

INSTALLATIENIEUWS

Deze krant is een uitgave van Enter Media bv i.s.m. Geberit voor installierend Nederland pagina 1

Dinsdag 3 maart 2015

Zonne-energie is de groei-briljant van de installatiesector

3



Zehnder richt zich op een vitaal binnenklimaat

6



Bedrijfsportret Van Thiel Optimaal

7

Kom naar het BIM-seminar op 26 maart

8

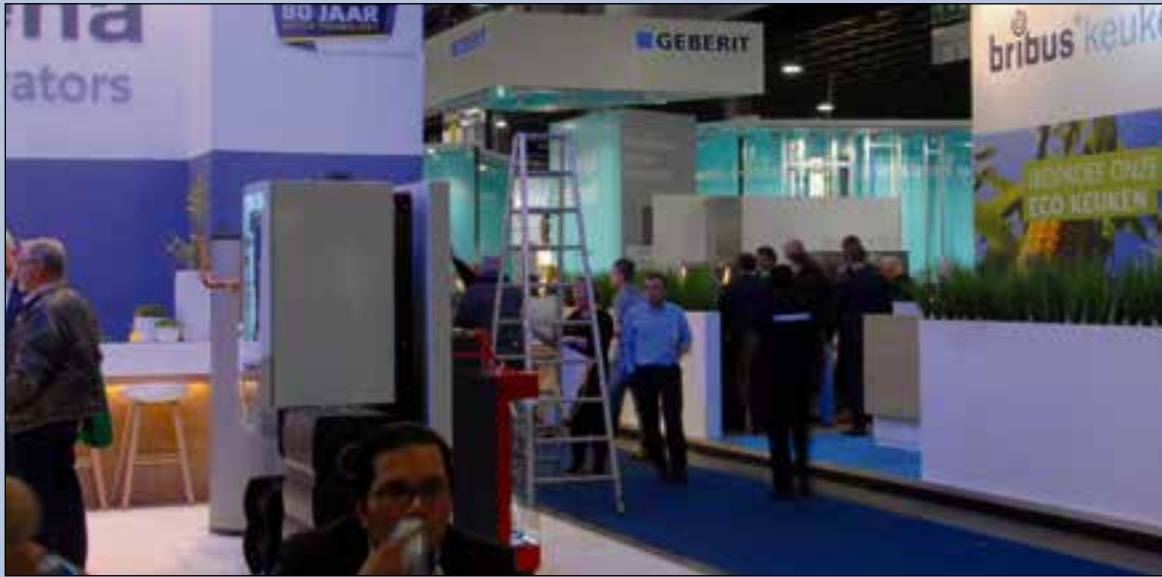
3

gesprekken zijn er gevoerd over een nieuwe CAO, maar de sociale partners zijn er nog lang niet uit

Bouw- en installatiesector laten zien dat er weer nieuw elan is

De bouwsector en alle aanpalende bedrijven - waaronder de installatiebedrijven - hebben er weer zin in. Dat bleek overduidelijk tijdens de BouwBeurs 2015 die van 9 t/m 13 februari in Jaarbeurs Utrecht is gehouden. Het motto was 'Het wordt weer leuk in de bouw!' en dat straalden exposanten en bezoekers aan alle kanten uit: er is weer nieuw elan.

Het nieuwe optimisme bleek ook al in de aanloop naar de beurs. Een groot aantal exposanten dat er de afgelopen jaren niet bij is geweest, waaronder Geberit, was er nu wel met innovaties. En het gevoel over de beurs na afloop was goed.



Geberit lijft Sanitec in

Geberit heeft definitief het Finse bedrijf Sanitec Oyi overgenomen. Dinsdag 3 februari zijn de handtekeningen gezet onder het contract waarmee voorlopig 99,27 procent van de aandelen is overgegaan in handen van het Zwitserse Geberit. Hiermee heeft het aanbod dat Geberit in oktober deed voor de overname zijn definitieve beslag gekregen. De aandeelhouders die nog niet hebben ingestemd, kregen tot 2 maart 2015 de tijd om op het aanbod van Geberit in te gaan.

Vanaf het begin stonden de signalen op groen, want de raad van bestuur van Sanitec adviseerde aandeelhouders toen al het bod te accepteren. Daarna volgde onderzoek van de Mededingingsautoriteiten en die gaven eind 2014 aan ook akkoord te gaan met de overname.

BV De Sphinx Maastricht Sanitec heeft de afgelopen jaren zelf in heel Europa een aantal producenten van sanitair overgenomen, waaronder het vermaarde BV De Sphinx Maastricht, dat naast het merk Sphinx (badkamerconcepten voor het basis- en middensegment), de merken Keramag Design (voor het hogere midden- en luxe segment) en Koralle (assortiment douchewanden, douchebakken en badwanden) voert. Ruim 75 procent van de aandelen van Sanitec was in handen van een Zweedse investeerder. Vrijwel alle aandelen van Sanitec zijn sinds 3 februari in handen van Geberit.



Aan het Stationsplein van Maastricht staat het hoofdkantoor van BV De Sphinx Maastricht.

‘We zijn doorgeschoten met EMVI’

“We zijn doorgeschoten met aanbesteden op basis van Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI). De praktijk wijst uit dat in veel gevallen de gunning op basis van EMVI niet het gewenste effect sorteert, namelijk een hogere kwaliteit en meer innovatieve oplossingen en ideeën bij aanbestedingen. En daarmee een groter onderscheidend vermogen tussen de aanbiedingen van bedrijven.”

Dit schrijft mr. Margreet van Deurzen, hoofd Afdeling Werkgever & Ondernemer van branche-orga-

nisatie UNETO-VNI in een blog. In de nieuwe Aanbestedingswet van 2013 is toepassing van EMVI mede op aandringen van UNETO-VNI de hoofdregel geworden. Daarvoor werden de meeste opdrachten gegund op basis van de laagste prijs. Maar EMVI is volgens Van Deurzen inmiddels synoniem geworden voor een plan van aanpak, de zogenaamde ‘plan-van-aanpak-aanbestedingen’. “En laten wij eerlijk zijn: bij veel uitgewerkte bestekken valt geen eer te behalen aan een onderscheid op kwaliteitsaspecten. Toch formuleren aanbestedende partijen

met veel pijn en moeite een aantal kwaliteitscriteria om maar een EMVI-aanbesteding te houden. Maar deze manier van aanbesteden heeft weinig met EMVI te maken. Het bedrijf dat een spetterende presentatie geeft of zijn aanbieding prachtig op papier zet, kan een eind komen: het middel is een doel op zich geworden”, aldus Van Deurzen, die ook vraagtekens plaatst bij de puntenverdeling in de aanbesteding. “De verhouding kwaliteit en prijs zegt meestal niets over de mate waarin kwaliteit meetelt in de puntentelling. Het aantal punten dat aanbesteders

toekennen aan kwaliteitsaspecten is vaak beperkt, terwijl het prijsaspect heel zwaar meeweegt. De inschrijver die het beste scoort op kwaliteit wordt daar bovendien in de puntentelling nauwelijks voor beloond. Daarentegen krijgt de inschrijver die het beste scoort op prijs wel veel extra punten. Zo bepaalt de prijs toch nog de uitslag van de aanbesteding.”

EMVI is volgens haar nog steeds een goed instrument om innovatieve oplossingen te realiseren. “Maar de vraag of een aanbesteding op basis van EMVI zinvol is, wordt feitelijk bepaald door de keuzes in het voortraject. Denk bijvoorbeeld aan de samenwerking tussen bouwpartners (bouwteams of geïntegreerde contractvormen) en de vraag of wel of geen gebruik wordt gemaakt van BIM. Ook is de vraag relevant of behalve de realisatie ook de onderhouds- en exploitatiefase onderdeel zijn van de aanbesteding. Deze keuzes bepalen grotendeels de ruimte voor innovatie en duurzame oplossingen. Bieden de gemaakte keuzes daarvoor geen ruimte, dan maakt gunnen op EMVI niet het verschil.”

‘Vakbonden hebben geen oog voor veranderingen’

De onderhandelingen voor een nieuwe cao in de Metaal & Techniek -waarvan de cao voor het Installatiebedrijf deel uitmaakt, zitten vast. Net zoals de onderhandelingen over veel meer cao's momenteel. Probleem is, vinden de werkgevers, dat de vakbonden niet in zijn voor noodzakelijke vernieuwing. “Vakbonden beseffen niet dat we in een nieuwe economische realiteit terecht zijn gekomen. Ook na de crisis wordt het nooit meer ‘als vroeger’.”

Dit vindt Erik van Engelen, directeur van brancheorganisatie UNETO-VNI. Eind januari bleek dat de sociale partners mijlenver uit elkaar staan, waarna werd besloten een geplande bijeenkomst voor donderdag 26 februari te schrappen. Nadien zijn de partijen bepaald niet nader tot elkaar

gekomen. Sterker; ze staan verder van elkaar af dan ooit.

Volgens Van Engelen is het grote probleem dat de cao's, waarvan de basis is gelegd in de jaren zeventig, niet met hun tijd zijn meegegaan. Hij staft dit met een voorbeeld: “Bij een interne verhuizing kwam ik laatst een cao-boekje tegen uit 1973. Het viel me op dat nagenoeg alle huidige cao-afspraken al in dat boekje staan. Die afspraken zijn een duidelijk ‘product’ van een tijd waarin we het fenomeen zzp-er en andere flexibele arbeidskrachten niet kenden. Een tijd dat het werken in de installatietechniek qua arbeidsomstandigheden zwaarder was dan tegenwoordig en we -eind jaren zeventig- een VUT-regeling kregen waarbij werknemers op 59-jarige leeftijd stopten met werken.”

Tijden zijn veranderd

Maar volgens Van Engelen zijn de tijden toch echt veranderd. Werken als installateur is fysiek minder zwaar geworden dankzij nieuwe producten en beter arbeidsomstandigheden en de klanten vragen steeds vaker dienstverlening buiten de reguliere kantooruren. “Het lijkt erop dat de vakbonden geen oog hebben voor al deze veranderingen en blijven vasthouden aan het cao-boekje uit 1973”, aldus Van Engelen. Als de sociale partners vasthouden aan hun starre houding, dan ontstaat een onwenselijke situatie in de installatiesector. “Dan gaan we de bouw achterna, waar binnenkort nog maar een kwart van de werknemers in vaste dienst is en bedrijven hoofdzakelijk werken met inleenkrachten en zzp-ers.”



HOOGSTE CIJFERS VALLEN IN AMSTERDAM

Werk door vaklieden krijgt van Werkspot.nl een cijfer

Werkspot.nl heeft deze maand een zogenoemde reviewsticker voor vaklieden gelanceerd. Onder andere de installateurs die klussen uitvoeren via Werkspot.

nl krijgen aan de hand van beoordelingen van de klanten (zogenoeten reviews) een cijfer voor hun afgeleverde werk in 2014. Hiermee kan de klant in

één oogopslag zien of de vakman goed wordt beoordeeld. Werkspot.nl noemt het zelf de 'APK voor vakmannen.'

Van alle soorten vaklieden die via werkspot.nl kunnen worden ingehuurd, is de categorie 'CV, Water, Gas' de grootste. Rond de achthonderd installateurs zijn hierbij aangesloten. Voor Werkspot.nl is het belangrijk dat de aangesloten vaklieden kwaliteit leveren en dat uit zich nu met een cijfer. Op een zogeheten reviewsticker staat het gemiddelde cijfer dat de vakman heeft behaald in 2014. Deze sticker kan bijvoorbeeld op de bedrijfswagen geplakt worden, waarmee de kwaliteit van de vakman zichtbaar wordt.

Reviews zijn belangrijk

Uit de Klusmonitor van Market Response blijkt dat 56 procent van de consumenten online reviews leest en voor 70 procent van deze consumentengroep zijn deze reviews mede bepalend voor de keuze van een vakman. Het blijkt dat vaklieden uit Amsterdam het beste hun werk uitoefenen. Zij krijgen het meest een 8 of hoger. Na Amsterdam komen de best gewaardeerde vaklieden uit Zuid-Holland, gevolgd door Noord-Holland.



Werkkleding beschermt steeds beter én zit lekkerder

De ontwikkelingen op het gebied van beschermende kleding van medewerkers gaan snel. Er is meer variatie en de kleding wordt steeds lichter, maar het belangrijkste: de kleding beschermt steeds beter.

Er is vrijwel geen installateur meer die geen beschermende kleding tijdens het werken draagt, maar veel van hen dragen inmiddels verouderde kleding. De zogeheten risico-inventarisatie & -evaluatie (RI&E) speelt een belangrijke rol bij het bepalen of kleding nog aan de vereisten voldoet. In de RI&E staan de risico's per werkplek en die worden afgezet tegen de ingezette kleding. De laatste ontwikkelingen zijn:

- Voor een optimale zichtbaarheid zijn de reflectiestrepen en de ho-gezichtsbaarheidskleuren verbeterd en er zijn meer kleurcombinaties mogelijk.
- Katoen volstond vijf jaar geleden nog als beschermende kleding tegen brand. Tegenwoordig zijn er vlamvertragende en vlamdovende doeksoorten voor de kleding.
- Stugge en dikke kleding die tegen kou beschermt, wordt steeds dunner en flexibeler met behoud van dezelfde isolerende werking.



Werkkleding wordt steeds beter én modieuzer.

We measure it. 



Bent u klaar voor het kwaliteitslabel OK-CV?

Ga naar www.testo.nl/OKCV voor de speciale testo 320 OK-CV rookgasanalyse meetset!

Testo BV, Randstad 21-53, Almere, T 036 5487 000

www.testo.nl



15TES-21



Online materialen bestellen; steeds meer installateurs doen het of gaan het doen.

Installateur verwacht veel van online inkoop materialen

Installateurs hebben hoge verwachtingen van de inkoop van materialen bij de groothandel via internet. Over drie jaar verwachten installateurs over het algemeen het merendeel van hun materialen online aan te schaffen. Zij staan hierin anders dan bijvoorbeeld aannemers, want die zijn minder overtuigd van de snelheid van deze ontwikkelingen.

Dit staat in het rapport 'Rol van de Handel' van BouwKennis. Een W-installateurs lopen in de bouwbranche voorop voor wat betreft de aankoop van hun materialen via een webshop of een andere tool die toegang geeft

tot internet. Momenteel koopt ongeveer de helft de materialen online, waarbij E-installateurs op hun beurt weer voorlopen op W-installeurs. Installateurs zijn hiermee veel verder in het online aankopen van materialen dan aannemers, want van hen bestelt nog geen 10 procent de materialen online.

Zowel installateurs als aannemers verwachten dat online bestellen een grote vlucht gaat nemen, waarbij de installateurs hogere verwachtingen hebben ten aanzien van de snelheid waarmee dit gaat dan aannemers. En ook hier zijn de verwachtingen van de E-installateurs hoger gespannen dan bij de W-installateurs.

Aan installateurs die nog niet online kopen, is gevraagd waarom ze een voorkeur hebben voor de traditionele wijze van inkopen. De voornaamste reden is dat zij liever persoonlijk contact hebben. Met name (middel)grote uitvoerende partijen geven deze reden op.

E-installateurs geven vaker specifiek aan dat zij liever op een andere manier bestellen. Zij noteren ook het hoogste aandeel dat niet weet hoe materialen online gekocht moeten worden: 11 procent van hen weet niet hoe dit werkt. Van de W-installateurs weet 7 procent niet hoe er online besteld moet worden.

'Zonne-energie is dé groei-briljant van de installatiebranche'

Zonne-energie is big business (een omzet van 2,4 miljard euro per jaar en ruim negenduizend voltijdbanen) en kan nog groter worden, omdat lang niet alle mogelijkheden in Nederland worden benut.

Dit staat in het Nationaal Solar Trendrapport 2015 dat is aangeboden aan Claudia Reiner, vice-voorzitter van branchevereniging UNETO-VNI. Reiner is blij met de uitkomsten. "De mogelijkheden voor zonne-energie in ons land zijn enorm. Zonne-energie is dé groei-briljant voor de installatiesector."

De marges staan echter onder druk, zo toont dit onderzoek aan. "Groeit trekt branchevreemde aanbieders aan. Die leveren systemen tegen bodemprijzen die door niet-gekwalificeerde monteurs worden geïnstalleerd. Ook in dit geval is goedkoop echter duurkoop", zegt Reiner, die daarom ook niet te spreken is over grootschalige inkoopacties. "Bij inkoopacties zien we vaak een focus op de laagste prijs en uitholling van de toch al kleine marges. Bovendien speelt de kwaliteit van de zonnepanelen en bijbehorende apparatuur nauwelijks een rol. De consument is daar de dupe van."



■ GEBERIT

BIMmen is een werkwoord?

Partner in
totaaloplossingen.

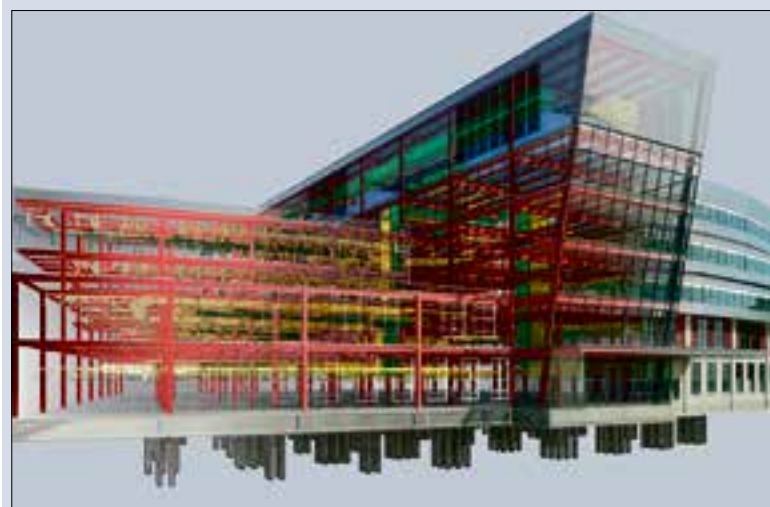
Door Jeroen Bosman
Trainingsmanager Geberit



Building Information Modeling is niet alleen de naam van een nieuwe werkwijze. De laatste jaren is BIM een begrip geworden en BIMmen een werkwoord. Door te BIMmen worden faalkosten beperkt en is het nieuwe samenwerken een teamsport geworden. Daarbij staat TEAM voor Together Each one Achieves More!

Opvallend in alle onderzoeken die de laatste jaren naar BIM zijn verricht, is de wijze waarop het systeem door de bouw is omarmd. Architecten schakelen sneller over, aannemers – klein en groot – werken samen met andere partijen én leveranciers zorgen in rap tempo dat hun artikelen een BIM-applicatie hebben. Maar waar blijven de installateurs in deze positieve opsomming? Er zijn verschillende onderzoeken gedaan en steeds blijkt dat met name kleine installatiebedrijven deze ontwikkeling nog aan zich voorbij laten gaan. De vraag is: waarom? Inmiddels is bijna drie kwart van de installateurs ervan overtuigd dat BIM een blijvertje is en meer dan de helft denkt dat het werk erdoor zal verbeteren. Is het angst of is er te weinig vraag naar BIM? De vraag naar BIM bij kleine bedrijven bedraagt nog geen tien procent terwijl bij grote installateurs – die vaak ook grotere klanten hebben – al meer dan de helft van de klanten interesse toont in BIM.

UNETO-VNI publiceerde afgelopen jaar een onderzoek van EIB. Zij maken onderscheid tussen Little BIM en Big BIM, waarbij Little BIM voor intern gebruik is en Big BIM wordt ingezet bij samenwerkingsverbanden. Volgens EIB maken installatiebedrijven spaarzaam gebruik van Little BIM en gebruik van Big BIM komt slechts zeer sporadisch voor. De uitwisselbaarheid van modellen en info blijkt voor installateurs het grootste struikelblok.



De vraag is nu: zet de installatiebranche zich over haar schroom heen? De afgelopen decennia heeft de installatiesector een enorme inhaalslag gemaakt en is een gelijkwaardige partner in de bouw geworden. De sector heeft veel moeite gedaan om deze positie te verwerven; dan kan en mag je die positie toch niet zomaar uit handen geven? Zeker niet omdat installaties een groot deel vormen van de bouwsom en de installatietechniek van wezenlijk belang is om de duurzame doelstellingen te behalen. Juist nu kun je als sector je kracht tonen, volwaardig samenwerken én je expertise tonen en uitwisselen. BIM biedt die mogelijkheid. Het is tijd dat installatiebedrijven die volgende stap zetten en aan de slag gaan. Dat kan door BIM te omarmen en BIMmen tot een werkwoord te maken. Doe je dat niet, dan raak je achterop.

Wilt u meer weten over BIM, dan bent u van harte welkom op ons BIM Seminar. In samenwerking met Itannex organiseren wij op 26 maart a.s. in het Geberit Informatiecentrum in Nieuwegein opnieuw (vanwege grote interesse naar aanleiding van het seminar van 7 november jl.) een speciale dag over BIM. Wilt u er ook bij zijn, wees dan snel en meldt u aan op: www.geberit.nl/bimseminar.

KNOW
HOW
INSTALLED

Voor meer informatie over BIM en Geberit en voor het downloaden van de Revit Packages, ga naar: www.geberit.nl/BIM.

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, veeleenvoudigd en/of openbaar gemaakt worden zonder toestemming van de uitgever.



NIEUWE AQUACLEAN MERA IS BLIKVANGER Geberit heeft veel nieuws op ISH Frankfurt

Geberit grijpt als vanouds de komende vakbeurs ISH in Frankfurt (deze is van 10 t/m 14 maart) aan om veel noviteiten te showen. Blickvanger wordt de Geberit AquaClean douchewc, die voor het eerst wordt getoond. In Nederland is de

Geberit AquaClean Mera voor het eerst te zien tijdens de ISH Noviteitenshow die van 20 t/m 22 april wordt gehouden (zie voor meer informatie hierover de agenda op pagina 8).

De Geberit AquaClean Mera is een meesterwerk van design en functionele techniek. Belangrijk is ook dat deze douchewc is ontworpen door experts op sanitair gebied, met als gevolg dat installeren eenvoudig is. Naast de Geberit AquaClean Mera wordt op de grote stand van Geberit ook ruim aandacht besteed aan onder andere een nieuwe serie doucheafvoer en nieuwe pneumatische drukkers. Geberit staat op de ISH standnummer in Hal 3.1, stand B12.

De ISH is de grootste en meest toonaangevende beurs van Europa op het gebied van installatie, sanitair en verwarming. 'Water en Energie' is het centrale thema, waarmee wordt aangegeven dat energiebesparende concepten een belangrijke rol spelen. Meer informatie is te vinden op www.ish.messefrankfurt.com.

In InstallatieNieuws die eind maart verschijnt, wordt ruim aandacht besteed aan de Geberit AquaClean Mera.



De nieuwe Geberit AquaClean Mera is vanaf september leverbaar.

Grundfos zet promotietruck in voor alle innovaties

Niet alleen Geberit gaat On Tour (zie de informatie hierover in de agenda op pagina 8), maar ook Grundfos omarmt dit jaar deze manier om installateurs en consumenten op de hoogte te brengen van de nieuwste producten en toepassingen van Grundfos.

De promotionele en zeer opvallende Grundfos truck is een rijdende expositie van de laatste Grundfos productinnovaties. Goed om te weten: ook bij regen staan de klanten droog, dankzij de grote luifel aan de buitenzijde. Dit jaar rijdt de truck door Nederland en België om te worden ingezet voor presentaties, trainingen, evenementen en demonstraties. Heeft u belangstelling voor een bezoek van de promotietruck van Geberit? Stuur dan een mail naar marketing-nl@grundfos.com.

Grundfos is ook van de partij op de ISH die van 10 t/m 14 maart wordt gehouden in Frankfurt. De Grundfosstand van ruim 800 m² is te vinden in hal 9.1. Medewerkers van Grundfos Nederland zijn de hele week aanwezig om klanten te woord te staan.



Met deze promotietruck trekt Grundfos door het land.

Samen naar de toekomst



**Vier mee en win
een AirWheel!**

Meld u aan voor de actie op
www.samennaardetoekomst.nl

Filtering

Ventilatie

Koeling

Verwarming

Zehnder – J.E. StorkAir wordt Zehnder

Zehnder, uw partner voor het totale binnenklimaat

Zehnder - J.E. StorkAir wordt Zehnder. Na eerder de krachten al te hebben gebundeld, zullen wij vanaf 1 maart 2015 als één merk verder gaan. Hierdoor is nog meer synergie mogelijk als totaalleverancier voor het binnenklimaat. Door de optimale afstemming tussen onze expertisegebieden ventilatie, verwarming, koeling en filtering kunnen we, naast afzonderlijke producten, totaaloplossingen bieden voor een gezond, comfortabel en energiezuinig binnenklimaat in woningen en gebouwen.

Het ventilatieteam van ervaren en gespecialiseerde medewerkers blijft u ondersteunen en uw vertrouwde contactpersoon is en blijft dezelfde. Vanaf 1 maart is er een website voor alle producten en systemen die we aanbieden: www.zehnder.nl.

zehnder J.E. StorkAir

MULTITALENT ANGELA GROOTHUIZEN IS ALTIJD VOORAL ZICHZELF

‘Ik doe niets op de automatische piloot en wil altijd het onderste uit de kan’

Negen jaar duurde haar tijd als Dolly Dot - van 1979 tot 1988 - en Angela Groothuizen (van 1959) heeft er in elk geval vier goede vriendinnen aan overgehouden. Volgens eigen zeggen heeft ze er verder ‘geen flikker aan gehad’, maar dat is natuurlijk niet helemaal waar, want haar echte carrière begon in de meidengroep. Maar de enige voormalige Dot die nog steeds bekend is, heeft zich erna ontwikkeld als multitalent. Wat ze deed, doet en gaat doen, daar heeft ze het onder andere over in dit portret.

Ach ja, de Dolly Dots. Ria Brieffies (overleden in 2009), Anita Heilker, Esther Overbeek, Patty Zomer, Angéla ‘Sjeel’ Kramers en dus Angela Groothuizen brachten in de jaren 80 heel wat jongenshoofden op hol. Het waren gouden tijden en leuke tijden, maar Angela Groot-huizen klaagde er laatst in Opzij over dat ze er niets aan verdient

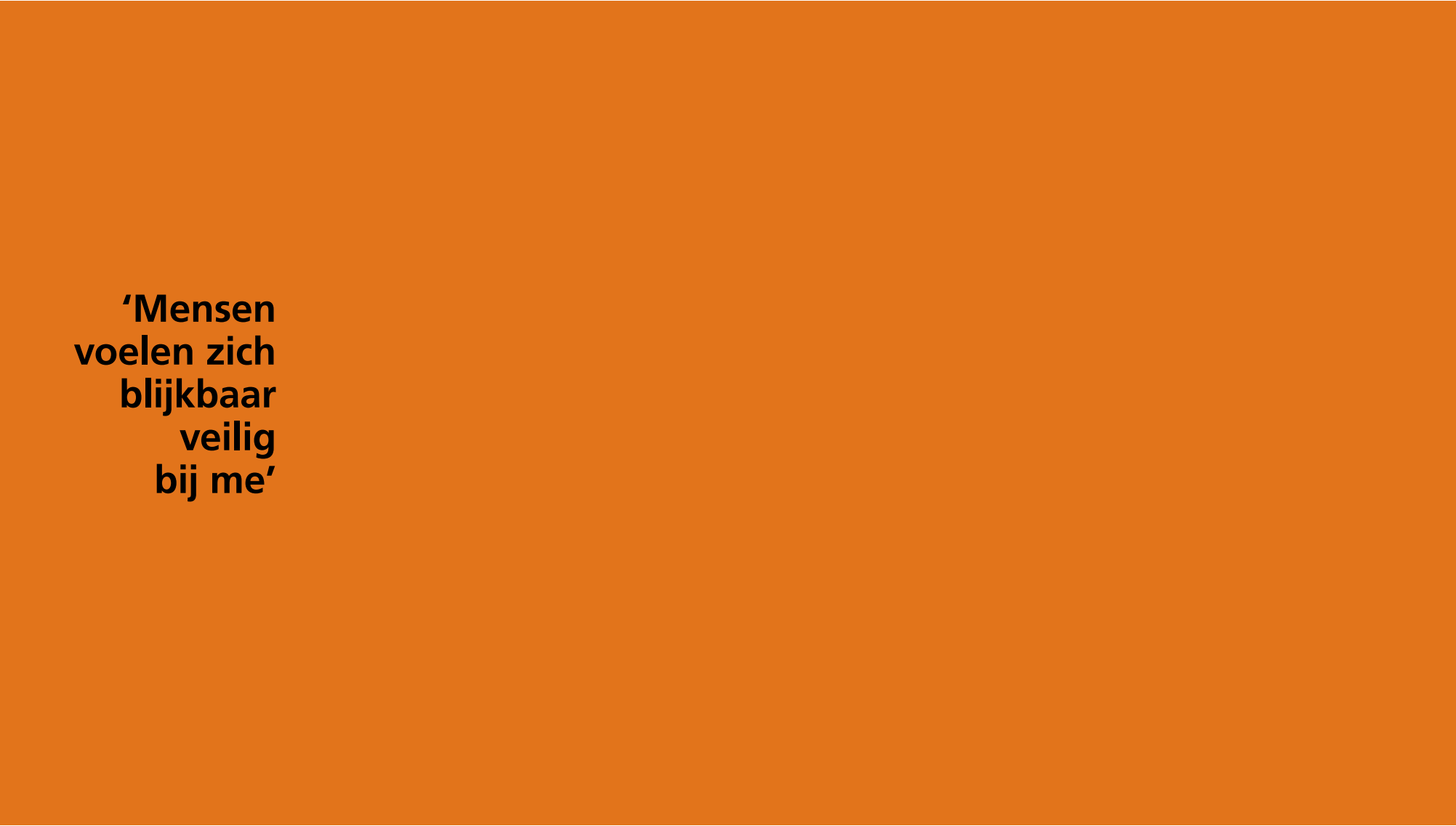
nog niet te genezen was. Angela Groothuizen verloor in die periode veel vrienden aan aids. “Ik vond het doodeng. Vrienden vielen bij bosjes. Niet alleen homoseksuele vrienden, het waren op een gegeven moment ook meisjes. En het was ook muzikant en manager Robbie Acda, de neef van Thomas Acda, en voor ons een grote held in

waarin Angela haar veelzijdigheid toont en om de haverklap een nieuw luikje opent. Ze is muzikant, jurylid, schrijfster, presentatrice, gespreksleidster, coach van zang-talent en ook nog eens moeder. “Ik had graag nog meer kinderen ge-had, maar ik was al 36 toen ik Lola kreeg en bijna 39 toen Nona werd geboren”, vertelde ze aan het ma-gazine Vriendin. Groothuizen en haar man Rob hebben een derde kind nog serieus overwogen, maar toen ze overwerkt raakte, zagen ze af van gezinsuitbreiding. “Pas op mijn 42ste was ik daar weer over-heen, had ik alles weer een beetje op de rit. Toen durfden we het niet meer.”

bedoening. Alle vriendjes speel-den het liefst bij ons en ook toen mijn broers en zusters tieners wa-ren was het altijd een gaan en ko-men van veel tieners. Mijn ouders vonden dat wel gezellig en dat was het ook. Veel aanlopertjes hadden we dus en die hebben we hier bij ons thuis ook. Altijd volle bak hier in mijn gezin. De gezelligheid van thuis heb ik meegenomen.”

Gezelligheid
Gezelligheid, dat straalt ze ook uit. Net zoals ze het er laat uitzien dat alles haar makkelijk af gaat. Maar het is echt een kwestie van kei-hard werken. “Ik doe nooit iets op de automatische piloot, wil altijd

zijn. Ik was 26 toen ik dat besluit nam en nu ik 55 ben is dat gevoel verdiept. Er is altijd wel iemand die het niet eens is met wat je doet. Daar houd ik me niet meer mee bezig.” Momenteel is Angela weer te zien als jurylid bij ‘The Voice Kids’, na-dat ze haar eerdere plek in ‘The Voice of Holland’ aan Trijntje Oosterhuis overdeed. Het valt op dat ze tegenwoordig niet meer zo boos kijkt als ze haar oordeel velt: “Met dank aan de botox zodat het er op tv in elk geval niet uitziet of ik al een mening heb, voordat ik hem heb.” Ze heeft de rimpel al van kleins af aan. “Ik ben heel erg bijziend geweest en heb altijd



heeft. “Laten we wel wezen, ik ben de enige vrouw in de Neder-landse showbizz die geen flikker heeft gehad aan haar carrière met de Dolly Dots en ik heb geen flik-ker gehad aan het feit dat ik ‘Wie is de Mol?’ mede heb opgezet.” Dat is vervelend, maar Angela is niet zo van het klagen. “Het is ook geen gemopper, echt niet. Ik heb dertig hits gehad met de Dots en anderen schnabbelen zich een weg naar hun pensioen. En ik heb het wel eens gedaan, zo’n medley, met mijn achtergrondkoortje. Het enige wat ik dacht terwijl ik daar stond te zingen was: Ik word hier te oud voor. Ik ben gewoon geen schnabbelkont.”

Die jaren tachtig hebben trou-wens ook om een heel andere reden diepe indruk gemaakt op Groothuizen. Het waren namelijk ook de jaren dat Aids oprukte en

de muziekscene. Een van de leuk-ste jongens die ik kende bleek aids te hebben en ging opeens dood. Dat is niet te hachelen.” “In die tijd werd seks beheerst door angst. Het is toch wat: dan ben je jong en dan moet je bang zijn voor seks! Dat heeft mij destijds ‘Seks met Angela’ (dat was in 1993-red.) doen maken en heeft me ook van-af het begin bij het Aids Fonds en later Stop Aids Now! betrokken. Stop Aids Now! leidt jongeren op die de straat op gaan om in Afrika te waarschuwen tegen aids, want daar is het nog steeds een groot probleem. En dat werkt als een tie-relier.”

Langste carrière in Nederland
Angela is al ruim dertig jaar ‘still going strong’ en wordt door harts-vriendin Karin Bloemen ‘De vrouw met de langste carrière in Neder-land’ genoemd. Het is een carrière

Warm nest
Hoe dan ook is het een warm nest waarin ze haar kinderen groot-brengt, net zoals ze zelf een per-fecte jeugd had. Enig nadeel aan haar jeugd, die ze doorbracht in Alkmaar, was dat haar vader vaak ziek was. “Mijn moeder was een thuismoeder, maakte alles gezel-lig en offerde zich op. Ik heb veel van haar overgenomen als moe-der, maar was al jong van plan om zelf economisch onafhankelijk van mijn partner te zijn en ook om een carrière te hebben. Ook mijn vader was een lieve man, maar wel zo een die gewoon zijn eigen gang ging en af en toe ging het mis, kreeg hij weer een hersen-bloeding; wij vermoeden nu dat dat het was. Hij kon ook af en toe enorm kwaad worden en dat zagen we dan al weken aankomen. On-danks dat mijn vader vaak moest slapen, was het thuis een drukke

het onderste uit de kan halen. Dat houdt me jong. En gewoon veel dingen door elkaar doen, zoals het zich aandient.” Misschien is het die vechtersmentaliteit en die authenticiteit die haar zo populair maken bij zowel jong als oud. Daar is ze dankbaar voor, al heeft ze er geen verklaring voor. “Het label dat altijd al aan me hangt is ‘ze is lief en erg moederlijk’. Terwijl, als je me goed kent, weet je dat ik he-lemaal niet zo moederlijk ben. Ik ben wel verzorgend en kan goed de leiding nemen, maar ik ben eerder stoer dan moederlijk. Maar mensen voelen zich blijkbaar vei-lig bij me.”

Zichzelf blijven
Bij alles wat ze doet hanteert ze een ijzersterk motto: zichzelf blij-ven. “Ik ben authentiek, dat zien mensen. Ik ben al heel lang gele-den gestopt met iemand anders te

met mijn ogen geknepen”, legt de zangeres uit in 100% NL Magazine. “Dus die frons is onwaarschijnlijk diep. Ik heb een babyfoto waar-ie al op staat.” Dit past ook wel mooi in de theatertour ‘Eeuwige jeugd’ waarmee ze momenteel door Ne-derland toert. Angela zingt de mooiste liedjes over de jeugd en ouder worden, natuurlijk worden er spiksplinternieuwe liedjes ge-maakt en Angela zorgt weer voor een mooi verhaal. Eeuwige jeugd, is dat waar ze naar streeft? “De jeugd heeft de toekomst, maar jeugd moet niet eeuwig duren. Kom op zeg... daar moet je niet naar willen streven. Alle stress die dat oplevert zorgt vast voor vroe-g-tijdige veroudering. Iedereen wil oud worden, maar natuurlijk niet zijn. Als je jong wilt blijven moet je vroeg doodgaan. De pop- en film-sterren die te jong sterven worden nooit oud. Ze blijven eeuwig jong.”

Zehnder richt zich op totaaloplossingen voor een vitaal binnenklimaat

ZEHNDER - J.E STORKAIR HEET VANAF 1 MAART ZEHNDER

Zehnder - J.E StorkAir heet vanaf 1 maart Zehnder. Na de overname van J.E. Stork Ventilatoren door Zehnder in 2002 is de tijd rijp dat alleen nog de merknaam Zehnder wordt gebruikt. Algemeen directeur Erik van Heuveln van de Zehnder Group Nederland legt uit waarom dit besluit is genomen.

De naamsverandering naar Zehnder (dit is een Zwitsers familiebedrijf waarvan de Nederlandse vestiging in Zwolle is gevestigd) valt samen - of beter is: heeft alles te maken - met de strategische keuze om naast producten steeds meer totaalsystemen te leveren. Eén sterk merk voor het totale binnenklimaat, dat is waar Zehnder voor staat.

In 2012 werden de contouren voor deze strategie al zichtbaar, want toen werd de nog losse merknaam J.E. StorkAir gekoppeld aan die van Zehnder. Nu, drie jaar later, is de volgende stap gezet. Dit is een logische stap, want de nieuwe missie is dat Zehnder in vervolg specialist is in wat Erik van Heuveln een 'vitaal binnenklimaat' noemt. Hij licht dit toe: "Zehnder is een internationaal gereputeerde naam als het om warmte gaat. In 2002 heeft

Zehnder vanwege de markt die zich verschoof richting totaaloplossingen de strategische keuze gemaakt om via de overname van J.E. StorkAir ook ventilatoren aan het segment toe te voegen. Daarmee kreeg de Zehnder Group ineens een enorme boost in de markt voor ventilatoren. Om u een idee te geven: van de 540 miljoen euro die de Zehnder Group vorig jaar wereldwijd heeft omgezet, neemt ventilatie ongeveer een derde voor zijn rekening."

Eén naam

Hij vervolgt: "Afzonderlijk werken beide organisaties onder verschillende namen prima onder één dak samen, maar de markt verandert snel richting geïntegreerde oplossingen en daar hoort voor de duidelijkheid één naam bij. Ik wil hierbij overigens benadrukken dat het sterke DNA van J.E. StorkAir en ook de mensen binnen het bedrijf blijven. Hoe ik dat DNA zou willen omschrijven? Onze medewerkers doen alles met passie voor het vak en passie voor onze producten en klanten."

Vitaal binnenklimaat

In de veranderende markt is wat Zehnder Group betreft een vitaal binnenklimaat de kern. Van Heuveln legt uit wat Zehnder hier onder verstaat. "Gebouwen en woningen worden als gevolg van de wens om energie te besparen en het milieu te sparen steeds dichter. De mensen die gebruikmaken van deze gebouwen, hebben echter recht op een binnenklimaat waarin ze optimaal functioneren en daar ligt onze uitdaging. Wij opereren binnen een driehoek met een balans tussen energiezuinigheid, gezondheid en comfort. Deze drie gaan bij ons hand in hand. Er zijn partijen die menen dat de wens om gebouwen steeds energiezuiniger te maken automatisch tot gevolg heeft dat het binnenklimaat dan niet optimaal kan zijn. Dat is een ernstige misvatting. Wij hebben systemen om een CO2-neutraal gebouw of een energieneutrale



Erik van Heuveln: 'In steeds meer gebouwen komt geen frisse lucht meer binnen en dan is goede ventilatie essentieel.'

woning zeer gezond en comfortabel te ontwerpen, maar dan moeten wel de juiste componenten worden gebruikt."

Bergen kansen

Impliciet geeft Van Heuveln hiermee aan dat er in de bouwsector op dit gebied nog veel missiewerk is. "Een absolute voorwaarde voor een vitaal binnenklimaat is dat de ontwerpers van de technische installatie al aan het begin van het traject betrokken worden bij een project. Als je namelijk in een potdicht gebouw geen adequate installatie hebt, dan wordt het een waardeloos gebouw voor de gebruikers. Ventilatie is hierbij een onderschat fenomeen. De meeste gebouwen en woningen, zelfs die recent zijn gebouwd, hebben wel ergens een gaatje waardoor er een zekere natuurlijke ventilatie is. Maar in steeds meer luchtdichte gebouwen komt geen frisse lucht meer binnen en dan is goede ventilatie essentieel. Voor de installatiesector liggen hier bergen kansen. Weet u bijvoorbeeld dat mensen langer zonder eten en drinken kunnen dan zonder frisse lucht? Er zijn meerdere onderzoeken waaruit blijkt dat op bijvoorbeeld schoolgebouwen die niet goed zijn geventileerd leerlingen last krijgen van hoofdpijn, astmatische aandoeningen en concentratieproblemen. Dit is allemaal te voorkomen, maar dan moet je wel een goede installatie aanleggen. Binnen dit traject is vanzelfsprekend ook aandacht voor de verwarming belangrijk. Radiatoren van nu zijn multifunctioneel, want die moeten naast verwarmen ook kunnen koelen. Wij spreken bij voorkeur niet meer over verwarming, maar over warmte- en koudeafgiftepunten. Het gaat, kortom, om geïntegreerde

Zehnder Clean Air Solutions

Zehnder Clean Air Solutions is een derde florerende tak binnen de Zehnder Group. Binnen deze unit levert Zehnder gepatenteerde filtersystemen voor onder andere magazijnen en distributiecentra (onder andere die van Ahold) met als doel zo veel mogelijk stof af te vangen. De installaties worden anders dan bij de verwarmings- en ventilatieproducten niet geïnstalleerd door zelfstandige installateurs, maar door gespecialiseerde medewerkers van Zehnder. En ook het systeem wordt anders in de markt gezet. "Klanten kopen het systeem niet, maar sluiten een servicecontract af waarbinnen de door ons beloofde inspanning die is bepaald op basis van een nulmeting om een bepaalde hoeveelheid stof af te vangen, wordt waargemaakt", zegt Erik van Heuveln.

totaaloplossingen voor de lange termijn."

Kenniscentrum

Zehnder faciliteert deze totaaloplossingen onder andere met een zeer goed uitgerust kenniscentrum in Zwolle dat in dienst staat van de - de voor ons belangrijke partij - installateurs, zegt Van Heuveln. "Wij exploiteren in feite kennis over het binnenklimaat.

Onze producten zijn ook geen eindproducten, maar zijn hulpmiddelen. In ons kenniscentrum verzorgen wij trainingen voor installateurs, maar ook voor opdrachtgevers in de bouw, voor medewerkers van de groothandel en verder voor iedereen die hier meer van af wil weten om zijn vak goed te kunnen uitoefenen. Wat dit betreft staan we net zo in de markt als Geberit."

Gestart in 1937

J.E. Stork Ringventilatoren startte in 1937 met ringventilatoren met Waldorp-motoren, die ook bekend zijn van radio's en haardrogers. Ook werd de eerste serie dakventilatoren ontwikkeld. In 1967 verhuisde het bedrijf naar Zwolle, van waaruit het bedrijf zich richtte op de ontwikkeling van woonhuisventilatie en luchtbehandeling onder de naam J.E. Stork Ventilatoren B.V. In 1998 kwam de handelsnaam J.E. StorkAir in handen van de Econosto Groep, toentertijd eigenaar van onder andere Agpo en Koninklijke Verhulst.

Nieuws van Zehnder



De Zehnder WHR 918 unit.

Zehnder stond recent op de BouwBeurs/Week van de Bouw om enerzijds bekend te maken dat vanaf 1 maart Zehnder - J.E. StorkAir verder gaat als Zehnder en anderzijds om kennis te delen en nieuwe producten te tonen. Nieuw binnen Zehnder zijn de One-Stop Installatie Shop (voor het berekenen en bestellen van EPC, EI en NOM pakketten), een nieuwe range Zehnder convectoren; Zehnder Stana en Lateo, de kleinste telg van de WHR familie, en de Zehnder WHR 918 (mini unit, maxi voordelen).



Het Ventilatieteam van Zehnder.

‘In het veld met rode tulpen willen wij die ene gele tulp zijn’

VAN THIEL OPTIMAAL WIL IN ALLE FACETTEN OPTIMAAL PRESTEREN

Er zijn veel installateurs die zeggen optimaal te opereren. Maar er is er maar één die aan de bedrijfsnaam het woord ‘optimaal’ toevoegt: Van Thiel Optimaal in Schijndel, dat als huisslogan heeft ‘Elke dag optimaal genieten van installatietechniek’. Mark Louwerensen (directeur) en Marcell Diehl (senior projectleider) vertellen over de bedrijfsfilosofie.

De naam Van Thiel Optimaal bestaat sinds 2007. Grondlegger Jos van Thiel startte met twee werknemers als Jos van Thiel BV met als specialisme verwarmingstechniek. In 1994 kwamen Jos' zoons Rob en Chris in de zaak en werd de naam, als gevolg van de uitbreiding met meerdere onderdelen, Installatiebedrijf Van Thiel. In 2007 vond de derde naamswijziging in Van Thiel Optimaal plaats. Dat kwam door de overname van Bosmans Installaties en Badkamers waardoor de sanitairafdeling een enorme impuls kreeg. “Deze naam past beter bij het totaalconcept dat wij aanbieden”, zegt Louwerensen.

Beide voeten op de grond

Een van de kenmerken van het succesvolle familiebedrijf, waar rond 65 medewerkers emplooi vinden, is beide voeten op de grond te houden en geen rare bokkensprongen te maken. ‘Zuinigheid met vlijt’, zo omschrijft Mark Louwerensen de aard van het bedrijf. Hij noemt een voorbeeld: “Wij nemen nooit onverantwoordelijke financiële risico's, maar kopen pas iets als we er geld voor hebben. De houding van ‘doe maar normaal’ past ons en heeft ons onder andere ook door de crisis geloodst. Veel van onze directe concurrenten zijn de afgelopen periode verdwenen. Dat is geen goed teken en is vervelend voor de betrokkenen, maar het biedt ons kansen.”

Maar met alleen nuchter zaken

doen, kom je er niet. Van Thiel Optimaal heeft nog een aantal andere onderscheidende kenmerken. Marcell Diehl, die samen met Mark Louwerensen verantwoordelijk is voor utiliteit, zegt hierover: “Snel schakelen is ook een unique sellingpoint. Wij staan erom bekend dat we in korte tijd dingen voor elkaar kunnen krijgen en in oplossingen denken. Verder hebben we kennis van nieuwe technieken. Dat is ook belangrijk in de installatiesector, want de veranderingen gaan razendsnel. Het is een ambitieus uitgangspunt, maar we gaan ervoor om in het veld met rode tulpen die ene gele tulp te zijn.”

En, niet te vergeten, er is het woord optimaal dat inmiddels diepgeworteld in het DNA zit. Optimaal. Louwerensen: “We hebben gekozen voor het woord optimaal als toevoeging omdat dat enerzijds ambitie uitstraalt naar onze opdrachtgevers en anderzijds onze medewerkers elke dag prikkelt om optimaal te presteren voor onze opdrachtgevers. Wij zijn mensen en maken ook fouten, maar als we dat doen dan zetten we ons optimaal in om deze te herstellen en de volgende keer te voorkomen. Wij willen veel meer zijn dan zomaar een installatiebedrijf. We streven een optimale langdurige relatie na met onze opdrachtgevers.”

Nevenaannemer

Deze manier van werken leidt ertoe dat Van Thiel Optimaal steeds vaker wordt gevraagd als nevenaannemer. “Die jas past ons goed”, zegt Diehl. “Door direct contact te hebben met de eindgebruiker zijn wij in staat om ‘passend maatwerk’ te leveren. Mede om deze reden hebben we ook BIM (Bouw Informatie Modelleren) omarmd. We zijn ruim twee jaar geleden met BIM gestart en er komen steeds meer projecten voorbij die moeten worden ‘gebimd’. Helaas



Senior projectleider Marcell Diehl vertelt over de bedrijfsfilosofie van Van Thiel Optimaal.

wordt BIM lang niet optimaal ingezet. Er zijn kinderziekten en veel partijen moeten er nog aan wennen. Maar BIM heeft alles in zich om het werken van de toekomst te worden. Ik schat in dat we mede door BIM over vijf tot tien jaar vaak als integraal bouwteampartner aan de voorkant van projecten staan en die ontwikkeling juich ik natuurlijk toe. Want minder faalkosten en betere onderwerpen: wie wil dat nou niet?”

Opdrachtgevers

Van Thiel Optimaal kan, zo valt te lezen op de website van het bedrijf, bogen op een aantal grote belangrijke opdrachtgevers die zich goed voelen bij de manier van werken. Recent nog is een nieuw 10-jarig contract afgesloten voor service en onderhoud van een grote woningcorporatie met woningbezit in onder andere Veghel en Uden.

En ook staan warenhuis V&D en supermarktketen Jumbo - om er maar eens twee uit te pikken - op de lijst met klanten. Marcell Diehl legt uit hoe hierbij de verdeling van de omzet is. “Utiliteit en woningbouw zijn samen goed voor ongeveer 55 procent van de omzet, waarbij de afgelopen jaren utiliteit de grootste bijdrage leverde. Voor V&D en Jumbo bijvoorbeeld bouwen we met name installaties in distributiecentra en bedrijfshallen. Dat is echt een specialisme geworden.”

Actief meedenken

Goed luisteren naar wat de klant wil en dat vertalen in een optimale installatie is ook een aspect dat onderdeel is van de filosofie van Van Thiel Optimaal. Diehl zegt hierover: “Steeds meer klanten zijn zich bewust dat het terugdringen van de kosten van het bedrijfsspannd of, in het geval van woningcorporaties, van de woningen belangrijk is. Daarom denken wij altijd actief mee met onze opdrachtgevers om een optimale - daar heb je het woord weer - duurzame installatie te kunnen installeren en om deze indien gewenst optimaal te onderhouden.”

Ambassadeurs

De bedrijfsfilosofie staat als een huis, maar Diehl en Louwerensen realiseren zich terdege dat alles valt en staat met de juiste medewerkers. Of een beter woord is ‘ambassadeurs’, want zo worden de medewerkers beschouwd. “In de basis zijn wij harde werkers met een no-nonsense mentaliteit en daar selecteren wij nieuwe mensen op. Gelukkig is het tegenwoordig niet zo moeilijk om nieuwe mensen te vinden als we ze nodig hebben, maar niet iedereen

past hier. Als je niet bereid bent je optimaal in te zetten voor onze opdrachtgevers, dan hoor je hier niet thuis. We prijzen ons gelukkig dat we weinig verloop hebben en dat is niet voor niets. Onze medewerkers voelen zich bij ons thuis.” Zoals Van Thiel Optimaal zich op zijn beurt thuis voelt bij een select gezelschap trouwe leveranciers, waarvan Geberit er één is. Louwerensen. “Wat we aan de voorkant willen, willen we aan de achterkant ook: een optimale relatie die leidt tot optimale prijsvorming. We kunnen heel makkelijk kiezen voor de laagste prijs en om de haverklap wisselen van leverancier, maar zo werken wij niet. Wij kiezen voor kwaliteit en willen dat onze leveranciers met ons mee optrekken om de eindgebruiker perfect te kunnen bedienen. Een leverancier als Geberit begrijpt dat heel goed. Wij installeren van Geberit tot volle tevredenheid de inbouwreservoirs, Mapress en het hemelwaterafvoersysteem Pluvia.”

Particulieren

Daar waar veel installatiebedrijven bewust kiezen om de particulier niet meer te bedienen, heeft van Thiel Optimaal recentelijk een directmailingactie gevoerd om de particuliere klant juist binnen te krijgen. “Want dat is gewoon een grote markt”, legt Mark Louwerensen uit. “Bovendien past het ons niet om te zeggen ‘Dat is niets voor ons’ of ‘Dat willen we niet’. We zijn breed georiënteerd in de opdrachten die we oppakken en ook in de klanten die we willen bedienen.”



In de showroom van Van Thiel Optimaal staat onder meer een Geberit AquaClean.

AGENDA

Eigen huis verbouwen

Alle nieuws om je huis naar je eigen wens te verbouwen staat centraal op deze beurs.

Datum: 20 t/m 22 maart 2015
Locatie: Jaarbeurs Utrecht
Meer info:
realiseerjedomhuis.nl.

ISH Noviteitenshow

De A-merken in de sanitairbranche, waaronder Geberit, presenteren sinds 1989 in elk jaar nadat de ISH Frankfurt is gehouden hun noviteiten in een sfeervolle setting in Nieuwegein. De merken die aanwezig zijn, zijn in alfabetische volgorde: Alke, Bette, Burgbad, Damixa, Detremmerie, Duravit, Easy Drain, Geberit, Geesa, Grohe, Hansgrohe, Keuco, Kludi, Loox, Novellini, Pessalit, Thebalux, Vasco, Villeroy & Boch, WaveDesign en Wisa.

Datum: 20 april t/m 22 april 2015
Locatie: De Beursfabriek, Nieuwegein (voorheen De Home Boxx)
Meer info: ishnoviteitenshow.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.

Ga voor het programma en aanmelden naar: www.geberit.nl/cursussen.

Geberit On Tour

Geberit On Tour toert ook dit jaar weer door het land met de bekende trailer met alle noviteiten van Geberit. Experts van Geberit geven informatie over onder andere het Geberit Omega inbouwreservoir, de Geberit Monolith Plus, Geberit DuoFresh en Geberit AquaClean (douche). Naast de sanitairsystemen ontbreken ook de leidingssystemen niet. Geberit Mapress, Mepla en PushFit worden niet alleen gepresenteerd, maar ook toegelicht tijdens demonstraties.

Geberit On Tour komt dit jaar bij:

- 26 maart, Salo, Alkmaar.
- 26 mei, Technische Unie, Hilversum.
- 21 mei, Van Walraven, Veldhoven.
- 18 juni, Van Walraven, Hoofddorp.
- 3 september, Van Walraven, Mijdrecht.

Kom naar het BIM-seminar op 26 maart

Begin november werd het eerste BIM-seminar georganiseerd door Geberit en Itannex gehouden en de overweldigende belangstelling leerde direct dat Bouw Informatie Modelleren (BIM) hot is. Iedereen die er op 7 november in Nieuwegein wel bij had willen zijn, maar niet kon of te laat was, krijgt een herkansing, want het BIM-seminar wordt op donderdag 26 tussen 13.00 en 17.00 uur herhaald.

Een aantal jaren waren er nog sceptici over BIM, maar inmiddels is vriend en vijand het erover eens dat BIM dé toekomst is. De vraag is echter: wat voor toekomst? Moet iedereen in de pas van hetzelfde softwaresysteem meelopen of biedt de software straks ruimte voor openheid, waardoor

informatie beter beschikbaar en uitwisselbaar is?

Bent u werkzaam bij een middelgroot installatiebedrijf en heeft u de stap nog niet genomen om BIM in het bedrijf te implementeren of heeft u behoefte aan meer kennis over BIM? Dan nodigen Geberit en Itannex, marktleider op het gebied van Autodesk BIM en 3D-software binnen de Benelux u uit. Vijf specialisten benaderen BIM vanuit een verschillende invalshoek. Dit zijn:

- **Ir. Peter van Luijn, Techniplan Adviseurs BV**, lid van de BIM-werkgroep van SAB vereniging. Hij heeft een inleiding met het onderwerp: Waarom BIM? Waar liggen de kansen én valkuilen voor de installateur?

- **Laurens Oude Lashof, Itannex**, senior BIM-adviseur bij Itannex. Procesoptimalisatie en de vraag 'hoe implementeer je BIM in je onderneming' staan aan de hand van onder andere een live-demo centraal in zijn presentatie.

- **Bastiaan Lankhoorn, bedrijfsleider Utiliteit bij Schouten techniek B.V. in Zwaag**. Ervaringen uit de praktijk zijn het terrein waarop hij zich begeeft. Kortom: een installateur die veel ervaring heeft met BIM komt aan het woord.

- **Daan Heijting, BIM-coördinator Vaessen Algemeen Bouwbedrijf B.V.** Hij benadert de voordelen van BIM vanuit de bouwwereld.

- **Piet Fiege, BIM-specialist bij Geberit B.V.** Hij geeft de visie van Geberit vanuit het oogpunt van de fabrikant waarbij hij zich laat leiden door het thema 'Zonder i geen BIM'.

Locatie: Geberit B.V., Fultonbaan 15, 3439 NE Nieuwegein.

Datum: donderdag 26 maart 2015.
Tijdstip: 13.00 - 18.00 uur (inclusief diner).

Kosten: geen.

Meer informatie en opgeven: ga naar www.geberit.nl/bimseminar. Een e-mail naar marketing.nl@geberit.com volstaat ook.



Het BIM-seminar in november was een groot succes, reden om dit op 26 maart te herhalen.



BIM

voor de installatiebranche

ITANNEX

web
 telefoon
 e-mail
 twitter
 linkedin
 youtube

itannex.com
 088 872 00 00
info@itannex.com
 @itannex
[linkedin.com/company/itannex](https://www.linkedin.com/company/itannex)
[youtube.com/itannex](https://www.youtube.com/itannex)

‘Mijn gasten maken veel reclame voor Geberit AquaClean douchewc’

EUROPEES HOTELIER VAN HET JAAR ERIC TOREN

De Amsterdamse hotelier Eric Toren, eigenaar van The Toren Hotel Group, heeft als eerste Nederlander de hoog gewaardeerde award voor Europees Hotelier van het Jaar in ontvangst genomen. Voor de trotse Eric Toren is dit het bewijs dat hij tot de topers in zijn vakgebied behoort. Hotel The Toren in Amsterdam is dan ook een bijzonder gastvrij hotel - niet voor niets is ‘Designed to charm’ het motto - waar in de twee suites een Geberit AquaClean douchewc is geïnstalleerd. Een gesprek met een gedreven ondernemer.

Tot dit jaar werd de prestigieuze award Hotelier van het Jaar stevast uitgereikt aan een hotelier van een luxe 5-sterren grand hotel, maar deze ‘gewoonte’ is door Eric Toren doorbroken. Hotel The Toren aan de Keizersgracht is namelijk een 4-sterren boutique- en designhotel. Hij legt uit waarom The Toren geen vijf sterren heeft: “Voor vijf sterren moet je een kapper en een souvenirwinkel hebben en 24 uur per dag eetservice kunnen bieden. Als ik het al zou willen: voor een kapper en een winkel is hier eenvoudig geen plek en bij een hotel met deze omvang kun je onmogelijk 24 uur per dag de keuken openhouden. Maar de kwaliteit die wij bieden is beter dan in veel 5-sterrenhotels.”

Gastvrije medewerkers

Toen hij de award kreeg, was hij vanzelfsprekend dolgelukkig. “Ik had het niet verwacht. En toen het bekend werd gemaakt, moest mijn vrouw Petra, met wie ik het hotel run, bijna huilen. Deze prijs is namelijk een internationale bevestiging dat wij ons vak uitmunten uitoefenen en dat we iets unieks hebben neergezet waar internationale belangstelling en waardering voor is. Dus ja, ik ben

heel trots. Je moet het zo zien: er zijn veel mensen die snel kunnen zwemmen, maar er is er maar één die Olympisch Goud wint. En ja, het is kicken. De beste zijn is altijd leuk.”

Uniek hotel

The Toren is al jaren in de familie (Eric's vader is hier begonnen als hotelier), maar Eric en Paula Toren besloten in 2007 The Toren naar een hoger niveau te tillen. De wens om zich te blijven onderscheiden in Amsterdam waar steeds meer hotel kwamen, lag hieraan ten grondslag. Op basis van een romantisch concept hebben zij The Toren een unieke vorm en uitstraling gegeven waarbij warme huiselijkheid, chic design en comfort hand in hand gaan. Alle 38 kamers en suites zijn uniek ingericht om ervoor te zorgen dat elke gast een geschikte optie kan worden aangeboden.

Succes

Het concept is een succes. De afgelopen vier jaar werd het hotel door de leden van Tripadvisor (een wereldwijd bekende site met recensies over hotels) uitgeroepen tot beste hotel in Nederland, in 2012 won The Toren de prijs voor beste boetiekhotel van de wereld en ook werd er een prijs voor meest romantische en luxe hotel van Nederland in de wacht gesleept.

Vaak vragen mensen wat het geheim is van The Toren hotel. Het echte geheim geeft hij niet prijs (“Want daarmee onderscheid ik me van de anderen”), maar hij wil wel het een en ander vertellen over zijn beleid en filosofie. “Al mijn ongeveer zestig medewerkers moeten tot in de toppen van hun vingers gastvrouw of gastheer zijn en ze moeten mijn filosofie voor 100 procent ondersteunen en willen uitvoeren. Daar worden ze ook in getraind. Mijn filosofie



Een kamer in The Toren Hotel. Een aantal kamers beschikt over een Geberit AquaClean douchewc.

is om iedere gast een unieke beleving te laten ondergaan. Nee, mijn medewerkers maken het hotel niet. Als ze het maken, kunnen ze het namelijk ook breken en dat is niet gezond. Maar ze zijn wel essentieel. Hoe ik nieuwe medewerkers selecteer? Om te beginnen op basis van opleiding en ervaring en verder moeten ze vooral enthousiast en aardig zijn. Het eerste contactmoment met ons hotel moet voor de gasten een warme deken zijn en daar staan zij garant voor.”

Verwachtingsmanagement

Eric Toren weet net als iedereen dat er veel slechte hotels zijn, maar ook een paar heel en zelfs extreem goede. Is hij wel eens gast in een hotel dat nog beter is dan The Toren? Stellig klinkt: “Nee, die zijn er niet. Een voorbeeld: ik kreeg de award uitgereikt in London en daar kreeg ik een suite in een vijfsterrenhotel met uitzicht op het huis van Lady Gaga. Die was heel luxe, maar niks klopte. Bij ons is ook de inrichting perfect op elkaar afgestemd, zodat je krijgt wat je verwacht. Het gaat in dit vak namelijk in belangrijke mate om verwachtingsmanagement. Onze gasten verwachten een beleving en dat een bezoek het geld waard is. Die verwachting wekken wij bewust en daar voldoen we in elk opzicht ruimschoots aan.”

Hardware

De beleving komt niet alleen tot uiting in de extreme gastvrijheid die het hotel en de medewerkers uitstralen, maar ook in de hardware. Aan alles zie je af dat er niet op een euro is gekeken, terwijl er geen sprake is van overkill. In twee suites is een Geberit AquaClean

douchewc geïnstalleerd en deze worden zeer goed ontvangen door de gasten die er gebruik van maken. “Ze maken er in elk geval veel reclame voor via de reviews. Ik zou deze wc's in principe wel in elke kamer willen, maar dat is financieel niet haalbaar. Financiering is sowieso een probleem in het hotelwezen tegenwoordig, maar dat terzijde. En dat staat los van andere uitdagingen waar je dan op stuit. Ik heb bijvoorbeeld niet in elk toilet een elektriciteitsaansluiting. En als er aan zo'n toilet iets stuk gaat - en dat is niet denkbeeldig in Amsterdam waar we te maken hebben met hard water dat in aanraking komt met een toilet waar verfijnde techniek in zit - moet je in een hotel als dit er 100 procent zeker van zijn dat het binnen een uur gerepareerd kan worden. Daar heb ik de oplossing nog niet voor. En lang niet alle gasten zitten te wachten op te veel hightech snuffjes. Als de gast niet meer snapt waarvoor al die knopjes zijn, schiet je je doel voorbij. De meeste gasten zijn tussen de 50 en 70 jaar en die moeten de moderne techniek wel snappen.”

Ambitieuus

Nu Eric Toren Europees hotelier van het jaar is, is een mijlpaal bereikt, maar dat wil niet zeggen dat zijn ambities zijn gedoofd. Hij zou graag nog eens betrokken zijn bij de realisatie van het mooiste en beste hotel in de wereld en ook wil hij de beste hotelier van de wereld worden. Maar zijn grootste ambitie is dat hij door middel van slimme ICT-toepassingen het management kan aansturen. “Het aanturen van de medewerkers is allemaal handwerk”, zegt hij. “Ik ben nu samen met een ICT-bedrijf

software aan het ontwikkelen om de managementtaken zodanig te automatiseren dat je de tijd die managen kost kunt reduceren, terwijl je ook op afstand alles kunt monitoren. Als dat lukt, ben ik heel gelukkig, want dan kan ik bijvoorbeeld meer tijd aan mijn gezin besteden. Ik zou ook graag meer willen lesgeven en kennis delen. En welke uitdaging ik verder nog heb, weet ik niet. Het mooie van een uitdaging is namelijk dat je die niet weet.”

Toren Hotel grossiert in prijzen

Hotel The Toren in Amsterdam grossiert in prijzen. Eric Toren zelf werd vorig jaar Europees Hotelier van het jaar en hij kreeg de publieksprijs bij de Amsterdamse Ondernemersprijs, terwijl het hotel in januari dit jaar door TripAdvisor voor het vierde achtereenvolgende jaar is uitgeroepen tot het Beste Hotel van Nederland. TripAdvisor is een site met beoordelingen van hotels op basis waarvan veel klanten een hotel boeken. Elk jaar stelt TripAdvisor op basis van ruim 200 miljoen beoordelingen een lijst samen met de best beoordeelde hotels. Omdat het een prijs is van het publiek, hecht Eric Toren hier buitengewoon veel waarde aan. Het Toren Hotel won vorig jaar ook de prijs voor meest romantische hotel in Nederland en voor het hotel met de beste service in Nederland.



Eric Toren is Hotelier van het Jaar.



Domotica moet door de vakman worden geïnstalleerd.

Ouderen willen dat de vakman domotica installeert

De markt voor het levensbestendig maken van woningen groeit de komende jaren sterk in Nederland. Wat nog niet iedereen weet, is dat uitgerekend de groep ouderen die langer in hun huis wil wonen en daarvoor voorzieningen nodig heeft, bij voorkeur het werk uitbesteedt aan de vakman.

De overheid stimuleert goede voorzieningen voor ouderen op het gebied van zorg en wonen met als doel hen zo lang mogelijk zelfstandig te laten wonen. Ouderen zijn ook steeds kwieker, maar er komt meestal een moment dat zelfstandig wonen niet meer gaat zonder hulp. Er komen daarom steeds meer ICT-toepassingen die de kwaliteit van leven en wonen verbeteren, de zogenoemde domotica. Bijvoorbeeld complete badkamers met hulpmiddelen waardoor de bewoners zonder hulp kunnen baden. Het ministerie van VWS wil de ontwikkeling van domotica voor ouderen stimuleren en daarom subsidieert VWS het Europese programma Ambient Assisted Living (AAL).

Onlangs publiceerde USP Marketing Consultancy een rapport waarbij in tien Europese landen is gekeken wie de domotica installeert. Het blijkt dat bijna de helft van alle verbeteringen in woningen van ouderen is aangelegd door de erkende vakman. In de lagere leeftijdscategorie is dit rond de 30 procent.

Het is heel simpel: Nederland is nog niet klaar en dus moeten er nog heel veel woningen worden gebouwd. Hoeveel? "Tot 2040 zijn er één miljoen woningen nodig. En dat is puur toevoeging", zegt Taco van Hoek, directeur van het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) in het jubileumnummer van BouwendNL. "Ook vervanging wordt een groeimarkt, kijkend naar de leeftijdsopbouw van de huidige woningvoorraad. Het gaat hier om zo'n 600.000 woningen. Investeren in infrastructuur, woningbouw én utiliteitsbouw is dus gewoon nodig."

In het onderzoek is uitgegaan van drie scenario's, waarbij het getal van één miljoen benodigde nieuwe woningen het middenscenario voor evenwichtige groei is. Bij een scenario voor dynamische groei zijn nog veel meer woningen nodig, terwijl bij het scenario dat 'Ruimtelijke segregatie' wordt genoemd, minder woningen nodig zijn. Maar zelfs in het meest negatieve scenario gaat het om honderdduizenden nieuwe woningen die nodig zijn om aan de vraag te voldoen. "Er komen gewoon nog een miljoen huishoudens bij en die moeten ergens wonen", zegt Van den Hoek. Momenteel is de trend om leegstaande kantoorgebouwen, winkels en verzorgingshuizen te verbouwen. Dat biedt enige soelaas, maar is bij lange na niet voldoende. "Daar



Tot 2040 moet er volop worden gebouwd om aan de vraag te kunnen voldoen.

kunnen we hooguit 50.000 woningen uit halen", zegt Van Hoek. "De strijd om schaarste en ruimte zal terugkeren."

Volgens Van Hoek komt de vraag voor nieuwe woningen vooral door de rol van de ouderen. "Nu wonen veel ouderen in huurwoningen, terwijl de ouderen van de toekomst, de personen die nu tussen de 40 en 60 jaar zijn, veelal koopwoningen hebben. Die blijven vooral zitten. Voor hun kinderen die gezinnen gaan stichten, moeten er dan huizen komen."

2015

Wanneer de gang er echt in komt, is niet duidelijk, maar volgens het

EIB wordt 2015 een goed jaar. In 2014 zijn de vergunningen, verkopen en orderportefeuilles fors gegroeid en dat betekent dat er dit jaar veel woningen worden gebouwd. De bouwproductie zal naar verwachting dit jaar 3 procent meer ten opzichte van 2014 (in dat jaar ging het aan het einde ook al de goede kant op) bedragen, waarbij de woningbouw met een verwachte 11 procent groei de motor van het herstel wordt in de bouwsector. En dat is hard nodig, want even een paar heldere cijfers: voor de crisis werden 80.000 woningen per jaar opgeleverd en vorig jaar werden 45.000 huizen aan de kopers of huurders overhandigd.

EIS MEER RENDEMENT

BEZOEK ONS OP DE ISH BEURS
10-14 MAART 2015
HAL 9.1, STAND A09-B09

De nieuwe ALPHA2 compacte circulatiepomp biedt een ongeëvenaarde energie-efficiëntie gebaseerd op beproefde Grundfos technologieën en is de perfecte keuze voor verwarming, airconditioning en koeltoepassingen met verpompte medium temperaturen

vanaf +2°C. Met de ALPHA2 hoeft u zich geen zorgen meer te maken over pompinstellingen. Gewoon de pomp installeren en deze op de fabrieksinstelling AUTOADAPT laten staan. De nieuwe ALPHA2 zal automatisch het verwarmingssysteem analyseren,

de optimale instelling vinden en haar werking aanpassen aan wijzigingen in de vraag.

Ontdek de voordelen op nl.grundfos.com.

be
think
innovate

GRUNDFOS

Renault Traffic is een echt nieuwe bestelauto met veel kwaliteiten

Renault heeft haar bestelauto Traffic zo ingrijpend vernieuwd dat gerust kan worden gesproken van een nieuwe Traffic in plaats van een vernieuwde Traffic. Wij testten de kleinste uitvoering - het model L1H1 - en waren blij verrast door alle snuffjes, toeters, bellen en ruimte.

Renault maakt de Traffic samen met Opel, die hem Vivaro noemt, en met Nissan, die de auto Primastar noemt. De drie fabrikanten willen echter elke auto een andere schwung geven. Dus: dezelfde bodemplaat en dezelfde ruimte, maar een ander uiterlijk en interieur. Renault trok daarvoor een designteam aan onder aanvoering van de Nederlander Laurens van den Acker en het moet gezegd dat zij zich goed van hun taak hebben gekweten. Omdat er in het bestelgedeelte weinig valt te winnen qua mooi uiterlijk, is vooral veel tijd gaan zitten in

een nieuw front. Daarin vallen het hoog geplaatste logo en de enorme koplampen op.

Zitpositie

Maar het beste hebben de dames en heren ontwerpers bewaard voor het binnenwerk van de koets. Allereerst is er de lagere (in vergelijking met het vorige model) zitpositie. Je ziet nu wat meer als in een personenauto, zeg maar. De stoel zit bovendien prima en is goed in te stellen, maar een beetje meer ruimte had wel gemogen. Met een gemiddelde lengte zit je al snel met je stoel tegen het achterschot, dus we kunnen vaststellen dat voor echt lange mensen het lastig wordt om een goede zitpositie te vinden. Over de berg-ruimte niets dan lof, met grote vakken in de deuren en een ruim vak voor bijvoorbeeld documenten of de telefoon midden op het dashboard. Slim bedacht is ook de ruimte onder de zitting van de



De nieuwe Renault Traffic is een stoere auto waarmee je scoort op de bouw.

bijrijdersbank (hier kunnen twee man op zitten, zij het krap). Deze staat via een luikje in verbinding met de laadruimte waardoor er extra lange lading kan worden meegenomen. Die lading moet dan wel weer klein zijn, bijvoorbeeld leidingen, en laten dat nou net de dingen zijn die installateurs vervoeren.

Ook praktisch is de omklapbare leuning van de bijrijdersbank, die een laphouder, uitneembare documentenhouder en extra bekerhouder herbergt. Renault heeft de laadruimte van de Traffic grotendeels onveranderd gelaten, maar wel met 10 centimeter verlengd. De laadlengte is daardoor 255 centimeter en dat is meer dan gemiddeld voor een L1-lengte. De laadruimte is mooi afgewerkt met betimmering en

een multiplex vloer, er zijn twee lichtpunten en liefst 16 sjorogen. De nieuwe Traffic rijdt ook uitstekend. Het onderstel van de Traffic is aangepast en dat geeft veel stabiliteit en comfort. De nieuwe 1.6 dCi dieselmotor met dubbele turbo

levert 140 pk waarmee je lekker van de plek komt. Maar voor deze motorisering moet wel drieduizend euro extra worden neergeteld en het is de vraag of het dat waard is. De diesels van 90 en 115 pk voldoen namelijk ook prima.



Specificaties

Renault Traffic L1H1

Motor: 1.6 dCi TwinTurbo
Laadruimte lxbxh: 255x167x136 (alles in cm.)
Nuttig laadvermogen: 1.162 kg.
Max. aanhangwagengewicht (kg.): 2000 kg.
Wielbasis: 310 cm.
Tilhoogte: 56 cm.
Brandstofverbruik (gecombineerd, onbeladen): 1 op 13,9 liter.
CO2-uitstoot: 160 g/km (met start-stopsysteem).
Prijs van dit model: 27.594 euro. **Prijs instapmodel:** 24.700 euro (beide prijzen zijn excl. BTW en exc. BPM).

CJIB deelde 8.306.094 boetes uit in 2014

8.306.094. Zo veel boetes zijn er vorig jaar uitgedeeld wegens verkeersovertredingen. Dit is een daling met 20 procent ten opzichte van 2013, toen ruim 10 miljoen boetes zijn uitgeschreven. Van de boetes zijn er nog geen 500.000 uitgeschreven na een staandehouding. De rest is opgestuurd op basis van de kentekengegevens.

Dit blijkt uit gegevens van het CJIB. Het overschrijden van de maximumsnelheid levert verreweg de meeste overtredingen op: het ging hierbij om 6,7 miljoen boetes tegenover 8,4 miljoen een jaar eerder. Vooral het aantal

boetes als gevolg van een trajectcontrole nam sterk af, van ruim 2,1 miljoen naar 1,8 miljoen. Dat was overigens al verwacht, want een aantal trajectcontroles heeft tijdelijk uit gestaan als gevolg van onderhoudswerkzaamheden. Inmiddels werken de meeste trajectcontroles weer en er zijn er in 2014 een paar bijgekomen, zoals op de A4 ter hoogte van Leiden. Dit jaar krijgt de digitalisering van de flitspalen zijn definitieve beslag. Op ongeveer 640 plekken in Nederland komen flitspalen die vanwege de digitalisering (er hoeven geen filmrolletjes meer in) 24 uur per dag controleren. De plekken waar de flitspalen komen,

zijn gedefinieerd als gevaarlijke plaatsen.

Gespreid betalen

Dit jaar wordt het mogelijk om verkeersboetes gespreid te betalen. Staatssecretaris Teeven van Veiligheid en Justitie wil hiervoor de Wet administratiefrechtelijke handhaving verkeersvoorschriften, ofwel de Wet Mulder, aanpassen. Op een nog nader te bepalen ingangsdatum worden gespreide betalingen voor iedereen mogelijk bij verkeersboetes van 225 euro of hoger. Met dit boetebedrag wordt aangesloten bij het Wetboek van Strafrecht, waarin hetzelfde minimumbedrag staat voor het toestaan van termijnbetalingen. De verwachting is dat hiermee het inningspercentage van verkeersboetes zal toenemen. Dit ligt momenteel rond 95 procent. Uit onderzoek blijkt dat behoorlijk wat personen die eerder niet of niet geheel betaalden, door de gespreide betaling wel hun boete voldoen. Ook kan zo een bezoek van de deurwaarder of eventuele vervolgstappen bij het innen van verkeersboetes, zoals buitengebruikstelling van een voertuig of gijzeling, de betrokkene worden bespaard.



Nederland wordt proeftuin voor zelfrijdende auto's

Nederland wordt een proeftuin voor zelfrijdende voertuigen. De ministerraad is akkoord met aanpassing van de regels waardoor testen op de openbare weg mogelijk worden. Minister Schultz van Haegen van Infrastructuur en Milieu (een groot voorstander van zelfrijdende voertuigen) had hierop aangedrongen. Een aantal grote bedrijven staat te trappelen om van start te gaan.

Het kabinet ziet een voortrekkersrol voor Nederland bij de ontwikkeling van zelfrijdende voertuigen en systemen waarbij auto's met elkaar, met andere voertuigen en met verkeerscentrales kunnen communiceren. Nu het licht op groen staat, wordt zo snel mogelijk een aantal proeven gestart. TNO bijvoorbeeld bereidt samen met DAF, Havenbedrijf Rotterdam en Transport en Logistiek Nederland een test voor met zelfsturende trucks.





De zin en onzin van BIM.



26 maart: Extra BIM seminar

Noteer alvast in uw agenda: 26 maart 2015 - BIM seminar in Nieuwegein. Wegens overweldigende interesse voor het seminar op 7 november j.l. zal het BIM seminar op 26 maart 2015 nogmaals plaatsvinden.

Voor installatiebedrijven uit het middelgroot segment die met BIM willen starten organiseert Geberit B.V. in samenwerking met Itannex een seminar over BIM. Heeft u de stap nog niet genomen en heeft u behoefte aan kennis over BIM, schrijf u dan nu in voor deze nieuwe datum.

Kijk voor meer informatie en om u direct in te schrijven op www.geberit.nl/bimseminar

Onderwerpen

- Waarom BIM?
Waar liggen de kansen én valkuilen voor de installateur.
- Procesoptimalisatie / Hoe implementeer je BIM in je onderneming? / Live demo
- Ervaringen uit de praktijk. Installateur aan het woord.
- Belang van standaardisatie en fabrikant specifieke BIM content.

Sprekers

- ir. Peter van Luijn
Techniplan Adviseurs BV,
lid van de BIM-werkgroep van SAB vereniging.
- Laurens Oude Lashof, Itannex
Sr. BIM adviseur
- Bastiaan Lankhoorn, Schouten techniek B.V.
Bedrijfsleider Utiliteit
- Daan Heijting, Vaessen Algemeen Bouwbedrijf B.V.
BIM coördinator
- Piet Fiege, Geberit B.V.
BIM specialist

**KNOW
HOW
INSTALLED**

ITANNEX