

Installatie-
branche ligt
vol op stoom

3



KIN Installatietechniek denkt actief mee bij nieuw distributiecentrum van Lidl

7

Stank hoeft niet te stinken: alle reden voor een toilet zonder geuroverlast

8



Visser's Installatiebedrijf gaat vol voor predicaat Koninklijk

9

1

juli werd de nieuwe
Aanbestedingswet
van kracht

Geberit start stank campagne: installateurs kunnen aanhaken

Geberit voert een grootse stankcampagne om elke consument in Nederland duidelijk te maken dat stank op het toilet echt niet meer hoeft te stinken. Van 18 augustus t/m eind september is deze 'grote boodschap' uitgebreid op de Nederlandse radiozenders te horen, maar ook op social media en diverse consumentenbeurzen gaat Geberit de strijd aan met stank. Installateurs kunnen ook inhaken, want Geberit heeft een speciale 'pratende brochure' ontwikkeld, die handig doorgegeven kan worden aan klanten om hen te overtuigen. Op de campagnewebsite www.stankhoeftniettestinken.nl staat alle info voor consumenten overzichtelijk bij elkaar en kun je deze brochure bestellen voor jouw klant.

Nog de hele maand september wordt onder het motto 'Stank hoeft niet te stinken' Geberit DuoFresh onder de aandacht gebracht van Nederland. Van 18-31 augustus zijn op Qmusic de hele dag door radiospots te horen en van 17 t/m 30 september op werkdag alle bekende Nederlandse radiozenders, waaronder Qmusic, 538, Sky en Veronica. Op de 50Plus beurs, de vt wonen&design beurs en de Beurs Eigen Huis worden bezoekers tijdens hun toiletmoment geattendeerd op de campagne door 'toiletvertising'. Op social media wordt twee maanden lang aandacht aan stank op het toilet besteed en kan men zelfs een stankvrij toilet winnen. Kortom: kansen voor de installateur om hierbij aan te haken en daarom heeft Geberit een speciale brochure ontwikkeld. Praten over stank met klanten is best lastig namelijk, maar deze 'pratende' brochure hoeft u alleen maar af te geven en hij doet het verhaal voor u. Dit kan u helpen bij de verkoop! Ga snel naar www.stankhoeftniettestinken.nl en vraag 'm vandaag nog aan!

Niet meer stinken

Met de campagne wordt het grote voordeel van de Geberit DuoFresh onder de aandacht gebracht. Dit voordeel is dat poepen niet meer hoeft te stinken en dat is voor miljoenen Nederlanders een groot goed. Immers, uit onderzoek blijkt dat 80 procent van de Nederlanders zich ergert aan vieze luchtjes op het toilet. Mannen hebben de grootste hekel aan de luchtjes van



hun voorgangers en vrouwen vinden het vooral erg dat ze zelf hinderlijke geurtjes achterlaten. Maar dat hoeft echt niet meer.

Actief filtersysteem

Geen vieze luchtjes op het toilet lijkt een wonder, maar is het gevolg van een uniek ingenieursysteem. Het inbouwreservoir van de Geberit DuoFresh bevat namelijk een actief filter dat de vieze luchtjes direct uit de wc-pot filtert. De lucht wordt geneutraliseerd en komt geurloos weer in de toiletruimte terecht. Door een toiletblokje achter de

bedieningsplaat te doen, heb je bovendien bij elke spoeling fris water. Zo kun je met een gerust hart het toilet achterlaten voor de volgende gebruiker.

Zelf campagne voeren?

Kijk op www.stankhoeftniettestinken.nl voor alle (consumenten)uitleg. Wilt u zelf als professional deze kans verder uitnutten en nog meer aansluiten bij de campagne, bijvoorbeeld met beeld en tekst op uw eigen website? Stuur dan een mailtje naar marketing.nl@geberit.com en laat weten wat u nodig heeft.

Particulier wil invloed op keus van materiaal

De gespecialiseerde zzp'er in de installatiesector maakt over het algemeen zelf de dienst uit voor wat betreft gebruik van materialen bij een klus voor de particulier, maar de druk van de klant neemt steeds meer toe. Specialisten verwachten een toenemende invloed van de particulier op het gebied van materiaalgebruik.

Dit staat in het rapport 'ZZP-markt in beeld' van Bouw-Kennis. Voor veel kleine zelfstandigen is de particulier de belangrijkste klant en daardoor is de particulier een belangrijke speler in het beslissingsproces rondom materiaal- en merkgebruik en aankoopplaats. Vooral bij de aankoop van materiaal wil de klant steeds vaker een vinger in de pap. Dit geldt vooral voor generalisten (klusbedrijven), maar ook de specialist merkt het elke dag.

Vooral social media en internet maken het voor de particuliere klant makkelijker op de hoogte te blijven van merken en materialen, waardoor ze een goed overzicht hebben van de mogelijkheden die zzp'ers kunnen bieden.

Herziening Warmtewet treft installatiesector

UNETO-VNI heeft installateurs gemobiliseerd om hun mening te geven over een herziening van de warmtewet, die volgens de brancheorganisaties slecht kan uitpakken voor de installatiesector. De herziening beperkt namelijk, stelt UNETO-VNI, de marktwerking. Installateurs werden opgeroepen in de zogenoemde internetconsultatie een signaal uit te sturen. Hier is massaal gehoor aan gegeven.

tegangaat, ten nadele van installatiebedrijven. "De keuze voor een centraal gereguleerde markt geeft energieaanbieders de ruimte en ontmoedigt innovatie en nieuwe aanbieders die zich uitgedaagd voelen door de energietransitie", aldus de brancheorganisatie.

De herziening van de Warmtewet treft iedere installateur die betrokken is bij het leveren van warmte of die warmtewisselaars voor stadsverwarming plaatst. En daarom zijn veel reacties belangrijk. "Via een internetconsultatie kan iedereen online zijn mening geven over de nieuwe Warmtewet. De reacties kunnen leiden tot aanpassing van de wet. Daarom is het belangrijk dat u zelf reageert op de consultatie. Zeker als de maatregelen uw bedrijf treffen omdat u omzet kwijtraakt, is dit een belangrijk signaal naar de overheid", aldus de belangenorganisatie. Kijk voor meer informatie op www.uneto-vni.nl

Begin juli stelde minister Kamp van Economische Zaken een herziening van de Warmtewet voor. De aangepaste wet moet knelpunten die in de evaluatie naar boven zijn gekomen in de huidige wet oplossen, met als belangrijk doel de consument beter te beschermen.

Marktwerking

Bestudering van de herziening leert echter dat deze de marktwerking beperkt of zelfs helemaal

Geberit PushFit ■ GEBERIT
De toekomst begint nu.
KNOW HOW INSTALLED
→ www.geberit.nl



Voor de zzp'er is de particulier de belangrijkste opdrachtgever.

BIJNA KWART OMZET KOMT UIT BEDRIJFSLEVEN

Particulier belangrijkste opdrachtgever W-zzp'er

De particulier is de grootste opdrachtgever voor zzp'ers in de bouw, maar er wordt ook volop zaken gedaan met bijvoorbeeld installatiebedrijven. Kleine zelfstandige W-installateurs halen bijvoorbeeld 51 procent van hun omzet bij particulieren vandaan en bijna een kwart (23 procent) halen ze bij andere bedrijven, waarvan een deel ook weer zzp'ers.

Dit staat in het rapport 'ZZP-markt

in beeld' van BouwKennis. De zzp'er speelt een steeds grotere economische rol in de bouwsector. Veel installatiebedrijven bijvoorbeeld hebben rond zich een zogeheten 'schil' met zzp'ers die ze kunnen inlenen. Veelal zijn dit oud-medewerkers die voor zichzelf zijn begonnen. Maar alles bij elkaar is de particuliere opdrachtgever het belangrijkste.

In de monitor 'ZZP-markt in beeld' worden de opdrachtgevers verdeeld naar generalisten

(klusbedrijven en timmerbedrijven) en specialisten (W- en E-installateurs en stukadoors en schilders). Voor zowel generalisten als specialisten is de particulier de grootste opdrachtgever, met daarna bedrijven en aannemers (in deze volgorde). Alleen stukadoors en E-installateurs realiseren minder dan de helft van hun omzet bij particulieren. Er is wel verschil. W-installateurs verrichten veel minder werk voor aannemers dan bijvoorbeeld E-installateurs.

LoopbaanCentrum op Installatie Vakbeurs

De Installatie Vakbeurs Hardenberg staat weer voor de deur. Van 13 tot en met 15 september wordt deze kleinschalige beurs gehouden.

De Installatie Vakbeurs Hardenberg wordt dit jaar voor de 18de keer gehouden en is daarmee naast de VSK en de ISH Noviteitenshow een van de meest toonaangevende beurzen in de installatiesector in Nederland. Ook dit jaar weer zullen tientallen bedrijven zich presenteren, waaronder Geberit.

LoopbaanCentrum

In samenwerking met het opleidings- en ontwikkelingsfonds voor het technische installatiebedrijf OTIB, wordt op de Installatie Vakbeurs Hardenberg naast alle reguliere stands een LoopbaanCentrum gerealiseerd. Het LoopbaanCentrum fungeert door het samenbrengen van verschillende organisaties als kennisportaal op loopbaangebied.

Verder is er een speciale plek voor aanbieders van transportmiddelen, waaronder bestelauto's en accessoires.



De Installatie Vakbeurs Hardenberg staat op de agenda voor 13 tot en met 15 september.

HET GRUNDFOS ALPHA3 SYSTEEM

"Ik bespaar uren werk met het nieuwe ALPHA3 systeem"

HYDRONISCH BALANCEREN ZAL NOOIT MEER HETZELFDE ZIJN

Correcte, op debiet-gebaseerde, hydronische balancerings kan klanten 20% kosten besparen op hun energie factuur en dit allemaal zeer snel via de smartphone. Het ALPHA3 systeem bespaart u niet alleen enkele uren werk maar is ook de meest energie-efficiënte kleine circulatiepomp die zeer betaalbaar is.

Ontdek het ALPHA3 systeem op: grundfos.nl/ALPHA3installateur

VERZAMEL PUNTEN BIJ ELKE AANKOOP EN WIN GEWELDIGE PRIJZEN

* ALPHA Reader en smartphone accessoires niet ingegrepen bij het ALPHA3 product.

be
think
innovate



Installatiebranche ligt vol op stoom

De installatiesector ligt vol op stoom. Alle lichten staan op groen en er worden vrijwel alleen klinkende cijfers overlegd. Het enige minpuntje is dat de investeringsbereidheid nog steeds niet heel groot is. Maar dat lijkt een kwestie van tijd.

In de zomer kwamen er weer twee nieuwe berichten over het feit dat de branche de wind in de zeilen heeft. Allereerst is er de Monitor Bouwketen, die goed is gemutst. In de installatiesector is de orderportefeuille de afgelopen periode met zeven tiende maand toegenomen, bedrijven verwachten een sterkere stijging van de

omzet en het aandeel bedrijven dat een omzetzakking verwacht, is verder afgenomen. Ruim een op de drie installatiebedrijven verwacht ook een stijging van de tarieven en de werkgelegenheidsverwachting is ten opzichte van een half jaar geleden verbeterd. Het beeld in deze sector is hiermee opnieuw gunstiger dan een half jaar geleden. De Monitor Bouwketen wordt elk half jaar uitgegeven door de branchevereniging voor Nederlandse architectenbureaus BNA, Bouwend Nederland, NLI ingenieurs en UNETO-VNI. Deze geeft de actuele stand van zaken in de bouwkolom weer.

Economische Barometer
Een tweede signaal dat het goed

gaat, komt van de Economische Barometer MKB-metaal over het tweede kwartaal. De cijfers zijn gebaseerd op vragen aan leden van Koninklijke Metaalunie, waaronder installatiebedrijven. En ook hier heerst het positieve sentiment. Bijna zestig procent van de ondernemers verwacht dit jaar een hogere omzet dan vorig jaar, terwijl een kwart een lagere omzet ziet aankomen. Ook positief is dat de prijzen opwaarts gaan.

De cijfers zijn ook positief voor de werkgelegenheid. Een kwart van de bedrijven heeft in het tweede kwartaal meer medewerkers dan in het eerste kwartaal en ook lenen steeds meer bedrijven zzp'ers in.

Techniek onder aandacht van festivalgangers

Het Opleidings- en ontwikkelingsfonds voor het Technisch Installatiebedrijf (OTIB) heeft tijdens festival Lowlands (55.000 bezoekers) jongeren enthousiast gemaakt voor een opleiding in techniek.

OTIB heeft hiervoor ter promotie tijdens het festival een Virtual Reality-film gemaakt over jonge technici van verschillende bedrijven die meewerken aan het tot stand brengen van het festival.

Vragen

Wat zijn de uitdagingen waarmee zij te maken krijgen? Wat zijn de kick-momenten? Hoe is het om mee te werken aan zo'n groot festival? Op deze en andere vragen geven jonge medewerkers van verschillende bedrijven een antwoord. Naast de productie van een interactieve VR-film wordt vanuit het festival dagelijks gevraagd over de techniek en de technici achter het festival.



■ GEBERIT

Krijgt u natte voeten op het dak?

Partner in totaaloplossingen.

Door Jeroen Bosman



Het dak is hip and happening. Potplanten, terrasmeubelen en zelfs hele moestuinen vinden hun weg naar het plafond van de stad. Er worden dakdagen georganiseerd en in Rotterdam kon men gratis de daken vanaf een grote trap naast het Centraal Station bewonderen. Bijna altijd wordt ingespeeld op de funfactor, maar onderschat het niet: er zit wel degelijk een serieuze toon onder én daktransformaties zijn veel meer dan een modetrend.

Een aantal gemeentes heeft zelfs al in kaart gebracht welke daken geschikt zijn om te vergroenen of verblauwen. Om u een idee te geven: Amsterdam telt 17 km² 'braakliggend' dak. Daken die wachten op een nieuwe bestemming. Dat kunnen zonnepanelen zijn, daktuinen, maar ook het blauwe dak is in opkomst. Want ja, behalve voor de energie en extra groen is een groot aantal daken ook heel geschikt om water te bufferen. En dat is precies wat overheden willen. Taferelen zoals juni in Noord-Brabant - waarbij het water letterlijk over de drempel naar binnen stroomde - willen zij namelijk zo veel mogelijk voorkomen.

Nu zult u wellicht zeggen: wateroverlast komt door het veranderende klimaat. Maar hoe komt het dan dat bewoners buiten de bebouwde kom zelden natte voeten krijgen? Dat heeft toch echt met de inrichting van de stad te maken. Om u een voorbeeld te geven: op die bewuste woensdag in juni viel er in Noord-Brabant 14 mm regen in 24 uur. Dat is veel, maar niet uitzonderlijk, want meer dan 20 mm neerslag per dag komt regelmatig voor. Het probleem is meer de tijdsperiode waarin die regen valt. Regent het een kwartier lang zeer hevig dan ervaren meer mensen overlast dan wanneer de regen verspreid over de dag valt. Omdat in stedelijke gebieden onze tuinen vol liggen met tegels kan het water niet snel wegzakken in de bodem, waardoor de riolering overbelast raakt. Die riolering is berekend op een afvoercapaciteit van 110 l/s per ha, terwijl hemelwaterafvoersystemen van daken ontworpen worden voor een regenintensiteit van 300 l/s per ha. Sterker nog, we dienen de daken constructief zodanig uit te rusten dat zij een neerslag van 500 l/s per ha kunnen doorstaan. Op 9 mei 2012 viel er in Bennekom maar liefst 583 l/s per ha.



Door daken te voorzien van een waterbuffering en het overtollige water vervolgens gedoseerd af te voeren, zijn neerslagpieken op te vangen. Geleidelijke afwatering kan door kleppen elektronisch aan te sturen, maar er zijn ook 'slimmere' en minder storingsgevoelige oplossingen. Bijvoorbeeld door een groen en blauw dak te combineren - zodat water wordt vastgehouden in de substraatlaag - of door te kiezen voor een waterbufferingssysteem waarbij er een dubbele opstand gerealiseerd is. Hierbij heeft de binnenste opstand een overloopvoorziening zodat het dak niet overbelast raakt bij hevige neerslag, én een perforatie waardoor het water geleidelijk zijn weg via het hemelwaterafvoersysteem naar beneden kan vervolgen. Door deze slimme oplossingen wordt water gebufferd op de daken, worden gemeentelijke riolen ontlast en mogelijke wateroverlast beperkt. Ook bij deze groene en blauwe daken kunt u uitstekend het Geberit Pluvia hemelwaterafvoersysteem toepassen.

**KNOW
HOW
INSTALLED**

Wilt u meer over Geberit Pluvia weten? Bel dan gerust eens met een van de adviseurs van Geberit.

Vanaf november 2016 starten we ook weer diverse - gratis - cursussen op gebied van hemelwater afvoertechniek. U kunt zich nu al aanmelden op: www.geberit.nl/cursussen

Colofon

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

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

www.entermediabv.nl

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

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



Nieuwbouwmarkt dreigt 'droog te koken'

Ook in deze InstallatieNieuws (pagina 3) staat een bericht over de sector die op volle toeren draait. Dat is mooi. Maar de NVB, Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers, laat inmiddels weten dat er volgend jaar wolven aan de lucht zullen verschijnen als gevolg van onder andere trage procedures en plancapaciteit. En dat kan de branche niet hebben.

In de eerste zes maanden van dit jaar hebben projectontwikkelaars en bouwers bij elkaar 16.856 nieuwe koopwoningen verkocht. Dat is een stijging van 14 procent in vergelijking met het jaar ervoor. Maar de populariteit van de nieuwe koopwoning heeft ook een keerzijde. "Nog even en in steeds meer regio's dreigen ontwikkelaars en bouwers door hun voorraad woningen heen te raken. Door gebrek aan plancapaciteit en trage procedures dreigt de nieuwbouwmarkt weldra 'droog te koken': stelt NVB in haar halfjaarlijkse Thermometer Koopwoningen.

Twee oorzaken

Er zijn twee oorzaken voor het snelle herstel. De eerste is de historisch lage rentestand en hoewel de prijzen in zowat heel Nederland de pan uit rijzen, liggen deze nog steeds liefst 13 procent onder de gemiddelde prijs in 2008, het moment dat de crisis startte. "Deze combinatie betekent dat de koper nú bij eenzelfde kwaliteit

ongeveer 70 procent lagere bruto rentelasten heeft dan acht jaar terug. Als dat een consument niet over de streep trekt?" analyseert Nico Rietdijk, directeur van NVB. Bovendien staan de seinen op groen: Een aanhoudende economische groei, dalende werkloosheid en de verwachting dat de rente nog wel even laag blijft, onderbouwen het optimisme. Dat zit wel goed voor het komende jaar.

Bedreigingen van binnenuit

Er zijn echter bedreigingen, die volgens de NVB van binnenuit komen. "Er zijn zorgen over het snel slinkende aanbod van ontwikkelaars. De woningbouwproductie schiet al jaren tekort. Momenteel kan de consument uit nog maar iets meer dan drie nieuwe koopwoningen kiezen. Bij een keuze van vijf of zes is er sprake van een evenwichtige markt. De nieuwbouwmarkt dreigt weldra 'droog te koken' bij gebrek aan aanbod", waarschuwt Rietdijk.

Talmende gemeenten

Het probleem zit 'm vooral bij talmende gemeenten. "Een belangrijke verklaring voor het achterblijvende aanbod is dat er, óók nu nog, bij gemeenten en vooral provincies voortdurend discussie is of er sowieso wel bijgebouwd moet worden. En als er al bijgebouwd moet worden, zou dat alleen in bestaand stedelijk gebied (dus binnen de rode lijnen) moeten gebeuren. Maar juist deze houding



Er zijn te weinig plannen voor nieuwbouw.

is uiteindelijk niet bevorderlijk gebleken uit oogpunt van bouwplanning", aldus Rietdijk.

Oproep

Vandaar dat NVB alle partijen oproept ernst te maken met de bestrijding van het nu snel

oplopende woningtekort. Rietdijk: "Wat we nodig hebben is nieuwbouw die flexibel met de markt mee ademt. Het is nu vooral het gebrek aan locaties in combinatie met een star en traag planningsbeleid van de overheid dat in steeds meer regio's ervoor

zorgt dat de nieuwbouw de vraag niet kan bijhouden. Met als gevolg woningprijzen die sneller stijgen dan de inflatie en de inkomens. Vergeleken met het jaar ervoor wordt voor de gemiddeld verkochte nieuwe koopwoning 7,7 procent meer betaald."

VOORDEEL VOOR INSTALLATEUR ÉN GEBRUIKER

Nieuw ALPHA3 systeem Grundfos gelanceerd

Grundfos lanceert begin september het nieuwe unieke ALPHA3 systeem. Deze nieuwste circulatiepomp uit de ALPHA range maakt het mogelijk door middel van data communicatie naar de ALPHA Reader, snel en eenvoudig verwarmingssystemen met radiatoren en/of vloerverwarming hydronisch te balanceren. Hierdoor kunnen stookkosten met 7 tot zelfs wel 20 procent worden verlaagd. Het systeem wordt de komende tijd voor installateurs gepromoot tijdens onder andere de roadshows van Grundfos.

Het ALPHA3 systeem herdefiniert de mogelijkheden van wat een kleine circulatiepomp kan betekenen voor de gebruiker en de installateur. Vooral van de mogelijkheid om belangrijke systeemgegevens op afstand te kunnen uitlezen, wordt volop geprofiereerd want met een goed uitgebalanceerd verwarmingssysteem is een reductie van 7 tot 20 procent op de stookkosten mogelijk.

ALPHA Reader

De ALPHA Reader is een belangrijk toebehoren voor de nieuwe

ALPHA3, dat een lichtsensor gebruikt voor het uitlezen van data vanuit de pomp. Deze data kan vervolgens eenvoudig worden uitgelezen op een smartphone of tablet met de Grundfos GO Balance app. Door de vier eenvoudige stappen van de app te volgen, balanceert de installateur het verwarmingssysteem van een kleinere woning in minder dan een uur.

Functies voor probleemloze werking

Het ALPHA3 systeem zit vol functies voor een probleemloze en betrouwbare werking. De keramische lagers en as voorkomen dat magnetische deeltjes uit het water worden aangetrokken en verlengen de levensduur van de pomp. En bij de nieuwe start-up procedure worden blokkades na een periode van inactiviteit letterlijk los geschud, hetgeen bijdraagt aan een lange levensduur. Voeg daarbij de droogloopbeveiliging toe, die de pomp uitschakelt als er geen water in het pomphuis aanwezig is en je hebt een uiterst betrouwbaar circulatiepomp. Met een energie-efficiëntie-index van slechts 0,15, is het nieuwe



De ALPHA3 van Grundfos.

FOTO: HANS PEIJS

ALPHA3 systeem bovendien de meest energie-efficiënte circulatiepomp in zijn klasse.

Beschikbaarheid

Het nieuwe ALPHA3 systeem is vanaf september beschikbaar bij de bekende groothandels. Productinformatie (inclusief 2BA en BIM) en leermiddelen zijn te vinden op www.Grundfos.nl en er worden tijdens de september roadshow iedere dag demonstraties gegeven bij u in de buurt.

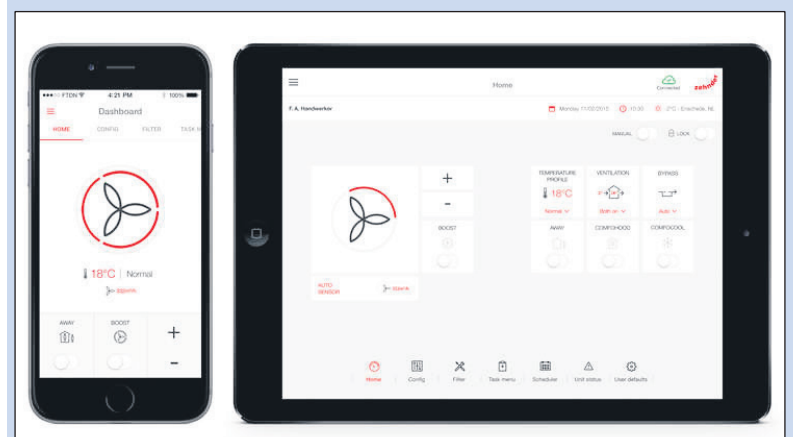
ComfoControl App van Zehnder beschikbaar

Gelijk met de nieuwe Zehnder ComfoAir Q ventilatie-unit is de ComfoControl App voor IOS beschikbaar in de App Store voor smartphone en/of tablet.

De App richt zich op gebruikers en installatieprofessionals. Installatieprofessionals kunnen met de App onder meer de ventilatie-unit instellen, in gebruik nemen en service verrichten. Ze kunnen zelfs de consument, indien gevraagd, op afstand support geven als de gebruiker over deze App beschikt. De voordelen op een rij:

- Regelen van het ventilatiesysteem vanaf elke plek ter wereld.
- Toegang tot alle functies en parameters van het ventilatiesysteem via uw smartphone of tablet.
- Instellen van temperatuurprofielen, tijdprogramma's en andere instellingen via enkele kliks.
- Instellen van bijvoorbeeld de 'afwezigheidsstand' bij langere afwezigheid van bewoners of 'booststand'.
- Selectie, opslag en verzending van apparaatgegevens voor documentatie of service mogelijk.

Voor alle informatie bent u op www.zehnder.nl op het goede adres.



MULTITALENT HADEWYCH MINIS KOESTERT HAAR LEVEN, MAAR VOORAL HAAR KINDEREN

‘Ik ben trots dat ik mijn dromen heb nagejaagd’

Leuke vraag: waarin blinkt Hadewych Minis allemaal uit? Het antwoord: in heel veel. Ze zingt, acteert (niet per se in deze volgorde) waarvoor ze maar liefst twee Gouden Kalveren won en speelt niet onverdienstelijk basgitaar, een instrument dat helemaal past bij deze stoere vrouw die je steeds vaker ziet opduiken. En maatschappelijk betrokken is ze ook. Tijd voor een portret van deze 39-jarige celebrity die ook ‘Wie is de Mol’ won en toen opeens op het netvlies stond van heel Nederland.

Het mooie Maastricht is een stad waar een bourgondische levensstijl in hoofdletters wordt geschreven. Hier werd Hadewych Minis geboren in een warm nest. Tegenover Marian Mulder zei ze daarover: “Ik kom uit een fami-

krijgen, moet ze gedacht hebben. Vervolgens kwam er een soort masterclass achteraan in New York waar ze method acting studeerde aan het Lee Strasberg Theatre Institute. Vervolgens ging ze toneelspelen bij het Vervolg en

kreeg voor de beste vrouwelijke bijrol.

Trots

En o ja, laten we dat niet vergeten: ze werd ook nog moeder. Toen ze in 2012 werd gevraagd voor ‘Wie is de Mol’ was ze net zwanger. Even overwoog ze af te haken, maar dat deed ze niet en uiteindelijk won ze. Inmiddels heeft ze een zoon en een dochtertje.

Alles bij elkaar is er alle reden om trots te zijn. Toen het AD haar onlangs de vraag voorlegde waar

Sindsdien is mijn leven alleen maar mooier geworden. Ik weet nu bovendien dat ik sterk ben, mijn instincten durf te volgen en risico’s durf te nemen. Dat geeft me een heel veilig gevoel.”

Angsten heeft ze ook, natuurlijk. “Ik ben momenteel heel gelukkig en dan komt angst al snel om de hoek kijken. Ik ben me er sterk van bewust dat dat geluk zomaar kan veranderen. Ieder huisje heeft zijn kruisje, toch? Voor mezelf heb ik niet veel angsten, maar sinds ik kinderen heb, ben ik wel bang om geliefden te

en dat is eigenlijk al heel wat.”

Vluchtelingen

Het leven om haar heen laat haar intussen niet onberoerd. Ook zij ziet de stroom vluchtelingen, maar bepaald niet met lede ogen. Eind mei dit jaar nam zij het initiatief om de popklassieker ‘Iedereen is van de wereld’ van Thé Lau, de vorig jaar overleden frontman van The Scene, te bombarderen tot themalied van de Nacht van de Vluchteling. Het nummer is opnieuw ingezongen door veertien artiesten, onder wie natuurlijk Hadewych Minis,

‘Ik kan later toch niet zeggen dat ik helemaal niets heb ondernomen in deze periode’

lie van genieters. Mijn oma is een jaar of vijf geleden overleden en ze had al onze brieven bewaard. In twee van die brieven beschrijft ik hoe gezellig het was geweest, maar dat ik vooral de soep zo lekker had gevonden. Mijn oma kookte heel bourgondisch met rijk gevulde soepen. Eten was bij ons heel belangrijk. Dat was het moment dat we samen waren en dan werd de dag doorgenomen. We hebben nooit in ons hele leven voor de televisie zitten eten.”

Toneelacademie

In deze omgeving gedijde de persoon Hadewych prima, maar zeker ook de talenten die ze heeft. Het toneeltalent kreeg voorrang en in haar geboortestad ging ze naar de befaamde toneelacademie. Want waarom van ver halen als je het om de hoek kunt

ZT Hollandia en op het witte doek brak ze in 2003 door in de film ‘Phileine zegt sorry’. En daarna? Daarna reeg ze het ene succes aan het andere. Haar hele trackrecord opnoemen op toneel- en filmgebied kost te veel letters, maar twee springen eruit omdat die met een award werden beloond. In 2013 speelde ze een hoofdrol in de film ‘Borgman’ waarvoor zij het Gouden Kalf voor beste actrice op het Nederlands Film Festival 2013 in de wacht sleepte.

Zingen

Zingen doet ze intussen ook met veel verve en haar zang- en acteertalent viel samen toen ze de rol van Rachel Hazes speelde in de musical ‘Hij gelooft in mij’. Later speelde ze diezelfde rol in de film ‘Bloed, zweet en Tranen’, waarvoor ze een Gouden Kalf

ze trots op is, zei ze echter dat dat niet iets is op werkgebied. “Ik ben trots op mijn bevallingen. Ik vind het heel gaaf dat wij vrouwen dat kunnen. Mijn man zei ook: vrouwen staan met 1-0 voor. Wij dragen zo’n kind 9 maanden lang, wij baren het.”

Dromen

Een mooi antwoord, maar het was niet af. Want toen het AD wat dieper op de vraag inging, zei ze ook: “Over bevallingen gesproken: ik ben ook heel trots op mijn twee albums. Die heb ik ook zelf gebaard, bij wijze van spreken. Het komt er eigenlijk op neer dat ik trots ben dat ik mijn dromen heb nagejaagd. Een aantal jaren geleden heb ik mijn vaste baan bij Toneelgroep Amsterdam opgezegd en ben ik me op het maken van muziek gaan richten.

verliezen.” En ook dat is heel herkenbaar.

Buitenland

Inmiddels heeft ze als actrice haar eerste uitstapje gemaakt naar het buitenland en ook dat is een succes. Ze speelt een hoofdrol in de Duitse tragikomedie ‘Toni Erdmann’, die op Cannes 2016 de hoogste notering kreeg. De rol overkwam haar. “Gek genoeg heb ik nooit de ambitie gehad om in het buitenland aan de slag te gaan”, zegt ze tegen Liddie Austin van website Cine.nl. “Ik speel in Nederland gewoon in veel toffe dingen en ben blij met het werk dat ik mag doen. Misschien heb ik wel te weinig zelfvertrouwen, maar ik heb niet het idee dat ik in het buitenland echt opgepikt ga worden. Ik sta nu voor de tweede keer in mijn carrière in Cannes

Lange Frans, Claudia de Breij, Paskal Jakobsen (Bløf), Barry Hay (Golden Earring), René van Kooten, Angela Groothuizen en Paul de Munnik. De opbrengsten gaan naar de wereldwijde noodhulp voor vluchtelingen. “Ik wilde iets betekenen in dit moeilijke debat en zocht contact met Stichting Vluchteling met het idee met z’n allen een lied te maken”, vertelde ze aan het AD. “Ik voelde me schuldig dat ik nog niet had kunnen helpen. Ik ben niet op Lesbos geweest om daar echt de handen uit de mouwen te steken, terwijl ik die drang wel voelde. Mijn moederschap speelt daarbij mee. Ik wil het juiste antwoord kunnen geven als mijn kinderen later vragen wat mama eigenlijk in deze periode deed. Dan kan ik toch niet zeggen dat ik helemaal niets heb ondernomen?”

Gescheiden toilet staat in de wet

Met de discussie of het nog wenselijk is om in bepaalde gelegenheden geen onderscheid te maken tussen een vrouwen- en een mannentoilet, wordt voorbijgegaan aan de wet én aan de geschiedenis die teruggaat tot 1739. Toen werden de eerste gescheiden mannen- en vrouwen toiletten geïntroduceerd tijdens een bal in Parijs.

De discussie werd onlangs aangezwengeld in Utrecht, waar op aandringen van D66 een seksneutraal toilet komt. D66 denkt hiermee de transgender van dienst te zijn. Tussen 1 en 4 procent van de Nederlanders is transgender en voelt zich geen man of vrouw en dus, vindt D66, mogen de bordjes die aangeven dat er een vrouwen- en mannentoilet is weg. Het voorstel is aangenomen, met als gevolg een felle discussie op social media. Vooral vrouwen vinden het niet fijn als er ook door mannen wordt gebruikgemaakt van hetzelfde openbare toilet, maar ook mannen voelen zich er niet altijd even prettig bij.

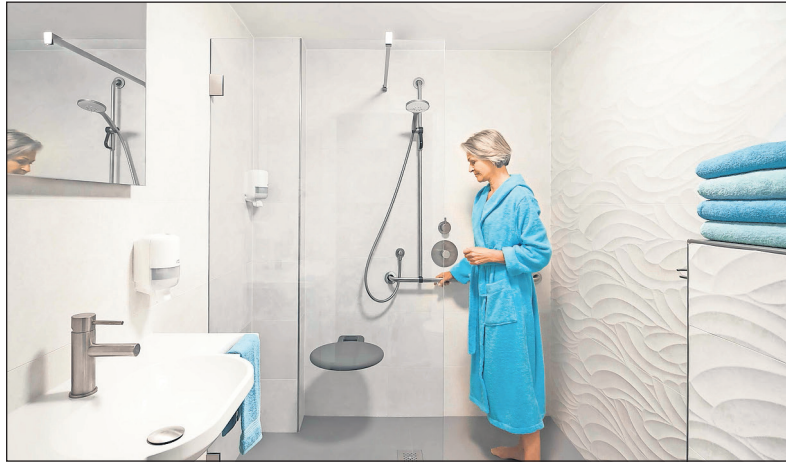
Regelgeving

Los van alle voors en tegens wordt voorbijgegaan aan het feit dat er regelgeving over is. Zo stelt het Arbobesluit dat een bedrijf met tien of meer werknemers gescheiden toiletten moet hebben. En de Drank en Horecawet bepaalt dat in de horeca twee gescheiden toiletten moeten zijn. Dat hoeft overigens niet per se voor mannen en vrouwen te zijn; één van de wc's mag voor gehandicapten zijn.

Betalen voor toiletpapier

Elk land heeft zijn eigen zeden en gewoonten wat betreft het bezoek aan een openbaar toilet en er zijn bepaalde ontwikkelingen die onmiskenbaar zijn. We zetten vier opvallende op een rij:

- In Japan is de douchewc uitgevonden. Op een beetje modern toilet kun je bezoek personaliseren door allerlei instellingen zoals sterkte van de waterstraal, brilwarmte, geur en geluid. In Nederland is de douchewc, zoals de Geberit AquaClean, ook bezig aan een opmars.
- In Taiwan betaal je voor het toiletpapier en niet voor het toiletbezoek. Je kunt dus in principe gratis naar het toilet. Maar of dat zo fris is...
- In Rusland zit bij de meeste toiletten een schoonmaakster of -er. Niet betalen voor het toiletbezoek wordt als een belediging gezien.
- In China is het heel normaal dat je met een groepje naast elkaar op een hurktoilet zit.



Veilige badkamer wordt belangrijker voor ouderen

In het kader van het levensbestendig maken van woningen worden er nieuwe eisen gesteld aan de doucheruimte. Boven in de lijst met 'to do's' kiezen veel mensen die ouder worden en zien aankomen dat ze nog heel lang in hun woning willen wonen, voor het uitgangspunt 'bad eruit, (inloop)douche erin'. Dit was vorig jaar de trend en dat is het nog steeds. Nieuw is de wens voor een veilige douche. Vorig jaar dacht nog niemand hieraan, maar inmiddels is dit een wens van een kwart van de ouderen.

Dit blijkt uit onderzoek van Qudata/STS, dat de Nederlandse consument de vraag voorlegde: wat zijn volgens u de belangrijkste trends op het gebied van douches? Omdat hetzelfde onderzoek vorig jaar ook werd gehouden, zie je wat er wel en wat niet verandert.

Ligbad eruit

Om met het laatste te beginnen: naarmate de leeftijd vordert, wordt een ligbad steeds minder belangrijk. Dat heeft ongetwijfeld te maken met het feit dat het in- en uitstappen steeds lastiger wordt. Een ruime meerderheid (55 procent) dacht er zo vorig jaar over en hetzelfde percentage doet dat nog steeds. Op nummer 2 staat de wens voor een inlooptdouche (ook 55 procent heeft deze wens inmiddels, tegenover 45 procent vorig jaar) en een ruimere cabine

staat bij 45 procent (was 20 procent) op het verlanglijstje.

Veilige douche

Een veilige douche is echter nieuw en komt met stip binnen op vier. Ook de behoefte aan een drempelvrije badkamer past in dit kader: 10 procent wil dat, tegenover nul procent in 2015. De regendouche is inmiddels op zijn retour (van 65 naar 20 procent). Verder valt de verdubbeling van het aantal personen dat waterontharder wenst op: van 10 naar 20 procent. De top 10 is als volgt:

	2016	2015
1. bad eruit, douche erin	55 %	55 %
2. inloop/walk-indouches	55 %	45 %
3. ruimere cabines	45 %	20 %
4. veilige senioredouche	25 %	0 %
5. regendouches	20 %	65 %
6. douchegoten	20 %	35 %
7. waterontharder	20 %	10 %
8. drempelvrij	10 %	0 %
9. duurzaamheid	10 %	0 %
10. profielloos	0 %	25 %

BRON: QUDATA/STS, 2015/2016

Geen spoelrand is geheim van Sphinx Rimfree®

Er zijn van die uitvindingen die heel lang nieuw blijven. Gewoon omdat er geen betere oplossing is. Dit geldt ook voor de Sphinx Rimfree® die als groot voordeel heeft dat een spoelrand ontbreekt. Dat scheelt viezigheid (onder de randjes), schoonmaken en is dus veel hygiënischer en prettiger in het dagelijks gebruik. Bijkomend voordeel is dat je minder schoonmaakmiddelen nodig hebt en dat is weer goed voor het milieu en de portemonnee.

Rimfree® is een goed gekozen naam, want het betekent letterlijk randloos. Het dekt de lading perfect en het is helemaal wat de eigenaar wenst: geen spoelrand, met alle voordelen op het gebied van hygiëne en onderhoudsgemak van dien.

De nieuwe waterverdeler, ontworpen volgens een unieke techniek, leidt het spoelwater in het closet gelijkmatig naar rechts, naar links en direct in de sifon. De geïntegreerde geleiding van de spoelstroom in de waterverdeler zorgt voor een betrouwbare spoeling. Aanvullende, regulerende en externe voorzieningen zijn niet nodig. Doordat Sphinx Rimfree® geen spoelrand heeft, zijn er geen verborgen ruimtes meer en is dit probleem dus verleden tijd. Daardoor is ook de binnenkant van het closet gemakkelijk schoon te houden. Een simpele beweging levert steeds weer een schitterend resultaat op. Dat bespaart niet alleen tijd, maar ook water en schoonmaakmiddelen. En dat is goed voor de portemonnee van de gebruiker en voor het milieu.

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: openbaar toilet Reitemakerseige

Voor bijzondere toiletten hoef je echt de wereld niet in te trekken. Dit openbaar toilet is een ontwerp van architect Rem Koolhaas en fotograaf Erwin Olaf en is te vinden in hartje Groningen. Het bestaat uit twee gebogen wanden van melkglas die het yin- en yangteken vormen. In de melkglazen wanden is beeld verwerkt van Erwin Olaf. De foto's verbeelden 'de strijd der seksen'. Het dak is van geperforeerd roestvrij staal. Bijzonder: het toilet is alleen in de zomer in gebruik. 's Winters is het vanwege bevroeringsgevaar gesloten.



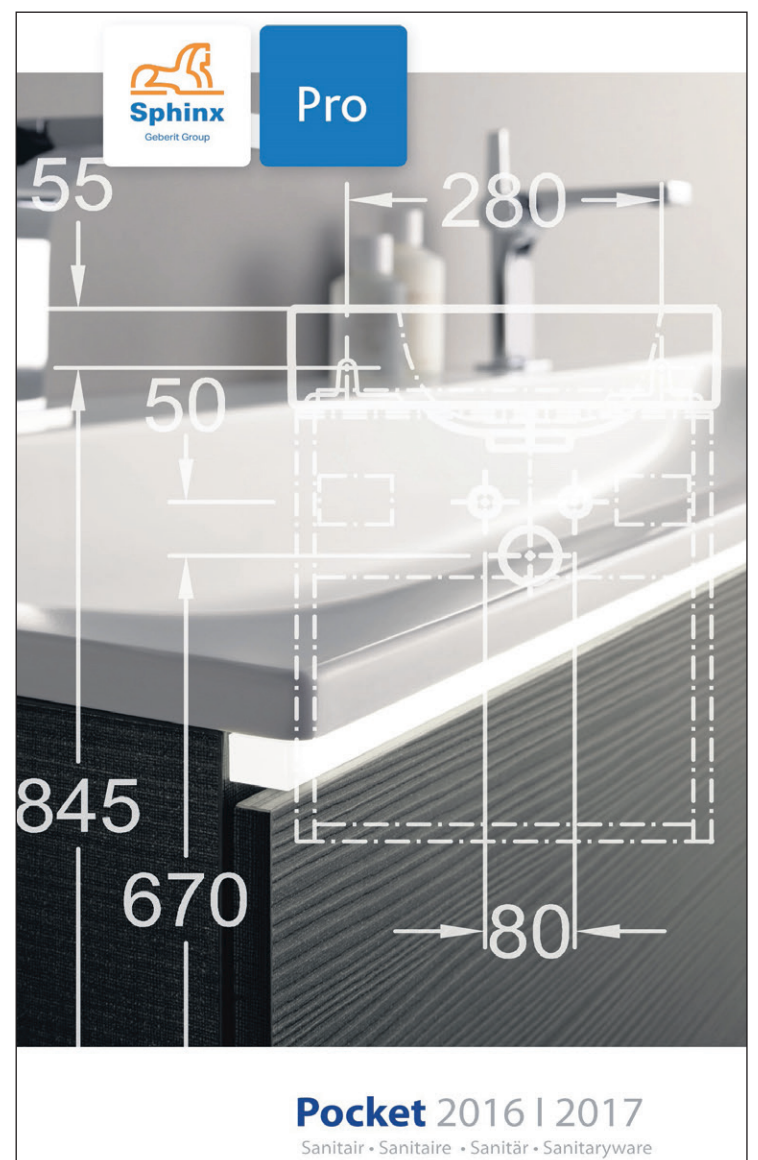
Veelgestelde vraag aan Sphinx

Dagelijks krijgt Klantsupport van Sphinx veel installateurs- en consumentenvragen binnen. Regelmatig zullen wij een veelgestelde Sphinx-vraag behandelen. Deze keer is dat de volgende:

Welk uitstroommechanisme of welke vlotterkraan zit er in een Sphinx-reservoir?

Het antwoord: Omdat er verschillende soorten uitstroommechanismen en vlotterkranen verkrijgbaar zijn, kunt u voor een passende oplossing de Sphinx Sanitairpocket 2016-2017 raadplegen.

Vanaf pagina 392 vindt u de verschillende types. Kijk onder het deksel van uw reservoir naar het typenummer (bijv. L51) en zoek dit nummer op in de laatste kolom. Vervolgens kunt u de nog verkrijgbare onderdelen terugvinden in de betreffende kolommen. Voor bijvoorbeeld de L51 is dit uitstroommechanisme 5 en vlotterkraan 85. Deze kunt u vervolgens vinden bij de vervangingsonderdelen vanaf pagina 400. Heeft u nog geen Sphinx Sanitairpocket? Vraag er dan gratis één aan via www.sphinx.nl/sanitairpocket.



DISTRIBUTIECENTRUM LIDL GAAT VOOR BREEAM-NL OUTSTANDING

KIN Installatietechniek denkt actief mee bij megaproject

Wie op de A12 de afslag Waddinxveen neemt, wordt onherroepelijk geconfronteerd met het enorme distributiecentrum van Lidl dat hier in aanbouw is. In een verder nog vrijwel onontgonnen weiland is het gebouw met een oppervlakte van 50.000 vierkante meter eenvoudigweg niet te missen. Aannemer is Bouwbedrijf Van de Ven in Veghel, dat KIN Installatietechniek uit Rijen contracteerde voor de werktuigbouwkundige installatie. Raymond Corbey, projectleider van KIN Installatietechniek, legt uit dat de uitdaging vooral zit in het feit dat het gebouw volgens de eisen van BREEAM-NL Outstanding wordt uitgevoerd.

Supermarktketen Lidl groeit in Nederland als kool en het nieuwe distributiecentrum in Waddinxveen, van waaruit 80 tot 100 filialen zullen worden bevoorrad, is hier het levende bewijs van. Maar het distributiecentrum is niet alleen groot, het wordt ook gerealiseerd volgens de eisen van het certificaat BREEAM-NL Outstanding (zie kader: BREEAM-NL). Dit is het hoogste niveau voor wat betreft duurzaamheid. Het distributiecentrum in Waddinxveen, waarvoor Lidl ruim 70 miljoen euro uittrekt, krijgt bijvoorbeeld volledige ledverlichting, op het dak komen vierduizend zonnepanelen

waardoor er onder andere geen fossiele brandstof nodig is en het regenwater wordt opgevangen voor eigen gebruik. Bouwbedrijf Van de Ven bouwt het distributiecentrum. Van de Ven kent het klappen van de zweep, want in Heerenveen bouwde het al eerder een, weliswaar iets kleiner, (45.000 vierkante meter) distributiecentrum en het realiseert een soortgelijk distributiecentrum in Southampton.

KIN Installatietechniek

KIN Installatietechniek uit Rijen kreeg in het najaar van 2015 na een aanbestedingsronde de opdracht voor alle werktuigbouwkundige werken (met uitzondering van de sprinklerinstallatie) en kon vrijwel direct aan de slag, want 1 oktober 2015 ging de eerste paal de grond in van het distributiecentrum, dat volgens de oorspronkelijke planning op 1 september dit jaar zou moeten worden opgeleverd. Inderdaad zou, want dit wordt niet gehaald. "In elk geval betekent dit dat we in de vakantie moeten doorwerken, maar daar zijn we uiterst flexibel in", zegt projectleider Raymond Corbey, die we spreken voordat de bouwvak begint.

Aanbesteding

Bij de aanbesteding gaat het uiteindelijk om de prijs, maar ook

het feit dat KIN Installatietechniek onder andere gespecialiseerd is in broninstallaties heeft meegespeeld in het gegeven dat het de opdracht kreeg, zegt Corbey. En ook was het een pre, denkt Corbey, dat het installatiebedrijf de nodige ervaring heeft met BREEAM-projecten. "Daar hebben we er verschillende van onderhanden gehad."

BIM

En het feit dat KIN Installatietechniek kan bimmen, speelt ook een rol. Toen KIN Installatietechniek de klus kreeg, was het leidingwerk in het ontwerp reeds volgens Bouw Informatie Modeleren (BIM) getekend. Althans, voor zover dat mogelijk was op dat moment. Corbey: "Wij stapten halverwege het traject in en toen was het bouwkundig model helaas nog niet gereed. Zo waren bijvoorbeeld de verdiepingvloeren nog niet getekend en daarin lopen leidingen. Bovendien werken niet alle partijen die aan dit project werken met BIM. Gaandeweg hebben we alles moeten uitvinden en dat geldt niet alleen voor ons, maar voor iedereen. Wij krijgen gelukkig elke week een update van de laatste stand van zaken van het BIM-traject en daarmee kunnen wij goed uit de voeten. En er wordt op dit project onderling zeer constructief overlegd met elkaar. Daar zijn we heel erg over te spreken."

BREEAM

In het bestek stonden verschillende zaken die volgens KIN Installatietechniek anders - lees: beter of makkelijker - konden, zonder aan de eisen die BREEAM-NL Outstanding stelt te tornen. KIN Installatietechniek had wat dit betreft een goede partner aan Geberit, dat duurzaamheid eveneens hoog in het vaandel heeft staan. Corbey legt uit: "Wij hebben in overleg met installatieadviseur Nieman-Valk onder andere voorgesteld om alle inbouwreservoirs voor de toiletten te wijzigen in Geberit Duofix-elementen, die volledig BREEAM-gecertificeerd zijn."

Hemelwaterafvoer

Ook is in overleg met Geberit de afvoer van het hemelwaterafvoersysteem anders ingericht dan in het bestek stond. Het hemelwater werd niet afgevoerd via het Geberit Pluvia hemelwaterafvoersysteem, maar via het systeem dat Lidl voorschreef, met traditionele hemelwaterafvoer uitvoerd in gietijzer. Een en ander is in goed overleg gewijzigd in elementen van Geberit. "In totaal komen er 370 trechters om het regenwater van het dak af te voeren en het leidingsysteem is gewijzigd in het PE-programma van Geberit. Volgens het bestek moesten dit stalen trechters zijn, maar daar zitten twee nadelen aan. Ten



Raymond Corbey, projectleider van KIN Installatietechniek (links) en Jorn van Kampen, accountmanager van Geberit.

eerste zijn ze loodzwaar en ten tweede is het heel lastig om een stalen trechter aan te sluiten op een kunststof afvoerleiding. In overleg met opdrachtgever en installatieadviseur hebben we voorgesteld kunststof trechters van Geberit te installeren en daar is gehoor aan gegeven."

Vuilwaterafvoeren

Die kunststof afvoerleiding was ook al een gevolg van goed overleg. Corbey: "In het bestek stond dat de afvoerleidingen van vuilwater en hemelwater van gietijzer moesten zijn. Samen met Geberit is Geberit PE voorgesteld en ook dat is doorgevoerd. Een van de voordelen die Geberit PE biedt ten opzichte van gietijzeren leidingen is dat PE veel flexibeler is en ook weer minder zwaar. En PE heeft het grote voordeel dat het in onverhoopte gevallen veel makkelijker te repareren is. Ga er maar aan staan bij een lek in een gietijzeren leiding die in beton is gegoten. De oorspronkelijke eis voor gietijzer is trouwens ingegeven door het feit dat in Duitsland nog veel gietijzer wordt gebruikt, maar in Nederland zie je het alleen nog in parkeergarages, zorginstellingen, grote keukens en dergelijke. Verder heeft gietijzer hier zo goed als afgedaan."

Geberit Mapress

De derde wijziging is dat het in het bestek voorgeschreven dikkwandige stalen leidingwerk tot 42 millimeter is omgezet naar Geberit Mapress. "Dat is geen direct gevolg van de eisen die BREEAM-NL Outstanding stelt, maar dat hebben wij voorgesteld vanwege het montagegemak. We hebben in deze gevallen overigens geen enkele moeite gehad om de opdrachtgever te overtuigen van de voordelen", zegt Corbey. Ook de waterleidingen zijn

KIN Installatietechniek

KIN Installatietechniek, dat ruim honderd jaar bestaat, is een toonaangevend en veelzijdig totaalinstallateur die volgens eigen zeggen de kernbegrippen besparing, ontzorging en duurzaamheid koestert. KIN Installatietechniek werkt zowel voor particulieren als voor kantoren, zwembaden, woningbouwprojecten, gezondheidszorg en overheidsgebouwen. Het bedrijf heeft alle relevante disciplines in huis en staat binnen Brabant onder meer bekend als specialist op het gebied van warmtepompsystemen.

omgezet van bestekmatig voorgeschreven gesoldeerde leidingen in Mapress."

Sanitair

Van Geberit zijn verder verschillende elektronische wastafelkranen geïnstalleerd en ook Sphinx is goed vertegenwoordigd, want op alle wastafels, toiletten en urinoirs prijkt het logo van Sphinx, dat sinds begin dit jaar onderdeel is van Geberit. "We hebben ons best gedaan voor Geberit en Sphinx", lacht Corbey.

Goed gevoel

Alles bij elkaar heeft Corbey het goede gevoel dat KIN Installatietechniek een wezenlijke bijdrage heeft geleverd aan de duurzaamheid van het distributiecentrum. "Er is de nodige tijdsdruk en er zijn ook veel logistieke uitdagingen, maar dit is alles bij elkaar een heel mooie en uitdagende klus en we hopen dat we voor Lidl een installatiebedrijf zijn met een meerwaarde."



In de toiletten worden waterbesparende inbouwreservoirs van Geberit geplaatst.



Een installateur monteert op grote hoogte leidingen.

AGENDA

Installatie Vakbeurs

De overzichtelijke vakbeurs voor de installatiesector na de zomer.

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

50Plus beurs

's Werelds grootste evenement voor actieve plussers! Op deze beurs is Geberit prominent aanwezig om onder andere Geberit DuoFresh onder de aandacht te brengen.

Datum: 20 t/m 24 september
Locatie: Jaarbeurs Utrecht
Meer informatie: www.50plusbeurs.nl

VT wonen&design beurs

De laatste trends op het gebied van woningen en design. Op deze beurs is Geberit prominent aanwezig om onder andere Geberit DuoFresh onder de aandacht te brengen.

Datum: 27 september t/m 2 oktober
Locatie: RAI Amsterdam
Meer informatie: www.vtwonen.nl

Beurs Eigen Huis

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

Datum: 7 oktober t/m 9 oktober
Locatie: Jaarbeurs Utrecht
Meer informatie: www.realiseerjedoroomhuis.nl

Europort

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

Datum: 15 november t/m 17 november
Locatie: Rotterdam Ahoy
Meer informatie: www.europort.nl

Vakcursussen Geberit

Geberit stelt haar kennis en kunde ter beschikking aan installateurs, ontwerpers van showrooms, managers en verder iedereen die bij de bouw van installaties in gebouwen betrokken is. Dat gebeurt door middel van een aantal eendaagse trainingen - over diverse onderwerpen - die worden gehouden in het kenniscentrum van Geberit in Nieuwegein.

De verschillende cursussen en data in 2016 zijn:

- Service Sanitair (praktijk): donderdag 10 november 2016
- Afvoertechniek Hemelwater: dinsdag 15 november 2016
- Duurzame sanitair oplossingen: donderdag 17 november 2016
- Montagetechniek PE vuilwater en hemelwater: dinsdag 22 november 2016
- Afvoertechniek Vuilwater: donderdag 24 november 2016
- Legionellapreventie: dinsdag 29 november 2016
- Legionellapreventie Praktijk: donderdag 1 december 2016

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

Geberit On Tour

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

Naast de sanitairsystemen ontbreken ook de leidingsystemen niet. Geberit Mapress, Mepla en PushFit worden gepresenteerd en toegelicht tijdens demonstraties en de leidingsystemen kunnen ook worden geprobeerd en ervaren. Er is ook aandacht voor producten van Sphinx, waaronder de Sphinx Rimfree®.

Geberit On Tour komt dit jaar bij:

- 1 september, Van Walraven, Mijdrecht
- 2 september, Bouwmaat, Groningen
- 6 september, Bouwmaat, Aalsmeer
- 27 september, Technische Unie, Maastricht
- 28 september, Technische Unie, Helmond
- 29 september, Technische Unie, Venlo
- 6 oktober, ThermoNoord, De Goorn
- 12 oktober, Bouwmaat, Roosendaal
- 14 oktober, Bouwmaat, Den Bosch
- 1 november, Bouwmaat, Spijkenisse
- 3 november, Bouwmaat, Heerlen

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

INSTALLATEURS:

WIJS KLANTEN ACTIEF OP VOORDELEN

'Stank hoeft niet te stinken' motto van campagne DuoFresh

Stank op het toilet scheidt afstand: één op de zes Nederlanders wil bijvoorbeeld geen seks met zijn/haar partner als zij net de toiletgeur van hun partner hebben geroken. Daarbij storen vrouwen zich vaker aan het luchtje van hun partner dan mannen. Mannen daarentegen vinden vieze luchtjes van collega's weer erger dan dat vrouwen dat vinden. En een kwart van de Nederlanders is zelfs bang dat mensen anders naar hen kijken na het ruiken van hun luchtje. Vieze toiletlichten van een onbekende is voor meer dan de helft van de Nederlandse bevolking een kwelling. Om die redenen houden Nederlanders er diverse tactieken op na om vieze toiletlichten te vermijden of te camoufleren.

Dit zijn conclusies uit een marktonderzoek van Blauw Research uit Rotterdam dat in opdracht van Geberit DuoFresh is uitgevoerd. De eindconclusie is dat verreweg de meeste Nederlanders – liefst 93 procent – zich gehinderd voelt in het doen en laten na het bezoek aan een toilet, vooral na het doen van de grote boodschap.

Om al deze redenen houdt 90 procent van de Nederlanders er diverse tactieken op na om vieze toiletlichten te vermijden of te camoufleren. Bijna de helft stelt een toiletbezoek het liefst uit tot het moment dat ze weer thuis zijn. Ruim 40 procent gaat eerst thuis naar het toilet voordat ze de deur uit gaan en zelfs 14 procent van de mannen en 9 procent van de vrouwen gaat eerder van het werk weg omdat ze een 'grote boodschap' moeten doen.

Ook blijkt dat veel huishoudens er afspraken op na houden. Om te voorkomen dat gezinsleden geregeld in de vieze luchtjes van andere gezinsleden zitten, heeft 20 procent afgesproken verplicht een luchtverfrisser te gebruiken na het poepen. Altijd de deur sluiten na het toiletgebruik, de 'grote boodschap' alleen op een bepaald toilet doen of 's morgens niet op het toilet in de badkamer poepen, zijn andere afspraken.

Sanitairspecialist

Er is nog een opvallende conclusie: een op de drie (35 procent) had zich graag door de installateur of sanitairspecialist laten informeren over oplossingen voor deze stank. De meeste installateurs - misschien wel allemaal - vragen hun klanten niet spontaan naar de 'beleving' van toiletgeurtjes. Het is een soort

Stank hoeft niet te stinken.



Het beeldmerk van de campagne van de Geberit DuoFresh vind je de komende weken in veel showrooms terug.

taboe, maar dat is dus nergens voor nodig met dit antwoord in het achterhoofd. Sterker: het biedt kansen op meer omzet.

Oplossing

Hoe dan ook waarderen veel Nederlanders een structurele oplossing voor dit probleem en dit wordt geboden door het DuoFresh-systeem van Geberit. DuoFresh is een integraal onderdeel van het inbouwreservoir en zuivert vieze toiletlichten direct uit de toiletpot. Door de stank al direct in de pot naar het inbouwreservoir te zuigen – waar deze gezuiverd wordt en als neutrale lucht weer in de ruimte afgegeven wordt – wordt stank bij de bron aangepakt en krijgt het niet de gelegenheid zich te verspreiden in de ruimte.

Campagne

In de maanden augustus en september wordt daarom onder het motto 'Stank hoeft niet te stinken' de Geberit DuoFresh onder de aandacht gebracht van Nederland. Er is onder andere een radiospot te horen op de belangrijkste Nederlandse radiozenders en op de 50plus-beurs, de vt wonen&design beurs en de Beurs Eigen Huis worden bezoekers tijdens hun toiletmoment geattendeerd op de DuoFresh door 'toiletvertising'.

De campagne wordt onder andere ondersteund door de speciale website www.stankhoeftniettestinken.nl. Installateurs die hun klanten willen overtuigen van deze voordelen kunnen heel eenvoudig hiernaar verwijzen (zie ook het bericht op de voorpagina).

Vies toilet ook probleem op het werk

Volgens onderzoek van hygiëne-aanbieder Tork zitten veel werknemers niet graag op het toilet op de zaak.

De top 3 van grootste ergernissen op het werk:

1. Onhygiënische/vieze toiletten (64,8 procent van de werknemers heeft hier last van).
2. Onfris ruikende toiletruimte (61,2 procent).
3. Ontbrekend toiletpapier (54,5 procent).
4. Ontbrekende mogelijkheid om handen af te drogen (32,5 procent).

5. Ontbrekende of groezelige handzeep (28,4 procent).

Hieruit blijkt dat er nog veel te winnen is. En vaak is er een oplossing waar niet aan wordt gedacht. Onfrisse geurtjes in het toilet? Geberit DuoFresh zuivert alle luchtjes direct uit de toiletpot, waardoor niemand in de stank zit. Tevens is een toiletblokhouders geïntegreerd in het DuoFresh-systeem, waardoor het toilet vanzelf wordt gereinigd en dus veel hygiënischer is.

Visser's installatiebedrijf gaat vol voor predicaat Koninklijk

In 2021 bestaat Visser's installatiebedrijf in Rotterdam honderd jaar en wat directeur-eigenaar Peter de Bruin betreft wordt vanaf dan het predicaat Koninklijk of toch minstens Hofleverancier aan de naam gekoppeld. En daarna? Verder groeien? Dat is nog maar zeer de vraag. "Wie zegt dat ik moet groeien?", pareert De Bruin de vraag. En zo heeft hij nog wel meer opvallende uitspraken ten aanzien van zijn installatiebedrijf dat opvallend veel (maar niet alleen) klanten heeft in de petrochemie.

Als voorschot op alle inspanningen die Peter de Bruin zich wil getroosten om het 100-jarig bestaan in te kleuren met een Koninklijk-predicaat, heeft hij alvast op zijn visitekaartje de tekst 'Sinds 1921' toegevoegd. Zodat iedereen kan zien dat Visser's geen eendagsvlieg is, bepaald niet zelfs. "Ik zou het echt te gek vinden als we letterlijk een kroon zouden kunnen toevoegen aan ons bedrijf en aan ons logo", biecht hij op. "Of we het predicaat krijgen is natuurlijk nog maar de vraag, want het is een lange weg en het kan ook zomaar nee worden, zonder opgave van reden. Maar we gaan er voor de volle 100 procent voor. Wat de meerwaarde ervan is? Commercieel is die er niet. Maar het is voor mij een geweldig punt aan de horizon waarmee we in elk geval vijf

jaar vooruit kunnen. En ik zie het vooral als erkenning. Daarnaast zijn er niet heel veel installatiebedrijven die Koninklijk zijn."

Eerbetoon

Ook ziet De Bruin dit als eerbetoon aan de familie Visser die het bedrijf in de wijk Charlois in Rotterdam door de ruim negen decennia heen heeft laten groeien. De Bruin: "Ik heb in 2008 het bedrijf overgenomen van Ruud van der Waal, de schoonzoon van Visser die daarvoor eigenaar was. Ik kom uit de meet- en regeltechniek, maar dit kwam voorbij en ik zag hier een enorme uitdaging."

Crisis

Toen hij het bedrijf overnam, ging het nog net goed in de wereld, maar snel daarna begon de crisis. Hij had niet op een ongelukkiger moment kunnen instappen, maar opvallend genoeg werd het geen billenknijpen. Het bedrijf is namelijk voor ongeveer de helft afhankelijk van opdrachtgevers in de petrochemie en dat zijn zeer loyale partners, die als wereldspelers geen last hadden van de crisis in Nederland. Sterker nog: er werd volop geïnvesteerd in 'de achtertuin' van De Bruin. De Bruin: "Dit jaar werken we al zeventig jaar voor Shell en dat is wellicht uniek, maar in elk geval heel bijzonder. In de petrochemie is het namelijk een komen en gaan van bedrijven. Naast Shell werken



Peter de Bruin: "In de petrochemie is het een komen en gaan van bedrijven. Wij zitten er al zestig jaar."

we al jaren voor Q8/KPE en GPR, waarvoor we op de raffinaderijen en voor de gebouwgebonden installaties verantwoordelijk zijn voor het onderhoud en beheer van de water- en rioolinstallaties."

Specialisatie

De Bruin nam bovendien pal na de overname een belangrijke beslissing die ook belangrijk is geweest om het bedrijf door de crisis te loodsen: hij besloot zich te specialiseren. Hij legt uit: "We deden eigenlijk alles, van kleine klussen tot en met contractonderhoud en noem verder maar op. Maar als je alles doet, kun je niet alles goed doen. Je kunt gewoonweg niet in alles goed zijn, tenzij je heel groot bent en dat zijn wij met nu rond de vijftig medewerkers niet. Om die reden heb ik besloten dat we ons helemaal zouden toelagen op loodgieterswerk. Of beter: op alles wat met water te maken heeft. Daar hebben we ons vanaf 2009 helemaal op toegelegd. Dat had tot gevolg dat we zijn teruggegaan naar rond de veertig medewerkers en achteraf stel ik vast dat we daardoor al voorbereid waren op de crisis, voordat die begonnen was. Wij hadden de sanering al achter de rug, zeg maar. En het besluit om ons te specialiseren betaalt zich tot op de dag van vandaag uit. Wij zijn specialist op het gebied van water en hebben alle papieren die daarvoor nodig zijn. En omdat we voor een belangrijk deel in de petrochemie werken, voldoen we uiteraard ook aan de zware kwaliteitseisen die in die wereld worden gesteld. Die twee zaken maken het bedrijf uniek."

Constructiefouten

Vanuit dit specialisme is De Bruin er inmiddels ook achter dat er veel constructiefouten in de bouw worden gemaakt. "Goede aan- en afvoer van water in een gebouw is de eerste levensbehoefte, maar uitgerekend op dat gebied worden

veel fouten gemaakt. Maar het gaat de goede kant op. We zitten steeds vaker met de belangrijke partners aan het begin van een project aan tafel, zodat fouten in de constructie kunnen worden voorkomen. Aannemers zijn er natuurlijk ook wel achter dat herstel van fouten kapitalen kost. En wij willen graag aan de voorkant meedenken, want daar zit onze toegevoegde waarde."

Bimmen

Voor de goede orde: naast petrochemie zijn ook nieuwbouw en renovatie van kantoren en woningbouw ("Maar vooral woningbouw, want de utiliteit ligt nagenoeg stil", zegt De Bruin) aan Visser's installatiebedrijf toevertrouwd. "Een van onze grootste opdrachtgevers buiten de petrochemie is Dura Vermeer, waar we veel projecten mee doen", stelt hij vast.

Hierbij speelt ook het feit dat Visser's bimmen onder de knie heeft een belangrijke rol. "Wij waren een jaar of vijf geleden een van de eerste installatiebedrijven die met bimmen startten. Ik zag meteen de meerwaarde en het is niet de vraag of we allemaal overgaan op bimmen, maar wannéér? Eerlijk gezegd had ik verwacht dat we al verder zouden zijn. Vermoedelijk komt dat door de crisis, waardoor er minder is geïnvesteerd in nieuwe ontwikkelingen. Maar nu het weer goed gaat met de economie, verwacht ik dat BIM een snelle opmars zal maken."

Uitdaging

Hij vervolgt: "Een uitdaging van BIM is wel dat nog niet alle informatie voor wat betreft prefab uit het systeem is te halen. Wij halen nu uit de Refit-tekening de Autocad-informatie en daar halen we de prefab-tekening uit. Dat is onnodig omslachtig. Ja, wij doen heel veel prefab. Liefst zo veel mogelijk."

Solide

Het bedrijf staat er alles bij elkaar goed voor en is solide, hetgeen de vraag rechtvaardigt: waar zit de groei? De Bruin kaatst de vraag meteen terug: "Wil ik wel groeien?" Om zelf het antwoord te geven: nee. "Er zijn momenteel ongeveer vijftig medewerkers met daar omheen een flexibele schil. Dat is een goede schaalgrootte om kwalitatief goede service en dienstverlening te leveren. Elk jaar heb ik gemiddeld twee nieuwe medewerkers nodig om de uitstroom aan de bovenkant te compenseren en die weet ik nog elke keer en zelfs vrij makkelijk te vinden."

Onbetrouwbaar

Een van de redenen om niet te willen groeien, is dat De Bruin de overheid een zeer onbetrouwbare partner vindt. "Om de haverklap is er weer een nieuwe regeling of wet die je het groeien lastig maakt waardoor ik zeg: laat maar zitten die groei. Ik ben momenteel 49 en als we 100 jaar bestaan ben ik 54. Ik ben dan toe aan iets anders, hoewel ik nog niet weet wat. Weet je, ik ben ondernemer en dat ben ik met veel plezier, maar ik ben wel ondernemer van 9 tot 5 uur en vijf dagen in de week. Mijn zoon zit in het bedrijf en kan het eventueel overnemen en ik kijk ook naar andere mogelijkheden, dus dat komt vast goed."

Geberit en Sphinx

De relatie tussen Visser's en Geberit en Sphinx is daarentegen juist zeer bestendig en betrouwbaar. Deze gaat dan ook veel verder terug dan dat De Bruin er de scepter zwaait. De Bruin: "Geberit en Sphinx zijn gewoon een begrip in de markt, heel simpel. Niets is altijd, maar een inbouwreservoir van Geberit is meestal standaard en wordt in elk geval altijd door ons geadviseerd."

Zelf ontwerpen in 3D

De toekomst zit volgens Peter de Bruin in het ontzorgen van de klant en om die reden heeft hij een softwareprogramma laten ontwikkelen waarmee de klant eenvoudig thuis via de website www.vissers-instal.nl een eerste 3D-ontwerp kan maken van de badkamer voor projecten waar het bedrijf het loodgieterswerk voor doet.

Peter de Bruin: "Als iemand geïnteresseerd is in een verbouwing van een badkamer, dan kan zij of hij alvast thuis een ontwerp in 3D maken waarbij alle gewenste onderdelen, accessoires, de kleur van de tegels en het keramiek kunnen worden geselecteerd. Dat komt in ons datasysteem, waarna met onze sanitairadviseur in onze showroom de puntjes op de i worden gezet en alle mogelijkheden en onmogelijkheden worden bekeken. Daar is enorm veel belangstelling voor en de klanten zijn heel enthousiast. De kracht is dat je ziet wat je krijgt en dat je samen met onze adviseur de optimale indeling kunt bepalen."

Hoewel deze mogelijkheid op zich al baanbrekend is, is De Bruin alweer een stap verder. "Vanaf januari kun je met een zogeheten Oculus Riftbril visueel letterlijk rondkijken in je badkamer en zie je echt hoe alles staat. Dat is waanzinnig mooi", aldus De Bruin.



Een klant laat zich informeren over de door hem ingebrachte en zelf ingetekende wensen voor zijn badkamer.

Aanbestedingswet is ingrijpend veranderd

Op 1 juli is de herziene versie van de Aanbestedingswet 2012 in werking getreden. Als gevolg van de herziening van de Aanbestedingswet zijn ook het ARW 2012 en de Gids Proportionaliteit gewijzigd. De belangrijkste wijzigingen zijn door UNETO-VNI op een rij gezet.

Uniform Europees Aanbestedingsdocument

De eigen verklaring wordt vervangen door het Uniform Europees Aanbestedingsdocument. Dit document geldt voor alle aanbestedingsprocedures (zowel boven als onder de drempel).

Elektronisch aanbesteden

Vanaf 1 juli 2017 mag uitsluitend elektronisch worden aanbesteed. TenderNed is hiervoor aangewezen, maar ook andere private platforms, die een koppeling hebben voor de verplichte publicatie van de aankondiging, kunnen gebruikt worden.

Meer ruimte voor innovatie en duurzaamheid

Om innovatie en duurzaamheid te stimuleren, neemt het belang hiervan in aanbestedingsprocedures toe. Dat blijkt onder andere uit de introductie van een procedure voor innovatiepartnerschap, marktconsultatie en vaststelling van het belang van de levenscycluskosten in tegenstelling tot alleen de initiële kosten.

Uitsluitingsgronden

Er zijn nieuwe verplichte uitsluitingsgronden toegevoegd en de termijn is verlengd van 4 naar 5 jaar. Ook zijn er nieuwe facultatieve uitsluitingsgronden toegevoegd en is deze termijn verkort van 4 naar 3 jaar. Voortaan is uitsluiting van een bedrijf mogelijk op basis van een slechte past performance. Bedrijven kunnen hier tegen in het geweer komen.

Keurmerken

Een aanbesteder mag voortaan een keurmerk eisen, maar alleen als dit betrekking heeft op criteria die verband houden met de opdracht. Ook moet hij in sommige gevallen toestaan dat de inschrijver een ander keurmerk of een ander bewijsmiddel overlegt.

EMVI

EMVI wordt de verzamelnaam voor drie soorten gunningcriteria, te weten:

- beste prijs-kwaliteitsverhouding;
- laagste kosten, berekend op basis van kosteneffectiviteit, zoals de levenscycluskosten;
- laagste prijs.

Het uitgangspunt 'EMVI, tenzij' wordt veranderd in 'Beste prijs-kwaliteitsverhouding, tenzij', want als een aanbesteder gaat op basis van de laagste prijs of laagste kosten, moet hij dit altijd motiveren.

Aanbestedingsprocedures

De onderhandelingsprocedure



De regels in de Aanbestedingswet moeten worden gevolgd voordat een opdracht kan worden afgerond.

met voorafgaande bekendmaking voortaan de mededingingsprocedure met onderhandeling. De procedure is voor een aanbestedende dienst versoepeld om hiervan, of van de concurrentiegerichte dialoog, gebruik te maken.

Voorbehouden opdrachten

Voorheen konden aanbesteders opdrachten voorbehouden aan sociale werkvoorzieningen als ten minste 50 procent van de werknemers gehandicapt was. Dit percentage is verlaagd naar 30 procent en de regel geldt nu ook voor

kansarmen. Ook vallen ondernemingen die de integratie van arbeidsbeperkten tot doel hebben onder het artikel.

Vereenvoudigde regels

Maatschappelijke dienstverlening, gezondheidsdiensten, diensten op het gebied van cultuur, onderwijsdiensten, bepaalde juridische diensten en horecadiensten vallen voortaan onder een lichter regime waarvoor vereenvoudigde regels gelden.

Concessieopdrachten

Er komt een licht regime voor

concessieopdrachten (vormvrij karakter). Het betreft hier opdrachten waarbij het exploitatierisico bij de concessiehouder (ondernemer) ligt. Bijvoorbeeld de exploitatie van een parkeergarage.

De Gids Proportionaliteit

De wijzigingen in de wet hebben ook geleid tot een aanpassing van de gids. Enkele aanpassingen:

- Mogelijkheid tot het beperken van het aantal percelen dat aan één inschrijver gegund kan worden. In sommige gevallen is het proportioneel om dit niet te beperken. In het geval van een beperking moet een aanbesteder dit motiveren. Benadrukt wordt dat de Gids Proportionaliteit ook van toepassing is voor speciale sectoren.
- Er is een extra toelichting op de gunningscriteria. Bij toepassing van het criterium beste prijs/kwaliteit is een aantal voorwaarden genoemd om te zorgen dat niet toch de prijs doorslaggevend is maar dat kwaliteit voldoende zwaar meeweegt. Voor elektronische authenticatie hoort een aanbestedende dienst maximaal beveiligingsniveau 3 te hanteren.
- De termijn tussen de nota van inlichtingen en de inschrijving voor Europese procedures wordt 10 dagen. Voor nationale procedures blijft dit 6 dagen. De gids benadrukt dat een snelle(re) beantwoording nodig is.

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.



Toyota blaast samen met PSA bestelwagen PROACE nieuw leven in

Helemaal afwezig was Toyota niet van het bestelwagendorium - er waren nog wat uitloopmodellen - maar om nou te zeggen dat het een grote speler was, nee, niet echt. Nu is dat veranderd, want de bestelwagen Toyota PROACE is nieuw leven ingeblazen. Met als eerste resultaat de PROACE Worker. De naam dekt de lading perfect, want het is een auto voor werkmannen én een auto die zelf kan werken.

De naam PROACE zal niet iedereen wat zeggen. Dat geldt echter wel voor de Toyota HiAce. Aan het einde van de 19de eeuw had Toyota met deze kleine bestelauto (maximaal één ton laadvermogen) een kaskraker van jewelste die goed was voor een marktaandeel van ruim 10 procent. Daar kon Toyota lang op teren en dat deed het dan ook. Sinds 2011 wordt de HiAce niet meer verkocht, maar nog steeds rijden er een paar duizend van in de rondte. Wel kwam er de wat zwaardere PROACE, die een kloon was van de Citroën Jumpy en de Fiat Scudo, maar gek genoeg werd dat geen succes. De auto was namelijk eigenlijk

vanaf het begin te verouderd om de strijd aan te kunnen gaan met de Ford Transit en de VW Transporter, de grote kanonnen. Achter de schermen is echter hard gewerkt aan een opvolger, waarbij Toyota net als bij het vorige model weer innig heeft samengewerkt met de Franse autofabrikant PSA (Peugeot en Citroën).

Meer Toyota

Die samenwerking is wel aangepast, want er zit nu meer Toyota in, om het zo maar even te duiden. Toyota staat voor kwaliteit en om die reden is er een compleet bataljon kwaliteitsmedewerkers van Toyota betrokken geweest bij de ontwikkeling. Het gevolg is dat er een kwalitatief hoogwaardig product op de wielen staat in plaats van een wagen die met de Franse slag is gebouwd. Een bestelwagen vooral ook die nu wel de strijd lijkt aan te kunnen met de marktleaders. Er is keus uit een uitvoering die Comfort heet en een meer aangeklede versie die als Aspiration door het leven gaat.

Technisch

De PROACE is leverbaar met vijf verschillende motorvarianten,



die natuurlijk allemaal aan de eisen van Euro-6 voldoen. De 1.6 is er met 95 en 115 pk en de 2.0 levert 120, 150 of 180 pk. De meest krachtige versie is er uitsluitend met volautomaat, terwijl de 95 pk motor ook leverbaar is met een gerobotiseerde bak. Standaard wordt er een handgeschakelde zeskak gemonteerd. Het maximale laadvermogen varieert van 2.660 tot 3.100 kg. Dit resulteert in netto laadvermogens tussen de 1.129 en 1.522 kg. Het (geremde) maximale trekgewicht loopt op tot een keurige 2.500 kg.

Drie versies

Zoals met alle bestelwagens is ook een vereiste dat er veel te kiezen valt. Dat heeft Toyota goed begrepen, want er komen twee wielbasisvarianten en drie lengtes voor

de carrosserie. De PROACE Worker is de kleinste van het stel met een lengte van 4,9 meter en een

inhoud van 5,3 kubieke meter. Er is ook de PROACE Long Worker met 6,1 kuub laadruimte.

Specificaties

Toyota PROACE Worker L1H1 2.0 D Comfort

Motor: 2000 cc diesel.

Maximaal vermogen: 128 pk.

Maximaal koppel: 320 Nm/2.000 tpm.

Maten lxbxh: 4805x1986x1942 (alles in mm).

Maximaal laadvermogen: 1237 kg.

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

Wielbasis: 300 cm.

Brandstofverbruik (gecombineerd, onbeladen):

6,4 l/100 km (opgave Toyota)

CO₂-uitstoot: 168 gr/km.

Prijs van dit model: 19.940 euro.

Prijs instapmodel: 17.760 euro

(beide prijzen zijn excl. btw en excl. bpm).

10% Pokémon GO-spelers zoekt van achter stuur

Het jagen op Pokémon is een serieus probleem voor de verkeersveiligheid. Volgens onderzoek van verzekeraar Allsecur speelt 10 procent van de spelers terwijl ze autorijden en 16 procent doet dat op de fiets. De rest loopt (64 procent) of pakt een ander vervoermiddel, zoals de bromfiets. Bovendien ondervindt een groot deel van de automobilisten steeds vaker hinder van het verkeersgedrag van Pokémon GO-spelers.

Veilig Verkeer Nederland (VVN) liet enige tijd geleden al weten dat het wacht 'op de eerste Pokémon GO-dode' en van deze cijfers zal de VVN er niet geruster op worden. Team Vier vroeg in opdracht van Allsecur aan 748 autorijders in hoeverre zij Pokémon GO-spelers tegenkomen in het verkeer en of zij er hinder van ondervinden. Nou en of. Ondanks alle waarschuwingen van de makers van de game ondervindt bijna twee op de vijf automobilisten hinder van Pokémon GO-spelende verkeersdeelnemers. 15 procent van de automobilisten is weleens een Pokémon GO-spelende automobilist tegengekomen in het verkeer, terwijl 7 procent van de automobilisten zegt daadwerkelijk gehinderd te zijn door een automobilist die achter het stuur Pokémon GO aan het spelen was.

Rijstijl aanpassen

De autorijdende Pokémon GO-spelers geven wel aan hun rijstijl aan te passen als ze het spel aan het spelen zijn. Of zij dat doen omdat ze hun aandacht niet voldoende bij het verkeer kunnen houden of omdat ze bang zijn anders een zeldzame Pokémon te missen, is niet onderzocht.



Ratrace richting zelfsturende auto

De concurrentie in de race om de ontwikkeling van de zelfsturende auto is een ratrace geworden. Japanse, Zuid-Koreaanse en Chinese autofabrikanten bouwen bij de massaproductie van hun modellen steeds meer geautomatiseerde functies in, maar de Duitse en Amerikaanse autofabrikanten lopen nog steeds voorop, met vlak daarachter Zweden (Volvo).

Dat staat in de Automated Vehicles Index (AVI) die adviesbureau Roland Berger periodiek uitbrengt in samenwerking met het Onderzoeksinstituut voor de Automobielsector (fka) in Aken (Duitsland). Criteria zijn de technologische vooruitgang, productie en onderzoeksactiviteiten bij de autofabrikanten in negen landen. Duitsland, de VS en Zweden leiden de AV-index en China, Frankrijk en Italië staan onderaan. De Duitse en Amerikaanse fabrikanten hebben een voorsprong op hun concurrenten omdat ze al geruime tijd geautomatiseerde functies inbouwen tijdens de massaproductie. Die voorsprong slinkt echter rap.

Zo leveren Toyota en Tesla tegenwoordig standaard elektronische remassistentie in hun Amerikaanse modellen. Kia en Hyundai, die zich tot dusverre nauwelijks hadden geroerd op dit gebied, testen prototypes in de Verenigde Staten en ook Chinese fabrikanten hebben onlangs prototypes geïntroduceerd.

Wetgeving

Wat betreft wetgeving lopen de VS voorop dankzij de simpele procedures voor vergunningen. Ook hebben de VS de computer erkend als chauffeur - mits het systeem

voor automatisch rijden heeft bewezen onder alle omstandigheden te functioneren.

Zover is Europa nog niet, maar daar worden wel serieuze stappen gezet. In Duitsland hoeven bestuurders hun voertuig niet meer altijd zelf te besturen, wat de vergunningverlening voor (gedeeltelijk) zelfsturende auto's makkelijker maakt. Nederland zet een belangrijke stap bij de ontwikkeling met de pilot van de zelfrijdende bus tussen de campus van Wageningen Universiteit en het station die nu gaande is.



Geberit DuoFresh**■ GEBERIT**

Stank hoeft niet te stinken.



Ja, het staat er echt. Stank hoeft niet te stinken. Op het toilet, althans. Want wie kiest voor Geberit DuoFresh, kiest voor een toiletsysteem dat stank direct vanuit de toiletpot verwijdert. Een toiletblokje achter de bedieningsplaat zorgt vervolgens voor een aangenaam frisse spoeling. Eindelijk een toilet dat nooit meer stinkt. Dat mag met recht een grote boodschap genoemd worden.

→ www.stankhoeftniettestinken.nl