

Bad in Beeld heeft
nieuwe website vol
nieuwtjes en tips

6



Installateur en
stukadoor delen
showroom

7



Geen installatie-
bedrijf ontkomt
aan nieuwe AVG

8

Spindler werkt
mee aan opmars
Euroscoop

9

Maar klein beetje meer meiden kiezen voor techniek

Girlsday is succes, maar aantal technische meiden blijft spaarzaam

TECHNIEKOPLEIDING

De belangstelling van meiden om mee te doen aan Girlsday - op 12 april - was groot. Net zoals in voorgaande jaren. Maar deze interesse vertaalt zich nog niet in een grotere toestroom van meiden die kiezen voor een carrière in de techniek. In het schooljaar 2017/'18 koos 4 procent van de meisjes in de leerjaren 3 en 4 van vmbo-b, vmbo-k en vmbo-g voor een technische opleiding. In de schooljaren 2011/'12 en 2016/'17 was dit 3 procent.

De technische branches, en de installatiebranche loopt daarbij voorop, zetten zwaar in om meiden te interesseren voor een loopbaan in techniek. Er is onder andere het gezamenlijke 'vehicle' TechniekTalent dat tot doel heeft jongeren in het algemeen en meiden in het bijzonder te wijzen op de kansen in een technische sector.

NIET GROOT

Uit recente cijfers van het CBS blijkt echter dat de interesse nog niet echt groot is, en vooral niet voor meisjes die op het vmbo zitten; en in die vijfde moet vooral worden gevist. Onder meisjes op het vmbo is Techniek de minst gekozen sector. In het schooljaar 2017/'18 koos 4 procent van de meisjes en 33 procent van de jongens in de leerjaren 3 en 4 van vmbo-b, vmbo-k en vmbo-g voor zo'n opleiding. Dat is een stijging met 1 procent door de jaren heen. Het percentage techniekjongens daalt trouwens al sinds 2003/'04.

NATUUR EN TECHNIEK

Een klein doekje voor het bloeden is dat wel steeds meer meiden en jongens op de havo en vwo kiezen voor het profiel Natuur en Techniek. In het schooljaar 2006/'07 koos 2 procent van de havo-meisjes en 6 procent van de vwo-meisjes voor Natuur en Techniek. In 2017/'18 was dit toegenomen tot respectievelijk 10 procent en 28 procent.

GIRLSDAY

De inmiddels traditionele Girlsday, die dit jaar op 12 april is gehouden, was overigens wederom een succes. Ruim 11.000 meisjes tussen de 10 en 16 jaar bezochten een technisch bedrijf, waaronder steeds meer installatiebedrijven.



'Waar zijn de duurzame renovatiebouwers?'

RENOVATIE

'Waar zijn de duurzame renovatiebouwers?' Dit vraagt kenner van de markt voor renovatie Koos Wessels, directeur van Emergo Houtconstructies, zich in een blog op duurzaamgebouwd.nl af aan de vooravond van de Renovatiebeurs die van 23 tot en met 25 mei in de Brabanthallen wordt gehouden.

"Er zijn maar weinig aanbieders met een goede totaaloplossing om woningen te verduurzamen. De nieuwbouw trekt behoorlijk aan, maar in feite is de markt van verduurzaming en renovatie vele malen groter. De verduurzamingsopgave raakt achterop door het nijpende gebrek aan de juiste aanbieders", aldus Wessels.

GROOT EN DIVERS

De markt voor renoveren is groot en divers. Deze bestaat uit onder andere de renovatie van

verouderde woningen, kantoren en andere utiliteit, maar ook over scholen en overheidsgebouwen. Onderdeel van deze markt is ook de verbouw van leegstaande kantoren en andere gebouwen naar bijvoorbeeld studentenwoningen. Volgens Wessels is er vooral behoefte aan partijen die de totale renovatie onder controle krijgen en houden. "Renovatie van woningen betekent samenwerken. Er zijn nu naar verhouding weinig aannemers die de complete proces- en bewonersbegeleiding voor hun rekening nemen. Maar samen kunnen we die kansrijke renovatiemarkt zeker lostrekken."

MAKKELIJK

Wessels denkt dat de kansen die er zijn met renovatie niet worden benut omdat de nieuwbouwmarkt maar blijft aantrekken en iedereen zich daar op stort. Dat is namelijk wel zo makkelijk. "Tijdens de crisis legden bouwers

duidelijk meer focus op renovatie, maar nu de nieuwbouw weer aantrekt, verdwijnt die focus helaas. Dat heeft te maken met koudwatervrees, denk ik. Renovatie vraagt om specifieke kennis en kunde. Je weet niet precies wat je tegenkomt in het proces.

Het is een vak apart, waar niet alle bouwers op ingericht zijn. Teruggrijpen naar het veilige en bekende is dan ook de gemakkelijkste weg."

Doe mee met de winactie!!

Doe nu mee met de winactie rond de miljardste Geberit Mapress fitting.

Lees op pagina 3 wat u moet doen.

Niet laag, maar praktisch opgeleid

OPLEIDEN

We moeten snel en definitief toe naar een tweedeling in praktisch en theoretisch opgeleid in plaats van de traditionele tweedeling laag- en hoogopgeleid.

Het aantal deskundigen dat naar een andere benaming voor de verschillende opleidingsniveaus wil, neemt gestaag toe. De SGP in Rotterdam brak anderhalf jaar geleden als eerste een lans voor Nederlanders die een technische opleiding hebben genoten: dit zijn niet langer laagopgeleiden, maar technisch opgeleiden.

MINDER WAARD

"Ik stoer me daar mateloos aan. Alsof iemand die met zijn handen werkt minder waard zou zijn dan iemand die achter een bureau zit", zei raadslid Setkin Spies. De wens is daarna niet veel meer gehoord - althans niet in de media - totdat onlangs columniste Marianne Zwagerman de zaak weer aanzwengelde. "De behoefte om in hokjes te denken moeten we loslaten", zegt zij.

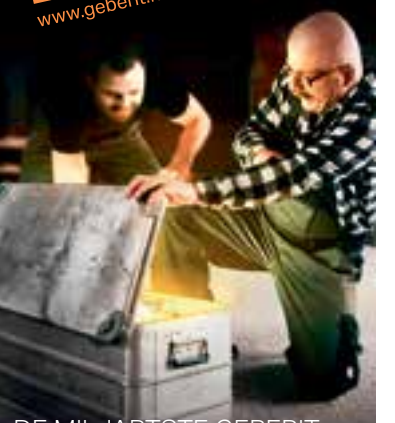
OVERWAARDERING

Zwagerman weet zich verzekerd van de steun van onderwijsdeskundige Lauk Woltring. "In onze samenleving hebben we overwaardering voor mensen die cognitief hoog reiken."

■ GEBERIT

WINACTIE

Win de gouden fitting. Ga naar:
www.geberit.nl/mapressfitting



DE MILJARTSTE GEBERIT
MAPRESS FITTING
WIN DE GOUDEN FITTING

GRUNDFOS UNILIFT CC/KP SERIE

UNILIFT CC/KP SERIE

VEELZIJDIGE

DRAINAGEPOMPEN



UNILIFT KP



UNILIFT CC

De UNILIFT CC/KP serie bestaat uit lichtgewicht maar toch zeer efficiënte pompelampen, bedoeld voor het verpompen van huishoudelijk drainagewater en grijs afvalwater.

De eentraps pompelampen hebben semi-open waaiers die deeltjes tot Ø10 vrij doorlaten, terwijl een RVS zeef voorkomt dat grotere deeltjes de pomp binnendringen. Geschikt voor permanente en tijdelijke opstelling zijn de UNILIFT CC en KP flexibele drainagepompen, ideaal voor zowel urgente als herhaaldelijk voorkomende drainagetoepassingen.

Toepassingen

- Regenwater, drainagewater en water van overstromingen
- Zwembadwater
- Afvalwater van douches, wasmachines en wasbakken onder riolniveau
- Verkrijgbaar als hoogwaardig RVS, geschikt voor licht-agressieve vloeistoffen

be
think
innovate

GRUNDFOS 



In onder andere Zeeburg (Amsterdam) investeren VvE's wel in duurzaamheid.

Ook VvE's moeten gaan verduurzamen

Extra subsidie voor 1,2 miljoen woningen

SUBSIDIE

Van Verenigingen van Eigenaren (VvE's) kan de installatiebranche veel werk verwachten. VvE's krijgen namelijk meer tijd voor de aangepaste subsidieregeling Energiebesparing eigen huis én de subsidiepot wordt verdubbeld tot 12 miljoen euro.

De subsidiepot Energiebesparing eigen huis van 46 miljoen euro voor woningbezitters was snel leeg. Veel individuele woningbezitters hebben de kans gepakt om met subsidie hun woning te verduurzamen. Maar VvE's lagen te slapen (of hebben minder interesse) in duurzaamheid, want zij hadden een

extra pot van 15 miljoen euro te verdelen, maar deze bleef voor het grootste deel onaangeroerd.

170 AANVRAGEN

Tot nog toe zijn er 170 aanvragen ingediend (zowel voor procesbegeleiding als voor maatregelen), voor een totaalbedrag van net geen 3 miljoen euro. Maar of ze nou willen of niet, ook VvE's moeten aan de verduurzaming. In totaal gaat het om 1,2 miljoen woningen die vallen onder een VvE, dus het gaat ergens over.

Belangrijkste oorzaak waarom de subsidie nauwelijks is gebruikt, is een trage besluitvorming bij veel VvE's. Vergaderingen zijn vaak jaarlijks, wat betekent dat de gang van het nadenken over energiebesparende maatregelen via besluiten tot het daadwerkelijk uitvoeren al snel zo'n drie jaar kan duren. Om die reden wordt de subsidie termijn van een jaar opgerekt naar vijf jaar en ook kunnen VvE's voortaan subsidie aanvragen voordat het daadwerkelijke besluit genomen is.

Winactie rond miljardste Geberit Mapress fitting

PERSLEIDINGEN

De miljardste fitting van Geberit Mapress is recent van de band gerold, waarmee een belangrijke mijlpaal is bereikt. Voor Geberit is dit de aanleiding voor een spectaculaire winactie waaraan u kunt meedoen.

Het is bijna 50 jaar geleden dat het eerste perssysteem op de markt werd geïntroduceerd in de vorm van Mapress. Sindsdien is dit ontwikkeld tot een standaard voor installateurs. Het assortiment omvat meer dan 350.000 fittingen en buizen; ongeveer 80 procent van alle aansluitingen voor drinkwater en verwarmingsleidingen wordt geperst.

Dat de miljardste fitting van de band is gerold, wordt gevierd.

Geberit geeft de miljardste Mapress fitting namelijk als een speciale vergulde uitgave weg in een winactie.

Beantwoord op www.geberit.nl/mapressfitting de volgende vraag: 'Voor welke speciale toepassing is de witte o-ring in een Geberit Mapress rvs fitting?'. Hiermee maakt u kans op de hoofdprijs: de gouden Geberit Mapress fitting plus een luxe weekend in Keulen, inclusief een rondleiding in de Geberit Mapress productiefabriek in Langenfeld, Duitsland.

En voor nog drie winnaars zijn er zeer speciale peper-en-zoutstellen, gemaakt van Geberit Mapress rvs leidingen en fittingen. En ook deze winnaars mogen mee op excursiereis naar de Mapressfabriek in Langenfeld, Duitsland, samen met een collega.



■ GEBERIT

Legt u hem goed schuin?



Door Andy van Oijen
Trainingsmaganer Geberit

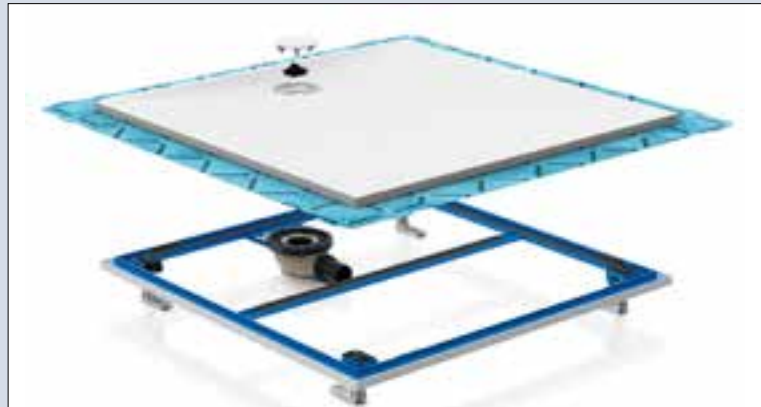
Douchen doen we lang niet meer alleen om even op te frissen. Het waterverbruik wijst dat uit. Was tot de eeuwwisseling het toilet nog de grootste waterverbruiker in huis, tegenwoordig is deze al lang voorbijgestreefd door de douche. Gemiddeld verbruiken we ruim vijftig liter water en genieten we hier bijna negen minuten van. Dan wil je dat ook doen in een aangename omgeving, bij voorkeur in een inloofdouche.

Een vierkante douchecabine van 80x80 cm ervaren weinig mensen als luxe. Douchen is een wellnessbeleving waarbij mensen de ruimte willen hebben en een onbelemmerd uitzicht. Dat verklaart voor een groot deel de populariteit van de inloofdouche. Daarnaast kan hij bijna overal geplaatst worden. Dat de ruimte er is, betekent echter niet dat een inloofdouche eenvoudig te realiseren is. De vloer zorgt bij menig installateur voor hoofdbreken, omdat een douchevloer onder afschot leggen bewerkelijk is én perfect moet gebeuren. Water dat niet wegløopt zorgt namelijk voor klachten; badgasten ervaren het als onhygiënisch en na iedere douchebeurt moet er extra schoongemaakt worden om afzetting van zeepresten te voorkomen.

En dan worden er ook nog andere eisen gesteld. In de eerste plaats natuurlijk aan de waterdichtheid. Een ander aspect is het comfort van de douchevloer. En - niet te vergeten - het oog wil ook wat. Niets is ontsierender dan een inloofdouche met 'drempel'. Aan u de taak als installateur om met al die wensen rekening te houden. Door een minerale douchevloer te gebruiken in plaats van de vloer te betegelen is de eerste winst te realiseren, maar dan nog blijft de afwatering een punt van aandacht. Maar ook dat kunt u slim aanpakken door te werken met een installatieframe. Hiermee monteert u de vloer niet alleen veel sneller, u weet ook zeker dat het goed gebeurt.

Geberit Setaplano is een douchevloer met een installatieframe. Hij wordt compleet geleverd, inclusief voorgeïnstalleerde onderdelen. Zelfs de afdichtingsfolie is in de fabriek al aangebracht en daarmee kan de douchevloer volledig waterdicht verwerkt worden. Het installatieframe heeft verstelbare steunpoten die u aanpast op de vloerhoogte. Is het frame waterpas geplaatst, dan hoeft u bij de werkzaamheden geen rekening meer te houden met het afschot. De douchevloer is hier standaard van voorzien. Maar er is nog een ander groot voordeel aan werken met een frame: u kunt de douchevloer altijd op exacte dezelfde hoogte als de tegels installeren. Ligt de eerste rij tegels in de badkamer, dan kunt u de poten nog verstellen zodat er een bijna naadloze overgang ontstaat.

Tot slot zijn er nog een aantal details waar uw klanten erg blij mee zullen zijn. Setaplano is gemaakt van een mineraalcomposiet dat eenvoudig te reinigen en antibacterieel is. De douchevloer is zelfs geschikt voor intensief gebruik en eventuele gebruikssporen zijn reparabel. En voor de mensen die een hekel hebben aan het reinigen van de douchegoot: de goot is voorzien van een haarzeef. Deze is eenvoudig te verwijderen en kan onder de kraan schoongespoeld worden. Dat is pas slim bekeken!



**KNOW
HOW
INSTALLED**

Met de producten van Geberit en Sphinx kan je veel meer werk op een dag doen, in minder tijd. Kortom, kiezen voor Geberit en Sphinx is slim bekeken!

Ga voor meer informatie over de Geberit douchevloer Setaplano naar: www.geberit.nl/setaplano.

Colofon

InstallatieNieuws is een uitgave van Geberit BV.

Productie:
Enter Communicatie BV
Van Houten Industriepark 1
1381 MZ Weesp
Tel.: (0294) 20 30 45

Redactie: Hans Peijs
www.entercommunicatie.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, 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.



RECYCLED
Papier gemaakt van gerecycled materiaal
FSC® C008011

Grundfos start Koud Water Campagne

Grundfos Booster Quick Selection Tool

BOOSTER

Grundfos richt zich met de nieuwe Koud Water Campagne vanaf nu nadrukkelijk op de kleine tot middelgrote installatiebedrijven die zich richten op de zogenoemde boosters: pompen die ervoor zorgen dat ook bij meerdere woningen en appartementen onder één dak iedereen voldoende waterdruk heeft. Hiervoor heeft het onder andere de Grundfos Booster Quick Selection Tool ontwikkeld, waarmee eenvoudig kan worden bepaald welke pomp voor voldoende waterdruk in alle woningen of kantoorunits geschikt is, inclusief een prijs-opgave.

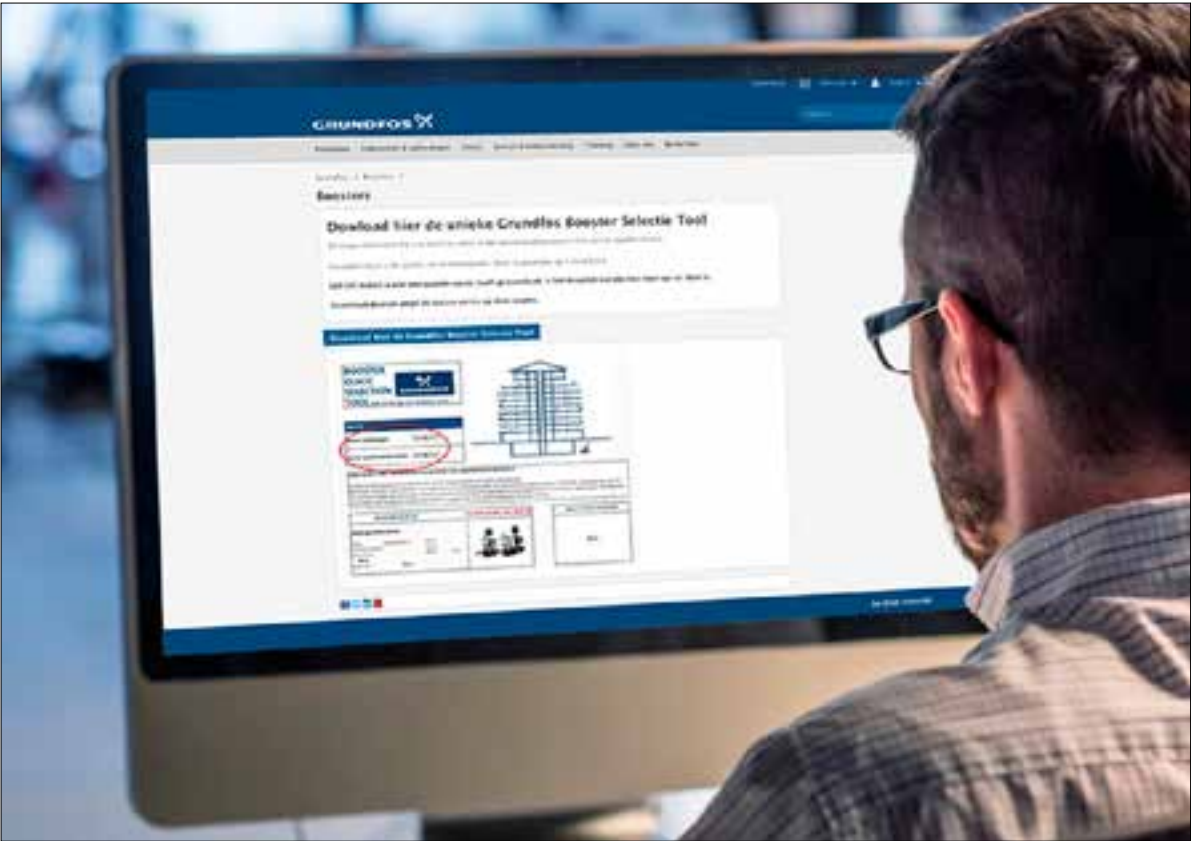
DRUKVERHO- GERS: MULTILIFT EN SOLOLIFT

De drukverhogers die Grundfos met deze campagne aanbiedt, zijn de modellen MULTILIFT en SOLOLIFT. Het zijn modellen die al langere tijd meegaan en die hun waarde elke dag bewijzen. Grundfos vindt nu dat deze markt de volle aandacht verdient. “We

manifesteren ons de komende tijd nadrukkelijk in de markt voor kleine en middelgrote installatiebedrijven met globaal tussen de vijf en tachtig medewerkers die in de markt voor drukverhogers opereren (zowel nieuwbouw als renovatie). Dit is immers de categorie installateurs die relatief veel van deze zogeheten opvoerstations verkopen en installeren en die zitten te springen om service en snelle levering”, zegt marketing-manager Marco Pastoor.

SERVICE

Het servicecomponent komt tot uiting in een nieuwe tool die vooralsnog alleen beschikbaar is op de website van Grundfos. In de Grundfos Booster Quick Selection Tool kan de installateur aangeven hoeveel verdiepingen een complex telt en hoeveel woningen moeten worden aangesloten op de waterleiding, waarna vanzelf de beste optie uit het gamma van Grundfos inclusief een brutoprijs wordt voorgeschoteld. Wil de installateur ook gebruikmaken van de servicedienst van Grundfos, dan kan dat worden aangegeven en rolt automatisch de meerprijs uit de koker. De tool is zowel voor nieuwbouw als renovatie. Pastoor: “Op deze manier weet de installateur snel en eenvoudig wat hij van Grundfos op dit gebied kan



Grundfos heeft de Booster Quick Selection Tool ontwikkeld.

verwachten én de installateur hoeft zelf niet meer ingewikkelde berekeningen te maken, want dat hebben wij al voor hem gedaan.”

SNELLE LEVERING

Voor wat betreft de snelle

levering heeft Grundfos een aantal modellen van de MULTILIFT die binnen 48 uur kunnen worden geleverd. Dit zijn de zogeheten ‘runners’ in de markt. Het gaat hierbij om alle Hydro Multi-E 2CME-modellen: pompen die

vrij vaak worden geïnstalleerd. Daarnaast zijn de MULTILIFT modellen Hydro Multi-E 2 CRIE- en SOLOLIFT Hydro Solo-E CRIE modellen binnen twee weken leverbaar. De levering vindt plaats via de groothandel.

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.



'Ik voel me niet beter dan anderen. Dat ik bekend ben, maakt mij niet specialer'

Rico Verhoeven denkt nog jaar of vijf kickbokser te zijn

■ PORTRET

Wie pakweg tien jaar geleden had gedacht dat we een 'troetelkickbokser' zouden hebben in Nederland, zou voor gek zijn verklaard. Maar Rico Verhoeven, van 10 april 1989, is dat toch echt. Zijn voorkomen is imposant, maar toch is hij heel aaibaar.

Kickboksen, dat deed je niet zo heel lang geleden niet als je niet minimaal halfcrimineel was. In

wereldkampioen Rico Verhoeven, die de 30 jaar nog niet heeft aangetik. Rico is een heel gewone, bescheiden jongen die door heel hard trainen wereldkampioen is geworden en dat is het eigenlijk wel zo'n beetje.

MIAMI VICE

Rico heet eigenlijk Ricardo, en is door zijn moeder vernoemd naar Ricardo Tubbs, de donkere helft van Miami Vice. Voor de jonge lezers onder ons: dat was een politiserie aan het einde van de

KICKBOKS KAMPIOEN

Omdat zijn moeder niet langer voor hem kon zorgen, ging Rico op jonge leeftijd bij zijn vader wonen. Die wilde niks anders dan dat zijn zoon kickbokskampioen zou worden en sleepte hem al vroeg mee naar de sportschool, waar hij iedere dag zou trainen. Dat ging bijna op het bezetene af en dat bracht Rico uiteindelijk tot wat hij nu is. Maar het kostte hem ook de band met zijn vader. Al redelijk snel bleek namelijk dat Rico zo veel talent had dat hij

alle kanten op. Mijn vader en ik hadden een moeilijke relatie, dat maakt het ook extra lastig. Uiteindelijk heeft hij ervoor gekozen om er zelf een punt achter te zetten en te stoppen met vechten. Dat kan ik alleen maar respecteren, maar dat maakt het niet makkelijker. Het laatste halfjaar voor zijn dood hadden we geen contact gehad, maar in de laatste maand hebben we wel contact gehad. Gelukkig hebben we in de laatste week nog goed met elkaar gepraat en dingen uit kunnen spreken."

doet is knap op zijn of haar eigen manier. Dat ik op televisie kom, maakt mij niet specialer."

ONDERBROEKENLIJN

Team Rico heeft ervoor gezorgd dat het zakelijk prima marcheert. Hij bracht onder andere de onderbroekenlijn PFM Underwear uit, verdedigde eind december zijn wereldtitel tegen de Belg Jamal Ben Saddik en vlak daarna verscheen het boek 'Rico' van Leon Verdonshot, die hem een jaar volgde. "We gaan hartstikke goed", zei hij

'Ik heb geleerd om altijd voor mezelf te kiezen'

Foto: Peter Smulders



dampende zaaltjes werd door vooral schimmige jongens tegen bokszakken en hielen geramd met als belangrijkste doel dat je er op straat iets aan zou hebben. In de gemiddelde kleedkamer van een sportschool zat altijd wel een paar jaar lik.

Dat beeld bestond bij de goeemeente, maar dat is de laatste jaren omgeslagen. Want toen kwamen er opeens mannen die niet alleen ongewoon hard konden slaan en schoppen, maar die ook 'aanraakbaar' waren en van wie je wist dat ze buiten de ring heel normaal waren. Semmy Schilt was zo ongeveer de eerste. De 2.10 meter grote Groninger haalde vier K-1 wereldtitels, maar bleek buiten de ring de beminnelijkheid zelve. Remy Bonjaski, goed voor twee K-1 wereldtitels, was de volgende die de sport uit de slopen trok. En sinds 2014 is er dan

jaren tachtig die zich afspeelde in Miami waar destijds de cocaine zo ongeveer door de straten waaide. Rico's aankleedkussen

'2017 WAS AF EN TOE EEN ROLLERCOASTER'

lag in Bergen op Zoom niet bepaald in een gouden omgeving.

Zijn moeder was alcohol- en drugsverslaafd en het grootste gedeelte van het leven van zijn zuster en hem speelde zich af in het café, zo vertelde hij begin dit jaar in College Tour. "Soms was ik buitenspelen en als ik dan terug het café in kwam, zag ik allemaal mensen om mijn moeder heen hangen."

afscheid nam van zijn vader als trainer. "Ik wilde hem er wel bij hebben, maar als vader en niet als trainer", zei hij tijdens College Tour. De band werd daardoor slecht, maar Rico wist nu eenmaal wat hij wilde. "Ik heb van die periode geleerd om altijd voor mezelf te kiezen."

ROLLERCOASTER

Rico's vader pleegde vorig jaar euthanasie na vier jaar aan Alzheimer te hebben geleden. In dezelfde periode werd ook zijn zoon geboren en dan was er ook nog dat gevecht tegen Badr Hari, dat in de tweede ronde werd afgebroken wegens een blessure van Hari. "Ik denk wel dat 2017 het meest bewogen jaar uit mijn leven was", liet hij optekenen door FHM. "Op persoonlijk gebied was het af en toe een rollercoaster. Als je zoon wordt geboren en vier weken later sterft je vader, dan ga je emotioneel

IMAGO

Zowel binnen als buiten de ring bouwde Verhoeven zorgvuldig aan zijn imago, dat ertoe heeft

'MENSEN WILLEN DE WEDSTRIJD TEGEN BADR ZIEN'

geleid dat hij nu wordt gezien als uithangbord voor het kickboksen. Het was een bewuste keus. Toen hij in 2014 wereldkampioen werd, merkte hij dat die titel namelijk niet meteen de kassa deed rinkelen. Hij verzamelde daarom een team om zich heen dat tot doel had hem als nette kickbokser in de markt te zetten. Daarbij speelt hij overigens geen rol: Rico is gewoon bescheiden. "Ik voel me niet beter dan iemand anders. Wat iedereen

tegen FHM. "Ik werk nu bijvoorbeeld samen met Matrix Fitness. Dat is de meest logische sponsor voor iemand zoals ik. Ik heb een sponsorship lopen met Landrover, sinds kort werk ik samen met Samsung en verder ga ik een app lanceren: The Winners Work-Out."

JAAR OF VIJF

Nog een jaar of vijf en dan zal hij waarschijnlijk met pensioen gaan als kickbokser. Daarna hoopt hij acteur te worden en de Nederlandse equivalent te worden van Sylvester Stallone. Maar eerst, dit jaar, wacht waarschijnlijk de rematch tegen Badr Hari. "Dit is de wedstrijd die de mensen willen zien. Dus waarom niet nog een keertje doen? Wij kunnen allebei aantonen dat we willen. Alleen waar is nog niet zeker. De Johan Cruijff ArenA zou natuurlijk te gek zijn. Ik heb er alle vertrouwen in."

Bad in Beeld heeft website vol nieuwtjes, weetjes en inspiratie

46 zelfstandige ondernemingen werken nauw samen

INTERNET

De (momenteel) 46 zelfstandige winkels die opereren onder de softfranchiseorganisatie Bad in Beeld, hebben onlangs de website badinbeeld.nl gelanceerd. Deze site biedt nieuws, blogs, tips en andere wetenswaardigheden over de wereld van de badkamer in de ruimste zin van het woord.

De badkamer is allang niet meer alleen de ruimte waar je doucht, maar heeft zich ontwikkeld tot een wellnessruimte waar je elke dag gebruik van maakt om je te reinigen en om te relaxen. De franchisenemers die onder de paraplu 'Bad in beeld' samenwerken, weten dit en laten dit sinds kort niet alleen zien in hun showrooms, maar ook op de gezamenlijke website badinbeeld.nl.

FRISSE WEBSITE

Badinbeeld.nl is een frisse website met allerlei tips (zoals drie survivaltips voor koukleumen), leuke verhalen en verhaaltjes en blogs van Floor Roelvink (Floor schrijft teksten voor verschillende woonbladen en bekende interieurmerken en is een interieurjunkie in hart en nieren, luidt haar introductie). Maar je kunt er ook een afspraak inplannen met een van de aangesloten ondernemers en je kunt zelf je badkamer



Badinbeeld.nl is de nieuwe website van de gelijknamige soft franchiseorganisatie.

ontwerpen.

SAMENWERKINGSVERBAND

Bad in Beeld is een samenwerkingsverband voor zelfstandige ondernemers in de badkamerbranche, waarbij zich momenteel 46 ondernemers hebben aangesloten. De formule is gericht op het middensegment van de badkamerbranche. Ondernemers kunnen hun inkoopkracht bundelen, wat hen in staat stelt om competitieve prijzen in de markt neer te zetten. Ook biedt Bad in Beeld consumentengaranties die gecommuniceerd worden richting consumenten. Deze

garanties bieden onderscheid en toegevoegde waarde voor (potentiële) klanten ten opzichte van concurrenten. Daarnaast biedt Bad in Beeld haar leden diverse marketingdiensten aan, met behoud van eigen identiteit.

A-MERKEN

Het sanitairassortiment van Bad in Beeld-winkels is ruim en zeer divers en bestaat uit uitsluitend A-merken, waaronder Geberit en Sphinx. Bad in Beeld is onderdeel van IGM en bestaat 10 jaar.

Sphinx Rimfree®: de standaard voor hygiëne

RIMFREE

Sphinx Rimfree® is dé standaard op het gebied van hygiëne en onderhoudsgemak van toiletputten.

Het gepatenteerde closet zonder spoelrand (Rimfree®) is inmiddels in veel badkamers doorgedrongen. De voordelen van een toilet zonder spoelrand zijn evident en vooral van hygiënische aard. Immers: als er geen rand is waaronder vuil zich kan ophopen, dan wordt schoonmaken vanzelf makkelijker.

Het geheim van Sphinx Rimfree® is de unieke waterverdeler. Deze 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 zodoende voor een betrouwbare spoeling, ook bij verschillende spoelstromen.

VERSCHILLENDE DESIGNS

Elk Sphinx Rimfree®-toilet kenmerkt zich door verschillende designs, waarmee er voor elke badkamer een Sphinx Rimfree®-toilet



is. Er zijn inmiddels liefst zestien uitvoeringen. Veertien daarvan zijn wandhangende closets, één is een staande closet en één is een staande diepspoelcombinatie. Populair is inmiddels de nieuwe badkamerserie Sphinx Acanto met veel mogelijkheden om individuele wensen in te vullen.

Meer informatie op www.sphinx.nl/nieuws/2017/sphinx-acanto.

Bijzonder sanitair



Preda urinoirs van Geberit zijn onderdeel van het modulaire systeem en er zijn Geberit urinoirscheidingswanden gemonteerd.

Sanitair is er in veel soorten. Google voor de grap eens op zoektermen als 'bijzonder toilet' en je ziet wat er allemaal al verzonden is aan bijzondere toiletten, urinoirs of anderszins. En ook de inrichting van het kleinste kamertje is voor velen een inspiratiebron. In InstallatieNieuws publiceren we de meest opmerkelijke.

Deze keer: een nieuw modulairsteem dat Sanitair-Installatie Hoogendoorn samen met Hemlock Interieurbouw ontwikkelt.

Sanitair-Installatie Hoogendoorn en Hemlock Interieurbouw bouwen gezamenlijk aan een modulaire toekomst. Door middel van de ingenieuze combinatie van profielen en bevestigingen kunnen de modules compleet met inbouwframe, bedieningsplaat en closetbevestiging onder ideale omstandigheden geprefabriceerd worden.

De toiletten, urinoirs en wastafelmeubels kunnen desgewenst op voorraad en ruim voor de geplande verbouwing gemaakt worden. Dit modulaire concept is de nieuwe toekomst wat sanitaire groepen betreft, zo laat Hoogendoorn weten. "Verbouwen wordt snel, schoon en simpel."

VOORDELEN

Alle voordelen van het systeem op een rij, aldus Hoogendoorn: Hoogwaardig gelamineerde meubelplaten in elke kleur en met elke willekeurig design of motief, met of zonder logo. Maar ook tegelwerk behoort tot de mogelijkheden. En moet iets worden vervangen als gevolg van bijvoorbeeld vandalisme, bekladding of om de boel op te frissen, dan zijn de panelen in een handomdraai verwisseld. Blijkt de toiletgroep te klein of toch niet op de gewenste locatie te staan, dan is deze zonder hak-en-breekwerk te demonteren en weer op te bouwen."



De wastafels met Geberit Brenta wandkranen.



De Geberit Sigma80 touchfree bedieningsplaat voor extra hygiëne maakt deel uit van het toilet.

Wist u dat...

u toiletten die blijven doorlopen vaak eenvoudig kunt verhelpen?

Dit soort storingen wordt vaak veroorzaakt door een niet goed afsluitend afdichtingsrubber in de vlotterkraan of in het bodemventiel. Meestal is de oorzaak hiervan vervuiling of verkalking van de afdichting. Hoe ouder een inbouwelement is, hoe groter de kans op verkalking. Bij nieuwe installaties kan zwerfvuil of vuil uit de leidingen voor storingen zorgen. Ook het niet goed afstellen van de bedieningsstiften achter het bedieningspaneel kan doorlopen veroorzaken. Daarnaast kunnen storingen ook veroorzaakt worden door het niet of verkeerd plaatsen van onderdelen.



Installateur en stukadoor delen prachtshowroom

Een uniek een-tweetje in Heteren

SAMENWERKEN

Een showroom voor badkamers die niet uitpuilt met nieuwe producten - zeg maar een nihilistische showroom - kan dat? Ja dus. Heel goed zelfs. Arno Smit, eigenaar van A&S Loodgieter-Installatiebedrijf in Arnhem en zijn compagnon Jeroen Jansen van stukadoorsbedrijf Stuc Ydee in hetzelfde Arnhem, hebben het voor elkaar gebokst in Heteren. Ze leggen uit wat hun idee erachter is.

Arno Smit en Jeroen Jansen kennen elkaar al enige tijd en als het kan, spelen ze elkaar de bal toe. Zoals dat gaat bij goede collega's onder elkaar. Arno richtte een jaar of tien geleden eenmansbedrijf A&S Loodgieters-Installatiebedrijf op en heeft zich gespecialiseerd in toiletten en vooral badkamers in de particuliere markt. Ongeveer 80 procent van het werk dat hij levert betreft een badkamer, zegt hij. Hoe is dit eigenlijk zo gekomen? "Ik heb daar geen goed antwoord op. Het is gewoon zo

'DIT WAS EEN TE MOOIE KANS OM TE LATEN LIGGEN'

gelopen." Maar hij is er oprecht tevreden over en hij heeft ook altijd werk gehad. "Ik was net gestart toen de crisis begon en dan schrik je wel even, maar ik heb nooit een dag niet gewerkt", zegt



Arno Smit is blij met de showroom.

hij. "Trouwens, het had ook voordelen. Het is lekkerder beginnen als het niet waanzinnig druk is, want je moet je als nieuw bedrijf toch zetten."

LUXE STUCWERK

Jeroen Jansen staat als telg van een stukadoorsfamilie wijd en zijd bekend als een echte vakman op zijn gebied en hiermee timmert hij sinds vijf jaar aan de weg binnen zijn eigen bedrijf Stuc Ydee. Hij legt uit: "Ik heb me toegelegd op luxe stucwerk, zeg maar high end. Ik maak het liefst iets wat een ander niet kan, dat is mijn uitdaging. Iedereen zijn specialiteit hoor. Er zijn zat stukadoors die de hele dag zo veel mogelijk meters willen maken, ieder zijn ding, maar dat is niets voor mij."

INTERESSE

Toen de twee lucht kregen van een mooi leegstaand bedrijfspand in Heteren waarin ze zouden kunnen samenwerken, was hun interesse snel gewekt. Beneden is de opslag van beide bedrijven en boven stond maandenlang een ruimte leeg waarin ze kansen zagen. Jeroen: "Ik heb al enige tijd het idee dat ik mijn werk wil laten zien op grote oppervlaktes in plaats van op een staaltje van dertig bij dertig. Als je vertelt dat je stucwerk maakt, hebben de meeste mensen namelijk geen goed beeld van de mogelijkheden. Zien is geloven." Smit had hetzelfde gevoel. "Veel mensen hebben geen goed beeld van wat er allemaal mogelijk is aan sanitair, douchewanden, douches en noem maar op. Dit is daarom een ideale combinatie."

SUPERDRUK

Ook iedereen in de directe omgeving van het tweetal was superenthousiast, waarmee duidelijk werd dat dit het zou gaan worden. Toch duurde het nog een klein jaar voordat alles concreet werd. Jansen: "Het probleem was dat wij allebei superdruk zijn en eigenlijk geen tijd hadden om dit serieus aan te pakken. We kwamen er gewoon niet aan toe." Smit: "Een half jaar geleden hebben we doorgepakt, want dit was een te mooie kans om te laten liggen."



In het toilet kunnen bezoekers de AquaClean Mera douchewc ervaren én ze kunnen zien dat Arno Smit zijn vak als installateur beheerst.

PRESENTEREN

Inmiddels presenteren de twee met gepaste trots een showroom die staat als een huis. Om enigszins een beeld te schetsen van wat er is: in de vrij grote ruimte zijn drie badkamers ingericht, aan één wand hangen grote ronde schijven met bijzonder Italiaans getint stucwerk (waaronder uniek stucwerk waarin metaal is verwerkt dat roest voor een bijzonder effect), er staat een badkuip met whirlpool en er is een grote tafel waaraan het geriefelijk zitten is.

LATEN ZIEN

Smit legt uit wat hij nu wel kan laten zien en voorheen niet: "Ik kwam altijd bij de mensen thuis om hun wensen door te nemen, maar nu nodig ik ze bij voorkeur hier uit, want dan zitten we in alle rust en kunnen Jeroen en ik allerlei dingen laten zien." Jansen voegt toe: "Klanten hebben natuurlijk alle vrijheid om te kiezen wat ze willen. Als ze toch gaan voor tegels in plaats van mooi stucwerk, prima. Wij werken ook samen met twee tegelzetters. Maar het mooiste is als we mensen kunnen overtuigen van de kracht van de combinatie van wat wij hier bieden en ons vakmanschap. Dat ze tevreden de deur uit gaan en dat zijn en wij weten dat ze een prachtbadkamer krijgen."

SHOWBADKAMERS

In de drie showbadkamers zijn de nodige producten van Geberit en Sphinx ingebouwd. Smit: "Ik ben een fan van Geberit en Sphinx, simpelweg omdat dat kwaliteit is. Ik gebruik regelmatig Geberit Mapress voor de leidingen en een inbouwreservoir dat ik inbouw is per definitie van Geberit. Ik bouw



Jeroen Jansen bij de muur met bijzonder stucwerk.

gewoon geen andere in. Pluvia? Als ik het nodig heb gebruik ik dat zeker, in 100 procent van de gevallen, maar dat gebeurt eigenlijk heel weinig."

'MENSEN HEBBEN GEEN BEELD VAN MOGELIJKHEDEN'

APART

Ook zijn er Sphinx wastafels en toiletten ingebouwd. Smit: "De Sphinx Rimfree® is al geruime tijd op de markt, maar nu wil iedereen opeens een toilet dat makkelijk is schoon te maken. Heel apart hoe dat dan gaat."

Er is ook een Geberit AquaClean douchewc. "Die hebben we geïnstalleerd in het toilet beneden, zodat mensen deze niet alleen kunnen zien, maar ook kunnen ervaren. Ik heb in het toilet ook een leuk soort kunstwerkje

gemaakt van Geberit Mapress leidingen. Deze zijn aangesloten, maar ik heb ze met wat extra bochten zichtbaar gemaakt. Je merkt trouwens dat mensen wel gecharmeerd worden van het fenomeen douchewc, maar de populariteit moet nog groeien. Dat geldt ook voor de Geberit DuoFresh. Veel mensen hebben er door de campagne wel van gehoord en hebben interesse, maar het moet nog echt gaan landen. Ik ben ervan overtuigd dat dat wel gaat gebeuren."

WENSEN

De showroom bewijst inmiddels zijn waarde, zoveel is wel zeker. En nu? Zijn er bijvoorbeeld nog wensen? Smit: "We willen graag mensen in 3D kunnen laten zien hoe hun badkamer eruit komt te zien. Technisch kan dat natuurlijk allang, maar wij hebben er simpelweg nog geen tijd voor gehad om dit te realiseren. En ongetwijfeld borrelen er gaandeweg nog meer wensen op. Maar voor nu zijn we heel blij met wat we al hebben bereikt."



Een van de badkameropstellingen met de Sphinx Acanto badkamerserie.

AGENDA

RENOVATIE 2018

In mei vindt de 5e editie van de beurs Renovatie plaats in de Brabantshallen, Den Bosch. Naast een compleet overzicht van leveranciers op de beursvloer is er een uitgebreid inhoudelijk programma met praktijktheaters en diverse lezingen en workshops waar de belangrijkste thema's ook vanuit het perspectief van de gebouwbeheerder en -eigenaar zoals woningbouwcorporaties, VvE's of gemeentes, scholen en zorginstellingen worden belicht.

Datum: 23, 24 en 25 mei.
Locatie: Brabantshallen, Den Bosch.
Website: www.renovatiebeurs.nl

DESIGN DISTRICT

Design District is hét vakevenement voor interieurdesign in Nederland. Gedurende drie dagen is een beursvloer van ruim 10.000 m² gevuld met presentaties van de 200 mooiste interieurmerken. Maar Design District is meer dan een beurs: je vindt er ook exposities van designacademies en jonge ontwerpers en je kunt één of meerdere lezingen volgen.

Ook Geberit is aanwezig op deze beurs. In hal 2, standnummer V89 zullen adviseurs van Geberit en Sphinx de nieuwe oplossingen voor sanitaire uitdagingen laten zien en demonstreren. Onder andere het Geberit DuoFresh toiletsysteem (dat geurtjes afzuigt), de Geberit AquaClean douchewc en de nieuwe badkamerserie Sphinx Acanto zijn te zien.

Datum: 6, 7 en 8 juni
Locatie: Van Nelle fabriek, Rotterdam
Website: www.designdistrict.nl

DAG VAN DE BOUW

De Dag van de Bouw heeft als doel Nederland te laten kennismaken met de bouw in al z'n facetten. Iedere installateur kan inhaken. Meer informatie staat op pagina 3.

Datum: 2 juni
Locatie: heel Nederland
Website: www.dagvande bouw.nl

GEBERIT ON TOUR

Geberit gaat ook dit jaar weer On Tour, vanzelfsprekend. Geberit On Tour tourt door het land met de bekende trailer met alle noviteiten van Geberit en Sphinx. Experts van Geberit en Sphinx geven informatie over uitleg over alle producten, zowel de nieuwe als de 'oude bekenden'.

De nu bekende data zijn:
24 mei 2018, Van Walraven, Heerlen.
14 juni 2018, Wasco, Alkmaar.
21 juni 2018, Technische Unie, Haarlem.
6 september 2018, Van Walraven, Mijdrecht.

Kijk op www.geberit.nl/services/evenementen voor de meest actuele lijst data.

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.

Voor 2018 is het aanbod vooralsnog als volgt:

- Service Sanitair (praktijk): dinsdag 9 oktober 2018.
- Duurzame Sanitairoplossingen: donderdag 1 november 2018.
- Afvoertechniek Hemelwater: woensdag 27 juni en dinsdag 30 oktober 2018.
- Afvoertechniek Vuilwater: donderdag 27 september 2018.
- Montagetechniek PE Vuil- en hemelwater: dinsdag 5 juni en donderdag 13 september 2018.
- Legionellapreventie: dinsdag 25 september 2018.
- Legionellapreventie Praktijk: dinsdag 18 september.
- Scheepsbouw en industrie: geen vaste data.

Interesse kunt u aangeven bij uw Geberit accountmanager.

Deelname is gratis.

Aanmelden via www.geberit.nl/cursussen



Geen installatiebedrijf ontkomt aan de nieuwe AVG

Verwerking gegevens personen gaat vanaf 25 mei anders

■ PRIVACY

Vrijdag 25 mei is een belangrijke dag, want dan wordt de Wet bescherming persoonsgegevens ingevoerd voor de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG). En als u op de een of andere manier gegevens van personen verwerkt (bewaren is ook verwerken), dan heeft u zich aan deze wet te houden. Aan de hand van onderstaande vragen met antwoorden kunt u zo ongeveer nagaan of u er klaar voor bent of dat u nog veel werk moet verrichten.

Is de AVG wel op mijn installatiebedrijf van toepassing?

Iedere onderneming verwerkt persoonsgegevens, dus ook u. Het gaat om de gegevens van natuurlijke personen, bijvoorbeeld aan die van uw klanten of van uw medewerkers. Denk bij persoonsgegevens aan namen, e-mailadressen of telefoonnummers. Maar ook aan foto's of informatie over opleiding of beroep. Het bijhouden van een bestand met klantgegevens of het bewaren van e-mailadressen voor het verzenden van een nieuwsbrief valt onder deze verwerking.

Als ik de gegevens alleen maar bewaar en er verder niks mee doe, geldt het dan ook?

Enkel bewaren valt ook onder het 'verwerken' van gegevens, net zoals verzamelen, veranderen, gebruiken, doorsturen of met elkaar in verband brengen.

Wanneer mag ik persoonsgegevens verwerken?
In beginsel mag dit alleen wanneer u toestemming hebt gekregen van de persoon van wie u de gegevens wilt verwerken. De eisen aan deze toestemming worden onder de AVG strenger dan nu het geval is. De toestemming moet altijd controleerbaar

en ondubbelzinnig zijn. Waar het kinderen onder de 16 jaar betreft, moet altijd toestemming door een ouder worden verleend. Op u rust de verplichting om de verleende toestemming te kunnen aantonen.

Gelden er onder de AVG extra verplichtingen voor mij als ondernemer?

Ja, onder de AVG gelden nog veel meer verplichtingen voor ondernemers. De belangrijkste zijn:

INFORMATIEPLICHT.

U moet op elk moment alle informatie over een verwerking aan de betrokkene kunnen geven als deze daarom vraagt.

DOCUMENTATIEPLICHT.

U moet niet alleen informeren, maar ook documenteren (de zogenaamde documentatieplicht). Dit houdt in dat u een register moet gaan bijhouden voor alle verwerkingsactiviteiten.

MELDINGSPLICHT DATALEKKEN.

Onder de AVG moet binnen 72 uur melding worden gemaakt van datalekken bij de Autoriteit Persoonsgegevens. Ook moet u de datalekken gaan documenteren, zodat de Autoriteit Persoonsgegevens kan controleren of u wel aan uw meldingsplicht hebt voldaan.

Mag ik meer gegevens verzamelen en verwerken dan ik in feite nodig heb?

Onder de AVG moet u er rekening mee houden dat u in beginsel niet meer gegevens van iemand vraagt dan u nodig heeft. Dit wordt dataminimalisatie genoemd. Dus: wanneer u een nieuwsbrief aan een abonnee wilt verstrekken, heeft u niet ook het telefoonnummer van de abonnee nodig. Zo zal het vragen van een geboortedatum al helemaal vaak onnodig zijn.

Hoe zit het als iemand anders persoonsgegevens voor mij verwerkt?

Dan maakt u gebruik van een zogenaamde 'verwerker'. Dit komt in veel verschillende situaties voor, bijvoorbeeld bij het uitbesteden van de salarisadministratie of bij het gebruik van externe data-opslag. U blijft wel de verantwoordelijke voor de verwerking van de gegevens. U moet de afspraken met uw verwerker vastleggen in een schriftelijke overeenkomst.

INFORMEREN EN DOCUMENTEREN

Welk risico loop ik als ik niet kan voldoen aan de eisen uit de AVG?

De sancties voor het handelen in strijd met de AVG worden aanzienlijk zwaarder. U kunt een boete van maximaal 20 miljoen euro of een bedrag gelijk aan 4 procent van de jaaromzet verwachten indien u niet uiterlijk op 25 mei 2018 voorbereid bent op de AVG. Maak dus op tijd de relevante mensen binnen uw organisatie bewust van het belang van een goede voorbereiding en ga aan de slag.

Wat is een Privacy impact assessment en wanneer moet ik dit uitvoeren?

Nieuw onder de AVG is een Privacy impact assessment (PIA). Een PIA is kort gezegd een uitgebreid onderzoek naar de privacyrisico's van een nieuw project. Alleen als een gegevensverwerking een verhoogd risico met zich meebrengt moet u een PIA uitvoeren. Dit is bijvoorbeeld het geval bij de verwerking van medische of strafrechtelijke gegevens. Met een PIA krijgt u goed in beeld wat de risico's zijn en kunt u deze vervolgens zo veel mogelijk wegnemen.

(Bron: De Vos&Partners Advocaten)

Spindler werkt mee aan opmars Euroscop

Rotterdamse totaalinstallateur is 'aan boord' in Schiedam en Amsterdam-Noord

BIJZONDER PROJECT

Eerlijk, eigenwijs en eigentijds. Totaalinstallateur Spindler in Rotterdam windt er geen doekjes om voor welke normen en waarden het staat. Met deze uitgangspunten is al veel bereikt, waaronder de medewerking aan de snelle uitbreiding van de bioscoopzalen van Euroscop. Peter van der Lee en Dennis van Melick, respectievelijk bedrijfsleider en projectleider bij de afdeling Onderhoud en Service, leggen uit hoe dat zo gekomen is én ze vertellen het verschil tussen werken met een Belgische (want daar ligt de basis van Euroscop) en een Nederlandse opdrachtgever.

De drie E's die Spindler koestert, hebben alles te maken met de Rotterdamse aard. In de stad waar opgerolde mouwen de standaard zijn, past dit als een sleutel in een slot. No-nonsense is wat de Rotterdammer kenmerkt en is dus ook wat Spindler karakteriseert. Maar vooral die tweede E, van eigenwijs, behoeft nadere uitleg.

BELGISCHE WERKWIJZE IS VERFRISSEND

Wat maakt Spindler eigenwijs? Peter van der Lee: "Een wezenlijk kenmerk van Spindler is dat de installaties die wij aanleggen vaak anders zijn dan wat traditioneel is en vaak ook anders dan wat je zou verwachten. En, niet te vergeten, wij gaan graag uitdagingen aan die andere installateurs uit de weg gaan."

MAXIMAAL 250 MEDEWERKERS

Er zijn nog twee andere opvallende teksten op de website van het bedrijf, dat in 2022 het 100-jarig bestaan viert. Dat is de expliciete vermelding dat vanuit één vestiging wordt gewerkt en ten tweede dat het streven is maximaal 250 medewerkers te hebben. Groter hoeft dus niet.

Peter van der Lee licht dit aldus toe: "Onze organisatie moet zo plat mogelijk blijven en dan zijn 250 medewerkers het maximum. Vanuit deze gedachte zullen we ook altijd vanuit één vestiging werken. Meer vestigingen geeft alleen maar ruis op de lijn."

STERK MERK

Geen gedoe, geen poespas, een Spindler familiegevoel en vooral geen borstklopperij: dat is wat de medewerkers (het zijn er momenteel rond de 220) bindt en wat het hechte familiebedrijf Spindler (de directie bestaat uit Richard Spindler en Marcel Comba-red.) tot zo'n sterk merk maakt.

ULTRA-HOOGBOUW

Spindler is totaalinstallateur op alle vlakken en de markten waarbinnen het bedrijf actief is zijn utiliteit en woningbouw. De woningbouw is met een aandeel van rond 80 procent van de omzet verreweg het belangrijkste. Dat verdient wat meer duiding, want Spindler is gespecialiseerd in ultra-hoogbouw. Bijvoorbeeld New Orleans in Rotterdam, dat met een hoogte van iets meer dan 158 meter de hoogste woontoren in Nederland is, staat op de lijst met referenties. En ook aan de Uptown woontoren die momenteel in de Rotterdamse Wijnhaven wordt gebouwd - met 107 meter haast een kleine jongen in de Rotterdamse skyline - levert Spindler kennis en handjes. Niet hoog, maar wél spraakmakend is dat Spindler ook tekende voor alle installaties en het leidingwerk in de woningen in de fameuze Markthal Rotterdam. En in Amsterdam, om maar eens een ander werkgebied te noemen, werkt Spindler onder andere mee aan de bouw van de Amstel Tower vlak bij de Johan Cruijff Arena. Van der Lee: "Hoogbouw en speciale installaties zijn echt ons ding."

EUROSCOOP

Mooi allemaal en stuk voor stuk een artikel waard, maar toch komen we daar niet voor. We spreken beide heren voor de opdracht van Euroscop voor Euroscop Schiedam, dat de derde vestiging

is van deze Belgische bioscoopketen die in Nederland een enorme groeispurt maakt. Maastricht was de eerste, Tilburg de tweede, Schiedam is nummer drie, Amsterdam-Noord wordt de vierde en daarna volgt in elk geval nog Den Haag. Bij Schiedam kwam Spindler aan boord. "Via via had de ontwikkelaar van deze bioscopen gehoord dat wij een gerenommeerd installatiebedrijf zijn en wij kregen de vraag of wij wilden offren voor Schiedam. Daar kwam de opdracht uit voort en inmiddels hebben we ook de opdracht voor Amsterdam-Noord."

SCHOENENDOOS

De Euroscop-bioscopen worden gebouwd volgens een opmerkelijk concept. De betonnen wanden en plafonds worden prefab gebouwd, waarna op de locatie een soort schoenendoos wordt neergezet waarbinnen vervolgens de inrichting wordt gedaan. Bij elke bioscoop staat de plek van de zalen wel zo ongeveer vast, maar verder is er een grote vrijheid in de indeling en deze kan ook elke dag veranderen. Van Melick: "Toen wij in Schiedam al bezig waren, zijn bijvoorbeeld de toiletten nog verschoven omdat het allemaal net iets praktischer kon dan aanvankelijk was bedacht. Ook moesten er pantry's komen waarvan op het allerlaatste moment de plek werd bepaald. De kennis die Euroscop heeft opgedaan van het bioscooppubliek in België is bepalend voor deze manier van werken. Ze weten bijvoorbeeld precies hoe een bezoeker zijn weg vindt in een complex en daar wordt heel praktisch mee omgegaan."

COMMERCIELE RUIMTES

Zo is er ook tot het laatste moment geschoven met de commerciële ruimtes. "Euroscop heeft als visie dat een avondje naar de bioscoop een echt avondje uit moet zijn, waarbij horecaondernemers een ruimte kunnen huren. Niet alle ruimtes worden tegelijk met de opening van de bioscoop verhuurd, waardoor wij ook na de opening nog het nodige werk hebben aan installatiewerk. Eigenlijk blijft dat altijd doorlopen", aldus Van Melick.

KORTE LIJNEN

De Belgische werkwijze week ook op een ander vlak af van de manier van werken die Spindler in Nederland gewend is, zegt Van der Lee. "In Nederland kennen we lange bouwvergaderingen waarbij iedereen wordt uitgenodigd om zijn visie te geven. Dat doen ze hier anders. De projectontwikkelaar, die onderdeel is van Euroscop, werkt met korte lijnen en heel direct. Er is geen bouwteamvergadering, maar we werden regelmatig een-op-een bijgepraat, waarbij ter plekke beslissingen worden



De closets in de Euroscop bioscoop zijn Sphinx Rimfree® en er zijn Sigma bedieningsplaten geïnstalleerd.

genomen waarbij onze inbreng belangrijk is. Het vertrouwen in onze kennis is heel groot: jullie zijn de installateur, doe het maar zoals jullie het willen. Er worden ook heel snel beslissingen genomen. Een offerte voor meerwerk werd wel of niet goedgekeurd, er werd niet omheen gedraaid, en dat is wat het is. Als ik het zo vertel klinkt het als management uit de losse pols, maar het werkt heel verfrissend."

FLEXIBEL

De werkwijze vergt wel veel van de installateurs. Zij moeten tot op het bot flexibel zijn en à la minute oplossingen kunnen bedenken en uitvoeren. Van Melick: "Je kunt hier niet iedere installateur naartoe sturen. Vandaar ook dat dit werk is ondergebracht bij de afdeling Onderhoud en Service van Spindler, want hier werken de installateurs die dit wel kunnen. Onze mannen vinden het fantastisch om zo te werken."

Duurzaam

In Euroscop Schiedam heeft Spindler, omdat het wat later is ingestapt, alleen de W-installaties aangelegd, maar voor Amsterdam-Noord is ook een offerte aangevraagd voor de installatie voor de luchtbehandeling en de afvoer van het hemelwater.

Er is een grote kans dat in het laatste geval wordt gekozen voor Geberit Pluvia - dat heeft Spindler in elk geval aangeboden - maar er zitten in Schiedam en komen in Amsterdam als het aan Spindler ligt nog veel meer producten van Geberit en Sphinx. Even opsommen: de inbouwreservoirs zijn Geberit Duofix, de urinoirs Geberit Preda, de elektronische wastafelkranen Geberit Piave en de inbouwastafels en closets zijn van Sphinx.

Van der Lee: "Er is heel goed gekeken naar kwaliteit en duurzaamheid. Vooral duurzaamheid is erg belangrijk. Bij de urinoirs heeft bijvoorbeeld nadrukkelijk meegespeeld dat de urinoirs voor één gebruiker heel weinig spoelwater gebruiken en accountmanager Marcel in 't Veen van Geberit wees ons op de Preda. De opdrachtgever kende die niet, maar ik heb er één meegenomen en ze waren meteen overtuigd. De urinoirs zijn onder meer een goed alternatief voor waterloos spoelen. Doordat er nu wel met water wordt gespoeld (veel minder) is dit veel hygiënischer. Dit model heeft ook een slimme sensor die kan worden ingesteld om na een bepaalde tijd pas te gaan spoelen. Dit maakt deze bijzonder geschikt voor toiletten in gebouwen waar veel mensen gelijktijdig naar het toilet gaan. Bovendien is er geen bedieningspaneel en dat ziet er ook beter uit. En onderhoud en reparaties zijn makkelijker omdat de bedieningsunit demontabel is en uitgewisseld kan worden zonder demontage van het urinoir." Van der Lee is sowieso te spreken over Geberit: "Geberit is al jaren een degelijk bedrijf. Wat Geberit onderscheidt zijn de montage-snelheid en kwaliteit van hun producten. We hoeven vrijwel nooit terug voor storingen."



Sphinx en Geberit voeren ook de boventoon bij de urinoirs.

Vakbekwaamheid specialist legionella moet aantoonbaar zijn

Touwtjes legionellawetgeving worden aangehaald

■ LEGIONELLA

Het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat haalt de touwtjes rond legionellabestrijding strakker aan. Het ministerie wil daarom de certificeringsregeling 'Risicoanalyses en beheersplannen legionella-preventie in collectieve leidingwaterinstallaties' (BRL6010) opnieuw onderbrengen bij de Raad voor Accreditatie (RvA) en om deze reden is de regeling onlangs herzien. De RvA stelt onder andere als eis dat de vakbekwaamheid van de BRL-deskundige aantoonbaar is en daarom is in de nieuwe versie een diploma-eis opgenomen.

In het Drinkwaterbesluit staan de eisen die worden gesteld aan legionellarisicoanalyses en -beheersplannen. Een van de eisen is dat deze analyses en plannen alleen mogen worden opgesteld door gecertificeerde bedrijven. In de beoordelingsrichtlijn BRL6010 staat vervolgens aan welke eisen deze bedrijven moeten voldoen om gecertificeerd te worden.

■ KVINL

De uitvoering van de regeling ligt in handen van de Stichting



De aandacht voor legionella verslapt niet bij de overheid.

Kwaliteit voor Installaties Nederland (KvINL), dat nu door het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat is gevraagd de accreditatie onder te brengen bij de RvA. Die stelt op haar beurt eisen om gecertificeerd te kunnen worden. Daarom moest de regeling worden aangescherpt, onder andere met een nieuwe regel voor

aantoonbare vakbekwaamheid.

■ TER INZAGE

De structuur van de herziene BRL is aangepast en in overeenstemming gebracht met certificatieregelingen die recentelijk zijn goedgekeurd door de RvA. De vernieuwde BRL6010 lag tot 1 mei in concept ter inzage bij de KvINL.

Zzp'er verjongt zienderogen

■ ZZP

De groep Nederlanders die zelfstandig aan de slag gaat (de zogeheten zzp'ers) verjongt zienderogen én heeft steeds minder vaak al werkervaring: de keus om als zzp'er brood op de plank te krijgen zit er bij deze groeiende groep van begin af aan in.

Het aandeel starters die jonger waren dan 35 jaar, is met 42 procent momenteel ongeveer even groot als in de leeftijdsgroep 35 tot 55 jaar. In 2008, het jaar waarin de crisis begon, was dat respectievelijk 32 en 46 procent, zo blijkt uit cijfers van het CBS

op basis van gegevens van de Belastingdienst. De bouwsector is een van de sectoren waar veel zzp'ers aan de slag gaan en ook hier zie je verjonging.

■ VERHOUDINGEN GELIJK

De meeste zzp'ers die in 2015 startten, waren eerder werknemer, maar momenteel zijn de verhoudingen nagenoeg gelijk aan elkaar. Het percentage zzp'ers dat nog op school zat (die dus het ondernemerschap erbij doen), ligt momenteel rond 15 procent. De resterende 85 procent wordt vrijwel gelijk verdeeld over zzp'ers die eerst ergens in loondienst werkten en zelfstandigen die hier meteen voor gaan.



De zzp'er wordt gemiddeld jonger.

Altijd het beste klimaat voor een

DUURZAME OPLOSSING

Zehnder als logische keuze

Wanneer kwaliteit, duurzaamheid en prestatiegaranties voor u belangrijk zijn, is Zehnder uw logische keuze. Neem als voorbeeld de warmte terugwin installatie met de Zehnder ComfoAir Q, de aardwarmte- wisselaar Zehnder ComfoFond-L Q, het ComfoFresh luchtverdeelsysteem en het revolutionaire ComfoValve Luna S125 toevoerventiel. Stuk voor stuk technische hoogstandjes die ontwikkeld zijn vanuit de kwaliteitsgedachte om het maximale uit zichzelf én het totale WTW-systeem te halen.

Deze innovatieve WTW-combinatie zorgt ervoor dat bij lage temperaturen in de winter de buitenlucht voorverwarmd wordt om zodoende een hoger rendement en daarmee een comfortabelere inblaasttemperatuur te krijgen. Het optimale bedrijf van de ventilatie- unit ComfoAir Q is daarmee op een energiezuinige manier gewaarborgd bij buitentemperaturen onder het vriespunt. In de zomer koelt de ComfoFond-L Q de buitenlucht om de woning te koelen, zelfs wanneer het buiten warmer is dan binnen.

www.zehnder.nl

zehnder

always the best climate

De Zehnder ComfoValve Luna.

Winaar IF Design Award 2018!



Nieuwe bestelauto Mercedes-Benz is in alle opzichten echt nieuw

Nieuwe Mercedes-Sprinter maakt zijn opwachting

INTRODUCTIE

Groot nieuws voor iedereen die een Mercedes-Benz Sprinter wil aanschaffen: de nieuwe Sprinter kan nu worden besteld en in juni staat deze in de showroom. Menigeen heeft hier reikhalzend naar uitgekeken.

Toen de doeken van de nieuwe Mercedes-Sprinter werden getrokken, was voor alle hotshots en journalisten die daarbij aanwezig waren één ding duidelijk: dit is inderdaad een nieuwe Sprinter. Niks geen nieuwe koplampen, bumpertje en dat is dan dat, maar de ontwerpafdeling heeft er serieus werk van gemaakt. De motorkap ligt beduidend hoger, de grille is compleet nieuw en de koplampen zijn afgeplat. Alles bij elkaar heeft de Sprinter een Amerikaans voorkomen gekregen en dat is bedoeld als compliment. En gek is het ook niet, want ook in de VS moet deze Sprinter het gaan maken. Ook nieuw is dat de traditionele 'vouw' op de flanken heeft plaatsgemaakt voor een soort welving.

VEEL OPTIES

De nieuwe Sprinter is er als gesloten bestelwagen, maar ook als chassiscabine, chassisdubbelcabine, personenversie Tourer en als kaal chassis (daar kun je een camper op bouwen, bijvoorbeeld) leverbaar. En bij al die versies kun je zowat eindeloos combineren met lengte, hoogte, gewichtsklassen, laadvermogen en noem maar op. Mercedes-Benz zegt dat er 1.700 varianten zijn te verzinnen. Natellen gaan we ze niet en misschien zijn het er ook niet zoveel, maar in elk geval is duidelijk dat er voor iedere ondernemer wel wat bij zit.

AANDRIJVING

Ook met de wielaandrijving is Mercedes-Benz bepaald scheutig, want er is keus uit achterwielaandrijving (de roots), vierwielaandrijving en voor het eerst voorwielaandrijving. Hiermee stapt Mercedes-Benz van z'n geloof af, maar praktisch is het bepaald. De motor ligt bij de voorwiel aangedreven variant namelijk dwars in plaats van in de lengterichting en dat levert meer om- en opbouw mogelijkheden, een betere



De nieuwe Mercedes-Benz Sprinter.

ergonomie in de cabine (want meer ruimte), 50 kilo meer laadvermogen en een tildrempel die 800 millimeter lager is dan de achterwielaangedreven versie.

MOTOREN

De Sprinter krijgt twee motoren, die we kennen van de vorige generatie, al is de 2.1 liter dieselmotor elektronisch wat opgekiteld. Voor de achterwielaangedreven versie zijn er vermogensvarianten van 114, 143 en 163 pk, de voorwielaangedreven versie heeft 114, 143 en 177 pk. Voor de fijnproevers is de 3.0 liter V6 diesel van 190 pk ook leverbaar. De Sprinter heeft twee nieuw ontwikkelde transmissiestructuren voor de voorwielaangedreven varianten:

een de 9G-TRONIC negentraps automatische transmissie met koppelvormer, die standaard gemonteerd zal worden in de Benelux, maar niet op Economy- en Functional-uitvoeringen, plus een nieuwe zesgevers versnellingsbak. De 7G-Tronic blijft leverbaar voor de achterwielaangedreven plus vierwielaangedreven Sprinter. Volgend jaar komt er ook een elektrische Sprinter.

INTERIEUR

De cabine is helemaal wat je van een auto van Mercedes-Benz mag verwachten: luxe, alles klopt, er zijn veel opbergvakken en noem alles verder maar op. Speciale aandacht is er wel voor de zogeheten connectiviteit oftewel: het

in contact zijn met de digitale wereld.

Wat betreft de veiligheid van inzittenden en andere verkeersdeelnemers zijn op de nieuwe Sprinter meerdere elektronische assistentiesystemen beschikbaar, zoals adaptieve cruisecontrol, high-performance led-koplampen met grootlichtassistent, dodehoekassistent met Rear Cross Traffic Alert (standaard), actieve spoorassistent, parkeerpakket met 360°-camera en regensensor met geïntegreerd ruitenwissersysteem voor optimaal zicht tijdens het wissen.

De nieuwe Sprinter is per direct te bestellen.

Motorgeluid reduceren must

MOTORRIJDEN

Blootstelling aan het geluid van windruis op de motor kan bij een snelheid van 120 km/uur binnen 7 minuten permanente gehoorschade aanrichten. Hier heerst nog veel onwetendheid over volgens gehoorbeschermingsspecialist Alpine Hearing Protection. De vraag is natuurlijk: in hoeverre is dit een kwestie van 'Wij van WC-Eend, adviseren WC-Eend?'

De wettelijk veilige grens voor je gehoor is 80 dB. Elke dB daarboven is slecht voor je oren. Uit onderzoek blijkt dat je bij een snelheid van 100 km/uur blootstaat aan 94 dB, bij 120 km/uur is dat 98 dB en bij 140 km/uur zelfs 102 dB. In deze drie gevallen mag je maximaal 15, respectievelijk 7 en 3 minuten blootstaan aan deze geluidsbelasting. De helm beschermt hier niet tegen. Uit uitgebreid onderzoek van tijdschrift Motorrad blijkt dat geen enkele helm afdoende bescherming biedt tegen de risico's van gehoorschade.

Dus zijn oordopjes raadzaam. En dan wel oordopjes die zorgen dat het windgeruis wordt gedempt, maar dat je het verkeer, het navigatiesysteem en eventueel via de headset je 'motormaten' natuurlijk wel kunt horen. De gele dopjes (schuimoordopjes) volstaan niet, want deze sluiten de gehoorgang geheel af. Het alternatief zijn universele Moto-Safe oordopjes. Deze dempen met speciale akoestische filters alleen de schadelijke hoge tonen. Alpine MotoSafe Tour dempen 17 dB en de Race-modellen zelfs 20 dB.



Motorrijders doen er verstandig aan oordopjes te dragen.

Minder verkeersdoden in EU, maar norm wordt niet gehaald

VEILIGHEID

Voor het tweede jaar op rij daalde het aantal verkeersdoden in de EU met ongeveer 2 procent. Nederland staat op de derde plek met 31 verkeersdoden per miljoen inwoners. Dat blijkt uit voorlopige cijfers van de Europese Commissie. Het EU-orgaan erkent dat het moeilijk wordt om het aantal verkeersdoden tussen 2010 en 2020 te laten halveren.

Afgelopen jaar kwamen op de Europese wegen 25.300 mensen om het leven, 300 minder dan in 2016 (-2 procent) en 6200 minder dan in 2010 (-20 procent). De trend is bemoedigend, maar het wordt toch zeer moeilijk om de EU-doelstelling te halen om het aantal verkeersdoden tussen 2010 en 2020 te halveren.

De Europese Commissie concludeert dat verdere inspanning

nodig is om de Europese wegen veiliger te maken. Hoewel de dagelijkse handhaving en bewustmaking voor het grootste deel in handen zijn van de nationale en lokale overheden, werkt het EU-orgaan aan een reeks maatregelen om verdere vooruitgang te boeken. De cijfers zijn overigens

wel relatief. Met gemiddeld 49 verkeersdoden per miljoen inwoners waren de Europese wegen in 2017 nog steeds veruit de veiligste ter wereld. De beste cijfers in de EU haalden Zweden (25 doden per miljoen inwoners), het Verenigd Koninkrijk (27), Nederland (31) en Denemarken (32).



Er zijn minder ongevallen in de EU, maar nog lang niet voldoende.

■ GEBERIT

DE MILJARDSTE GEBERIT MAPRESS FITTING

WIN DE GOUDEN FITTING

WINACTIE

Doe mee en win de gouden fitting. Ga naar:

www.geberit.nl/mapressfitting

**KNOW
HOW
INSTALLED**

Geberit Mapress verbindt – al generaties lang

Eén miljard Mapress fittingen vormen het bewijs voor betrouwbaarheid en efficiency. En dat moet gevierd worden! Maak nu kans op de gouden miljardste fitting.

Ga naar de website en doe mee: www.geberit.nl/mapressfitting