

Iedere installateur naar school voor nieuwe erkenningsregeling
3



Geberit introduceert nieuwe wastafelkranen en -systemen
6

Badkamers Ronald McDonald Huis Zwolle vernieuwd
9



Bijhouden groei is grootste uitdaging van de branche
10

17,5
miljard euro zal de installatiemarkt dit jaar volgens de prognose omzetten.

Installatiesector in 2020 terug op niveau van voor de crisis

In 2020 ligt het aantal arbeidsplaatsen in de installatiebranche weer rond de 135.000 en daarmee wordt weer het niveau van voor de crisis in 2008 bereikt. Hiermee is de installatiesector een van de snelst groeiende sectoren in ons land. Deze groei is te danken aan de economie waarin alle seinen op groen staan, maar ook aan het feit dat installaties een steeds belangrijker aandeel hebben in kantoorgebouwen en woningen.

Het kan de komende jaren allemaal niet op in de installatiebranche, zo blijkt uit het rapport 'Economische vooruitzichten installatiebranche 2017 en verder' dat brancheorganisatie UNETO-VNI heeft opgesteld. Als een van de laatste branches profiteert de installatiebranche van het gegeven dat de crisis achter ons ligt - de installatiebranche is, zoals dat heet, laat-cyclisch - maar er worden dan ook meteen grote stappen gezet. In 2016 kwam het installatievolume uit op ruim 16,5 miljard euro, in 2017 groeit de markt verder naar circa 17,5 miljard euro en in 2021 zal de branche ruim 20 miljard euro omzetten, zo luidt de verwachting. Alleen dit jaar al wordt een groei van 3 procent van de werkgelegenheid verwacht en ook de jaren erna zal de werkgelegenheid verder groeien naar het niveau van voor de crisis en wellicht naar een 'all time high record'.

De snelle marktontwikkeling is niet alleen te danken aan het economisch herstel, maar ook aan een steeds groter aandeel van de installatietechniek in woningbouw, utiliteitsbouw, infratechniek en industrie. En ook trends als energiebesparing en verduurzaming, langer zelfstandig wonen, transformatie van kantoorgebouwen en de ontwikkeling naar smart buildings leveren de installatiebranche veel werk op.

Uit de analyse blijkt dat alle installatiedisciplines met ict als verbindende schakel profiteren van de groei, waarbij de elektrotechniek de grootste stijging noteert. Dat is onder meer te danken aan de toepassing van domotica en gebouwautomatisering, de opkomst van systemen en apparaten die onderling gekoppeld zijn via internet (internet of things), elektronische beveiliging en de snelle groei van de markt voor energiebesparing en duurzame energieopwekking.



Bouwwereld zet zichzelf in de etalage

De bouwwereld zet zichzelf weer in de etalage tijdens de Bouwbeurs, die van 6 tot en met 10 februari in Jaarbeurs Utrecht wordt gehouden. Elke toeleverancier die er iets toe doet in de onstuimig groeiende bouwsector is aanwezig met de laatste noviteiten. Geberit en Sphinx zijn net als voorgaande jaren ook present en zijn te vinden op stand C024 in hal 7.

Geberit voert update uit van BIM-informatie in Revit packages

Nu de installatiesector de crisis definitief achter zich heeft gelaten, is er weer tijd voor nieuwe ontwikkelingen. Waaronder ontwikkelingen in met betrekking tot de Revit packages voor de aanvoer- en afvoersystemen van Geberit. Deze is nu te downloaden op geberit.nl/bim.

Verbeteringen

De update bestaat onder andere uit de volgende verbeteringen:
- Nu ook verkrijgbaar voor Revit versie 2016 én 2017;

- Het assortiment is flink uitgebreid en opgedeeld per producttype, met als voordeel nóg lichtere packages en meer flexibiliteit;
- De leidingen zijn voorzien van artikelnummers;
- De packages zijn voorzien van signalering met betrekking tot onjuiste en onmogelijke afmetingen en excentriciteit;
- Met betrekking tot de Pluvia trechters zijn clearance zones geïmplementeerd, waarmee de engineer hulp krijgt met betrekking tot de positionering van de

trechters in het dak;

- In het kader van standaardisatie zijn de packages opgebouwd conform de afspraken die gemaakt zijn in de Revit Standards 2.5.2. Sphinx

Momenteel wordt binnen Geberit en Sphinx alweer gewerkt aan een volgende update. Voor wat betreft het Geberit-assortiment gaat het om aanvullende gegevens van de sanitairsystemen, waaronder een uitbreiding van het assortiment Duofix inbouwreservoirs. En wat het Sphinx-assortiment betreft komt er een volledige update van gegevens, waarbij van het volledige assortiment van Sphinx BIM-bestanden beschikbaar zullen worden gesteld. Deze updates worden nog in het eerste kwartaal van dit jaar verwacht, laat Fiege weten.

Goed om te weten: de aangeboden Revit packages op de website van Geberit bevatten enkel Revit-families binnen het Nederlandse

productassortiment. "Heeft u een project buiten Nederland? Dan informeer ik u graag dat Geberit Revit-content ook in 25 andere landen beschikbaar is, waaronder onze buurlanden Duitsland en België", voegt Piet Fiege toe.



GRUNDFOS **MAGNA3**

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

WERELDKLASSE RENDEMENT WAAR & WANNEER HET TELT

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

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

Ontdek de MAGNA3 op grundfos.nl/installateurs

DOWNLOAD
DE APP VAN DE
APP STORE OF
GOOGLE
PLAY

be
think
innovate

GRUNDFOS 



Iedere installateur naar school voor nieuwe erkenningsregeling

De komende twee jaar moet iedere installateur die werkzaamheden wil uitvoeren aan gasgestookte installaties naar school om te kunnen voldoen aan de eisen van een nieuwe wettelijke regeling die op 1 januari 2019 van kracht wordt. Vanaf deze datum ziet de overheid erop toe dat er niet meer door 'beunhazen' aan cv-installaties en warmtapwatertoestellen wordt gewerkt. Voor de consument wordt het inzichtelijk welke installateur wel en welke niet aan de eisen voldoet, want er komt een speciale website waarop alle erkende installateurs te vinden zijn én ze worden herkenbaar aan een eenduidig beeldmerk.

Dit blijkt uit een reeks antwoorden op vragen die brancheorganisatie UNETO-VNI heeft voorgekookt in aanloop naar de wettelijke regeling voor cv-installateurs. Minister Blok liet in december weten hiermee in te stemmen om ongevallen met koolmonoxide terug te dringen.

Vakbekwaam

In vergelijking met de huidige vrijblijvende erkenningen is er één groot verschil: de nieuwe erkenning gaat in tegenstelling tot de oude erkenning uit van registratie van vakbekwame medewerkers en het bijhouden van vak kennis. Mogelijk worden ook de opleidingseisen aangepast, maar daarover is nog niets

bekend aangezien de details van de nieuwe wettelijke regeling de komende tijd worden uitgewerkt. Maar vaststaat in elk geval: er is voor niemand een ontkomen aan. De nieuwe erkenning gaat uit van een registratie van vakbekwame medewerkers, meten met gekalibreerde meetinstrumenten en registratie van uitgevoerd werk, waarbij steekproefcontroles kunnen worden uitgevoerd. Bij de erkenningen OK CV en SCIOS is dit nu al onderdeel van de regeling. Het ziet er naar uit dat deze regelingen veel lijken op de toekomstige erkenningsregeling, maar volgens UNETO-VNI kan er niet voetstoots van worden uitgegaan dat deze erkenningen een-op-een worden overgenomen.

Colofon

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

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

www.entermediabv.nl

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

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



Aantal ernstige ongevallen in de bouw neemt toe

Uit cijfers van de Inspectie SZW blijkt dat het aantal ernstige en zelfs dodelijke ongevallen in de bouw oploopt. Het gaat hierbij vooral om risico's als valgevaar, onveilige omgang met machines en gereedschap en problematische communicatie op de bouwplaats.

Dit is een goede aanleiding voor een dag waarop veilig en gezond werken centraal staat. Deze komt er dan ook, en wel op vrijdag 17 maart onder de noemer 'Bewust

Veilig bezig'. Veilig en gezond werken is belangrijk. Want iedereen wil aan het eind van de werkdag weer gezond en veilig naar huis, en aan het eind van zijn loopbaan gezond en fit met pensioen. Daarvoor zijn er ook veel persoonlijke beschermingsmiddelen beschikbaar, zoals valbescherming, helmen en brillen. De vraag is echter of al die maatregelen ook goed worden ingezet en dat is de inzet van 'Bewust Veilig bezig' op vrijdag 17 maart. De plaats van handeling wordt nog bekendgemaakt.



■ GEBERIT

Opfrissen bij de afvoerband

Partner in totaaloplossingen.



Door Andy van Oijen
Trainingsmanager

Heeft u goede voornemens gemaakt voor het nieuwe jaar? Minder stress, meer bewegen, of tijd nemen om uw kennis weer op te frissen? Rond februari zijn we door de dagelijkse drukte de meeste plannen weer vergeten, maar gelukkig kunt u nog het hele jaar uzelf verrijken met kennis. En dat geldt ook voor de mensen die denken: ik heb vijf jaar geleden mijn kunde al opgefrist bij de afvoerwand van Geberit. Ook hen nodigen we uit. Want kwaliteit is hét woord waar u de komende jaren veel mee te maken krijgt.

Hoe definieert u kwaliteit? Op basis van de materialen die u in handen heeft óf op basis van het werk dat u levert? Volgens Van Dale is de betekenis 'hoedanigheid van stoffen en waren met betrekking tot het gebruik'. Materialisatie en gebruik gaan dus hand in hand. En daar speelt de nieuwe Wet 'Kwaliteitsborging voor het bouwen' op in. De nieuwe wet bepaalt dat de gebruiker krijgt waarvoor hij betaalt. Kortom: spoelt de wc niet behoorlijk door, dan voldoet het niet aan de kwaliteitseisen én daar bent u als installateur aansprakelijk voor. Het wordt dus belangrijker dan ooit om kwaliteit te leveren en gewapend met kennis op pad te gaan.

Nu staat u gelukkig niet alleen. Ook van leveranciers wordt verwacht dat zij kwaliteit leveren en hun verantwoordelijkheid nemen. Wij doen dat door goede materialen te leveren, u te adviseren én door het geven van trainingen. Trainingen waarbij we u voorzien van praktische tips, extra handvatten geven en ingaan op alle nieuwe ontwikkelingen. Want al staat u er niet dagelijks bij stil: deze gaan snel. Zo zal het niet vaak meer voorkomen dat u een toiletreservoir van 12 liter aansluit, terwijl u deze reservoirs nog wel dagelijks



FOTO: BONARIUS

kunt tegenkomen tegenkomt. De 6 liter spoeling is de norm.. Dat vinden we allemaal heel gewoon, maar toch is het nog steeds een punt van aandacht tijdens trainingen. Want wat doet u als u bij een klant de oude wc en het reservoir moet vervangen? Er zijn veel excuses

om de oude leiding van 110 millimeter te laten zitten in plaats van een afvoer van 90 te gebruiken. Het is een goedkope, het vervangen van de afvoer is niet het leukste werk en u bent sneller klaar. Twee van de drie zijn drogredenen (ze lijken waar, maar zijn het niet). Want het is niet goedkope of sneller als u vervolgens steeds de riolering moet ontstoppen. Bij de afvoertoren in Nieuwegein laten we u de effecten van slecht dimensioneren zien.

Nu zullen sommigen van u denken 'daar ben ik al eens geweest'. En toch wil ik ook u dan uitnodigen. Want de naam van de trainingen is misschien ongewijzigd de inhoud vernieuwen we constant. Daarnaast kunt u sinds een half jaar met mij, Andy van Oijen, kennismaken als nieuwe Trainingsmanager. Na jaren bij een installatiebedrijf te hebben gewerkt, werd ik in 2008 technisch adviseur voor de utiliteit bij Geberit. Vanaf 2016 verzorg ik onder andere de cursussen Afvoertechniek. Cursussen die ik ook van de andere kant meemaakte. Want als installateur was ik aanwezig, en - om mij voor te bereiden op mijn nieuwe functie - nam ik weer in de trainingszaal plaats. Behalve de vernieuwing viel mij nog iets op: we doen het samen en leren veel van elkaar. En doordat we elkaar versterken, kunnen we de klant de kwaliteit leveren die wordt verwacht.

KNOW
HOW
INSTALLED

Wilt u een van de cursussen van Geberit volgen? Deelname is gratis. Op pagina 8 staan welke cursussen er op welke data zijn, maar u kunt ook naar www.geberit.nl/cursussen voor alle informatie. Hier kunt u zich ook opgeven.



Slimme installateurs pakken een Sphinx PACK

+ zitting en closet in één doos + makkelijk meenemen + aantrekkelijk geprijsd

Sphinx maakt het leven van de installateur makkelijker. Met de Sphinx Packs heb je altijd de optimale combinatie van closet en zitting voor een scherpe prijs. En dat alles in één handige meeneemverpakking. Wees dus slim en pak een Pack! Ga voor meer informatie naar sphinx.nl/packs



NICOLETTE KLUIJVER ZOEKT GRAAG DE GRENZEN OP

'Ik zoek grenzen op, dan heb ik het gevoel dat ik leef. Zo simpel is het'

32 jaar is ze inmiddels en moeder van drie kinderen, waaronder een tweeling. Dat heet 'gesetteld' zijn en normaal gesproken verlies je dan ook je wilde haren. Dit stereotype beeld gaat ook op voor Nicolette Kluijver, die na een aantal best wilde programma's nu elke dag een reportage maakt voor 'RTL Boulevard' en verder 'De grote Improvisatieshow' en 'Get the F*ck Out Of My House' presenteert. Maar dat verleden, waarin vooral een beeld is geboetseerd van een feest- en seksbeest, poetst ze natuurlijk niet zomaar weg.

Kluijver werd geboren in Hilversum, maar verhuisde op haar negende samen met haar ouders eerst naar Bussum en daarna naar Almere en heeft daar een prettige opvoeding genoten in een doorsnee gezin; haar vader is een hardwerkende timmerman en haar moeder is verpleegster. Nicolette was ook een redelijk doorsnee meisje, of zelfs: een echt paardenmeisje. Of ze ging naar de paarden

voor Kinderen voor Kinderen op Tour. "Ik was niet goed genoeg, hoor, ik mocht alleen mee op tournee, ik zing niet op de cd. We gingen met Henk Westbroek in een bus door Nederland. Het was een soort miniplaybackshowgevoel: een beetje knullig, maar wel heel leuk", zei ze ook tegen Televisier.nl. En ze had nog andere interesses, waaronder televisie maken bijvoorbeeld. Als tiener startte ze

ze verdiende bakken met geld, maar het was eigenlijk niet haar wereld. "Ik was drie jaar lang heel erg in en toen ineens heel erg uit. Toch ben ik heel blij met wat ik allemaal heb gezien in die tijd. Maar het maakte me ook heel onzeker. Niet meer willen eten en zo. Dat krijg je ervan als je zo jong bent in een wereld die draait om uiterlijk. Ik kon daar niet goed mee omgaan. Toen het klaar was had ik er zo genoeg van dat ik alleen nog maar bier wilde drinken en nooit meer iets aan m'n uiterlijk doen. Dat heeft een paar jaar geduurd."

'6Pack'

Wel was inmiddels helder dat Nicolette van de camera hield en de

(ze werkte onder andere bij De Bijenkorf en als ouderenverzorgster), deed vervolgens auditie voor het tv-programma 'Sputten en Slikken' van BNN, en werd samen met Sophie Hilbrand aangenomen en 'a star was born'. Een ster vooral die in het begin van haar carrière graag de randjes van tv-maken opzocht en die gaandeweg het imago kreeg dat je voor een programma dat op de een of andere manier over seks gaat, bij haar moest zijn. Daar zegt ze zelf over: "Aan de ene kant vind ik het leuk dat ik niet zo'n gepolijste presentatrice ben, aan de andere kant maak ik ook programma's over heel andere onderwerpen. Dus ik vind het irritant dat het in elk interview over seks gaat.

leek het allemaal leuk: goed idee, gaan we doen. Ik aan het stuur, mijn collega moest remmen. Eigenlijk was het de bedoeling dat dat ding over de kop zou gaan, dat is lachen - tv-matig. Maar het is levensgevaarlijk. Je gaat met een noodvaart over zo'n baan! Daar trainen mensen jarenlang op. Drie weken na mij vloog een man op dezelfde baan tegen een pilaar en overleed. Waarom doe ik deze dingen? Waar komt dat onmatige vandaan?"

Ze weet het antwoord zelf niet, maar eruit gaat het nooit. Tegenover JAN: "Ik ben wie ik ben. De Nicolette van televisie is exact dezelfde Nicolette die een biertje drinkt in het café of thuis een luierschoont. What you see

'Van rust word ik onrustig. Ik heb vaak ja gezegd tegen iets wat veel te gevaarlijk bleek te zijn'



FOTO: PETER SMULDERS

toe of ze was er al. Daar is ook de basis gelegd voor haar algehele liefde voor dieren, wat ertoe heeft geleid dat ze overtuigd vegetariër is. Bij haar thuis in Ouderkerk aan de Amstel scharrelen ook allerlei dieren rond en als ze ooit klaar is met tv is ze ervan overtuigd dat ze naar het buitenland vertrekt om daar op een grote boerderij te gaan wonen. "In Afrika, met heel veel pleegkinderen en allerlei verschillende dieren. Dat is natuurlijk iets heel anders dan wanneer ik hier in Nederland om vijf uur 's morgens koeien zou moeten melken. Al lijkt me dat ook fantastisch", zegt ze daarover tegenover Televisier.nl.

Kinderen voor Kinderen

Zingen deed ze ook graag. Zo graag dat haar moeder haar opgaf

daarom bij AlmereRulez TV als programmamaker ("Mijn eerste item ging natuurlijk over paarden") en daarvan circuleren nog steeds beelden op YouTube.

Liefde voor dieren

Maar haar liefde voor dieren won het bij de keuze voor een middelbare school, want ze ging naar de Middelbare Agrarische School in Lelystad en was ervan overtuigd dat haar verdere leven zich in deze wereld zou afspelen. Maar het lot bepaalde anders. Kluijver werd namelijk op haar zeventiende op een dansvloer in Rotterdam ontdekt door modellenbureau Elite Model, waarna ze tot haar twintigste de hele wereld over reisde als model voor onder andere Diesel, Tommy Hilfiger en G-Star. Dat hield ze drie jaar vol;

camera van haar, wat ertoe leidde dat ze bij AlmereRulez TV auditie deed voor het spraakmakende tv-programma '6Pack'. Dit is wat wordt genoemd guerrilla-tv, wat zoveel wil zeggen dat alle onderwerpen afwijkend moeten zijn. "Een beetje wat 'Streetlab' nu is. Met Valerio, Sophie Hilbrand en Lauren Verster. Ik heb drie keer vastgezeten door dat programma. Een keer wel twee dagen, omdat ik midden in de nacht, ter ere van Sail, een vlag ophing op een VOC-schip. Maar de politie zag dat als een terroristische actie. Op zondagochtend bedachten we wat we die week gingen filmen. Alles mocht. Dankzij dat programma weet ik hoe je televisie maakt."

'Sputten en Slikken'

Na '6Pack' was ze even zoekende

Maar ik weet ook dat ik dat allemaal zelf heb gedaan. Ik heb die keuzes zelf gemaakt. Dan vragen ze me voor zo'n programma en denk ik: ik heb net een contract, dan kan ik geen nee zeggen. Of: er werken heel leuke mensen aan dat programma, misschien moet ik het toch doen. Op die manier praat ik mezelf er dan weer in."

Te gevaarlijk

En die wilde kant zit eerlijk gezegd ook gewoon in haar genen, verklaart ze tegenover magazine JAN. 'Ik zoek grenzen op, dan heb ik het gevoel dat ik leef. Zo simpel is het. Van rust word ik onrustig. Ik heb vaak ja gezegd tegen iets wat veel te gevaarlijk bleek te zijn. Bobsleeën op een olympische baan, bijvoorbeeld. Op een BNN-kantoor in Hilversum

is what you get. Ik doe gewóón. Ik ben aardig en wil graag aardig gevonden worden."

Be prepared

"Als presentatrice hoef ik ook nooit businessclass te vliegen - ik voel me niet meer dan de crew met wie ik een programma maak, daarom wil ik geen privileges. Hoogmoed komt voor de val, hè. Daar ben ik heel bang voor. Ik zit nu op de toppen van mijn kunnen, ik heb een prachtig gezin en een geweldige baan, maar ik durf nauwelijks van dat geluk te genieten. Er zit altijd een Japie Krekel in mijn hoofd die zegt: dit houdt een keertje op, Nicolette. Be prepared."

(Bronnen onder andere Televisier.nl en JAN Magazine)

Rust is teruggekeerd bij 2theloo

Er is weer rust binnen de toiletketen 2theloo. 2016 was een jaar waarin er veel gedoe is geweest rond de directie, met als gevolg dat de groei minder snel is gegaan dan was gehoopt. Maar met de nieuwe CEO Kees Jan Bus, die eerder onder andere voor energiebedrijf Oxxio en schadeketen Care werkte, is de blik weer op vooruit gericht.

2theloo is – voor wie het niet weet – een bijzonder bedrijf in de sanitaire wereld: de ‘handel’ bestaat namelijk uit goed geoutilleerde toilet- annex verzorgingsruimtes in bijvoorbeeld winkelcentra en tankstations. Het bedrijf werd in 2011 opgericht door Almar Holtz en bedenker Eric Treurniet en de formule was vanaf dag één (er werd gestart in de Kalverstraat) een enorm succes. In 2014 overleed Eric Treurniet door een tragisch ongeval en toen bleek ook dat het bedrijf weliswaar onstuimig groeide in Nederland en daarbuiten, maar dat er ook rode cijfers werden geschreven.

Conflict

Inmiddels had in 2013 investeringsmaatschappij Avedon een flink belang genomen in het bedrijf. Dat was enerzijds een prima keus (met het vreemde kapitaal kon 2theloo verder groeien), maar aan de andere kant ontstond er tussen Almar Holtz en Avedon al snel een conflict over afspraken over groei die niet zouden



zijn nagekomen, dat zo hoog opliep dat Holtz uiteindelijk aan de Ondernemingskamer vroeg een onderzoek te doen naar de eigen grootaandeelhouder. Die stuurde beide terug met de boodschap om er allereerst samen uit te komen. Dat is gelukt. In oktober stelde Avedon Kees Jan Bus aan als CEO en Holtz bekleedt nu de commerciële functie chief strategy officer. Volgens president-commissaris Bert van Dam is de rust weer helemaal teruggekeerd. “Almar is heel sterk in zijn nieuwe functie, die meer commercieel is. Met Kees Jan hebben we nu ons team weer op orde, de rust is wedergekeerd en wij verwachten het verleden achter ons te kunnen laten”, zei hij onlangs tegen De Telegraaf.

Verder groeien

Volgens de website heeft 2theloo nu tweehonderd vestigingen in veertien landen wereldwijd en dit jaar wordt een forse groei

verwacht. Belangrijk hiervoor is een overeenkomst met de Franse spoorwegen dat dit jaar 44 vestigingen wil openen op de grootste treinstations en er ligt nog altijd de goede samenwerking met Shell. Die heeft er onder andere toe geleid dat vorig jaar in januari in het Belgische Berchem 2theloo zijn grootste Europese vestiging bij een Shell-tankstation opende. Deze heeft een oppervlakte van 345 vierkante meter (een vestiging van 2theloo bij een tankstation heeft gemiddeld een oppervlakte tussen de 25 en 75 vierkante meter) en omvat 27 damestoiletten, 14 urinoirs, 13 herentoiletten, een nursery, een mindervalidentoilet, 2 make-upcorners en 7 douches. Alle toilet-ruimtes zijn bovendien voorzien van inspirerende visuals. “Zo wordt onderweg plassen een ‘toiletbelevens’”, is het uitgangspunt en wat de directie van 2theloo betreft wordt 2017 ook op heel andere gebieden een belevens.

Geberit introduceert nieuwe wastafelkranen en -systemen

Geberit introduceert in april een serie nieuwe wastafelkranen en -systemen waarmee een nieuwe dimensie wordt toegevoegd aan het fenomeen wastafelkraan: elektronische wastafelkranen kunnen slank, mooi en toch robuust zijn én ze kunnen direct en probleemloos worden ingebouwd in de wand. En we noemen ze Piave en Brenta.

Elektronische wastafelkranen zijn praktisch en hygiënisch omdat er niets aangeraakt hoeft te worden om de kraan te bedienen. Bovendien zijn ze zuinig met water. Voor de juiste werking zijn deze kranen voorzien van elektronica, ventielen, een mengventiel en elektriciteitsaansluiting. Bij gangbare kranen op de wastafel zitten deze onderdelen meestal in de nogal ruime kraanhuizen, maar bij Geberit kranen zijn ze weggevoerd in een functiebox direct achter de inbouwkraan of onder de wastafel. Het gros van de elektronische kranen wordt rechtstreeks op de wastafel bevestigd. Contactloze wandkranen worden nog minder vaak toegepast. Maar eigenlijk zijn ze veel praktischer: de wastafel blijft namelijk vrij waardoor deze beter schoongemaakt kan worden. De reden waarom weinig voor wandkranen wordt gekozen, is dat er tot nu toe geen goede oplossing was voor een veilig ontwerp en een betrouwbare installatie. Geberit rekent hiermee definitief af.

Modulair systeem

Vrijwel alle onderdelen van het Geberit kraansysteem zijn namelijk ondergebracht in een aparte functiebox van 14 x 14 cm, die goed toegankelijk is weggevoerd in het wastafel installatiesysteem in de (voorzet)wand. Voor situaties waarbij de functiebox niet in de voorzetwand ingebouwd kan worden, bestaat een robuuste opbouwmodule voor onder de wastafel.

Doordachte montage

Bij dit kraansysteem horen dus ook de nieuwe inbouwelementen voor wastafels (Duofix of GIS). Deze inbouwelementen zijn ontworpen voor het snel en betrouwbaar inbouwen van Geberit kranen want ze zijn volledig gebaseerd op de bekende Geberit systeem-techniek. Voor wandmontage hebben ze een in hoogte verstelbare dwarsbalk voor de bevestiging en

verankering van de kraan. Hierdoor kan de kraan nauwkeurig worden uitgelijnd (horizontaal en verticaal) en stevig worden bevestigd. Het risico van dure vergissingen is daardoor nihil. Bijzonder is verder dat het water door een kunststof slang stroomt die van de functiebox onder de wastafel tot in de straalregelaar van de kraan loopt. Dit zorgt ervoor dat de kwaliteit van het drinkwater nergens in gevaar komt.

Twee modellen

Er zijn twee modellen: Piave en Brenta, die allebei uitblinken in design – Piave met ronde en Brenta met hoekige vormen - en beide zijn verkrijgbaar als wandkraan of als staande uitvoering. De kranen zijn er in een uitvoering van 170 mm of 220 mm lengte en zijn uitgevoerd in verchromd messing.

Elektrische aansluiting

Voor de elektriciteitsvoorziening zijn er drie mogelijkheden: netstroom, batterijen of een eigen stroomvoorziening door een generator die wordt aangedreven door de druk van het leidingwater. Met de laatste optie zijn er geen extra kosten voor energie of nieuwe batterijen.

De nieuwe wastafelkranen en -systemen worden geïntroduceerd op de Bouwbeurs (va. 6 feb.) en zijn verkrijgbaar vanaf april 2017.



Bijzonder sanitair

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

Deze keer: Boekentoilet in Den Wolsack in Antwerpen

Het unieke Boekentoilet in Antwerpen is vermomd als bibliotheek. Het lijkt volledig gemaakt uit boeken: rijen dikke bundels vormen de muren en zelfs de toiletpot is vervaardigd uit een stapel boeken. Maar: er staat geen echt boek tussen, want alle boeken zijn nep. Het meest bijzondere kleinste kamertje van Vlaanderen werd in 1772 gebouwd in de Hofkamer, een tuinpaviljoen achter Erfgoedhuis Den Wolsack aan de Oude Beurs. Momenteel wordt de Hofkamer gerestaureerd en ook het Boekentoilet wordt onder handen genomen.



Boutique hotel scoort met goede toiletten

De Boutique hotels doen het relatief beter dan hun concurrerende zakelijke ketens en hier zijn meerdere redenen voor. Een ervan is dat er enorm veel aandacht wordt besteed aan de sanitaire voorzieningen in de badkamers.

Boutique hotels zijn doorgaans niet groot en hebben vaak minder dan honderd kamers. Hierdoor kan het hotelmanagement

de kwaliteit van de servicepunten op basis van de veranderende behoeften makkelijk verbeteren en aanpassen aan de wensen van elke bezoeker. Die wensen hebben er ook toe geleid dat de badkamers de laatste tijd een ware metamorfose hebben ondergaan. Uit onderzoek blijkt dat een mens gemiddeld een half uur per dag op het toilet doorbrengt en Boutique hotels vindt daarom dat deze ruimte comfort moet bieden.

Hoge nood

Op tweede kerstdag is een transatlantische vlucht van New York naar Parijs omgeleid via Ierland omdat de toiletten niet konden worden gebruikt.

Het toestel maakte een tussenstop op Shannon Airport om de

passagiers met ‘hoge nood’ van dienst te kunnen zijn, aldus Ierse media. Het toestel had 172 passagiers aan boord. Het vliegtuig bleef twee uur aan de grond voor het toiletbezoek van de passagiers. Ook zijn toen de toiletten aan boord van het vliegtuig hersteld.

Handen niet wassen na bezoek toilet is grootste ergernis

Een toiletbezoek op het werk is voor veel collega's een bron van ergernis. Het niet wassen van de handen na een toiletbezoek staat met 63,8 procent met stip op nummer een in de ergernissen top 5, zo blijkt uit recent onderzoek van leverancier van kantoormeubelen Manutan.

Geen gebruikmaken van de mogelijkheden die er zijn, is een reden

tot veel ergernis. Maar veel werknemers klagen ook dat veel voorzieningen er gewoon niet zijn. Zeepdispensers bij de wasbakken, papieren handdoekjes en desinfecterende middelen zijn lang niet voor iedere werknemer beschikbaar. Van alle ondervraagden geeft ongeveer een vijfde aan dat er op de werkvloer onvoldoende faciliteiten zijn voor de desinfectie of het schoonmaken van de handen.

GERRIT NELLESTIJN NAM IN 2008 DE GRAAF INSTALLATIES BV IN BUNSCHOTEN OVER

Nieuwe directeur laat bedrijf tegen verdrukking in groeien

Toen Gerrit Nellestijn installatiebedrijf De Graaf Installaties BV in Bunschoten-Spakenburg officieel overnam, was het maart 2008. Achteraf, met de wetenschap dat een paar maanden later de crisis zou losbarsten, kun je je geen slechter moment verzinnen. Maar geloof het of niet: de nieuwe directie zorgde ervoor dat het bedrijf groeide van toen 24 naar nu rond de vijftig medewerkers. Hoe Nellestijn dat deed? Dat, zijn visie en veel andere dingen legt hij uit.

Hoe is het mogelijk dat het installatiebedrijf door de crisis heen is gekomen en ook nog eens wist door te groeien? “Die vraag krijg ik wel vaker, ook van de banken”, lacht Gerrit Nellestijn, die gepokt en gemazeld is in de installatiebranche. Hij bekleedde bij verschillende grote installatiebedrijven een commerciële managementfunctie en zag in

“Daarnaast heb ik alle medewerkers bij elkaar geroepen en verteld dat we met z'n allen de schouders eronder moesten zetten. Ik zie mijn medewerkers als actieve ambassadeurs van het bedrijf en heb ze gevraagd om scherp te zijn op hun performance en alert te zijn op eventueel nieuwe klussen. Dus oren en ogen openhouden. Bovendien heb ik veel geïnvesteerd in de opleidingen van de medewerkers, want kennis is macht.”

Nog meer schragen

En er zijn nog drie schragen onder de succesvolle aanpak. Nellestijn: “Toen ik het bedrijf overnam, hadden we drie grote en veel kleine klanten. Het aantal grote klanten wilde ik uitbreiden om zodoende het risico te spreiden. Naast koude acquisitie heb ik daarom veel netwerkbijeenkomsten bezocht. Dat beleid heeft zich uitbetaald. Na een jaar hadden we twaalf grote klanten en een jaar later nog meer.”

Groei

Stuk voor stuk droegen deze acties bij aan een gestage groei van 24 naar nu ruim vijftig medewerkers, plus vier ‘vaste’ medewerkers van InstallatieWerk Midden en een flexibele schil van rond de twintig inleenkrachten. En dan staan de seinen voor 2017 ook nog eens op groen.

“We zijn nu met dusdanig grote projecten bezig dat ik me wel eens afvraag hoe dit zich allemaal gaat ontwikkelen?” We worden steeds vaker door grote installatiebedrijven gevraagd of we nog mensen hebben, want niemand kan het werk aan. Dat betekent ook dat we steeds grotere bedragen moeten voorfinancieren en we moeten er nu voor waken niet kapot te groeien. Dat is echt een punt van aandacht.”

Marktontwikkeling en cao

Aansluitend komt hij met een bespiegeling die hij graag met

Loonkosten

“En neem ook de loonkosten. Die stijgen gedurende de huidige looptijd met ca. 4,5 procent. Iedereen in deze sector weet dat tussen het moment dat je gevraagd wordt een offerte in te dienen en het moment dat een project is afgerond maanden en vaak jaren kunnen zitten. Installateurs die bij langdurende projecten zijn betrokken, leveren daardoor geld in. En dat is soms groot geld. Een project in 2015 geaculeerd en in 2016 tot onderhandeling gekomen gaf uiteindelijk bij narekening een zichtbaar verschil van ongeveer 12 procent waar men niet meer voor wilde of kon betalen. Een dergelijk project is met alle goede wil niet meer te keren in een winstgevend project en dus ook niet meer aan te nemen. Daar heb ik netjes voor bedankt, maar dat project is wel uitgevoerd dus is er een ander die dat verlies bewust wel heeft genomen of die het niet goed heeft geïndexeerd. Het lijkt erop dat men daar niet voldoende

schaalgrootte daar tegenaan. En als wij ergens zelf niet uitkomen, laat ik er een jurist naar kijken. Maar als ‘kleinere’ installateur is dat niet te betalen. Of ik de enige ben die dit constateert? Ik heb wel eens het idee van wel, eerlijk gezegd. Ik hou dit verhaal wel eens tegen collega's aan en soms zegt iemand dat hij dat herkent, maar meestal is het ‘Ik heb daar helemaal geen problemen mee’. Of gelukkig nog niet gehad, denk ik dan.”

Nellestijn wil hiermee alleen maar de branche aan het denken zetten, want hij is zeker geen doemdenker. Hij verwacht als iedereen ook dit jaar te groeien, waarbij hij voor de sector wel een enorm capaciteitsprobleem voorziet. “Goede mensen vinden, is momenteel de grootste uitdaging. Laatst is er bij ons een heel goede monteur weggekocht, dat zie je nu gebeuren. Gelukkig kan ik tot op heden nog steeds goede mensen



het stadje aan de boorden van het IJsselmeer zijn kans om ondernemer te worden. “Blijkbaar is het best bijzonder dat we daarin zijn geslaagd.” Hij kan het nog sterker vertellen: de inkt van het overnamecontract was nog niet droog of er werd een enorm project eerst uitgesteld en later afgesteld. “De annulering van dat project vlak na de bouwvak was een wake-up call. ‘Wat gebeurt hier?’, was mijn eerste reactie. Je mag best weten dat ik er wakker van heb gelegen’, want het beeld dat ik had van een goed lopend bedrijf dreigde in te storten.”

Daadkrachtig

Maar Nellestijn toonde zich daadkrachtig in zijn nieuwe rol. “Het eerste dat ik gedaan heb, is actief gaan acquireren. Gewoon de boer op gaan. De jaren hiervoor deed geen enkel soortgelijk installatiebedrijf dat en dit bedrijf ook niet, maar wij moesten nu wel.”

“Verder hebben we de dienstverlening van ons bedrijf inzichtelijk gemaakt voor relaties. Wij presenteerden ons voorheen als De Graaf Installaties, punt. Dus zonder onze sterke kanten specifiek te benoemen. Maar we hebben al jarenlang een service- en onderhoudsafdeling, een dak- en zinkafdeling, nieuwbouw en renovatie van woningen en nieuwbouw en renovatie van utiliteit en zijn we ons hiermee nadrukkelijk als totaalinstallateur gaan profileren.”

“Ten derde zijn we scherp gaan kijken naar de kosten. We hebben een filiaal en een showroom gesloten en ik ben met de vlooiengkam door de kosten gegaan. Dat schoot op. Door alleen al het verzekeringspakket tegen het licht te houden, verdienden we 15.000 euro per jaar en op telefonie bespaarden we 14.000 euro per jaar, allebei zonder achteruit te gaan in voorwaarden. En alle kleine beetjes maken samen één grote.”

de branche wil delen. “Iedereen roept halleluja en het kan niet beter. Ik deel die mening niet, omdat de prijzen niet afdoende mee groeien en de voorwaarden (bankgaranties, boeteclausules, onderhoudstermijnen, claimcultuur, enz.) steeds meer risico's met zich meebrengen. Daarnaast is er de cao die van maart 2015 tot en met april dit jaar loopt. Daarin zijn onder andere afspraken gemaakt over het uitbetalen van ziektekosten en het uitbetalen van seniorenvrijstellingen bij langdurige ziekte. Ik vraag me daarvan af hoe dat ooit zover heeft kunnen komen. Ik heb zelf twee langdurige ziektegevallen bij de hand en die zijn financieel echt een molensteen om mijn nek. Daarnaast heb ik meegemaakt dat een medewerker die na twee jaar ziek thuis te hebben gelopen extra moest worden uitbetaald met 26 seniorenvrijstellingen. Het is de wereld op zijn kop en met geen enkel onderliggend doel.”

bij stilstaat, met wellicht alle gevolgen van dien.”

Voorwaarden

En nog iets anders: de voorwaarden worden steeds scherper en er komen er steeds meer. Nellestijn: “De enorme hoeveelheid informatie, algemene voorwaarden, sideletters, afwijkingen, verlangens en noem allemaal maar op die je momenteel krijgt te verwerken, is niet normaal. De branche is aan het veramerikaniseren door de datadump waarbij het uitgangspunt van opdrachtgevers lijkt ‘Duw maar door de strot bij de klant, dan zijn wij er vanaf en lopen wij geen risico.’ Als een calculator daar echt voor gaat zitten, komt er geen offerte meer uit zijn pc. Ik vind dat een zorgelijke ontwikkeling en het is ook een ontwikkeling die kleine installatiebedrijven op een gegeven moment niet meer kunnen bijbenen. De grote jongens hebben daar een afdeling voor met juristen en wij leunen met onze

vinden, onder andere vanwege een goede samenwerking met het onderwijsveld. Maar het wordt steeds lastiger. Hoe groot dit bedrijf uiteindelijk zal worden? Goede vraag en een vraag die wij onszelf hebben gesteld. Ik ben er nog niet uit en denk eigenlijk dat de huidige omvang wel prima is.”

Bij al dit alles is kwaliteit voor Nellestijn trouwens volstrekt logisch. Kwaliteit van het werk, kwaliteit van de dienstverlening en vanuit deze visie kiest hij ook voor leveranciers die kwaliteit leveren. Vanuit deze gedachte is de keus voor Geberit vanzelfsprekend. “Geberit levert kwaliteit, heeft een enorm grote naamsbekendheid, is een stabiel bedrijf, biedt goede service en waar gewenst staan de medewerkers altijd voor ons klaar. En de kennis bij Geberit is groot en die staat ons ten dienste. Echt een topbedrijf waar ik zeer prettig zaken mee doe.”

AGENDA

BouwBeurs 2017

Dé vakbeurs voor de bouwsector. Thema's zijn digitaal bouwen, duurzaam en energiezuinig, gezonde en slimme gebouwen, kostenbesparende oplossingen, renovatie en gezond werken, gezond blijven (alles wat te maken heeft met veilig werken en duurzame inzetbaarheid van de mensen). Maar er is vooral plaats voor noviteiten. Donderdagavond is er een speciale avondopenstelling.

Data: 6 t/m 10 februari

Plaats: Jaarbeurs Utrecht

Meer informatie: www.bouwbeurs.nl

Beurs Eigen Huis 2017

Beurs Eigen Huis biedt een totaalconcept om een droomhuis te realiseren. Van architecten aan de tekentafel, informatie over bouwvergunningen en exclusieve veranda's tot de nieuwste keukentrends, designverlichting, interieurinspiratie en tuinadvies op maat.

Data: 17 t/m 19 maart

Plaats: Jaarbeurs Utrecht

Meer informatie: www.realiseerjedroomhuis.nl

ISH Noviteitenshow 2017

Tijdens de ISH Noviteitenshow bent u in één keer op de hoogte van alle noviteiten van de Nederlandse A-merk sanitairleveranciers die eerder tijdens de ISH in Frankfurt worden gepresenteerd. Iedereen werkzaam in de sanitairbranche is van harte uitgenodigd. De toegang is gratis. Het enige dat u hoeft te doen is u vooraf aanmelden op www.ishnoviteitenshow.nl

Data: 8, 9 en 10 mei 2017

Plaats: De Beursfabriek, Nieuwegein.

Meer informatie: www.ishnoviteitenshow.nl

Vakcursussen Geberit 2017

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 de eerste helft van 2017 is het aanbod als volgt:

- Service Sanitair (praktijk): donderdag 23 maart 2017
- Duurzame sanitair oplossingen: donderdag 6 april 2017
- Afvoertechniek Hemelwater: dinsdag 4 april 2017
- Afvoertechniek Vuilwater: donderdag 30 maart en donderdag 15 juni 2017
- Montagetechniek PE vuil- en hemelwater: dinsdag 21 maart, dinsdag 13 juni 2017
- Legionellapreventie: dinsdag 31 januari en donderdag 11 mei 2017
- Legionellapreventie Praktijk: dinsdag 9 mei 2017
- Scheepsbouw en industrie: geen vaste data, interesse kunt u aangeven bij uw Geberit accountmanager

Deelname aan de cursussen is gratis.

Aanmelden kan via www.geberit.nl/cursussen.

Bezoek Geberit en Sphinx op de Bouwbeurs 2017

Geberit en Sphinx zijn van 6 t/m 10 februari 2017 met de laatste innovaties aanwezig op de Bouwbeurs in de Jaarbeurs in Utrecht.

De BouwBeurs is dé tweejaarlijkse ontmoetingsplaats voor bouwend Nederland en ook de installatie- en sanitairbranche zijn ruim vertegenwoordigd. Op de beurs tonen toeleveranciers voor de bouwmarkt hun innovaties en oplossingen voor de bouwopgaven van morgen.

U bent van harte welkom op onze stand met nummer C024, in hal 7. Wij geven u graag meer informatie, tonen u onze nieuwste producten en slimme oplossingen voor flexibel bouwen. Ook geven wij u graag demonstraties van de verschillende systemen en hebben wij voor u mooie beursaanbiedingen op het gebied van keramiek en systemen.

Doekle Terpstra nieuwe voorzitter UNETO-VNI

Doekle Terpstra is een ras-bestuurder die onder andere voorzitter was van de Vakcentrale CNV, van de KNSB en van het college van bestuur van de Hogeschool Inholland. Doekle Terpstra wordt per 1 februari voorzitter van UNETO-VNI. Terpstra volgt Titia Siertsema op die vier jaar voorzitter was. Terpstra noemt bij zijn benoeming een aantal belangrijke aandachtspunten: "De technische installatiebranche speelt een cruciale rol in de transitie naar een duurzame energievoorziening. Daarna ast zorgt de branche ervoor dat mensen dankzij slimme techniek langer zelfstandig kunnen blijven wonen. Tegelijkertijd zijn er grote uitdagingen: de instroom van technische vakmensen blijft onze aandacht vragen."

Sphinx Pack: gemak dient de installateur

Partner voor Klein Zakelijke Markt

Door Erik de Haan

Salesmanager Klein Zakelijke Markt



Vorig jaar heeft ons team een onderzoek verstuurd, zodat wij kennis kunnen maken met zzp'ers en installatiebedrijven tot 5 medewerkers. We hebben enorm veel reacties ontvangen en danken u hier graag voor! Met deze info willen we u in de toekomst nog beter van dienst zijn en met u meedenken over de 'problemen' waar u in uw werkzaamheden tegenaan loopt. Tijdswinst is zo'n thema en daarmee ook efficiënt werken. Dus proberen te kijken naar oplossingen om uw werk een stukje makkelijker te maken.



Onder de deelnemers aan het KZM onderzoek zijn 3 nieuwe Sphinx packs 300 met Rimfree® closet en Sphinx softclose zitting verlost. Dit zijn de gelukkige winnaars:

- EVE Tegelwerken (Ter Aar)
- V.C.W. Streefland Installatie-techniek (Helvoirt)
- Tiggelovend-Kok Installaties B.V. (Dinxperlo)



Optimale combinatie

Hier speelt Sphinx op in met de Sphinx Pack. Hiermee heb je altijd de optimale combinatie van closet en zitting voor een scherpe prijs, en bovendien in één handige meeneemverpakking. Slimme installateurs kiezen dus voor zo'n slimme Sphinx Pack.

Campagne Sphinx Packs

Om dit bekend te maken bij installierend Nederland voert Geberit dit jaar een uitgebreide campagne. Online bannering, advertenties en Facebook zijn de belangrijkste middelen die hiervoor worden ingezet.

Voordelen op een rij

Een aantal voordelen van de Sphinx Packs zijn:

- Je hebt in één doos altijd de juiste combinatie van closet en zitting. Dit scheelt u veel tijd en moeite. En u weet 100 procent zeker dat u een closet heeft met een zitting die naadloos aansluit. Superhandig!
- Alle gemak zit in één doos, dus je hoeft niet meer te sjouwen met twee of nog meer verpakkingen.
- Eén doos scheelt ook een berg verpakkingsmateriaal en dat merkt u op de werkplek.
- Kiezen voor een Sphinx Pack

is ook kiezen voor voordeel. U bent namelijk altijd goedkoper uit dan wanneer u de zitting en het closet los koopt.

Vier soorten Sphinx Packs

De Sphinx Pack is beschikbaar in vier verschillende uitvoeringen, te weten Sphinx 280, Sphinx 280 Rimfree®, Sphinx 300 Rimfree® en Sphinx 345 Rimfree®.

Extra voordeel

In april start naast de campagne om dit allemaal onder de aandacht te brengen ook nog eens een loyaliteitsprogramma onder de noemer 'Spaar voor een sixpack bij een Sphinx Pack'.

Houd de website www.sphinx.nl goed in de gaten, hier vindt u binnenkort meer informatie.



Overheid subsidieert ook in 2017 investeringen in duurzaamheid

Er is weer een Investeringssubsidie duurzame energie (ISDE) beschikbaar gekomen. Zowel particulieren als zakelijke gebruikers ontvangen met de ISDE een tegemoetkoming voor de aanschaf van zonneboilers, warmtepompen, biomassaketels en pelletkachels. Voor 2017 is opnieuw 70 miljoen euro gereserveerd.

De ISDE 2017 loopt van 2 januari tot en met 31 december 2017. Het totaalbudget is 70 miljoen euro. De hoogte van het subsidiebedrag per apparaat hangt af van het soort apparaat en de energieprestatie. Ook in 2016 was er 70 miljoen euro subsidie te vergeben. Deze pot is niet volledig opgegaan. Voor installateurs liggen hier dus kansen door hun klanten te wijzen op het bestaan van de subsidieregeling.

De belangrijkste wijzigingen ten opzichte van de regeling in 2016:

- De aanvraagtermijn wijzigt: voor particulieren van 3 maanden na

aanschaf in 6 maanden na installatie van het apparaat.

- De categorieën hybride warmtepomp en warmtepompboiler vervallen.

- De grenzen van het vermogen voor de lucht-waterwarmtepomp zijn gewijzigd, evenals bijbehorende subsidiebedragen voor lucht-waterwarmtepompen met een vermogen kleiner dan 3,5 kW: tot 3,5 kW is de subsidie € 1.000; van 3,5 kW tot en met 10 kW: € 2.000; van meer dan 10 kW: € 2.000, vermeerderd met € 100 voor elke kW thermisch vermogen hoger dan 10 kW.

- Het basisbedrag voor de biomassaketel wordt verlaagd en de toeslag per kW bij ketels vanaf 40 kW wordt verhoogd: tot en met 40 kW bedraagt de subsidie € 2.500; vanaf 40 kW is dat € 2.500 vermeerderd met € 110 per kW vermogen van de ketel hoger dan 40 kW.

- De subsidie per kWh voor zowel de kleine als de grote



zonneboilers wordt verhoogd. De subsidie wordt € 0,75 per kWh jaarlijkse zonne-energiebijdrage bij een apertuuroppervlakte (het actieve oppervlak) van ten hoogste 10 vierkante meter. Bij een apertuuroppervlakte van meer dan 10 vierkante meter bedraagt de subsidie € 0,30 per kWh jaarlijkse zonne-energiebijdrage.

NIEUWE BADKAMERS IN RONALD McDONALD HUIS ZWOLLE

‘Dit is enorm fijn voor onze gasten’

Lianne Booijsink, manager van het Ronald McDonald Huis Zwolle, doet er alles aan om haar gasten, die vaak in moeilijke situaties verkeren, een zo prettig mogelijk verblijf te bieden. Toen ze er gaandeweg achterkwam dat de badkamers van de negen kamers wel een opknabbeurt konden gebruiken, besloot ze een beroep te doen op een aantal commerciële partners, waaronder Unica Zwolle, Geberit, Sphinx en Zehnder Group, en ging ze voor het allerbeste resultaat. Dat is onder andere mogelijk geworden dankzij haar twee projectleiders, waarvan Armand Simens van Unica Zwolle verantwoordelijk was voor de installatiewerken.

Het Ronald McDonald Huis Zwolle is veertien jaar geleden gebouwd en heeft dezelfde functie als de andere Ronald McDonald Huizen in Nederland: hier logeren ouders en broertjes en zusjes van kinderen die in het ziekenhuis liggen. In het geval van het Ronald McDonald Huis Zwolle gaat het om gezinsleden van baby's die te vroeg zijn geboren en die in de Isala (het ziekenhuis) liggen.

Voor de gasten zijn negen keurige kamers en een aantal gezamenlijke voorzieningen beschikbaar. Mochten meer gezinnen dan negen een beroep doen op het Ronald McDonald Huis, dan kan worden uitgeweken naar het naburige Lumen Hotel, maar dat komt gelukkig maar sporadisch voor.

Verbeterpunten

Toen het Ronald McDonald Huis veertien jaar geleden werd opgeleverd, voldeed het aan alle eisen van die tijd. Maar net zoals in een gewone woning of hotel, zijn er na een paar jaar altijd punten ter verbetering. In dit geval waren dat de badkamers. “Hoe goed je alles ook schoonmaakt en bijhoudt, op een gegeven moment zie je gebruikssporen en het oogde gewoon niet fris meer. Hier en daar ontstond ook schimmel omdat de ventilatie niet goed werkte. Verder was de indeling niet echt praktisch en de toiletten hingen iets te laag”, legt Lianne Booijsink de staat van de badkamers uit. “Wij kwamen trouwens niet alleen tot die conclusie, maar we kregen ook reacties van ouders die alles prima geregeld vonden, maar lieten weten dat als er dan toch iets verbeterd kon worden, dat de badkamers waren.”

Rigoureuze aanpak

Kortom: het werd tijd voor een rigoureuze aanpak. Booijsink is namelijk erg van het uitgangspunt ‘Als je iets doet, doe het dan meteen zo goed mogelijk’ en ze besloot - we leven dan in september 2015 - de uitdaging voor te leggen aan een aantal lokale bedrijven waar al jarenlang mee werd samengewerkt, waaronder Unica Zwolle dat sinds de oplevering service verleent aan alle sanitaire en luchtbehandelingsvoorzieningen. Booijsink: “We hadden een beperkt budget, maar we wilden het beste



Boven de oude en onder de nieuwe situatie.

resultaat en hebben dat heel open en eerlijk gecommuniceerd. De medewerking van de bedrijven was vervolgens hartverwarmend. We kregen enorme kortingen op producten en menskracht en er was een grote betrokkenheid in de vorm van actief meedenken en ‘handjes’.”

Regie installatiewerkzaamheden

Half oktober 2015 werd begonnen met de werkzaamheden, die drie maanden in beslag namen en waarbij Armand Simens van Unica Zwolle de regie had over de installatiewerkzaamheden. Hij was hard nodig, want er werd echt hoog ingezet. De badkamers met een oppervlakte van een kleine negen vierkante meter moesten allereerst anders worden ingedeeld om ze groter te laten lijken, er moest meer kastruimte komen, de verlichting werd ledverlichting, er moest een nieuw toilet in dat liefst zo hygiënisch mogelijk

moest zijn (dat werd de Sphinx Rimfree® -red.) en dat bovendien hoger moest worden geplaatst en, nu ze toch aan de gang gingen, werd ook de ventilatie maar meteen aangepakt.

Zwaarste kluit

“Er waren best wat uitdagingen”, zegt Simens, die vertelt dat de aanpassing van het ventilatiesysteem de zwaarste kluit was. “Het centrale ventilatiesysteem werkte niet goed en we hebben samen met de Zehnder Group, die ook in Zwolle is gevestigd, besloten om elke badkamer te voorzien van een onafhankelijk ventilatiesysteem. We hebben het zo gemaakt dat in elke badkamer het systeem altijd stationair draait, maar op het moment dat het licht aan gaat, wordt extra lucht afgezogen. Dat werkt veel beter.”

Verplaatst

Ook is de douchecabine verplaatst en dat had weer gevolgen voor het

douchegoten aangebracht, want die zien er heel mooi uit, zijn eenvoudig schoon te maken en zijn makkelijk te installeren. En er is gekozen voor Geberit Duofix inbouwreservoirs.”

Logistiek

Omdat het Ronald McDonald Huis al die tijd gewoon in gebruik bleef, werd het ook logistiek een grote uitdaging. Booijsink: “Het was planmatig een hele organisatie omdat je als logeerhuis niet zomaar dicht kunt en ouders vaak langdurig logeren en dus echt een badkamer nodig hebben. Gelukkig doet een goede voorbereiding wonderen. We hebben besloten de verbouwing in twee etappes te doen en bovendien konden gasten op het moment dat het Ronald McDonald Huis vol was onder dezelfde voorwaarden logeren in Hotel Lumen. Heel af en toe drong er weleens een geluid van een boormachine of iets dergelijks tot de andere kamers door, maar de overlast is echt tot een minimum beperkt gebleven. We hebben in elk geval geen klacht ontvangen en daar zijn we heel blij mee. Onze gasten zitten al in een achtbaan van emoties en dan kunnen ze er niets bij hebben.”

Resultaat

De gedegen voorbereiding, het vakmanschap, de inzet en de warme betrokkenheid van iedereen die meewerkte, heeft geleid tot een resultaat waar Booijsink en Simens zichtbaar trots op zijn. Booijsink: “Los van alle wensen die we hadden ten aanzien van zeg maar de hardware, had ik nog twee belangrijke uitgangspunten. De eerste is dat gebruikte producten duurzaam moeten zijn en de tweede is dat de veiligheid van de gebruikers gewaarborgd moet zijn. Sphinx heeft een lijn sanitair en badkamermeubels met afgeronde hoeken (de lijn Sphinx 335-red.) waar je je niet aan kunt bezeren en die hebben we kunnen installeren. Bovendien is de kwaliteit hoog en de badkamers zien er waanzinnig mooi uit.”

Maar de belangrijkste vraag is natuurlijk of de gasten tevreden zijn? “Jazeker”, glundert Booijsink. “We kunnen vaststellen dat alles volgens wens is gelopen, dat iedereen een echt wauw-gevoel heeft en het klimaat in de badkamer is inderdaad veel aangenaam. Dat is zo fijn voor onze gasten”, aldus Booijsink. “Daar doen we het tenslotte allemaal voor!”

Donateur worden

Het Ronald McDonald Huis Zwolle draait voornamelijk op vrijwilligers. Wat heet: het huis is 365 dagen 24/7 in gebruik en om alles gladjes te laten verlopen zijn er slechts twee fte's en ruim honderd vrijwilligers die er met veel plezier voor de ouders zijn. Alle Ronald McDonald Huizen worden gerealiseerd met giften van donaties; er zit geen cent subsidie van de overheid in. Wilt u ook donateur worden of wilt u als bedrijf met geld of in natura een Ronald McDonald Huis steunen, dan is dat zeer welkom. Meer informatie is te vinden op de website www.kinderfonds.nl.

INSTALLATIESECTOR ZIT MIDDEN IN DE GOUDEN JAREN DIE ZEKER TOT 2020 DUREN

Bijhouden groei is grootste uitdaging

Eigenlijk is er het afgelopen jaar niets veranderd, maar is de urgentie alleen maar groter geworden: de grootste uitdaging waar de komende jaren de installatiesector voor staat is voldoende goedgekwalificeerde mensen vinden om de groei te kunnen bijhouden. Ongeveer een jaar geleden - in maart - maakte brancheorganisatie UNETO-VNI bekend dat er per jaar werk is voor circa 800 extra loodgieters, en dat zeker tot 2020. Inmiddels kunnen we vaststellen dat de schreeuw om mensen eerder luider dan zachter zal worden, want de branche heeft in alle opzichten de wind in de zeilen.

Dit blijkt overduidelijk uit het rapport 'Economische vooruitzichten installatiebranche 2017 en verder' dat USP Marketing Consultancy in opdracht van UNETO-VNI heeft uitgevoerd. Scheidend voorzitter Titia Siertsema (ze overhandigt op 1 februari de voorzittershamer aan Doekle Terpstra) was op de drempel van haar aftreden benieuwd hoe de branche er voorstaat. Natuurlijk wist ze al wel dat dit rooskleurig is, maar het is niet denkbeeldig dat de rapportcijfers ook haar met stomheid hebben geslagen. Een uiterst belangrijke conclusie is bijvoorbeeld dat in 2020 het aantal arbeidsplaatsen in de sector rond de 135.000 zal liggen en dat is hetzelfde aantal als voor de crisis. Dus iedereen die dacht dat 2007 de hoogste golf ooit was, wordt positief verrast.

De installatiebranche is de komende jaren alles bij elkaar een van de snelstgroeiende sectoren in ons land. In 2016 komt het installatievolume uit op ruim 16,5 miljard euro, in 2017 groeit de markt verder naar circa 17,5 miljard euro en in 2021 zal de branche ruim 20 miljard euro omzetten.

Steeds groter aandeel

Natuurlijk speelt de algehele opleving van de economie mee, maar dat is het niet alleen. Ook, of misschien wel veel meer nog, speelt mee dat installatietechniek een steeds groter aandeel heeft in



woningbouw, utiliteitsbouw, infratechniek en industrie; in alles dus. En dan zijn er ook nog trends als verduurzaming, de wens om langer zelfstandig te wonen, de ontwikkeling van domotica, en de ontwikkeling naar smart buildings die de branche in de kaart spelen. Het aandeel installatietechniek in de totale bouwsom - de zogenoemde installatiequote - blijft daardoor maar toenemen. Bij woningen is de installatiequote in 2016 met 48,2 procent het hoogst bij groot onderhoud en renovatie (2015: 40 procent), in de woningniewbouw stijgt de installatiequote tot 33,5 procent in 2016 (2015: 29,2 procent). Ook in de utiliteitsbouw wordt het aandeel installatietechniek steeds groter: in de nieuwbouw stijgt de installatiequote van 33,4 naar 40,4 procent, in groot onderhoud en renovatie van 34,9 naar 37,1 procent.

Woningbouw

Verdeeld naar sectoren gaat het vooral geweldig met de woningbouwsector en ook hier lijkt

de komende geen einde aan te komen. Slechts het gebrek aan bouwlocaties lijkt een probleem, maar verder is en blijft er de komende jaren een enorme vraag naar woningen. De grootste volumestijgingen komen dan ook voor rekening van installatiebedrijven die actief zijn in de woningbouw. Dit marktsegment groeit in 2016 met vijf procent en in 2017 met zeven procent en ook in 2018 en 2019 wordt groei voorzien. En dan hebben we het nog niet over de drang van veel consumenten om de komende jaren hun badkamer of keuken te renoveren of om verouderde apparaten te vervangen door nieuwe (lees zuinigere). Zowel de grotere installatiebedrijven als de zzp'ers profiteren hiervan.

Utiliteitsbouw

Maar ook installatiebedrijven die zich richten op utiliteitsbouw en infratechniek behoeven niet te 'sikkeneuren', want ook daarin wordt een groei voorzien van vier procent, terwijl ook technisch dienstverleners in de (proces)

industrie een hoger productievolumen verwachten.

Smart buildings

In feite profiteren alle installatiedisciplines met ict als verbindende schakel van de groei, waarbij de elektrotechniek de grootste stijging noteert, maar waarbinnen ook klimaatsystemen en sanitair een steeds groter aandeel opeisen. Vooral de renovatie van leegstaande kantoorgebouwen naar bijvoorbeeld hotels of studentenwoningen is een groeiemarkt. En er is ook nog de vraag naar smart buildings.

Personeel

Met al die ronkende vooruitzichten is het logisch dat er een grote vraag naar personeel ontstaat. Momenteel worden installatiebedrijven alweer geconfronteerd met het feit dat er mensen worden weggekocht en als de schijn niet bedriegt zal dit de komende jaren doorzetten. Niet voor niets is het vak van installateur, in welke hoedanigheid dan ook, door het UWV benoemd als een zogenoemd 'kansrijk beroep'. En dat wordt nog een hele hijs, want het gevraagde opleidingsniveau van werknemers in de branche stijgt als gevolg van de veranderende rol van installatietechniek. Naast pure technische vaardigheden (hardskills), neemt de vraag naar softskills (het talent om de slag te maken van theorie naar praktijk en andersom) toe. Ook onderkennen de installatiebedrijven de trend van toenemende onderhoudswerkzaamheden. Verhoudingsgewijs komen er minder routinematige werkzaamheden voor in de toekomst, maar capaciteitsbedrijven verwachten desondanks wel groei. Kwaliteitsbedrijven verwachten meer werk in service en onderhoud (storing en reparatie en speciale projecten).

Kernwoorden

"De veranderende rol van de installateur en de daarbij behorende verandering in de samenstelling van de arbeidsmarkt binnen de sector kan worden samengevat met de volgende kernwoorden: hightech, energieneutraal, prefab, coördinerende rol, nieuwe vaardigheden, klantgericht, management, totaaloplossing, kennis en netwerk", luidt een veelzeggende conclusie.

Zehnder introduceert op Bouwbeurs revolutionaire zehnder ComfoAir E

Zehnder is klaar voor de lancering van de Zehnder ComfoAir E. Onlangs vond er voor een beperkt groepje ingewijden al een 'sneak preview' plaats, maar het grote publiek krijgt alle ins en outs tijdens de Bouwbeurs die van 6 tot en met 10 februari in de jaarbeurs in Utrecht wordt gehouden.

De afgelopen maanden heeft een gepassioneerd team gewerkt aan de ontwikkeling van de nieuwe super stille Zehnder ventilatie-unit met Warmte Terug Win- systeem, die een nieuwe standaard zet op het gebied van ventilatie. Wilt u ook alles te weten komen over de Zehnder ComfoAir E? Zehnder staat op de Bouwbeurs in hal 7, stand D050.

Op zehnder.nl staat een impressie van de onthulling van de Zehnder ComfoAir E.



Grundfos brengt Win & Earn onder de aandacht

Grundfos voert momenteel in een aantal ochtendprogramma's op de radio reclame voor het spaarprogramma Win & Earn. Met dit programma wil Grundfos duidelijk maken dat het dankbaar is dat de klanten

kieszen voor producten van Grundfos. Er zijn met het programma snel en eenvoudig punten te verdienen voor vouchers voor een aantal bijzondere prijzen.

De eerste stap om mee te doen met het programma is dat u op de speciale website een account aanmaakt (dit is binnen twee minuten gedaan), waar u vervolgens producten kunt laten registreren. Hiervoor zitten op de verpakkingen van producten van Grundfos speciale stickers. En wie 1.200 punten heeft gespaard, krijgt vervolgens vouchers die bijvoorbeeld kunnen worden ingewisseld voor producten bij bol.com. Maar er kunnen ook punten worden verzameld waarmee u een lokale sportvereniging kunt ondersteunen.

Op grundfos.nl vindt u meer informatie over de actie.



Fiat Talento heeft drie broers, maar die hebben net iets minder raffinement

Nog in het vorige jaar presenteerde Fiat de Talento als opvolger van de populaire Scudo. Een compleet nieuwe bestelauto dus? Nou, dat valt bij nader inzien wel tegen. In feite is dit de Italiaanse evenknie van de Renault Trafic, Opel Vivaro en Nissan NV3000, die gebouwd zijn op precies hetzelfde platform en met veel dezelfde trekjes.

Samenwerken, dat hoef je de auto-industrie niet te leren. Er is haast geen automerk meer dat het niet met een ander doet, soms open en bloot, soms op de achtergrond. Is dat erg? Nee, niet bepaald. Het leidt tot minder kosten en daardoor dus lagere aanschafkosten. Alleen is de keuze minder reuze. Neem nou die 'nieuwe' Talento: dat is gewoon een Italiaanse kopie van de Renault Trafic en Opel Vivaro en eveneens van de Nissan NV3000.

Italiaans design

Maar toch, voor wie valt voor Italiaans design: er zitten wel wat geraffineerde kanten aan. De snuit bijvoorbeeld bevat een vrach

chrom en een aangepaste grille en die geven de Talento samen met net iets wat stoerdere koplampen en led-licht in de voorbumper, wel een eigen gezicht. Helemaal met een paar dikkere wielen - 17 inch is toch wel het minimum - dan de standaard maten ziet de Talento er best kek uit. Voor het geval iemand denkt dat er een Opel, Renault of Nissan voor z'n neus rijdt, heeft Fiat op de achterkant wel heel groot Talento erop geplakt. Dat dan weer wel.

Details

Ook binnen zijn de grove lijnen van de broedermerken gehanteerd, maar ook hier zitten de verschillen in details. Fiat toont zich vooral de kunstenaar van de glanslak en dat geeft het interieur net dat beetje meer. Het bijrijdersbankje verdient extra aandacht. Gewoon neergeklapt zie je het vernuft er niet aan af, maar een deel van de rugleuning blijkt, eenmaal neergeklapt, opeens een prima bovenblad van een 'bureautje', inclusief een plek voor de laptop en een papierhouder. Dat zijn van die vondsten waarmee de Talento dan wel weer verrast



en zich onderscheidt. Trouwens, rijdend valt op dat de Talento het talent heeft (we moesten 'm even inkoppen) om zich met heel weinig bandgeruis door het verkeer te begeven.

Laadruim

Het laadruim is gewoon simpel, maar doelgericht. Achter de stoelen in de cabine zit een stalen schot dat vrijwel geheel gesloten is. Er is alleen een luikje en dat is verrekte handig voor de langere leidingen. Het is alsof er rekening is gehouden met de installateur.

Motor

De 1.6 liter Multijet 145 die we kennen van de Trafic is krachtig genoeg om behoorlijk wat vracht van z'n plek te krijgen en doet z'n werk bovendien verrassend stil. Extreem zuinig is de auto met een gemiddeld verbruik van ongeveer

1 liter diesel voor rond de 13 kilometer niet, maar er is mee te leven. De diesel voldoet aan Euro

6, maar er moet wel heel af en toe het bijmengsel Adblue worden getankt.

Specificaties

Fiat Talento L1H1 145 pk

Motor: 1600 cc Multijet145.

Maximaal vermogen: 145 pk.

Maximaal koppel: 340 Nm bij 1500 t/min.

Maten lxbxh: 4999x1960x1970 (alles in mm).

Tilhoogte: 57 cm.

Maximaal laadvermogen: 1.242 kg.

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

Wielbasis: 310 cm.

Brandstofverbruik (gecombineerd, onbeladen): 1 op 12,7 km (opgave Fiat).

CO2-uitstoot: 160 gr/km.

Prijs van dit model: 24.500 euro.

Prijs instapmodel: 18.250 euro (beide prijzen zijn excl. btw en excl. bpm).

30 km/uur als norm binnen bebouwde kom

SWOV Instituut voor Wetenschappelijk Onderzoek Verkeersveiligheid pleit ervoor dat 30 km/uur binnen gemeentegrenzen de norm wordt en 50 de uitzondering. De reden is dat er te veel ongevallen gebeuren in 30 km/zones.

Met de verkeersveiligheid gaat het de verkeerde kant op. Met 621 doden (een stijging met 9 procent ten opzichte van de 570 een jaar eerder) in 2015 had Nederland vorig jaar de hoogste stijging binnen Europa en de doelstelling van niet meer dan 500 verkeersdoden in 2010 lijkt ver weg. En in hetzelfde jaar vielen er 21.300 ernstig verkeersgewonden, een stijging van 3 procent.

Gemeentelijke wegen

De meeste verkeersdoden vallen op gemeentelijke wegen (61 procent van de geregistreerde doden in 2015). Om het nog wat specifieker te maken: er vallen nog steeds verkeersdoden in zones waar een maximumsnelheid geldt van 30

km/uur; zones dus waarvan je zou verwachten dat die redelijk veilig zijn. In 2012 vielen 35 verkeersdoden in een 30 km/uur-gebied, in 2013 46, 26 in 2014 en liefst 40 in 2015.

Voor SWOV-directeur Peter van der Knaap is dit aanleiding om te pleiten voor een andere structuur van het gemeentelijk wegennet. In zogeheten 'verblijfsgebieden' (woonwijken, maar ook winkelgebieden) moet wat hem betreft de norm worden dat de maximumsnelheid 30 km/uur is en op doorgaande wegen (in jargon 'gebiedsontsluitingswegen' genoemd) binnen de bebouwde kom kan de snelheid 50 km/uur gelden of zelfs, wanneer de aard van de weg dit toelaat en het veilig is, hoger, namelijk 70 km/uur.

Van der Knaap heeft dit pleidooi eerder gehouden en de vraag is of hij de handen ervoor op elkaar krijgt? Hij reageert: "Iedereen die verstand heeft van verkeersveiligheid onderschrijft dit. De vraag is dan waarom het niet gebeurt. Het

probleem is dat bij dit soort afwegingen veelal ook andere afwegingen meespelen dan alleen de verkeersveiligheid. Ik pleit ervoor bepaalde automatisen te doorbreken. Bijvoorbeeld: omdat door een wijk een bus rijdt, moet in die wijk 50 km/uur gereden worden."



Zelfrijdende auto pas op z'n vroegst in 2075 gemeengoed

Steeds meer kenners zijn het erover eens dat velen van ons het niet zullen meemaken dat er alleen maar zelfrijdende auto's zijn. Als het er al ooit van komt, dan is 2075 momenteel het meestgenoemde richtjaartal. Maar er komen inmiddels wel steeds meer auto's die met rij-assistenten zijn uitgerust en dat noopt ertoe dat langzamerhand eens moet worden gekeken naar het wegennet.

TNO en Royal HaskoningDHV bekeken recent of er veel veranderd moet worden aan het Nederlands wegennet als gevolg van al die hulpmiddelen. Immers, het kan tot 2075 duren voordat zelfrijdende auto's gemeengoed zijn, maar die ontwikkeling is niet meer te stuiten. Zo verwachten TNO en Royal HaskoningDHV dat in 2030 voertuigen die heel veel rijtaken overnemen een penetratiegraad van 5 tot 15 procent hebben en dat kan oplopen tot 35 procent als de overheid de ontwikkeling gaat stimuleren.

Hier kan nu al op worden vooruitgelopen. Zo kan nu al worden nagedacht over betere kwaliteit van markeringen bij verschillende weers- en lichtcondities en daar profiteren alle weggebruikers meteen al van. Een vervolgstap is het aanleggen van speciale stroken op bijvoorbeeld snelwegen waar alleen zelfrijdende auto's mogen rijden. En op weer langere termijn zullen bepaalde situaties zoals die nu gemeengoed zijn moeten worden aangepast of gaan wellicht helemaal verdwijnen. Voor rotondes bijvoorbeeld geldt een herziening van de inrichting van het middeneiland.

Geberit Pluvia

■ GEBERIT

Let it rain.

Superieur hemelwater afvoersysteem.

Nieuw: Snelle installatie
door klik-bevestiging
van de bladkorf

BOUWBEURS 6-10 FEB HAL 7 C024

**KNOW
HOW
INSTALLED**

Geberit Pluvia voert hemelwater op daken snel en effectief af. Dit onderdrukstelsysteem gebruikt bovendien minder productmateriaal en ruimte dan traditionele systemen - nog een reden om voor Geberit Pluvia te kiezen. Met perfecte technologie, innovatieve details en een uitgebreide service zet Geberit continu de standaard op het gebied van betrouwbaarheid en kostenefficiëntie - al vanaf de ontwerpfase.

Nu beschikbaar: vernieuwde BIM-data met Autodesk Revit.

→ www.geberit.nl/pluvia