

INSTALLATIENIEUWS

GEBERIT AQUACLEAN SPECIAL

Geberit AquaClean Sela: goed kon nog beter

3



Mobiele showroom is uniek verlengstuk van de installateur

5



Installateurs gezocht om Geberit AquaClean in te bouwen

6/7

Bij Geberit AquaClean Experience Center zijn uw klanten in de beste handen

9

De douchewc wordt heel normaal in Nederland

Profiteer nu als installateur van dit succes

Er is geen ontkomen meer aan: Nederland gaat aan de douchewc. Steeds meer mensen waarderen de hygiënische voordelen van dit toilet dat in Japan heel normaal is en gaan over tot aanschaf. En nu waterzuiveringsinstallaties beginnen te wijzen op de voordelen voor het milieu, is het helemaal duidelijk: we staan aan de vooravond van een doorbraak van de douchewc.

In Japan zijn ze echt niet gek en in dit land is het de normaalste zaak van de wereld: een hightech wc die je billen schoonspoelt met een straaltje warm water uit een uitschuivend sproeiertje, ook wel Japans toilet genoemd. Daardoor hoeft u veel minder of, veel beter nog, helemaal niet meer te vegen met wc-papier. En voor de goede verstaander: per dag wordt maar liefst 22.000 kilometer aan gewoon toilet papier door het toilet gespoeld en dat staat los van alle hygiëne-doekjes en aanverwante soorten doekjes waar waterzuiveringsinstallaties mee worden overspoeld.

ZWITSERLAND VOOROP

Ruim 80 procent van de Japanse huishoudens heeft een douchewc en in Europa is Zwitserland voorloper op dit gebied. Sterker nog, de douchewc is een Zwitserse uitvinding. Van alle nieuw geïnstalleerde wc's in Zwitserland is nu rond de 7 procent een douchewc en dat aantal groeit. In Nederland zitten we daar nog niet aan, maar ook hier stijgt de populariteit van dit sanitair, zo bleek onlangs uit een rondgang van de NOS bij verschillende verkopers en fabrikanten. Dit beeld wordt bevestigd door Geberit, waar vol wordt ingezet op een verdere verspreiding van de douchewc.

STEEDS BETER

"Wij verkopen en installeren zulke wc's al zeven jaar", zegt Roy Hakker van sanitairwinkel Frisse Bips tegen de NOS. "De eerste pakweg vier jaar ging het langzaam. Maar de laatste paar jaar gaat het steeds beter. Ik schat in dat de verkoop in de gehele markt nu zo'n 15 procent per jaar stijgt." En Richard Scheps van Bidetdouche laat weten: "Ik zie een enorme versnelling. De afgelopen twee jaar verkopen wij er steeds drie keer zoveel als het jaar ervoor."



Mobiele showroom met Geberit AquaCleans

Julian Meerens gelooft heilig in de voordelen van de Geberit AquaClean douchewc en heeft op dit geloof zijn bedrijf Velunova gebaseerd. Hij liet zich bij Geberit uitgebreid informeren over de AquaClean, schafte een bestelbus aan, plaatste daar twee Geberit AquaCleans in en rijdt daarmee naar (potentiële) klanten. Het is een succesformule, want een jaar na de oprichting van het bedrijf worden alle verwachtingen overtroffen. Over zijn droom en hoe hij die verwezenlijkt leest u alles op de pagina's 6/7.

Promotietrucks met werkende Geberit AquaClean douchewc's

Geberit heeft drie mobiele promotievoertuigen ontwikkeld met werkende AquaClean douchewc's.

Deze voertuigen worden ingezet tijdens een groot aantal evenementen en beurzen, zodat consumenten de douchewc ter plaatse direct kunnen uitproberen. Op deze manier brengen wij voor u, de vakman, de showroom altijd dichtbij.

Op pagina 4 vertellen we er alles over.



GRATIS douchewc test@home

UNIEKE ACTIE VOOR INSTALLATEURS

Bent u installateur en bent u nieuwsgierig naar het effect van de AquaClean douchewc? Wilt u zelf in uw eigen huis ervaren wat u uw klanten met dit unieke product kunt bieden? En bovenal: wilt u als expert voorop lopen en alles weten van de nieuwste, meest moderne vorm van wellness? Dan is dit een unieke kans voor u.

TEST DE DOUCHEWC GRATIS BIJ U THUIS

Test nu helemaal gratis de Geberit AquaClean Tuma Classic* bij u thuis of op de zaak. Geberit levert deze douchewc zonder kosten!

U installeert de douchewc en kunt vervolgens 3 maanden lang alle voordelen zelf ervaren. Bent u daarna overtuigd en wilt u nooit meer zonder douchewc (zoals de meeste gebruikers), dan kunt u de douchewc voor een uiterst scherpe prijs overnemen. Bent u niet tevreden, dan retourneert u de douchewc weer aan Geberit.

Bekijk snel de bijgevoegde actieflyer of neem contact op met Geberit Accountmanager Sander Atema voor meer informatie en om deel te nemen: sander.atema@geberit.com of telefoonnummer. 06-20014131.

* Andere modellen zijn in overleg mogelijk.



Stroom en water op het toilet

Geberit inbouwreservoir is voorbereid op de toekomst

Hygiënisch, comfortabel, luxueus en een wellnesservaring: al deze kenmerken zijn van toepassing op de Geberit AquaClean douchewc, Mooi allemaal, maar één schakel is onmisbaar: de installateur die ervoor zorgt dat alles werkt zoals het beloofd is én in een tijdspanne van slechts twee, hooguit drie, uur. Daarvoor is de klant aangewezen op de installateur die zijn vak verstaat.

DUOFIX VOORBEREIDT OP GEBERIT AQUACLEAN

Geberit ontwikkelde 55 jaar geleden het inbouwreservoir en sindsdien zijn er talloze innovaties doorgevoerd. Zo zijn ze sinds enkele jaren 'toekomst-proof', in die zin dat alle noodzakelijke aansluitingen voor een toilet dat stroom behoeft al aanwezig zijn.

Duofix, Geberit GIS of Geberit Kombifix gaat: alle zijn door de vakman eenvoudig aan te sluiten op water en stroom.

WATER

Om direct bij plaatsing of achteraf dure en tijdrovende ingrepen te voorkomen, zijn alle Geberit inbouwreservoirs standaard voorbereid met een mantelbuis voor een wateraansluiting. Deze mantelbuis zit op een vaste plaats waardoor de wateraansluiting van een douchewc eenvoudig achteraf aangesloten kan worden aan de hand van de montagehandleiding, zonder hak of breekwerk.

STROOM

Ook aan stroom is natuurlijk gedacht. De locatie van de stroomvoorziening is duidelijk

(wandcontactdoos) voor te bereiden, ook al heb je dat niet direct nodig. Later kan dan namelijk heel eenvoudig een toilet worden gemonteerd dat stroom nodig heeft, zoals een Geberit AquaClean douchewc. Dat noemen wij Slim bekeken! Overigens, wanneer onverhoopt geen stroom is voorbereid, dan hoeft dat nog geen probleem te zijn. In de praktijk is het vaak mogelijk om een stroomvoorziening voor het toilet te maken.

Stroom kan namelijk worden aangelegd via een kruipruimte, meterkast of een andere ruimte die grenst aan de toiletruimte of badkamer.

Ga voor meer informatie en slimme montagefilms naar www.geberit.nl/klaarvoordetoekomst.

GEBERIT ADVISEERT INSTALLATEURS
OM DIRECT EEN STROOMPUNT
VOOR TE BEREIDEN

Dure ombouwmaatregelen kunnen hierdoor achterwege blijven en het scheelt bovendien tijd in de montage. Het maakt hierbij geen verschil of het om Geberit

aangegeven op het inbouwreservoir. In het kader hiervan adviseert Geberit om bij elke situatie waarbij een nieuw toilet wordt geplaatst een stroompunt

Aan de achterzijde van het inbouwreservoir is de mantelbuis voor de wateraansluiting van een douchewc duidelijk zichtbaar.



NIEUW

■ GEBERIT

INTELLIGENTE ELEGANTIE

GEBERIT AQUACLEAN. DÉ DOUCHEWC.

DESIGN
MEETS
FUNCTION



Ontdek een compleet nieuw gevoel van frisheid en hygiëne met Geberit AquaClean Sela: de douchewc reinigt u na één druk op de knop met een warme waterstraal. Meer informatie over de Geberit AquaClean douchewc's vindt u op www.geberit-aquaclean.nl.



WHIRLSPRAY
DOUCHE
TECHNOLOGIE



TURBOFLUSH
SPOEL
TECHNOLOGIE



ORIËNTATIE
LICHT



AFSTANDS
BEDIENING



Geberit AquaClean Sela: goed kan beter

Met o.a. WhirlSpray, TurboFlush spoeling en spoelrandloos

Geberit heeft 1 april dit jaar de nieuwe AquaClean Sela douchewc geïntroduceerd. Het uiterlijk is nog eleganter vormgegeven en de douchewc biedt nieuwe en verbeterde functies voor extra comfort.

De nieuwe Sela heeft inmiddels twee van de meest begeerde internationale designprijzen gewonnen: de Red Dot Award en iF Design Award 2019. Maar veel belangrijker zijn de louter positieve reacties van consumenten. Ook installateurs zijn enthousiast vanwege de eenvoudige en snelle montage van deze douchewc.

De Geberit AquaClean Sela is in 2013 geïntroduceerd, is enorm populair en is nu dus verbeterd. Dit alles naast de volledige facelift die

deze douchewc heeft gehad. Welke bijzondere vernieuwingen zitten er zoal in? Het zijn er zes en die zetten we graag op een rij:

- De gepatenteerde **WhirlSpray douchetechnologie** zorgt voor een vederzachte en tegelijk optimale reiniging van het onderlichaam. De WhirlSpray is een roterende straal waar lucht aan wordt toegevoegd. Dit zorgt voor luchtbelletjes in het water en die garanderen de optimale reiniging.
- De nieuwe AquaClean Sela is **spoelrandloos** waardoor schoonmaken veel makkelijker is.
- De spoelrandloze douchewc beschikt over de efficiënte **TurboFlush spoeling** en de binnenzijde van het closet heeft een aangepaste vorm. Hierdoor spoelt het toilet grondiger en met minder water dan een normale spoeling. Bovendien spoelt het zo zachtjes dat er niemand 's nachts wakker van wordt.
- Handig voor 's nachts is het **discrete oriëntatielicht** van de nieuwe AquaClean Sela.
- De zitting is voorzien van een **QuickRelease functie**, waardoor de wc-bril en de deksel snel verwijderd kunnen worden. Op deze manier zijn zelfs de bevestigingen goed schoon te houden.
- Het keramiek is voorzien van het **speciale KeraTect® scratchproofglazuur**. Bacteriën en ziektekiemen krijgen hierdoor geen kans en het zorgt voor een langdurige bescherming van het keramiek.

MONTAGEGEMAK

Montagegemak is ook vanzelfsprekend. De nieuwe AquaClean Sela is door slechts één monteur nauwkeurig en makkelijk te plaatsen. Alle technische componenten zijn in een compacte, functionele eenheid geïntegreerd. Deze eenheid wordt van bovenaf in het keramiek geplaatst en blijft voor onderhoud gemakkelijk toegankelijk. Tijdens de installatie biedt de douchewc eenvoudig toegang tot de bevestiging van het closet.

Wilt u meer weten? Op de website www.geberit-aquaclean.nl/sela vindt u alle informatie.

■ GEBERIT



Robin van den Brink
Concept Manager
Geberit AquaClean

Nooit meer vegen voor jou?

Wat doet u als Frans Bauer bij u op de stoep staat en 'Nooit meer vegen voor mij' zingt? Weet u dan direct wat hij bedoelt? Het Japanse toilet - de douchewc - stond afgelopen maand ineens vol in de schijnwerpers. Opvallend was dat ook iedereen in het publiek bij het satirische televisieprogramma 'Even tot hier' wist wat een Japans toilet is; dat het hygiënischer is én ook nog eens beter voor het milieu. Dus als u komende weken wordt opgebeld met de vraag om een douchewc te plaatsen, wees dan niet verbaasd.

WIE DE DOUCHEWC PROBEERT, IS VERKOCHT

Toch komt dit toilet van origine niet uit het land van de rijzende zon, maar uit Zwitserland. Geberit is al 41 jaar overtuigd van de voordelen van de douchewc. Door de groeiende bekendheid wordt het steeds makkelijker om over dit onderwerp te spreken, dat zult u toch ook merken bij uw klanten. Heeft u uw klant al eens het voorbeeld voorgelegd, dat als hij aan zijn auto sleutelt, hij daarna toch ook zijn handen niet met een stuk papier schoon gaat vegen? Dan gebruik je water! Dat geldt eigenlijk voor alles wat schoon moet worden: haren wassen, tanden poetsen, etc. Waarom vegen we dan op de meest intieme plek van ons lichaam nog steeds met papier? Dat wordt niet schoon, het verspreidt het vuil alleen maar.

UITPROBEREN

Wie de douchewc probeert, is verkocht en begrijpt gelijk het ultieme gevoel van frisheid van reinigen met water. Ervaren is dus de key. En dat kan gelukkig op veel plekken. Ook in ons land! Op onze website staan hotels met een AquaClean douchewc en ook bij Geberit in Nieuwegein mogen consumenten en installateurs alle twijfels wegspoelen. U zult merken dat na deze 'proefrit' de prijs geen gespreksonderwerp meer is, doordat uw klanten het gevoel van luxe en frisheid aan den lijve hebben ervaren. Het enige dat u hoeft te doen om uw klanten van de voordelen te overtuigen, is taboes doorbreken.



ZET UW GÈNE OPZIJ

Praat met mensen eens over hun stoelgang, het gebruik van vochtige doekjes en hoe schoon ze zich voelen, zelfs als u dat een intiem onderwerp vindt. Door uw gène opzij te zetten, kunt u hen veel beter adviseren. Bovendien levert het u - behalve een tevreden klant - ook financieel meer op. 25% verdienen op een aanschafprijs van € 2.000 is nu eenmaal veel meer dan een kwart van de prijs van een reguliere pot. En het kost u ook niet veel meer tijd. Geberit bereidt haar inbouwreservoirs al vele jaren voor op het snel en probleemloos installeren van een AquaClean. De extra tijd en installatiekosten zijn verwaarloosbaar, omdat de AquaClean douchewc alleen een extra stroomaansluiting nodig heeft.



Wilt u zich voorbereiden op de toekomst en meer te weten komen over Geberit AquaClean douchewc's? Schrijf u dan nu in voor een van de Geberit AquaClean hands-on trainingen in het Geberit trainingscentrum in Nieuwegein (lees meer op pagina 8). Inschrijven kan gratis via www.geberit.nl/cursussen. Wilt u de douchewc zelf thuis uitproberen? Doe gratis mee aan de test@home actie voor monteurs (lees meer op de voorpagina).

Colofon

InstallatieNieuws is een uitgave van Geberit BV.

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

Redactie: Hans Peijs
www.entercommunicatie.nl

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

© Copyright

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



RECYCLED
Papier gemaakt van gerecycled materiaal
FSC® C008011

Installatiegemak staat bij de Geberit AquaClean voorop

Uw voordeel is het voordeel van uw klant

De drie nieuwste en meest geliefde modellen van de Geberit douchewc zijn: de Tuma, Mera en Sela. Alle modellen hebben verschillende designs en functies. Dat betekent dat er ook voor uw klanten altijd een passend model is. Op deze pagina staan per model de voordelen, zodat u uw klant optimaal kunt informeren. En zonder uitzondering heeft Geberit gezorgd voor zorgeloos montagegemak. Dat noemen wij Slim Bekeken!

Gaat uw klant voor de ultieme wellness ervaring en pure luxe op het toilet, dan is er de Geberit AquaClean Mera. Heeft klant een beperkt budget, ook dan hebben wij dé douchewc, want er is al een douchewc verkrijgbaar vanaf €585 excl. BTW. Daarnaast is er ook gelang de situatie - renovatie of nieuwbouw, koop- of huurwoning - altijd passende oplossing in het assortiment douchewc's van Geberit, van een compleet systeem tot een losse zitting op het bestaande toilet.

Praat dus over een douchewc met uw klant en geeft uw klant die keuze. U kunt zo niet alleen uw expertise laten gelden, maar gaat ook gegareerd tevreden klanten krijgen! Want wie eenmaal een douchewc heeft ervaren, wil echt nooit meer zonder.

We stellen daarom de nieuwste modellen nog even aan u voor: Geberit AquaClean Tuma, Sela en Mera. Er zijn nog meer modellen beschikbaar, kijk voor een volledig overzicht op www.geberit-aquaclean.nl/assortiment.



AquaClean Tuma

De AquaClean Tuma brengt frisheid en comfort binnen handbereik. Dankzij de compacte vorm maakt de douchewc optimaal gebruik van een bestaande ruimte. Het slimme productconcept combineert een eenvoudig maar tegelijk elegant design met geavanceerde technologie.

Ook de AquaClean Tuma is verkrijgbaar in een Classic en een Comfort model. De Tuma Classic biedt de basisfuncties van een douchewc, inclusief WhirlSpray

douchetechnologie en het randloze Rimfree® wand-closet. De Comfort uitvoering biedt extra comfortfuncties die het reinigen met water tot een ervaring van welzijn maken: geurzuivering, warmeluchtföhn, aparte ladydouche en verwarmde wc-zitting.

De AquaClean Tuma Classic en Comfort zijn leverbaar als compleet toiletsysteem inclusief wand-closet. Er is ook een losse toiletzitting beschikbaar om op reeds bestaande wc-keramieken te plaatsen.

Eenvoudige bediening

Alle functies van de douchewc kunnen eenvoudig worden geactiveerd met een afstandsbediening. Deze is overzichtelijk en alle toetsen kunnen eenvoudig met één hand worden bediend. Een druk op de knop is voldoende om de persoonlijke instellingen op te roepen.



GRATIS AquaClean Tuma testen?
Lees meer op de voorpagina.

Geberit AquaClean app

De functies van de douchewc's kunnen ook met de Geberit AquaClean app worden bestuurd. Maak van uw smartphone een afstandsbediening. Bovendien dient de app ook extra functies, zoals een onderhoudsinstructie en software-updates.



AquaClean Sela

Intelligente elegantie

De nieuwe Geberit AquaClean Sela overtuigt met zijn uitgekende vormen en een tijdloos design. Deze elegante douchewc heeft verschillende functies om extra comfort te bieden. Zo biedt de WhirlSpray douchestraal een vederzachte maar optimale reiniging. Het keramiek, met TurboFlush spoeltechnologie, heeft geen spoelrand waardoor het reinigen eenvoudiger is en de wc hygiënisch schoon is. Daarnaast beschikt de AquaClean Sela douchewc over een ladydouche. Dankzij de hoogwaardige materialen en het strakke design past de AquaClean Sela douchewc in elk badkamerinterieur en ziet het eruit als een normaal toilet.

AquaClean Mera

De Geberit AquaClean Mera is het toppunt van luxe. Deze compacte douchewc springt in het oog, maar past toch perfect in elk badkamerontwerp. De Geberit AquaClean Mera wordt gekenmerkt door hoogwaardige materialen, vloeiende lijnen en naadloze overgangen.

Er zijn twee modellen: de Classic en de Comfort. De AquaClean Mera Classic is standaard uitgerust met een complete en indrukwekkende serie kenmerken van topkwaliteit, waaronder WhirlSpray douchetechnologie voor een zachte en doeltreffende reiniging, een wandcloset zonder spoelrand met TurboFlush spoeltechnologie, geurzuivering, warmeluchtföhn en een lady-

douche. De Mera Comfort biedt dit ook, maar heeft een aantal extra comfortfuncties. Zo is deze voorzien van oriëntatieverlichting, een wc-deksel die automatisch open en dicht gaat en een verwarmde wc-zitting.

Installatiegemak

Ondanks een totaalgewicht van ruim 30 kilo kan Geberit AquaClean Mera eenvoudig door één vakman gemonteerd worden, dankzij een slim doordacht verpakkingsconcept met geïntegreerde montagehulp. Ook de voorgemonteerde geluidsisolatie op het metalen frame vereenvoudigt de installatie.

Mobiele showroom is uniek verlengstuk van de installateur

Promotietrucks met Geberit AquaClean staan u ter beschikking

Drie ingerichte mobiele showrooms met werkende Geberit AquaClean douchewc's en natuurlijk de gespecialiseerde medewerk(st)ers van Geberit die alle vragen over de douchewc kunnen beantwoorden. Hiermee gaat Geberit de komende weken de verschillende modellen van de Geberit AquaClean onder de aandacht brengen. Voor u als installateur is dat reuze handig, want nu kunt u uw klanten altijd in de buurt een Geberit AquaClean douchewc laten ervaren.

Er is een grote kans dat u als installateur al vragen van (mogelijke) klanten heeft gekregen over de douchewc, want het is vrijwel niemand ontgaan dat er momenteel veel aandacht is voor dit fenomeen. Belangrijke vragen voor u zijn: Heeft u zich al in de douchewc verdiept en het gebruik zelf al eens ervaren? En waar kunt u als installateur uw klant een douchewc laten testen?



Geberit AquaClean Oase (7 douchewc's + 4 urinoirs)

Hier staat de mobiele showroom

21-06-2019 t/m 23-06-2019:

Farm & Country Fair, IJzerlo, Aalten

22-06-2019 t/m 23-06-2019:

Polo Brabant, Polo Club, Waalre

27-06-2019 t/m 30-06-2019:

Arnhem proeft, Musispark Arnhem

13-07-2019:

Japan Beach Festival, Zandvoort

18-07-2019 t/m 21-07-2019:

Zwarte Cross, De Schans, Lichtenvoorde

22-08-2019 t/m 25-08-2019:

Tipisch Nijmegen, Julianapark, Nijmegen

07-09-2019 t/m 08-09-2019:

Japan Fair Festival, Rotterdam

12-09-2019 t/m 15-09-2019:

KLM Open, The International, Amsterdam

15-09-2019:

Bridge to Bridge, De Markt, Arnhem

17-09-2019 t/m 21-09-2019:

50PlusBeurs, Jaarbeurs, Utrecht

28-09-2019 t/m 19-09-2019:

Limburg Mooiste, Schouwburgplein, Heerlen

01-10-2019 t/m 06-10-2019:

vtwonen & design beurs, RAI, Amsterdam

12-12-2019 t/m 16-12-2019:

Masters of LXRY, RAI, Amsterdam

Ga voor meer informatie naar www.geberit-aquaclean.nl/testen.

KENNISMAKEN MET DE DOUCHEWC

Het antwoord is simpel. Wij komen naar de consument toe. We beschikken over liefst drie mobiele showrooms met werkende Geberit AquaClean douchewc's die de komende maanden vele evenementen en beurzen bezoeken.

WAAROM DOEN WE DIT?

Een persoonlijke ervaring is nu eenmaal de beste manier om te worden overtuigd. Dat geldt voor alles en dus ook op het gebied van reinigen met water na een toiletbezoek. De eerste keer is misschien nog even onwennig, maar dit gevoel verdwijnt snel zodra je weet wat je kunt verwachten én je het wezenlijke gevoel van frisheid hebt ervaren.



Geberit AquaClean Truck (5 douchewc's)

Deze mobiele showrooms zorgen niet alleen voor comfortabele en hygiënische toiletten ter plaatse, maar vooral belangrijk is dat bezoekers de douchewc rustig kunnen uitproberen. Installateurs op hun beurt kunnen hier goed op

inspelen door (potentiële) klanten te wijzen op de aanwezigheid van een testmogelijkheid in de buurt. Dat is dus een paar vliegen in één klap. In het kader kunt u zien waar we de komende tijd aanwezig zijn.

NOG MEER MOGELIJKHEDEN VOOR EEN ERVARING

Naast de evenementen en beurzen kunt uw klant of uzelf ook een afspraak maken bij het Geberit AquaClean Experience Center in Nieuwegein of bij de Sphinx showroom in Maastricht om de verschillende Geberit AquaClean modellen te ervaren en te vergelijken.

Bel voor een afspraak naar 030 - 605 77 70.

De adresgegevens zijn:

- Geberit hoofdkantoor op afspraak, Fultonbaan 15, Nieuwegein.
- Sphinx showroom op afspraak, Stationsplein 8D, Maastricht.



Geberit AquaClean Trailer (2 douchewc's)

Win GRATIS kaarten

Geberit geeft 3x2 toegangskarten weg voor drie evenementen waarbij een van de promotievoertuigen van de Geberit AquaClean staat.

Maak kans op 2 toegangskarten voor een van de volgende evenementen:

- KLM Open 2019, golf www.golf.nl/klm-open
- Polo Brabant, www.polobrabant.nl
- Zwarte Cross, www.zwartecross.nl/home

Meedoen aan de actie kan via marketing.nl@geberit.com o.v.v. AquaClean winactie. Gelieve aan te geven naar welk evenement de voorkeur gaat.

Installateurs gezocht om douche

Julian Meerens bezoekt zijn klanten met een speciale bestelwagen

Julian Meerens (28) ziet brood in de Geberit AquaClean douchewc en heeft dit geconcretiseerd in zijn eigen bedrijf Velunova, gevestigd in Nunspeet, dat zich volledig richt op de verkoop en installatie van alle modellen van de Geberit AquaClean. Dat is op zich al bijzonder, maar nóg opvallender is dat hij met een demonstratie-bus bij mensen thuis komt om de douchewc te demonstreren. En dit pakt zeer goed uit.

Julian Meerens is adviseur en verkoper pur sang in de sanitairbranche. Tot een jaar geleden werkte hij bij een specialist in inloopdouches die zich richt op senioren. Dit bedrijf zocht een specialisme ernaast, waarbij Meerens wees op de kansen die de douchewc biedt. "Ik heb een paar keer aangegeven dat dit een pracht aanvulling zou zijn op het assortiment, maar de eigenaar wilde er niet aan beginnen. Maar ik was écht heel erg overtuigd van de douchewc en op een gegeven moment heb ik gezegd 'Als jij het dan niet doet, dan doe ik het.' Niet veel later heb ik ontslag genomen. Op 1 april vorig jaar had ik geen werk en een maand later ben ik begonnen als zelfstandig ondernemer."

GEBRUIKSGEMAK

De vraag is natuurlijk wat Meerens wél ziet wat zijn voormalige werkgever niet zag. Hij legt het graag uit: "Allereerst is dit een geweldige wc voor ouderen, om een aantal redenen. Voor veel ouderen

"Maar ik weet ook zeker dat je de jongere generatie kunt overtuigen van de voordelen. Want als je bijvoorbeeld ziet wat er elke dag aan toilet papier en steeds vaker ook vochtige toilet doekjes wordt weggegooid en wat een belasting dat is voor het milieu, dat is echt enorm. De douchewc staat, daar ben ik heilig van overtuigd, aan de vooravond van een enorme groei in Nederland en ik hoop daar een steentje aan te kunnen en mogen bijdragen."

ONDERSTEUNEN

Nadat het besluit was genomen, ging hij op zoek naar de juiste partner en kwam uit bij Geberit. "Ik heb een uitgebreid gesprek gehad met Robert Sikkenk (Accountmanager Geberit) en Robin van den Brink (Concept Manager Geberit AquaClean-red.) en al snel bleek dat Geberit open stond voor mijn ideeën en dat mij op alle mogelijke manieren wil ondersteunen. Daar ben ik natuurlijk heel blij mee. Bovendien is de kwaliteit van de douchewc's van Geberit natuurlijk geweldig en deze past heel goed bij wat ik voor ogen heb. Ik wil een goed product leveren met een goed serviceapparaat erachter en daar voldoet de Geberit AquaClean aan."

DEMONSTRATIE-BUS

Los van het tomeloze enthousiasme dat Meerens tentoonspreidt, was ook zijn revolutionaire idee hoe hij de Geberit AquaClean aan de man wilde gaan brengen belangrijk. Meerens doet dit namelijk niet



'MEESTE MENSEN ZIJN COMPLEET VERRAST'

spelen het gebruiksgemak en de hygiëne een grote rol en voor jongere mensen zijn duurzaamheid en nieuwe technologie belangrijke redenen om over te stappen op de douchewc."

vanuit huis of vanuit een winkel, maar hij zoekt de mensen op met een speciaal ingerichte demonstratie-bus met twee modellen van de AquaClean: de Tuma en de Mera.



"Wij hebben een rijdende showroom", licht hij toe. "We komen aan huis met onze bus met twee douchewc's, rollen de elektriciteitsnoeren uit en laten ter plekke zien hoe het werkt."

VOORDELEN

Deze benadering heeft een aantal voordelen. "Allereerst is er het feit dat je aan huis komt. Men hoeft er niet de deur voor uit en dat is wel zo makkelijk. Daarnaast kunnen mensen zien hoe een douchewc werkt. Hoe ziet de waterstraal eruit, hoe hard gaat deze, wat is de temperatuur van de föhn, hoe bedien je alles en noem maar op. Je creëert beleving en dat heeft een enorme meerwaarde ten opzichte van een statische opstelling in een showroom. Een derde groot voordeel is dat wij de badkamer en/of het toilet van de klant kunnen zien en dus meteen kunnen vertellen welke mogelijkheden er zijn."

BROCHURE

Potentiële klanten die zich bij Velunova melden, krijgen allereerst de Velunova brochure toegestuurd. "Daarmee kunnen ze zich inlezen. Ik heb er bewust voor gekozen om niet al te gedetailleerde

informatie te geven, want zo voorkom je vooringenomenheid ten opzichte van het product. Wij komen liever aan huis om te laten zien wat de douchewc biedt om daarmee de klant optimaal te kunnen informeren."

EERSTE ADVERTENTIES

De eerste klanten kwamen binnen via advertenties in het Reumamagazine. Dat is een bewuste keus. "Ik heb onderzocht waar in eerste instantie de grootste kans van slagen ligt en ik weet uit ervaringen met de oma van mijn vrouw Gerrike, dat mensen met reuma moeite kunnen hebben met het toiletbezoek. Op de eerste advertentie kwamen rond de twintig reacties die leidden tot een bezoek aan huis en daar kwamen direct een aantal verkopen uit voort. We hebben inmiddels ook op een seniorenbeurs in Eindhoven gestaan en ook dat was een succes. We overwegen nu om in september naar de 50PlusBeurs te gaan, want dat is in die leeftijdscategorie de belangrijkste beurs."

FÖHNFUNCTIE

Vanwege deze doelgroep heeft hij ook gekozen voor de Geberit AquaClean

douchewc's in te bouwen



Julian koestert samenwerking met Geberit

Julian Meerens weet zich gesteund door Geberit en koestert deze samenwerking. "Ik begon met niets, maar wilde bijvoorbeeld wel een mooie eigen brochure en daar heeft Geberit me om te beginnen mee geholpen. Ik kon beschikken over alle beeldmateriaal en de communicatiespecialisten hebben me geholpen met de teksten."

Verder kan hij ook te allen tijde gebruiken van de expertise bij Geberit. "Als ik een vraag had of heb, kan ik bellen en krijg ik meteen de specialist aan de telefoon die alles uitlegt. Dat is echt perfect. Ik kan dus niet anders zeggen dan dat deze samenwerking perfect en boven verwachting loopt."

Tuma en Mera als showmodel in onze bus "Deze twee modellen hebben een föhnfunctie en vooral voor senioren die minder mobiel zijn, is een föhn eigenlijk een must. Later kan ik een ander model overwegen, bijvoorbeeld de vernieuwde AquaClean Sela, maar dat is nu nog niet aan de orde."

en hygiënischer kan. Dat is over het algemeen een eyepener."

Ook speelt mee dat veel senioren last hebben van aandoeningen. "Het wordt nu misschien een vreemd praatje, maar met aambeien of fistels is vegen met toilet-papier een no-go en voor hen is een dou-

zijn, heel generaliserend gesproken, over het algemeen schoner dan mannen. Als vrouwen al besloten hebben dat ze een douchewc willen, moeten mannen vaak nog worden overtuigd."

Onder andere hierom is hij nu bezig met het samenstellen van een video met referenties die op de website wordt vertoond. "Ik kan het namelijk allemaal wel vertellen, maar het is veel beter als klanten zelf vertellen hoe tevreden ze zijn."

AANTAL UREN

Meerens werkt samen met vijf duo-installateurs die een douchewc binnen een aantal uren installeren. "Dat zijn stuk voor stuk installateurs die voldoen aan mijn kwaliteitseisen. Bij onze klanten past nu eenmaal een bepaald type installateur. Wat hun ervaringen zijn met de installatiewerkzaamheden? Meer dan goed. Geberit blinkt natuurlijk ook uit in installatiegemak en ook dat past heel goed bij mijn klanten: zij willen zo min mogelijk gedoe. Bovendien kunnen deze installateurs een douchewc monteren op elk inbouwreservoir. Wij hebben daarvoor manieren gevonden en die werken

goed. Nee, elektriciteit is eigenlijk nooit een uitdaging, want er zit altijd wel een stopcontact of lichtpunt in de buurt van een toilet. Het liefst werken wij niet met kabelgootjes, maar heel soms ontkom je er niet aan en dat communiceren wij ook in het adviesgesprek."

Met deze vijf koppels kan Meerens vooralsnog volstaan, desondanks is het vaak een krappe planning. Daardoor hoopt hij dat meerdere installateurs zich aanmelden zodat hij landelijke dekking heeft. "Dat is mijn streven. Ik kom graag met deze installateurs in contact", zegt hij.

VERWACHTINGEN UITGEKOMEN

Het gaat goed met Velunova, zegt Meerens. "Als je vraagt of de verwachtingen tot nu zijn uitgekomen: ja, meer dan dat zelfs. We hebben in de eerste vier maanden van dit jaar al bijna de omzet van vorig jaar gehaald. Waar ik over een paar jaar wil staan? Dan hoop ik dat Velunova een gevestigde naam is in de branche, met meerdere bussen en monteurs maar ook met een kantoor ergens op de Veluwe met een belteam dat de afspraken maakt."

'WE LATEN THUIS ZIEN HOE EEN DOUCHEWC WERKT'

KLANTCONTACTEN

Inmiddels heeft Meerens de nodige klantcontacten gehad en weet hij wat hij zo ongeveer kan verwachten. "De meest gehoorde reactie is dat men absoluut geen idee heeft van de voordelen van een douchewc. De meeste mensen zijn compleet verrast. En veel mensen hebben er ook niet over nagedacht. Ze gebruiken al hun hele leven toilet-papier en zien nu opeens dat het anders, beter

chewc een groot voordeel. En als ik dan ook nog uitleg dat het heel normaal is dat je je handen wast met water als je bijvoorbeeld vogelpoep aan je handen hebt, dan begrijpen de meeste mensen dat het helemaal niet vreemd is om je billen na een toiletbezoek te reinigen met water."

OVERTUIGEN

"Verder valt op dat vrouwen doorgaans eerder dan mannen overtuigd zijn van de voordelen van de douchewc. Vrouwen

Bob installeert graag een douchewc, 'Maar alleen de Geberit AquaClean'

Hoi, mijn naam is Bob en ik ben al 15 jaar trotse eigenaar van mijn eigen installatiebedrijf. In al die jaren heb ik al heel wat gezien en geïnstalleerd. Nu krijg ik steeds meer de vraag of ik een douchewc wil installeren. Dat wil ik wel, maar alleen als het een Geberit AquaClean douchewc is. Dan weet ik zeker dat de kwaliteit goed is en dat ik het snel en eenvoudig kan installeren.

Klopt het dat je tegenwoordig steeds vaker vragen krijgt over een douchewc?

"Ik merk inderdaad dat daar steeds meer vraag naar komt. Ik lees er ook in vakbladen en tijdschriften en op sociale media steeds meer over en dat wakkert de vraag aan."

Welke rol heb jij dan als installateur?

"In de eerste plaats de rol van adviseur en in de tweede plaats, als het tot aanschaf komt, van installateur."

Hoe adviseer je je klanten?

"Ik heb al een aantal mensen doorgestuurd naar Geberit. Daar zitten medewerkers die er alles over weten en daar is het Geberit AquaClean Experience Center waar consumenten alle

modellen kunnen zien en voelen én kunnen ervaren. Ik heb daarna weer contact met hen gehad en ze zijn allemaal positief. Nu is het aan mij om ervoor te zorgen dat het daar gekozen model keurig geïnstalleerd wordt."

'ELKE MINUUT DIE DE KLANT MINDER IN DE ROMMEL ZIT VANWEGE EEN RENOVATIE IS WINST'

Zelf wil je er ook graag één, toch?

"Ja, en daarom ben ik heel blij met de test@home actie die Geberit heeft bedacht. Dan kun je gratis drie maanden thuis een douchewc uitproberen, en daarna krijg je van Geberit een super aanbieding als je de douchewc wilt houden en daar ga ik natuurlijk vanuit! Mooier en makkelijker gaat het niet worden dus daar ga ik zeker gebruik van maken."

Je wilt graag een douchewc installeren, maar alleen als het een douchewc van Geberit is. Waarom?

"Dan weet ik zeker dat de kwaliteit goed is en dat ik het snel en eenvoudig kan installeren.

Maar ook de nazorg, aangezien ik geen gezeur wil hebben met service en onderhoud."

Is snel en eenvoudig installeren dan zo belangrijk?

"Absoluut, om een aantal re-

denen. Snelheid is belangrijk omdat ik en al mijn collega's het razend druk hebben en dan is het pure winst dat je zo veel mogelijk werk in zo min mogelijk tijd kunt doen. Onder eenvoudig installeren versta ik onder andere dat ik een AquaClean in mijn eentje kan installeren en dat kan makkelijk. Geberit heeft daar goed over nagedacht."

Kortom?

"Ik verwacht de komende tijd veel van de douchewc en ik sta paraat om mijn klanten het beste product aan te bieden. En dat is een Geberit AquaClean douchewc."



Speciaal voor installateurs: Geberit AquaClean hands-on training

Speciaal voor installateurs is er de Geberit AquaClean hands-on training. Wat deze inhoudt leggen we uit.

De douchewc wordt elk jaar populairder en installateurs krijgen steeds vaker de vraag om een douchewc te installeren. Consumenten komen onder andere in aanraking met de douchewc door mond-op-mond reclame, marketingcampagnes, beurzen en andere evenementen zoals de Geberit AquaClean roadshow.

Om mee te gaan in deze ontwikkeling, is het voor u als installateur belangrijk om volledig op de hoogte te zijn van de installatiewijze, onderhoud, service en natuurlijk ook verkoopargumenten van een Geberit AquaClean douchewc. Als fabrikant van douchewc's stelt Geberit graag haar kennis en ervaring ter beschikking aan installateurs, ter vergroting van uw succes. Dit heeft onder meer geleid tot de nieuwe Geberit AquaClean hands-on training voor installateurs.



Geberit graag haar kennis en ervaring ter beschikking aan installateurs.

WAT KOMT U TE WETEN?

Tijdens de Geberit AquaClean training komt u alle ins en outs te weten over de douchewc. Een klein onderdeel omvat theorie, waaronder de verkoopargumenten richting uw klant, de voordelen van een douchewc voor de klant maar ook de voordelen voor u als installateur (inclusief een rekenmodel waaruit blijkt

dat het winstgevender kan zijn om een douchewc te installeren in plaats van een standaard toilet) en een overzicht van de beschikbare modellen en functies.

HANDS-ON

Het grootste onderdeel van de training is hands-on. Hoe kunt u uw installaties optimaal voorbereiden, welke situaties kunt u

Exclusieve aanbieding na training

De Geberit AquaClean trainingen zullen met regelmaat plaatsvinden. De eerste trainingen zijn gepland op dinsdag 9 juli, dinsdag 16 juli, woensdag 3 september en maandag 16 september. Mocht het u op deze data niet schikken wees dan niet getreurd, in het najaar volgen er meer trainingen waarvan de data later bekend worden gemaakt. Deelnemers van de training worden tevens beloond met een exclusieve AquaClean aanbieding. Genoeg redenen voor het volgen van de Geberit AquaClean training in het Geberit Informatiecentrum in Nieuwegein.

Deelname is gratis, schrijf u vandaag nog in via www.geberit.nl/cursussen/

in bestaande woningen tegenkomen, wat is het stappenplan van de installatie van een douchewc en welke uitleg geef je aan de klant na installatie.

Daarnaast ontvangt u tips en aanwijzingen over de benodigde service en onderhoud van deze producten. Doordat u installatie, onderhoud en service daadwerkelijk in de Geberit praktijkruimte uitvoert, krijgt u hierin optimaal inzicht en behendigheid.

Word AquaClean montagespecialist

Gezien de stijgende vraag naar Geberit AquaClean douchewc's, verwacht de consument dat Nederlandse installateurs en monteurs tot voldoende kennis over de douchewc beschikken. Door Geberit opgeleide en gekwalificeerde installateurs profiteren daarom ook van diverse voordelen:

- Certificaat van deelname, waarna u zich officieel Geberit AquaClean montagespecialist mag noemen.
- Geberit AquaClean promotiepakket zoals een t-shirt en sticker voor uw bestelbus, wij stellen materiaal ter beschikking voor uw eigen promotiemateriaal, bijvoorbeeld voor in brochures of op uw website: teksten, foto's en video's, etc.
- U wordt actief door Geberit gepromoot als AquaClean montagespecialist op social media, beurzen, onze website, etc.
- Profiteer van speciale aanbieding voor u en uw klant.

Deelname is gratis, schrijf u vandaag nog in via www.geberit.nl/cursussen/

Bij Geberit AquaClean Experience Center zijn uw klanten in de beste handen

Stuur uw klanten naar deze unieke showroom

Het Geberit AquaClean Experience Center in Nieuwegein is dé plek waar alle kennis over de AquaClean douchewc te vinden is. Alle lijntjes en vragen over de Geberit AquaClean douchewc komen uiteindelijk samen bij Ilse Jansen en Wendy Slot en ook regelen zij de bezoeken aan het exclusieve Geberit AquaClean Experience Center in Nieuwegein. Conclusie: als er ergens specialisten zijn die de vraag hoe consumenten reageren op de kennismaking met de douchewc kunnen beantwoorden, dan zit je bij hen 'geramd'. En dat is wel een prettige gedachte als u uw klanten naar hen verwijst: in betere handen kunt u ze niet terecht laten komen en de douchewc's kunnen meteen getest worden.

Normaal is op zondag de parkeerplaats van Geberit aan de Fultonbaan in Nieuwegein uitgestorven. Zondag 19 mei was dat anders. Toen werd de Geberit AquaClean Inspiratiedag gehouden (let op: hier komen

'ZIEN, VOELLEN EN ERVAREN, IS VAAK GELOVEN'

er nog meer van later dit jaar) en vonden meer dan 40 koppels en complete gezinnen, inclusief kinderen, de weg naar het informatiecentrum van Geberit om voor het eerst kennis te maken met het fenomeen douchewc. Ze konden ter plekke aan een geolied team met enthousiaste medewerkers alle denkbare vragen stellen én ze konden de douchewc ervaren.

"Het was een heel geslaagde middag", blikt Ilse Jansen tevreden terug. "We hebben zeer informatieve en goede gesprekken gevoerd met deze zogenaemde 'hot prospects'. Mijn inschatting is dat het wel heel gek moet lopen als hier geen verkopen uit voortkomen."



Ilse Jansen (links) informeert mogelijke klanten.



INFORMEREN

Geberit verkoopt geen producten aan de eindgebruikers. Installerend Nederland, dat is waar Geberit zich op richt. Maar dat wil natuurlijk niet zeggen dat je mogelijke klanten niet kunt informeren. Sterker: er is geen plek in Nederland waar meer kennis is over de Geberit AquaClean douchewc (en over alle andere producten en leidingssystemen) dan bij het Geberit AquaClean Experience Center aan de Fultonbaan 15 in Nieuwegein.

Hier staan alle modellen AquaClean in slagorde opgesteld, zodat consumenten ze goed met elkaar kunnen vergelijken. Dat is dan ook precies waar Ilse Jansen en haar collega Wendy Slot zich op richten: zo veel mogelijk bruikbare informatie overbrengen aan potentiële klanten. Daarnaast zoekt Geberit op dit moment AquaClean montage-specialisten om consumenten na een bezoek door te verwijzen naar een gespecialiseerde monteur voor de installatie van een douchewc.

DOORVERWEZEN

Nog even terug naar zondag 19 mei, naar de bezoekers. Een aantal van hen heeft de weg weten naar Nieuwegein weten te vinden door informatie die zij via allerlei media tot zich kregen. Maar er zijn er ook die zijn doorverwezen door een installatiebedrijf waar de vraag is neergelegd of het iets kan betekenen bij de installatie van een douchewc. Een goed voorbeeld is een dame die samen met twee vriendinnen een bezoek bracht.

Ze zegt: "Onlangs had ik een probleem met het toilet in de

badkamer en dezelfde dag nog was een installateur ter plekke om dit te repareren. Over een jaar is mijn man met pensioen. Dan willen we de badkamer hebben verbouwd en ik legde de installateur de vraag voor of zo'n douchewc iets voor ons zou zijn. Hij vertelde eerlijk dat hij er wel iets maar niet alles over wist, maar dat wij bij Geberit in Nieuwegein aan het goede adres zouden zijn. Zo zijn we hier gekomen en ik kan niet anders zeggen dan dat de informatie indrukwekkend en volledig is."

ONTZORGEN

Dit is koren op de molen van Ilse Jansen en Wendy Slot die alles weten over de AquaClean en alle vragen kunnen beantwoorden. Die vragen worden trouwens niet alleen fysiek in de showroom gesteld, maar dat kan ook telefonisch of via de mail. "Wij zijn er verantwoordelijk voor om alle informatie van consumenten die bij ons binnenkomt dusdanig op te volgen dat een lead een klant wordt", omschrijft Ilse haar functie. En er is meer, want ook mensen die reeds een AquaClean hebben, zijn hier aan het goede adres.

Wendy Slot: "We staan iedereen te woord en initiëren bijvoorbeeld ook klanttevredenheidsonderzoeken." Ilse: "Eigenlijk ontzorgen we de installateur. Wij beseffen dat een installateur, en helemaal de kleinere installatiebedrijven en zzp'ers, niet alles weten over de douchewc. Even een belletje naar ons en wij regelen dat hun klanten alle informatie krijgen die ze maar wensen."

Er zijn ook mensen die spontaan binnenwandelen. Dat mag geen probleem zijn, maar bij voorkeur willen de dames dat er een afspraak wordt gemaakt. "Want dan kunnen we dat inplannen, uitgebreid de tijd nemen en het gesprek goed voorbereiden. Het mooist is al installateurs samen met hun klanten langskomen, want dan kunnen we direct de installatietechnische aspecten van het geteste en gekozen model bespreken", zegt Slot.

TESTEN

Een gesprek met een prospect begint altijd met het uitwisselen van informatie en een inventarisatie van de meest brandende vragen, op basis waarvan de verschillende mogelijkheden worden getoond. Wendy: "Iedereen heeft andere vragen en wensen en aan de hand daarvan laten we de verschillende modellen zien. En als mensen de douchewc willen ervaren - want vergeet niet: het is voor de meeste de eerste ervaring - dan kunnen ze gebruikmaken van alle modellen in het gebouw zodat de beste keus kan worden gemaakt."

RIJP EN GROEN

Wat betreft het soort vragen dat klanten hebben: dat is rijp en groen door elkaar. "Vrijwel altijd gaat het om de verschillen tussen de modellen zodat ze een goed beeld kunnen krijgen van welke douchewc het best bij hen past. Maar een vraag die ook vaak voorkomt, is of een douchewc echt goed reinigt. Dat kunnen ze hier ervaren."

Na het bezoek krijgt men een goodiebag met informatie over de gemakken van de douchewc, een overzicht van de modellen én een klein presentje en we vragen de persoonlijke contactgegevens zodat we informatie kunnen nasturen."

ENTHOUSIASTER

Wendy en Ilse weten inmiddels dat een eerste ervaring doorgaans als zeer prettig wordt ervaren en naar meer smaakt. Ilse: "Veel bezoekers van het Experience Center hebben al een bepaalde interesse in het fenomeen douchewc en onze ervaring is dat wanneer ze hier hun eerste ervaring hebben ze alleen maar enthousiaster worden. Zien, voelen en ervaren, is vaak geloven."



Hoezo, de douchewc is nieuw? Geberit AquaClean bestaat ruim 40 jaar!

Het "Japanse toilet" komt uit Zwitserland

Naast het land van de rijzende zon is Japan ook het land van de douchewc's. In geen enkel ander land is een zachte reiniging met water zo diepgevoerd en wijdverspreid als in Japan. Anders dan je misschien zou verwachten is de douchewc niet in Japan, maar in Zwitserland uitgevonden en wordt nu ook in Europa steeds populairder.

Wie heeft gereisd door Japan weet dat douchewc's bijna onvermijdelijk zijn. De wc's die je reinigen met water zijn echt overal te vinden. Van hotels tot

en met treinstations, en van ho-recagelegenheden tot tempels. De Japanners, die bekend staan om de hoge eisen die ze stellen aan lichaamsverzorging en persoonlijke hygiëne, erkenden al vroeg de voordelen van deze ingenieuze combinatie van toilet en bidet en zorgden ervoor dat deze innovatie begin jaren tachtig snel een succes werd. Sindsdien zijn er - volgens het vakblad Asiaspiegel - ruim 30 miljoen van deze zogeheten 'washlets' verkocht. Inmiddels heeft bijna 80 procent van alle Japanse huishoudens een douchewc.

DE DOUCHEWC IS EEN ZWITSERSE UITVINDING

Toch is de douchewc geen Japans idee. De Zwitser Hans Maurer heeft deze vorm van reinigen bedacht. Hij heeft twee jaar gewerkt aan de ontwikkeling van zijn extreem hygiënische toilet, dat hij in 1957 paten-

GEBERIT WAS EERDER MET DE DOUCHEWC DAN DE JAPANNERS

teerde. Helaas voor hem liep hij te ver voor de troepen uit: hij had slechts beperkt succes. De culturele taboes waren destijds te sterk in Europa. Toen het patent van Maurer in 1977 afliep, grepen de - hygiënegerichte - Japanners hun kans. Het eerste Japanse product werd gelanceerd in 1980. Amper twee jaar later waren er al 20 leveranciers van douchetoiletten op de Japanse markt actief.

GEBERIT INTRODUCEERDE EERSTE DOUCHEWC IN 1978

Ook Geberit zag in die tijd de voordelen van het reinigen met water en startte in de jaren zeventig met de ontwikkeling van haar douchewc's. In 1978 - nu eenenveertig jaar geleden en dus twee jaar voor de Japanners de voordelen ontdekten en omarmden - introduceerde Geberit het douchewc-opzetsysteem Geberella. Op het eerste gezicht verschilde het innovatieve opzetsysteem met ingebouwde douchefunctie nauwelijks van een normale

wc-zitting. Geheel volgens het Geberit systeemconcept was deze innovatieve wc-zitting zo ontworpen, dat het uiterst eenvoudig op elk wc-keramiek paste en gemonteerd kon worden. Bovendien kwam Geberella in dezelfde kleurenreeks als het Geberit wc-reservoir, waardoor

ze perfect gecombineerd konden worden. Een jaar later werd de Geberit-O-Mat - het eerste complete systeem - geïntroduceerd.

INTELLIGENTE DOUCHEWC'S VINDEN HUN WEG NAAR DE BADKAMER

Het zou echter nog een tijdje duren voordat deze intelligente douchewc's hun weg zouden vinden naar badkamers in de rest van Europa. Niettemin bleef Geberit onverschrokken haar douchewc-concept doorontwikkelen en positioneerde zich met steeds meer succes in dit segment. Tot 2009 heeft Geberit de eerste moderne wandhangende douchewc's verkocht onder de merknaam Balena. Vanaf 2009 is met Geberit AquaClean een volledig verbeterde productlijn gelanceerd die nieuwe en zeer hoge normen voor persoonlijke lichaamsverzorging stelt.

MET RIJKE ERVARING OP WEG NAAR DE TOEKOMST

Geberit kijkt met trots terug op

41 jaar douchewc-ervaring en gebruikt deze voorsprong bij een constante zoektocht naar verbeteringen van de AquaClean. Het uitgangspunt van Geberit is namelijk: goed kan altijd beter. Van kinderziekten zoals je die nog weleens bij andere producenten ziet, heeft Geberit allang geen last meer en ook de technologie is beproefd. Dat vindt plaats in ultramoderne laboratoria en met de allerbeste testfaciliteiten.

DE BASIS STAAT ALS EEN HUIS

Hiermee staat de basis als een huis en kan er verder worden nagedacht over gewenste verbeteringen. En pas als blijkt dat een innovatie echt toegevoegde waarde heeft, wordt deze toegepast. Enkele recente voorbeelden zijn de whirlspray douchetechnologie, de TurboFlush spoeltechnologie, de temperatuurregeling van de waterstraal en de verwarmde toiletzitting.

OOK EENVOUDIGE INSTALLATIE IS BELANGRIJK

Maar er is meer dan het product alleen. Geberit stelt zich op het standpunt dat elke sanitairinstallateur er baat bij heeft om in zo weinig mogelijk tijd zo veel mogelijk werk te verzetten en die gedachtegang komt terug bij de zoektocht naar installatiegemak. Elke Geberit AquaClean kan binnen enkele uren door één persoon worden geïnstalleerd en dat is erg handig in de huidige tijd waarin elk uur tijdwinst en installatiegemak er één is. Slim Bekeken, noemt Geberit dat.



Dit doet Geberit AquaClean allemaal met de mens

Gebruikers aan het woord

Met de Geberit AquaClean douchewc heeft u, met één druk op de knop, een fris gevoel alsof u net gedoucht hebt. Daarom zijn steeds meer mensen enthousiast geworden over de zachte en natuurlijke reiniging van de AquaClean douchewc en willen dit niet meer missen. Niets reinigt beter en zachter dan water. Het aantal gebruikers van een douchewc groeit met de dag en als gevolg daarvan neemt ook het aantal enthousiaste gebruikers toe. Een aantal reacties van gebruikers die bij Geberit zijn binnengekomen spreken wat dit betreft boekdelen. En, bij nader inzien, zijn dit allemaal verkoopargumenten waarmee u als installateur consumenten kan overtuigen. Kortom: laat u inspireren.."



Carien van Dongen en Sybe Waarts:
"De installatie is een fluitje van een cent. De monteur kwam om 10.00 uur en 's middags om 14.00 uur was hij klaar."

Ger Loer: "Het verschil tussen een gewoon toilet en een douchewc laat zich verklaren met: wat is het verschil tussen een lelijke eend en een Rolls Royce? De Geberit AquaClean is de Rolls Royce."



Annick Heijens: "Als ik aan anderen vertel wat voor toilet wij hebben, noem ik het altijd een wellness-toilet."



Manager Boutique Hotel-Restaurant De Zwarte Boer (vier sterren, één douchewc): "Iedereen is altijd enthousiast over de douchewc. Want waarom zou je in een hotel minder luxe willen ervaren dan thuis?"



Marie-Cécile Moerdijk: "Je denkt in eerste instantie dat een AquaClean pure luxe is, maar zodra je eraan gewend bent, is het geen luxe meer maar noodzaak."

'Als je eenmaal een douchewc geprobeerd hebt, ben je verslaafd'

Is wc-papier gebruiken wel hygiënisch? Die vraag legde verslaggeefster Aliëtte Jonkers van de Volkskrant onlangs voor aan Ben Witteman, buitengewoon hoogleraar voeding en darmgezondheid in transmurale zorg en maag-darm-leverarts in Ziekenhuis Gelderse Vallei in Ede. Nee dus en zo hoor je het ook eens van

enthousiast gebruiker van de douchewc en hij heeft er ook al enige tijd één thuis. "Het is fantastisch", bezweert hij. "Als je het eenmaal geprobeerd hebt, ben je verslaafd."

PARASITAIRE INFECTIES

Het voordeel van de douchewc is, zegt Witteman, dat er geen sprake is van wat in dokterstaal het 'fecaal-orale contact' heet. Oftewel: de handen komen niet in contact met de anus. Is dat wel het geval, dan is het risico op parasitaire infecties wat groter.

BESCHADIGEN

En wc-papier, al is het nog zo zacht, kan de huid rond de anus beschadigen. "Geen pretje bij aambeien en andere aandoeningen, zoals de ziekte van Crohn",



meldt Jonkers. Onder de darmpatiënten van Witteman bevinden zich daarom veel bezitters van een Japans toilet, want, zegt Witteman, "als je twintig keer per dag naar de wc moet, is het veel te pijnlijk om wc-papier te gebruiken. De huid wordt helemaal schraal."

'TOILETPAPIER IS GEEN PRETJE BIJ AAMBEIEN

niemand vanuit een gezondheidsinvalshoek. Witteman is niet voor niets, zo blijkt, een

Frans Bauer is ambassadeur van de douchewc



Foto: Peter Smulders

Niels van der Laan en Jeroen Woe hebben in de laatste uitzending van afgelopen seizoen van hun satirische programma 'Even tot hier' (een programma van BNNVARA) Frans Bauer gebombardeerd tot ambassadeur van de douchewc of, zoals zij het noemen, van het Japans toilet.

Dat kan geen kwaad, een ambassadeur, want het is precies zoals Van der Laan zei: rond het reinigen met water na afloop van het toiletbezoek hangt nog wel een zeker taboe. "Daar moeten we wel wat aan doen", zei Van der Laan, waarop Woe inhaakte met de woorden: "We moeten het normaal gaan maken. Dit toilet moet van iedereen worden, van het volk."

Daar hoort, vinden beiden, een ambassadeur bij en dat is Frans Bauer. De Brabantse volkszanger zong namelijk op de melodie van zijn populaire nummer 'Heb je even voor mij' de tekst 'Nooit meer vegen voor mij.' Dat was bedoeld als persiflage, maar de tekst kan moeiteloos worden gebruikt voor een reclamefilmpje van de douchewc.



Wilt u het nummer luisteren? Scan de QR Code hiernaast en zing lekker mee!



Foto: Peter Smulders

Douchewc inspiratiebron voor programmamakers

De douchewc inspireert steeds meer programmamakers op radio en tv. In bovenstaand artikel wordt stilgestaan bij het lied 'Nooit meer vegen voor mij' dat Frans Bauer onlangs bij wijze van parodie zong in het programma 'Even tot hier', maar ook een bekende deejay als Domien Verschuuren raakte in de ban van de douchewc.

In een van zijn uitzendingen voor Qmusic (elke werkdag tussen 16.00 en 19.00 uur) had Domien onlangs telefonisch contact met Robin van den Brink, conceptmanager Geberit AquaClean. Verschuuren vroeg zich

onder meer af of het nou echt werkt, zo'n douchewc, en legde die vraag neer bij Van den Brink. Hij ging de uitdaging graag aan en nodigde Verschuuren onder meer uit om eens langs te komen in het Geberit AquaClean Experience Center in Nieuwegein om een en ander uit te proberen en om kennis te maken met dit voor hem blijkbaar nieuwe fenomeen. En die afspraak staat inmiddels. De uitkomst van de eerste AquaClean ervaring van Verschuuren wordt in de komende editie van InstallatieNieuws nader toegelicht.

■ **GEBERIT**

BESTEL EEN WC EN WE INSTALLEREN EEN WELLNESSRUIMTE.

GEBERIT AQUACLEAN. DÉ DOUCHEWC.



DESIGN
MEETS
FUNCTION

Ontdek een compleet nieuw gevoel van frisheid en hygiëne met Geberit AquaClean: de douchewc reinigt u na één druk op de knop met een warme waterstraal. Meer informatie over de Geberit AquaClean douchewc's vindt u op www.geberit-aquaclean.nl.

