusland vier afstanden. De eerste afstand voor hem was de vijf kilometer waar hij in de voorlaatste rit reed tegen Jan Blokhuijsen. Blokhuijsen won de rit en werd tweede op deze afstand en Swings eindigde achter de Nederlanders Sven Kramer, Blokhuijsen en Jorrit Bergsma als vierde en later, op de tien kilometer die werd gewonnen door Jorrit Bergsma, werd hij vijfde.

op de lange afstanden potentie heeft. Tijdens het EK werd Swings op de 10 kilometer tweede achter Sven Kramer, maar voor zijn inmiddels teamgenoot Jan Blokhuijsen. Op de 5 kilometer moest hij zowel Kramer als Blokhuijsen voor laten gaan.

Tekenend voor zijn ambities is ook dat hij zijn tweede plek op de EK direct wist te relativiseren. Hij baalde dat de 5 kilometer niet helemaal liep zoals hij had gewild, maar hij wist aan de andere kant dat Kramer oppermachtig was en daarom beschouwde hij de EK vooral als training. "Het ging mij er vooral om om technisch goed te schaatsen." En op dat gebied heeft hij zeker weer een slag gemaakt.

# ‘Er staat nu één grote, hechte organisatie’

DIRECTEUR MENNO PORTINGEN: ‘GEBERIT EN SPHINX PASSEN PERFECT BIJ ELKAAR’

De overname van Sanitec door Geberit betekent dat B.V. DE SPHINX MAASTRICHT als onderdeel van Sanitec ook bij Geberit intrekt. Afgelopen jaar is hard gewerkt aan een soepele integratie van het ene A-merk (Sphinx) in de organisatie van het andere A-merk: Geberit. Directeur Menno Portengen beantwoordt 6 vragen over wat er achter de schermen zoal heeft plaatsgevonden en wat er van de nieuwe organisatie verwacht mag worden.

*Wat is er na de feitelijke overname in maart intern allemaal gebeurd en veranderd, zowel bij Geberit als bij Sphinx?*  
 “Om te beginnen is de organisatiestructuur gewijzigd. In Nieuwegein is sinds 1 januari dit jaar het hoofdkantoor van Geberit en Sphinx gevestigd. Hier werken momenteel rond de 75 medewerkers aan de nieuwe toekomst.”  
 “Buiten de aanpassing van de organisatiestructuur zijn er eind 2015 interne cursussen voor

medewerkers geweest over beide organisaties en de producten. Kennismaken met de merken, de nieuwe collega's en het assortiment stond hierbij centraal. Daaropvolgend is er een praktische ‘badkamerbouwdag’ georganiseerd, waarbij alle medewerkers van Sphinx en Geberit in teamverband een badkamer moesten bouwen met producten van beide merken. Deze cursussen en de badkamerbouwdag hebben ervoor gezorgd dat er vanaf 1 januari een hechte organisatie staat waarin iedereen weet wat er van haar of hem wordt verwacht, waarin alle neuzen in dezelfde richting staan en waarbinnen iedereen weet dat we de klant centraal stellen. Want daar gaat het uiteindelijk om.”

Voor veel medewerkers zijn er grote veranderingen en dat vergt veel aanpassingsvermogen. Is dat lastig geweest?

“Ik maak een groot compliment voor de manier waarop alle medewerkers zijn omgegaan met de veranderingen. Het is namelijk niet niks. Veranderen is voor de meeste mensen moeilijk, zeker als er ingrijpende veranderingen zijn, zoals het sluiten van het kantoor in Maastricht. De medewerkers pakken het ondanks de werkdruk goed op en, nogmaals, met de waarde van de klant altijd in het vizier.”

*Hoe is de organisatie gemodelleerd?*

“De nieuwe organisatie is zo veel mogelijk per specifieke doelgroep opgebouwd. Er zijn nieuwe klantengroepen bij gekomen, waardoor we ons verder kunnen specialiseren per klantgroep. Met andere woorden: er is gesegmenteerd naar specialisatie. We hebben nu meer buitendienstmedewerkers dan beide bedrijven afzonderlijk hadden. Er is in de



Medewerkers van Geberit en Sphinx werken eendrachtig samen tijdens de ‘badkamerbouwdag.’

nieuwe situatie een vaste accountmanager/aanspreekpunt per specifieke doelgroep in een kleiner rayon. Dit heeft als positief gevolg dat onze accountmanagers indien nodig meer contactmomenten per relatie hebben. De begeleiding is dus optimaal. Wij verwachten hier veel van.”

*Blijft er nog wel iets van Sphinx in Maastricht bestaan?*

“Jazeker, de showroom van Sphinx blijft in Maastricht en wordt de centrale showroom voor de Benelux.”

*Hoe ziet de presentatie van Geberit met Sphinx op de VSK eruit?*

“Er is één grote gezamenlijke stand, maar elk merk heeft hier wel zijn eigen identiteit. Ons samengaan maken we aan de sanitairbranche duidelijk met een actie met slotjes. Deze is gebaseerd op de slotjesbrug Pont des Arts in Parijs. Hiermee onderstrepen wij dat we perfect bij elkaar passen. Verder zijn er natuurlijk de noviteiten van beide merken, de hele dag door allerlei demonstraties, we houden een aantal informatiebijeenkomsten waar specialisten van Geberit en Sphinx ingaan op actuele thema's en we hopen

natuurlijk dat we met de Geberit AquaClean Mera douchewc een VSK Award winnen. We zijn in elk geval genomineerd en hopen dat veel bezoekers aan de beurs op deze unieke douchewc zullen stemmen.”

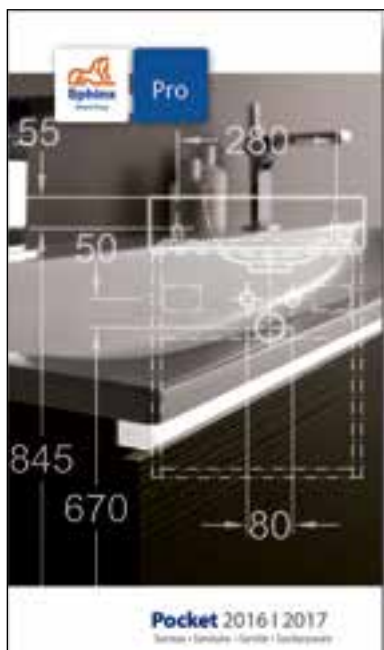
*Is iedere installateur welkom op de stand?*

“Natuurlijk. De installateurs zijn onze ambassadeurs en alleen al om die reden kan iedere installateur zich nu aanmelden via [www.geberit.nl/vsk](http://www.geberit.nl/vsk) voor een bezoek aan onze stand op de VSK.”



Menno Portengen: “Ik maak een groot compliment voor de manier waarop alle medewerkers zijn omgegaan met de veranderingen.”

## Nieuwe Sphinx Sanitairpocket ligt weer voor u klaar op de VSK



Tijdens elke VSK is het vaste prik: op de stand van Sphinx vragen tientallen bezoekers om de nieuwe Sphinx Sanitairpocket. Dat zal dit jaar niet anders zijn - een traditie is er immers om in ere te houden - en gelukkig worden al die professionals niet teleurgesteld, want de nieuwe versie is weer op tijd klaar.

Velen denken dat de geschiedenis van de Sphinx Sanitairpocket hooguit twintig jaar teruggaat, maar niets is minder waar. De eerste variant van de huidige pocket verscheen in de jaren 70, maar er is ook een losbladige versie waarvan we niet precies weten wat het jaar van uitgifte was, maar kenners van de Nederlandse

taal herkennen het begin van de jaren 30.

**Een instituut**

De Sphinx Sanitairpocket is derhalve een instituut dat de tand des tijds heeft doorstaan. En dat is niet zo vreemd, want in de aard was het toen en is het nu nog steeds wat het is: een handige en handzame vraagbaak voor de installateur met betrekking tot alle installatiewerkzaamheden van producten van Sphinx.

**Onmisbare tool**

Het was, is en blijft onbetwist een onmisbare tool voor de vakman. Alle technische informatie die de installateur nodig heeft voor montage van het product staat er overzichtelijk in.

## Specialisten van Geberit aan het woord

Tijdens de VSK 2016 vinden er meerdere presentaties plaats in de theaters, gegeven door specialisten in het vakgebied. Vanuit Geberit komen drie specialisten aan het woord: Jeroen Bosman (productmanager sanitairsystemen), Hank Wes (productmanager leidingsystemen) en Piet Fiege (BIM-specialist). Tijdens deze presentaties worden de onderwerpen waterbesparing, legionellapreventie en BIM besproken. De presentaties zijn vrij toegankelijk en er is geen verplichte aanmelding vereist. Om zeker te zijn van een plek kan vooraf wel worden aangemeld bij de online beursregistratie.

**De planning:**

**De mogelijkheden van waterbesparing op een rij - Jeroen Bosman:**

2 februari, hal 10, 10.30 – 11.00 uur  
 3 februari, hal 12, 13.30 – 14.00 uur  
 4 februari, hal 10, 10.30 – 11.00 uur  
 5 februari, hal 12, 13.30 – 14.00 uur

**Legionellapreventie, 10 aandachtspunten op een rij - Hank Wes:**

3 februari, hal 7, 16.00 – 16.30 uur  
 5 februari, hal 7, 16.00 – 16.30 uur

**We BIMmen, en nu? - Piet Fiege:**

3 februari, hal 8, 16.30 – 17.00 uur  
 5 februari, hal 8, 16.30 – 17.00 uur

# Geberit Monolith is nu nog sneller te installeren

Het installeren van een Geberit Monolith sanitairmodule voor wc's was al makkelijk, maar is nóg makkelijker geworden door een doorontwikkeling van het frame. Aan de buitenkant blijven de sanitairmodules ongewijzigd.

Net als een Duofix montageelement

Hoe goed gelukt en mooi een product ook is, Geberit kijkt altijd of iets nog beter en efficiënter kan. Dat was bij de Monolith het geval: het binnenwerk van de sanitairmodule is aangepast. Vooral installateurs profiteren hiervan, want het zelfdragende frame is nu vrijwel identiek aan het Geberit Duofix-element, dat bekend is bij vrijwel alle installateurs. Het frame van de Geberit Monolith kan hierdoor op de vertrouwde manier aan het gebouw verankerd worden.

Onbeperkte installatiemogelijkheden

De Geberit Monolith biedt onbeperkte installatiemogelijkheden, wat onder andere een groot voordeel voor renovatie is. Plinten of een ongunstig geplaatste wateraansluiting betekenen niet automatisch meer dat er dure aanpassingen nodig zijn.

Het vernieuwde model resulteert ook in een aanzienlijk kortere montagetijd. Een voordeel bij renovatie bijvoorbeeld is dat het toilet binnen een paar uur tijd weer gebruikt kan worden. Bovendien komt er weinig lawaai en stof vrij tijdens het monteren van een Monolith sanitairmodule.

Ongewijzigd is de buitenkant van de Monolith: met een diepte van slechts 10,5 cm is de Monolith extreem dun. Zowel het basismodel als de Monolith Plus blijft beschikbaar in de hoogtes 101 cm en 114 cm.



De Geberit Monolith sanitairmodules voor wc en wastafel zijn overtuigend in zowel nieuwbouw als renovatie.

Twee modellen in twee maten

Zowel het basismodel als het comfortmodel, de Monolith Plus, beschikt over het nieuwe

binnenwerk. Beide modellen zijn beschikbaar in de hoogtes 101 cm en 114 cm. Het hogere

model is bij renovatie ook goed geschikt voor het wegwerken van het serviceluik van een oud

inbouwreservoir dat ook 114 cm hoog is.



Het frame van de Geberit Monolith is op vier plaatsen verankerd aan de bouwconstructie en het reservoir wordt aan de bestaande wateraansluiting aangesloten.



Het aanpassen van de hoogte van het frame kan binnen een bereik van 7 cm.



Montagebeugels worden gebruikt om het frame vast te zetten aan de bouwconstructie.



Het frame kan met twee stelschroeven worden aangepast aan scheve wanden.



De pantserslang voor de wateraansluiting kan worden geïnstalleerd zonder het reservoir te verwijderen, wat een stap scheelt.

## Sphinx Rimfree®: niet nieuw, maar nog steeds vernieuwend

Nieuw is de Sphinx Rimfree® niet, maar actueel, ongeveerd en vernieuwend nog steeds wel. Het assortiment bestaat inmiddels uit 12 modellen en wordt in de loop van dit

jaar uitgebreid met nog 2 nieuwe modellen. Op de stand van Sphinx kunt u live ervaren hoe praktisch en hygiënisch Sphinx Rimfree® wc's werkelijk zijn.

Geen spoelrand. Dat maakt Sphinx Rimfree® uniek. Rimfree® betekent letterlijk randloos en dat is precies wat dit toilet de gebruiker biedt: geen spoelrand, met alle voordelen op het gebied van hygiëne en onderhoudsgemak van dien.

Zo werkt het

De nieuwe waterverdeler, ontworpen volgens een unieke techniek, leidt het spoelwater in het closet gelijkmatig naar rechts, naar links en direct in de sifon. De geïntegreerde geleiding van de spoelstroom in de waterverdeler zorgt voor een betrouwbare spoeling. Aanvullende, regulerende en externe voorzieningen zijn niet nodig.



Geen spoelrand. Dat maakt Sphinx Rimfree® uniek.

De voordelen

Het is bijna onmogelijk onder de spoelrand schoon te maken, waardoor er op den duur ophoping van vuil en bacteriën ontstaat. Doordat Sphinx Rimfree® geen spoelrand heeft, zijn er geen verborgen ruimtes meer en is dit probleem dus verleden tijd. Daarbij is ook de binnenkant van het closet gemakkelijk schoon te houden. Een simpele beweging levert steeds weer een schitterend resultaat op. Dat bespaart niet alleen tijd, maar ook water en schoonmaakmiddelen. En dat is goed voor de portemonnee van de gebruiker en voor het milieu.

VSK 2016

Wilt u de Sphinx Rimfree® werkend zien? Naast de modellen op de Sphinx-stand kunt u tijdens de VSK in de toiletruimte van hal 9 en entree Oost de geïnstalleerde Sphinx Rimfree® closets werkend gebruiken.

## 7 redenen om Geberit en Sphinx te bezoeken

Er zijn minimaal 7 redenen om Geberit en Sphinx in hal 8 van de VSK te bezoeken.

- 1 Sphinx Sanitairpocket:** De nieuwe Sanitairpocket wordt gelanceerd op de beurs. Deze kunt u ophalen bij het uitgiftepunt op de stand.
- 2 Livedemo Sphinx meubelmontage:** Alle weetjes en handigheden met betrekking tot het plaatsen en afstellen van badkamermeubels kunt u hier zien.
- 3 Demo & testbank Geberit leidingsystemen:** Ervaar zelf hoe snel en makkelijk Geberit leidingsystemen te verbinden zijn.
- 4 Geberit noviteiten:** Waaronder ook de vernieuwde, eenvoudig te installeren Monolith, nieuwe bedieningsplaten en een compleet nieuw urinoirsysteem.
- 5 Sphinx Rimfree® demo:** Ervaar live hoe praktisch en hygiënisch Sphinx Rimfree® wc's werkelijk zijn.
- 6 VSK nominatie:** De Geberit AquaClean Mera heeft een VSK nominatie ontvangen. Kom langs voor een demonstratie.
- 7 Speciale beursactie:** Geberit DuoFresh + Sphinx 345 Rimfree® closet, ga naar de stand voor meer informatie over de actie.

Relaties van Geberit en Sphinx kunnen op de stand hun hangslotje aan de symbolische liefdesbrug tussen de 2 stands hangen en maken daarmee kans op een romantische overnachting. Tevens ontvangt u dan bij de infobalie een uniek Geberit-Sphinx-geschenk (op = op). Heeft u geen slotje ontvangen dan kunt u er ook een ophalen bij onze infobalie of vragen aan een Sphinx- of Geberitmedewerker en ter plaatse de liefde bezegelen (zolang de voorraad strekt). Ga nu naar de [www.geberit.nl/vsk](http://www.geberit.nl/vsk) om u gratis te laten registreren.

VSK Special

# Geberit AquaClean Mera maakt kans op VSK Award



De in 2015 geïntroduceerde douchewc AquaClean Mera Comfort - het topmodel binnen het assortiment AquaClean - is genomineerd voor de VSK Award 2016 in de categorie Design. De winnaar wordt woensdag 3 februari tijdens de VSK beurs bekendgemaakt.

De unieke voordelen van de AquaClean Mera: subtiele verlichting aan de onderkant van het toilet, de deksel die automatisch opengaat én een verwarmde toiletzitting. Na gebruik van het toilet worden de billen gedoucht met warm water en desgewenst drooggeföhnd. Bovendien zorgt de nieuwe vorm van de randloze toiletpot ervoor dat je stiller en efficiënter het toilet doorspoelt. Geberit zet met dit hypermoderne toilet een nieuwe standaard op het gebied van technologie, design en gemak.

#### Jurybeoordeling

De jury heeft de AquaClean Mera Comfort als volgt beoordeeld: "De Geberit AquaClean Mera Comfort combineert een mooi design met daarin geïntegreerd

veel verschillende technieken. De eerste douchewc's waren log en niet mooi; dit gaat richting een algemeen geaccepteerd design voor de Nederlandse markt. Daarnaast is de wc goed te installeren, monteren en onderhouden. De heldere montage- en onderhoudsvideo is daarbij een waardevolle aanvulling. Extra pluim krijgt de superslimme ingebouwde verlichting voor wie 's nachts naar de wc moet. Design en praktische toepasbaarheid zijn hier optimaal gecombineerd."

#### Ervol

De nominatie wordt door Geberit als eervol beschouwd. "Dit bewijst dat de Geberit AquaClean Mera Comfort, waar wij zelf al heel trots op waren, ook door externe experts als bijzonder wordt ervaren. De VSK Award is zo'n beetje de enige prijs in de markt en deze wordt ook nog maar 1 keer per 2 jaar uitgegeven. Die wil je winnen!"

Kom naar de VSK en stem op 2 en 3 februari in de VSK Awards Arena in hal 9 op de Geberit AquaClean Mera Comfort.

## Nieuwe Geberit Sigma30 en nieuw design voor Geberit Sigma20 en Sigma60

In 2016 introduceert Geberit nieuwe en vernieuwde bedieningsplaten met als vanouds de focus op functie en design. De Geberit Sigma30 bedieningsplaat met het zuivere, lineaire design is nieuw in het assortiment. De vernieuwde Sigma20 bedieningsplaat heeft grotere toetsen. De Sigma60 bedieningsplaat kan nu zonder extra stappen worden geïnstalleerd.

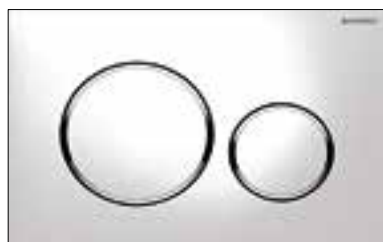
Met de nieuwe Sigma30 bedieningsplaat heeft Geberit een toevoeging aan haar Sigma-familie. De bedieningsplaat is er in twee versies, met 2-toetsbediening of spoel-stopbediening. De 2-toetsbediening is gemaakt van hoogwaardig kunststof en is verkrijgbaar in zes verschillende kleuren. De spoel-stopbediening is gemaakt van duurzaam spuitgietzink en er zijn vier kleuren om uit te kiezen. Een toiletblokhouder is optioneel verkrijgbaar voor beide modellen. De Sigma30 vervangt de rechthoekige Tango en Bolero bedieningsplaten, die vanaf de lente van 2016 niet meer geleverd zullen worden.

#### Royale verhouding

De Sigma20 (2-toetsspoeling) heeft nu twee ronde, licht gebolde toetsen die aanzienlijk groter zijn dan voorheen. De Sigma20 is verkrijgbaar in zes verschillende kleuren. Verder biedt Geberit een robuuste versie van geborsteld rvs. De bedieningsplaat kan worden uitgebreid met een toiletblokhouder.

#### Vlak met de wand en achteraf in te bouwen

De Geberit Sigma60 bedieningsplaat ligt vlak met de wand. Om de installatie nog makkelijker te maken, heeft Geberit het montageframe vernieuwd. Het kan nu op dezelfde wijze geïnstalleerd worden als de meeste andere Sigma bedieningsplaten, waardoor er geen extra stappen meer nodig zijn.



De bedieningsplaten Geberit Sigma20 en Sigma60 (boven) zijn vernieuwd. De Sigma30 (met enkele en dubbele bediening) is nieuw in het assortiment.

## De nieuwe Geberit persmachines ACO 203 en ECO 203

Ze zijn lichter, werken sneller en leveren meer comfort en prestaties: dat en nog veel meer biedt de nieuwe generatie persmachines voor de aanvoersystemen Geberit Mapress en Geberit Mepla. Tegelijk heeft Geberit de perskettingen voor het persen van grote Geberit Mapress leidingen vernieuwd en het gebruiksgemak ervan verbeterd. Ervaar op de VSK op de demo & testbank zelf hoe snel en makkelijk de Geberit leidingsystemen te verbinden zijn.

Zowel de nieuwe accupersmachine Geberit ACO 203 als de ECO 203 die op netspanning werkt, is compacter dan zijn voorganger. Dit blijkt ook uit het gewicht: de

persmachine ECO 203 weegt nog maar 2,8 kg, en de ACO 203 weegt slechts 3,2 kg inclusief accu. Ondanks deze gewichtsbesparing (deze is vooral een groot voordeel wanneer u boven uw macht werkt) zijn de machines wel tien procent krachtiger en dat maakt sneller persen mogelijk.

#### Korte oplaadtijd

De nieuwe Geberit persmachines worden elektro-hydraulisch aangedreven en zijn uitgerust met onderhoudsvriendelijke borstellose motoren. De ACO 203 beschikt bovendien over moderne lithium-ion-accutechniek, wat 40 procent meer persingen per acculading oplevert. En door de korte oplaadtijd heeft een installateur

aan twee accu's genoeg om ononderbroken door te werken. Een voordeel is ook dat dankzij het ingebouwde klikmechanisme en de compacte bouw de persmachines ook op krappe plaatsen makkelijk te gebruiken zijn.

Op de stand van Geberit op de VS kunt u uitgebreid kennismaken met alle voordelen van de nieuwe persmachines.



## OPROEP: Win uw originele Geberit-Sphinx combi

Op de beurs trappen Geberit en Sphinx af met een bijzondere combi van onze producten en wel met een super-de-luxe en bijzonder schone combinatie: Het Geberit DuoFresh-systeem met Sigma40 bedieningsplaat mét de Sphinx 345 Rimfree®. Nooit meer vieze geurtjes op het toilet en ook nog eens een hygiënische, randloze wc. Maar u kent vast nog meer mooie combinaties van onze Geberit- en Sphinx-producten. Wij horen het graag van u.

Deel uw combinatie met ons op [marketing.nl@geberit.com](mailto:marketing.nl@geberit.com) en de meest originele inzending wint deze producten. Helemaal gratis dus en de actie gaat het hele jaar door. In elke editie van InstallatieNieuws dit jaar zullen we een combi uit de inzendingen kiezen, weggeven en in deze krant met u delen!

Mail en win: [marketing.nl@geberit.com](mailto:marketing.nl@geberit.com)



Op de VSK-beurs hebben we met deze bijzondere combi een hele scherpe actie. Meer weten? Kom naar de VSK en vraag naar de beursactie!



# Geberit en Sphinx; wat goed is blijft



Luchtfoto van decennia geleden van de fabrieken van Sphinx in Maastricht.

Natuurlijk weet niemand wat er nog te wachten staat op het gebied van fusies en overnames in de branche. Maar op voorhand is de overname van Sanitec door Geberit, die vorig jaar is afgerond, de belangrijkste overname in de sanitaire branche in deze eeuw. In de slipstream hiervan is de overname van Sphinx door Geberit in elk geval voor Nederland groot nieuws. Aan de hand van een korte geschiedenis van Geberit en Sphinx laten we zien hoe deze bedrijven groot geworden zijn.

Petrus Regout. Deze handelaar in glas, kristal en aardewerk startte in 1827, in een van de donkerste periodes die Maastricht heeft

gekend, een eigen glas- en aardewerkerfabriek. Later werd de glasfabriek afgestoten (deze ging op in de Kristalunie) en bleef de porseleinfabriek bestaan. Toen was de Sphinx als beeldmerk al ingevoerd, want dit gebeurde in 1879. Het bedrijf was altijd een landmark in de stad en heeft menige storm overleefd. In 1959 kreeg het bedrijf het predicaat Koninklijk, waarna in 1960 de naam werd gewijzigd in N.V. Koninklijke Sphinx.

## Relatief rustig

Tot het begin van de jaren 90 van de vorige eeuw bleef het relatief rustig aan de boorden van de Maas, maar daarna volgden de ontwikkelingen elkaar snel op. In 1994 nam het Zweedse bedrijf Gustavsberg alle aandelen over. Na een herstructurering in 1997 ging de tegeldivisie in datzelfde jaar verzelfstandigd verder onder de naam Sphinx Tegels. Eind 1999 neemt het Finse Sanitec Sphinx Gustavsberg over. In 2010 worden de productieactiviteiten van Sphinx van Nederland verplaatst naar Zweden. In 2011 brengt Sphinx het Sphinx Rimfree® closet zonder spoelrand op de markt en zet hiermee een belangrijke volgende stap in de evolutie van het closet. Als voorlopig laatste hoogtepunt is er de overname afgelopen jaar door Geberit. Hiermee verhuist het kantoor van Maastricht naar Nieuwegein. Wel blijft de showroom van Sphinx in Maastricht bestaan, sterker nog: dit wordt de showroom voor de hele Benelux.

## Geschiedenis Geberit

De geschiedenis van Geberit gaat niet zo ver terug als die van Sphinx, maar ook Geberit is de eeuw ruimschoots gepasseerd. In 1874 richtte loodgieter Caspar Melchior Gebert (inderdaad, zonder i) in het Zwitserse Rapperswil een bedrijfje op dat in 1905 werd uitgebreid met een fabriek. Een echte doorbraak kwam toen zijn zonen Albert Emil en Leo een eigen productiebedrijf startten. In

1905 werd als eerste een met lood beklede houten spoelreservoir in productie genomen. De eerste in Zwitserland geproduceerde wc-spoelreservoirs verlaten de fabriek in Rapperswil. Hiermee wordt de basis voor de toekomstige groei gelegd.

## Kunststof

Verder bepalend voor de toekomst is de instap in de jaren 30 in de voor die tijd nog nieuwe kunststofverwerking voor corrosiebestendige stortbakonderdelen en buizen. In 1964 ontwikkelde Geberit het inbouwreservoir. Hierdoor werden de inrichting van het toilet en de badkamer in de hele wereld ingrijpend anders.

## Nederland

Geberit is dan al wel enigszins bekend in Nederland, maar de echte doorbraak in ons land als leidend sanitairproducent is er in 1973, het jaar dat Geberit B.V. in Nederland wordt opgericht.

## Beursgang

In 1999 gaat Geberit naar de beurs. Dit jaartal is niet zomaar gekozen, want Geberit bestaat dan officieel 125 jaar.

## Mapress

Een belangrijke overname in het nieuwe millennium vindt in 2004 plaats. De Geberit Groep neemt dan de Duitse Mapress Holding GmbH in Langenfeld (DE) over. De Mapress Groep is een pionier en is een toonaangevende Europese aanbieder op het gebied van kwalitatief hoogwaardige metalen persfitting-leidingsystemen en afvoersystemen van rvs, C-staal en koper met een breed toepassingspectrum.

De hierna belangrijkste overname vindt plaats in 2015 met de overname van het Finse Sanitec. Uit deze korte geschiedschrijving van beide oude, maar zeer vitale bedrijven blijkt in elk geval één ding heel duidelijk: wat goed is, blijft lang.

## Nieuw Geberit urinoirsysteem kenmerkt zich door flexibiliteit

Flexibiliteit is het belangrijkste kenmerk van het nieuwe Geberit urinoirsysteem. Dankzij het uitgebreide productassortiment zijn werkvoorbereiding, installatie en het onderhoud van urinoirsystemen sterk vereenvoudigd.

De basiselementen van het nieuwe urinoirsysteem zijn de twee spoelrandloze urinoirkeramieken Preda en Selva. Deze hebben een inwendige geometrie die perfect past bij de nieuw ontwikkelde spoelkop en zorgt voor een optimale spoeling, zelfs bij het kleinste spoelvolume van 0,5 liter. Het Geberit urinoirsysteem biedt sanitairmonteurs en -installateurs de mogelijkheid een optimale oplossing te installeren in elke bouwsituatie. Ook worden onaangename geurtjes hierdoor voorkomen.

### Drie uitvoeringen

Beide keramieken zijn beschikbaar in drie uitvoeringen: met een geïntegreerde urinoirsturing, een beproefde inbouw urinoirsturing of met volledig waterloze werking. De geïntegreerde urinoirsturing – een andere innovatie van Geberit – is bevestigd op een gemakkelijk bereikbare plek onder het keramiek. Dit zorgt voor significant minder onderhoudswerk. Ook de sifon en spoelkop zijn zo bevestigd dat ze met het oog op onderhoud eenvoudig te demonteren



Het Geberit urinoirsysteem met Selva keramiek en geïntegreerde urinoirsturing.

zijn. Hierdoor heeft de installateur altijd makkelijk toegang zonder dat het keramiek gedemonteerd hoeft te worden.

### Flexibele sifontechnologie

Geberit biedt twee oplossingen voor de sifon. Terwijl de sifon met waterslot ontworpen is voor de gebruikelijke hoeveelheden spoelwater, biedt de hybride sifon volledige functionaliteit, zelfs wanneer weinig of geen water gebruikt wordt, dankzij zijn innovatieve sifon met membraaninteractie. Beide sifons kunnen gemakkelijk worden verwijderd uit het keramiek, waardoor directe toegang tot het afvoersysteem mogelijk is.

### Stroomvoorziening

Geberit biedt drie mogelijkheden qua stroomvoorziening: netvoeding, batterijvoeding of stroomvoorziening via een geïntegreerde generator. Het is altijd mogelijk om later van netvoeding over te stappen naar batterijvoeding of autonome stroomvoorziening.

Alle componenten van Geberit urinoirsystemen zijn ontworpen met het oog op minimaal waterverbruik. Daarnaast zijn ze tot in het kleinste detail op elkaar afgestemd. De urinoirs voldoen aan de strengste vereisten voor duurzame bouwprojecten, bijvoorbeeld vanwege het lage verbruik.



De nieuw ontwikkelde en geïntegreerde besturingseenheid zit in een gemakkelijk bereikbare docking station onder het keramiek.



Het sifonhuis op Geberit urinoirs is bijzonder ruim, waardoor u direct toegang heeft tot het afvoersysteem.

## Geberit Duofix Sigma ruimtewinnend inbouwreservoir is vernieuwd

Het Geberit Duofix Sigma inbouwreservoir 8 cm is vernieuwd. Het ruimtewinnende inbouwreservoir lijkt nu nog meer op de Geberit Duofix 12 cm en heeft naast een nieuw reservoir nu ook de poten aan de buitenkant van het element in plaats van in het midden.

### Kenmerken:

- Nieuw reservoir
- Het element is 50 cm breed en 114 cm hoog
- De poten zitten aan de buitenkant in plaats van in het midden

### Voordelen:

- Geschikt voor verlengd wand-closet tot 70 cm
- Geschikt voor keramiek met klein contactvlak (zoals Flaminia keramiek)
- Meer ruimte aan de zijkant van de Duofix voor installaties
- Toiletdeksel raakt de bedieningsplaat niet
- Meer ruimte voor leidingen
- Toe te passen in gebouwen met dikke afwerkvloeren
- Eén installatieframe voor alle typen closets
- Ruimtebesparende oplossing

## AGENDA

### Beurs eigen huis

Ga je een huis bouwen of heb je verbouwplannen? Er komt veel bij kijken er zijn veel keuzes te maken. Bezoek de Beurs Eigen Huis, de grootste en meest toonaangevende beurs van Nederland op het gebied van bouwen, verbouwen, interieur en tuin.

**Datum:** 4 t/m 6 maart 2016

**Locatie:** Jaarbeurs Utrecht

**Meer informatie:** [www.realiseerjedroomhuis.nl](http://www.realiseerjedroomhuis.nl)

# Geberit ProApp is niet meer weg te denken tool

De Geberit ProApp is anderhalf jaar na de lancering een niet meer weg te denken tool binnen de installatiebranche. Installateurs die de app hebben gedownload op hun smartphone zijn zeer te spreken over de functionaliteiten.

De ProApp (Pro staat voor professionals in de branche) is een ideale applicatie voor installateurs en monteurs die het werken met Geberit producten nóg makkelijker maakt, omdat je hiermee tijdens het werk onmiddellijk informatie kunt opvragen over alle inbouwreservoirs die in de afgelopen vijftig jaar door Geberit zijn ontwikkeld.

### Productherkenner

Met behulp van de tool 'Productherkenner' in de ProApp kan de installateur of monteur in een paar stappen precies achterhalen welk reservoir er achter de bedieningsplaat schuilt en welke onderdelen verwerkt zijn. Andere handige

functionaliteiten zijn de gehele catalogus (deze geeft technische informatie over alle Geberit-producten, waaronder productinformatiebladen en montagehandleidingen), de Reserveonderdeelcatalogus (Geberit garandeert jarenlange levering van onderdelen), montagefilms (hier vind je een overzicht van alle Geberit montagefilms) en er is de mogelijkheid de barcode van een product te scannen.

### Nu downloaden

Je kunt de Geberit ProApp gratis via de App Store downloaden (Apple IOS) en via Google Play (Android).

Ga voor meer informatie over Geberit-ProApp naar: [www.geberit.nl/proapp](http://www.geberit.nl/proapp).



## Vernieuwing en duurzaamheid zijn prioriteiten van Marktvisie

Voor opdrachtgevers én opdrachtnemers in de bouw en infra is het duidelijk: er moet beter en intensiever worden samengewerkt. Hiervoor is een Marktvisie opgesteld, die 13 januari door de ministers Schultz van Haegen (Infrastructuur en Milieu) en Blok (Bouwen en Wonen) de Marktvisie in ontvangst is genomen. Meer ruimte voor vernieuwing en duurzaamheid zijn prioriteiten.

De initiatiefnemers zijn brancheorga-

nisatie voor installierend Nederland UNETO-VNI, Rijkswaterstaat, het Rijksvastgoedbedrijf, Bouwend Nederland, NLIingenieurs, de Vereniging van Waterbouwers, MKB Infra, UNETO-VNI en Astrin.

Met de overhandiging van de visie geven de organisaties aan dat zij op een andere manier met elkaar willen samenwerken en dat ze in een structureel (leer)proces de bouwsector klaar maken voor de toekomst.

## Voorlichting over voorkomen van gevaar koolmonoxide

Tijdens de VSK houdt UNETO-VNI elke dag voorlichtingsbijeenkomsten over het voorkomen van koolmonoxidegevaar bij gasteoestellen. Ook worden de plannen om de veiligheid en kwaliteit van gasinstallaties te verbeteren gelanceerd. Er wordt onder andere gewerkt aan een strenge erkenningsregeling.

Aanleiding voor de sessies zijn de conclusies van het rapport 'Koolmonoxide, een onderschat en onbegrepen gevaar' van de Onderzoeksraad voor de Veiligheid dat afgelopen najaar verscheen. Daarin staat onder andere dat 46 procent van de ongevallen gebeurt met een cv-installatie waarvan het merendeel modern en goed onderhouden is, alsook dat regelmatig installatiefouten worden gemaakt.

Tijdens de dagelijkse voorlichtingssessies bespreekt Fred Vos van UNETO-VNI de aanbevelingen vanuit de branche voor

een veilige werking en goed onderhoud van cv-toestellen en de plannen om de veiligheid en kwaliteit van gasinstallaties te verbeteren worden besproken.

Vos zegt hierover: "Het rapport van de Onderzoeksraad laat zien dat de huidige erkenningsregelingen onvoldoende waarborg bieden voor veilige installaties. Daarom zijn wij in overleg met de overheid en andere betrokken partijen om te komen tot een uniforme, zwaardere erkenningsregeling. Daarbij kijken we met name naar de vakbekwaamheidseisen van monteurs en het toezicht op de naleving."

UNETO-VNI wil de plannen voor de nieuwe erkenningsregeling graag toetsen aan de praktijk. De voorlichtingssessies zijn hier ideaal voor. Deze vinden plaats elke woensdag van 14 tot 15 uur in de Marijkezaal en hebben een interactief karakter. De sessies zijn vrij toegankelijk, aanmelden vooraf is niet nodig.



Steeds meer Nederlanders hebben interesse in een nieuwe woning.

BOUW TREKT AAN, DUS DE INSTALLATIEBRANCHE OOK

## Alle seinen staan op groen in installatiesector

Omdat het in de bouw weer goed gaat (met name de woningbouw trekt aan, utiliteit blijft achter), gaat het ook in de installatiesector goed. Er is echter een maar: de omzetting was wel kleiner dan die van de totale bouwnijverheid. Ook de afschaffing van het lagere btw-tarief op 1 juli afgelopen jaar zorgde voor een dip. Dit jaar wordt echter een verdere stijging van de groei van de omzet voorzien oftewel: alle seinen staan op groen.

Dit staat in een analyse van ING Economisch Bureau van de Nederlandse economie en de daaraan gekoppelde verwachtingen voor 2016. De reden dat de installatiesector mindere groeicijfers kan overleggen dan de rest van de bouwsector is dat deze voor een groot deel afhankelijk is van de minder conjunctuurgevoelige onderhouds- en renovatiemarkt. Bovendien was er in het derde kwartaal een lagere omzetting als gevolg van het beëindigen van het lage btw-tarief.

Voor 2016 verwacht ING Economisch Bureau echter een verdere stijging van de omzet in de installatiebranche. Met name installatiebedrijven

die afhankelijk zijn van de woningbouw zullen plussen. Voor de utiliteitsbouw verwachten installateurs vooral opdrachten voor onderhoud. Ook is positief dat het belang van de installateur vanwege de toenemende complexiteit van installaties steeds groter wordt.

### Groei

Voor dit jaar verwacht ING Economisch Bureau een groei van de bouwproductie met 4 procent. Dit wordt dan het derde jaar in successie dat de bouwproductie stijgt ten opzichte van het jaar ervoor. Vorig jaar was helemaal een topjaar, want toen steeg de bouwproductie met 6 procent. Dit ondanks een dip in het derde kwartaal als gevolg van de afschaffing van het lage btw-tarief op arbeidskosten op 1 juli. Belangrijk: aannemers zijn per saldo ook voor het eerst sinds 2008 weer optimistisch gestemd. Vooral de woningbouw doet het weer goed. In de eerste tien maanden van 2015 werden er ruim 25.000 nieuwbouwwoningen verkocht. Dit aantal ligt op het niveau van begin 2008, van voor de crisis.

De utiliteitsbouw blijft

daarentegen een zorgkindje. Investerings in bedrijfsgebouwen namen in de eerste helft van 2015 licht toe, maar daalden weer in het derde kwartaal 2015. Orderboeken van utiliteitsbouwers zijn ook nog niet beter gevuld. In oktober 2015 was de werkvoorraad 7,2 maanden. Dit is gelijk aan januari 2015. Ook de waarde van de afgegeven bouwvergunningen neemt bij de bedrijfsgebouwen (nog) niet toe. In het derde kwartaal 2015 lag de waarde van de afgegeven vergunningen voor bedrijfsgebouwen 6 procent onder het niveau van dezelfde periode in 2014.

### Overcapaciteit

Net als in de rest van de bouw is er in de installatiebranche nog wel steeds overcapaciteit, waardoor de prijzen onder druk blijven staan. Een plus is dat door de toename van installaties en complexiteit in gebouwen het belang van de installateur in het bouwproces de komende jaren toeneemt. Door in te spelen op trends als domotica, energiebesparing, luxer sanitair en vergrijzing kunnen installateurs ook de komende jaren verder aan terrein winnen.

## Jongeren onderhouden cv slecht

Het onderhoud van de cv-ketel is voor veel jonge huishoudens niet echt een prioriteit: drie van de tien jongeren hebben dit niet goed geregeld. 55-plussers doen het daarentegen veel beter. Het niet onderhouden van een cv-ketel vergroot de risico's op gaslekkage en koolmonoxidevergiftiging.

Slechts 70 procent van de eigenaren van een woning in de leeftijd van 18 - 34 jaar heeft in de afgelopen twee jaar onderhoud laten plegen aan hun cv-ketel. En in die gevallen dat er wel

onderhoud wordt gepleegd, gebeurt dit vaak niet door een erkend installateur. Bij 12 procent van de Nederlanders gebeurt het onderhoud door zelfstandige monteurs of klusjesmannen die niet zijn aangesloten bij erkende bedrijven. Vrienden, familieleden of kennissen zonder monteursdiploma worden in 2 procent van de gevallen ingeschakeld en 4 procent voert zelf het onderhoud uit.

### 55-plussers

Met ruim 90 procent doet de 55-plusser het veel beter dan de jongere huishoudens. De verschillen tussen jong en

oud blijken ook uit de cijfers voor het afnemen van een servicecontract. Slechts 46 procent van de jongeren heeft een contract voor het cv-onderhoud ten opzichte van 65 procent van de 55-plussers.

Sinds 2015 is er een kwaliteitslabel voor cv-onderhoud: OK CV. Bedrijven met dit label werken alleen met zogeheten Energie Service Specialisten die aan strenge eisen voldoen. Naast het afstellen en controleren van de ketel krijgen bewoners tijdens een OK CV-onderhoudsbeurt bovendien tips om energie te besparen.

# Euro 6 nieuwe norm bestelauto's en Peugeot Partner voldoet eraan

Het is maar weinigen opgevalen, maar toch vond op 1 september 2015 een stille revolutie plaats: nieuwe modellen bestelauto's moeten voldoen aan de zogeheten Euro 6 emissienorm. Heel veel modellen voldoen hier nog niet aan omdat ze eerder zijn ontwikkeld en in de 'uitloopfase' zitten, maar er zijn er die wel voldoen. Waaronder de Peugeot Partner XT 1.6 BlueHDI 75.

Eerst even wat die Euro 6 en Euro 5 betreft. Tot de zomer gold de Euro 5-norm voor de emissie van NOx van 160 mg/km, maar die eis is met Euro 6 verlegd naar maximaal 80 mg NOx/km (let wel: voor de normering van Euro 6 is de uitstoot van NOx een belangrijke waarde. Dit geldt ook voor de uitstoot van roetdeeltjes en CO, maar deze zijn niet veranderd).

Nieuwe bestelauto's moeten dus aan deze eis voldoen, zij het dat dit alleen geldt voor nieuwe modellen. Bestaande modellen die voldoen aan Euro 5 mogen nog steeds een jaar worden verkocht. Vanaf 1 september dit jaar geldt geen respijt meer; dan moeten alle nieuwe bestelauto's die op

kenteken worden gezet voldoen aan Euro 6.

De Peugeot Partner XT 1.6 BlueHDI voldoet aan Euro 6 en is dus superschoon. Om aan de norm te kunnen voldoen, moet er wel iets aan de diesel worden toegevoegd: ureum, dat ook bekend staat als AdBlue. Op steeds meer tankstations kun je ureum tanken, maar daar word je niet blij van want het ruikt echt naar urine. De gebruikers van de Partner hebben hier geen last van. Het riekende goedje moet namelijk om de 20.000 kilometer worden toegevoegd en dit wordt geregeld bij een onderhoudsbeurt. Met een uitstoot van 120 mg CO2 is deze bestelauto trouwens ook een schone uitblinker.

## Indrukwekkend

Wat mogen we verder van de Partner, die met de Citroën Berlingo een tweelingbroer heeft, verwachten? Veel eigenlijk. De Partner draait al wat jaren mee in dit segment en heeft een indrukwekkende staat van dienst, maar vorig jaar is de auto iets vernieuwd. Naast een vernieuwde motor gaat het vooral om cosmetische ingrepen. Het front is wat robuuster



gemaakt met prominent de leeuw van Peugeot voorop. Ook opvallend zijn de mooie wioldoppen die om de ijzeren velgen zitten. Die lijken op lichtmetaal, maar hebben niet het nadeel dat ze meteen kaduuk zijn op het moment dat je een stoeprandje meepakt. Ook mooi en veilig is de ledverlichting die altijd brandt tijdens het rijden. Verder is het exterieur onveranderd.

Dit geldt ook voor het interieur eigenlijk en dat is best jammer, want de binnenhuisarchitecten van Peugeot mogen hier best eens aan de slag. Om maar eens iets te noemen: hoe lang worden we nog geplaagd door die rare knoppen voor de elektrische raambediëning in het midden van het

console? Wel heeft de Partner veel opbergruimte, onder meer op het dashboard en in het enorme middenconsole.

Ook de laadruimte is onveranderd en deugt nog steeds. En wat de motor, naast het feit dat deze schoon is, verder betreft: niets mis mee.

## Specificaties

### Peugeot Partner XT 1.6 BlueHDI 75

Motor: 1560 cc vier cilinder commonrail diesel

Laadruimte lxbxh: 438x181x180 (alles in cm.)

Nuttig laadvermogen: 585 kg.

Max. aanhangwagengewicht (kg.): 995 kg.

Wielbasis: 272 cm.

Bagageruimte: 3300 liter.

Brandstofverbruik (gecombineerd, onbeladen): 1 op 23,3 liter

CO2-uitstoot: 112 g/km

Prijs van dit model: 13.800 euro. Prijs instapmodel: 11.950 euro (beide prijzen zijn excl. btw en excl. bpm)

## De snorfiets is het stiefkind in het verkeer

Steeds meer steden worstelen met brom- en snorfietsen. Amsterdam wil dat snorfietsen naar de rijbaan worden verbannen, maar stuit op fel verzet. Rotterdam verbande begin 2015 alle bromfietsen naar de rijbaan.

Sinds begin 2015 rijden brommers en scooters in Rotterdam op de rijbaan. Vrijwel alle fietspaden zijn omgevormd tot verplichte fietspaden waar voertuigen met gele kentekens verboden zijn. Op sommige plekken mogen brommers nog wel op het fietspad rijden.

Amsterdam wil veel verder gaan en wil ook alle snorfietsen verbannen naar de rijbaan. Ondanks fel verzet van de snorfietslobby (waaronder BOVAG), lijkt dat er ook van te gaan komen. Minister Schultz van Infrastructuur gaat het namelijk voor gemeenten mogelijk maken de snorfiets naar de rijbaan te verplaatsen. Ze is hiertoe aangespoord door een motie van de PvdA.

### Helmplicht

Een groot probleem is de helmplicht. De verplaatsing naar de rijbaan kan alleen zonder helm. Amsterdam past deze oplossing al toe in die straten waar de negatieve effecten op de verkeersveiligheid beperkt zouden blijven. Maar er zijn niet veel straten waar dit mogelijk is. Meestal liggen de problematische fietspaden langs 50 km/uur-wegen en hier komt alleen invoering van een dergelijke maatregel in combinatie met de helmplicht in aanmerking. Er is wel een soort oplossing. De minister noemt als alternatief de mogelijkheid om per gebied of straat een inrijverbod voor snorfietsers in te stellen.



## Autodelen marginale bezigheid

Als je de soms ronkende berichten ziet, denk je dat autodelen een groot succes is. Maar de waarheid is weerbarstiger: van autodelen wordt in Nederland maar marginaal gebruik gemaakt. Nederland telt ongeveer 90.000 autodelers en 14.000 deelauto's; ongeveer 1 procent van de Nederlanders van 18 jaar en ouder maakt gebruik van één of meer vormen van autodelen en 0,02 procent van het totaal in Nederland gemaakte autoverplaatsingen komt voor rekening van autodelers. Het voornemen om in 2018 100.000 deelauto's beschikbaar te hebben (in 2015 vastgelegd in de 'green deal autodelen') is dan ook bij de huidige cijfers te optimistisch.

Dit staat in 'Mijn auto, jouw auto, onze auto. Deelautogebruik in Nederland: omvang, motieven en effecten' van het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (KiM). Ondanks deze cijfers zijn er wel enige effecten op het milieu. Autodelers rijden namelijk ongeveer 20 procent minder autokilometers dan voordat ze met autodelen

begonnen en daardoor dalen de CO2-emissies van de gezamenlijke autodelers met gemiddeld 8 tot 13 procent. Ook is minder parkeerruimte nodig: ongeveer 120.000 m2. De maatschappelijke kosteneffectiviteit van autodelen ligt rond nul.

### Niet haalbaar

Veel populairder zal autodelen ook niet worden. Bijna 20 procent van de Nederlanders staat open voor een of andere vorm van autodelen, maar slechts een gering deel zal er ook daadwerkelijk toe

overgaan. Het voornemen om in 2018 100.000 deelauto's beschikbaar te hebben is dan ook niet haalbaar. "Als de helft van de 20 procent van die Nederlanders die openstaan voor autodelen (10 procent) in meer of mindere mate gebruik gaat maken van de deelauto, dan betekent dat maximaal circa 800.000 deelautogebruikers in een toekomstig jaar. Is dit bijvoorbeeld in 2020 het geval, dan zou dat een reductie betekenen van het aantal autokilometers met circa 0,5 tot 1 procent", staat in het rapport.



**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](http://sphinx.nl)