

**St. Barbaraschool: minder kosten,  
meer bedrijfszekerheid**



**warm**nederland

Groningse woningcorporatie kiest voor de zon

**R&B Wonen tekent voor Nefit Safe & Sure**

Euroma stapt over op gas en kiest voor Buderus

Interview: **Boudewijn Goedhart (BouwKennis)**

# inhoud warm nederland december 2012



2



6



10



13



14



17

## Pagina 2:

### St. Barbaraschool bespaart energie

Dankzij de ideale combinatie van een Nefit-cascadesysteem en Buderus-regelingen daalden de energiekosten en steeg de bedrijfszekerheid aanzienlijk.

## Pagina 6:

### Interview met Boudewijn Goedhart (BouwKennis)

De directeur van BouwKennis schetst de kansen en de toekomst voor de bouw- en installatiebranche.

## Pagina 10:

### Nefit, innovatie op alle fronten

Nefit introduceert de Nefit MultiLine-split-warmtepomp, de Nefit TrendLine, de Nefit AquaPower II HR-ketels én de Nefit VentiLine-ventilatie-warmtepomp.

## Pagina 12: De energie van ... Jan Blom

Wat zijn de persoonlijke drives van Nefit's marketing-manager?

## Pagina 13:

### R&B Wonen tekent Nefit Safe & Sure-contract

Zeeuwse woningcorporatie beslist niet op basis van de laagste aanschafprijs, maar kiest voor total cost of ownership.

## Pagina 14:

### Koninklijke Euroma stapt over op gas

Samen met de keuze voor Buderus levert dat de kruiden- en specerijengigant

uit Wapenveld een pittige energiebesparing op.

## Pagina 17:

### Groningse corporatie kiest voor de zon

Financiële besparingen met nieuw Nefit SolarLine-zonneboilersysteem laat De Huismeesters volledig ten goede komen aan haar huurders.



12



20

**Pagina 20:**  
**Nefit-trainingen voor  
installateurs**

De komst van nieuwe, duurzame technologieën maakt dat installeren in Nederland zich de komende jaren continu moet blijven scholen. Nefit neemt daarbij haar rol in de overdracht en uitwisseling van kennis en ervaring serieus.

## Ik kan me geen pessimisme veroorloven

**C**risis? Krimpende budgetten? Boudewijn Goedhart van Bouw-Kennis onderkent in een uitgebreid interview dat bouw- en installatiebedrijven het zwaar hebben. Maar hij wijst liever op de vele marktkansen die er in het verschiet liggen. Daarmee onderstreept hij wat ik in de vorige editie van Warm Nederland al schreef: ik kan mij geen pessimisme veroorloven. Gelukkig denken velen net zo.

De St. Barbaraschool in Amsterdam stapte over op een nieuw Nefit-cascadesysteem. Een investering die 30% energiebesparing, optimale bedrijfszekerheid en flink lagere onderhoudskosten oplevert. En in vijf jaar is terugverdiend. Koninklijke Euroma in Wapenveld stookte jaren noodgedwongen op olie. Na de aanleg van een gasleiding en een compleet nieuw Buderus-systeem gingen de energiekosten van deze kruiden- en specerijengigant aanzienlijk omlaag.

Ook woningcorporaties investeren in duurzaamheid en pakken hun besparingskansen. In Groningen bewijst woningcorporatie De Huismeesters haar huurders een dienst. Een Nefit-zonneboilersysteem brengt de stookkosten flink omlaag, maar de huren worden niet verhoogd. En de Zeeuwse corporatie R&B Wonen kiest met de ondertekening van een Nefit Safe & Sure-contract niet langer voor de laagste aanschafprijs, maar voor *total cost of ownership* gedurende de gehele levensduur van installaties. En Nefit zelf? Wij innoveren op alle fronten. Op de nieuwspagina's leest u met welke nieuwe, innovatieve oplossingen wij samen met u kansen willen verzilveren. Verderop vertelt product-trainer Gert Brommer hoe we installateurs in staat stellen continu mee te innoveren.

Ik kan me geen pessimisme veroorloven. En u? Laat u niet tot pessimisme verleiden. En doe daarbij inspiratie op in deze nieuwste Warm Nederland!

**Henk de Bruijn** Sales Manager Zakelijke Markt Nefit





De leerlingen van de Amsterdamse St. Barbaraschool zitten er weer warm bij.

De installatie in de St. Barbaraschool is een prima praktijkvoorbeeld van hoe een Nefit-cascadesysteem, Buderus-regelingen en bestaande pompen en groepen een heel betrouwbare en energiebesparende combinatie kunnen zijn.



Ideale combinatie Nefit TopLine-cascade en Buderus-regeling

# Energierekening van de St. Barbaraschool flink omlaag, bedrijfszekerheid fors omhoog

**Kan onze energierekening niet omlaag? Dat was feitelijk de vraag die de St. Barbaraschool in Amsterdam vorig jaar stelde aan installateur Toine Toepoel van Lammers Toepoel Installatietechniek. De oplossing staat inmiddels op de zolderverdieping van het uit 1888 stammende schoolgebouw: vier Nefit TopLine HR-ketels in cascade aangestuurd door twee Buderus Logamatic-regelingen. Goed voor een energiebesparing van circa 30% en een terugverdientijd van circa vijf jaar.**

**W**ij werken voor een scholenstichting die diverse Amsterdamse scholen vertegenwoordigt, waaronder deze St. Barbaraschool', vertelt Toine Toepoel, terwijl hij ons voor gaat naar de stookruimte. 'Belangrijke onderwerpen in deze tijd zijn het binnenklimaat van scholen en kostenbesparingen. Voor klimaatverbeteringen zijn, naast een goed verwarmingssysteem, vooral ventilatie, licht en dergelijke van invloed. Met name voor het besparen op de energierekening zagen wij op verwarmingsgebied direct kansen.'

## **30% energiebesparing**

Voor Toepoel was vooraf de keuze voor Nefit snel gemaakt. 'De kennis en ervaring die Nefit inbrengt, is enorm. En de vertrouwde serviceorganisatie staat altijd voor ons klaar en denkt mee en vooruit.' Toepoel schakelde accountmanagers Henk Bouwman (Buderus) en Gene Milar (Nefit) in.

Samen bekeken ze de situatie ter plekke. Milar: 'Er stonden hier twee flinke VR-ketels uit 1985. Met een reusachtige, verouderde regelingenkast. Samen hebben wij een advies, een besparingscan en een offerte op maat gemaakt. Twee Nefit TopLine HR 100-ketels en twee Nefit TopLine HR 70-ketels twee aan twee ruggelings geschakeld. Toine heeft het voorstel aan de scholenstichting gepresenteerd.' De combinatie van duidelijke documentatie en heldere berekeningen, zo'n 30% energiebesparing en de mogelijkheid om de investering in vijf jaar terug te verdienen, gaven bij de scholenstichting de doorslag.

## **Bedrijfszekerheid en lage kosten**

Ook andere zaken spelen volgens Toepoel mee in zo'n beslissing. 'Het geleidelijke moduleren van deze Nefit-cascadesystemen bij meer of minder warmtevraag levert een veel hoger rendement. ►



Door een op de oude sparing passende dakkap (rechts, achteraan) wordt de nieuwe rookgasafvoer van vier Nefit TopLine-ketels gevoerd.



**'De kans dat leerlingen hier in de kou zullen zitten is echt nihil.'**



Installateur Toine Toepoel en Nefit-accountmanager Gene Milar bij de twee Buderus-regelingen.

**‘Naast een flinke besparing op de energiekosten worden met dit nieuwe Nefit-cascadesysteem ook de onderhoudskosten fors teruggedrongen.’**

De optimale bedrijfszekerheid en de lange levensduur zijn belangrijk, de prestaties worden gelijkmatig over de vier ketels verdeeld. Mocht een van de ketels onverhoopt uitvallen, dan nemen de andere drie het moeiteloos over. Tel daar de kwaliteit en zekerheid van Nefit bij op en je weet: de kans dat leerlingen hier in de kou zullen zitten is echt nihil. Een ander belangrijk punt is dat je naast een flinke besparing op de energiekosten met dit nieuwe Nefit-cascadesysteem ook de onderhoudskosten fors terugdringt. Die lopen bij een verouderde installatie door de jaren heen flink op. Vergeet ook het duurzaamheidsaspect niet. Er wordt met een vervanging als deze zo'n 16.000 kg minder CO<sub>2</sub> uitgestoten.’

### **Buderus-regeling**

De bestaande verdeler/verzamelaar, de drie menggroepen en de circulatiepompen worden in de nieuwe situatie gewoon gebruikt. Voor de in het schoolgebouw gevestigde kinderopvang werd met behulp van een Nefit HSM25E-menggroep-unit een extra groep aangemaakt, omdat kinderen daar met name voor en na de reguliere schooltijden verblijven en de warmtevraag daar dus afwijkt. Gene Milar: ‘Die oude enorme regelingenkast moest vervangen worden, onderdelen daarvoor zijn niet meer te krijgen en het risico dat het apparaat kapot zou gaan was groot. Ervoor in de plaats hangen nu twee slimme, compacte Buderus Logamatic 4122-regelingen, met een FM457-cascade-module en twee FM442-mengklepmodules. Weersafhankelijk zijn de gewenste temperatuur, schakeltijden en dergelijke geprogrammeerd en

worden de driepuntsgestuurde mengkleppen en groeppompen aangestuurd. Het mooie van deze situatie is dat we laten zien hoe goed de combinatie tussen een Nefit-cascade, Buderus-regelingsapparatuur en een bestaande groepen- en pompensituatie werkt.’

### **Gebruiksvriendelijkheid**

Ook gebruiksvriendelijkheid was een belangrijke wens van de St. Barbaraschool. ‘Daarom zijn in het kinderdagverblijf en in een van de schoolruimtes twee Buderus BFU-ruimteregelaars geplaatst’, legt Toepoel uit. ‘Het personeel kan zo eenvoudig met de hand de temperatuur en tijden aanpassen aan de standaardinstellingen. Handig als er bijvoorbeeld ouderavonden of schoolvakanties zijn.’ Op het dak ten slotte prijkt het sluitstuk van het systeem: een door Alukan uit Hasselt op maat gemaakte dakkap. ‘De kap past precies op de sparring waardoor de oude rookgasafvoer naar buiten ging. Met deze oplossing gebruiken we dezelfde sparring voor de nieuwe rookgasafvoer van de vier Nefit TopLine-ketels.’

### **Samenwerking belangrijk**

Toepoel is al jaren Nefit-dealer en vindt hechte samenwerking ter ondersteuning van zijn bedrijfsvoering belangrijk. ‘Bijvoorbeeld ook op het gebied van zonne-energie, en dan zowel zon-elektrisch als zon-thermisch. Onlangs nog hebben we in nauwe samenwerking een PV-zonnestroomsysteem geïnstalleerd. Gedurende het hele traject - van calculatie tot oplevering - ben ik gebaat bij de back-up die Nefit mij biedt.’ ■

Boudewijn Goedhart (BouwKennis) ziet positieve toekomst voor bouwbranche

# ‘Het roer moet om, dan zijn er kansen genoeg’

**De economische crisis hakt er voor veel bedrijven in de bouw- en installatiebranche fors in. Boudewijn Goedhart, algemeen directeur van BouwKennis, laat daar geen twijfel over bestaan. Maar het roer moet om. Voor ondernemers die creatief, klantgericht, transparant, innovatief en duurzaam durven te zijn, ziet hij kansen genoeg.**

## **De nieuwste marktgegevens liggen op je bureau. Hoe staat het ervoor?**

‘Het aantal nieuwe woningen dat gereed gemeld wordt, daalt in 2012 naar 48.000 en keldert door naar 41.000 in 2014. De doorstroming op de Nederlandse woningmarkt zit nog altijd muurvast. De totale markt voor nieuwbouwwoningen wordt gehalveerd.’

## **Hoe reageren bouw- en installatiebedrijven op die krimpende markt?**

‘Grofweg zie je twee scenario's. Een groot deel van de markt snijdt in kosten en personeel en gaat stilzitten. Overleven en wachten op betere tijden. Ik vind dat een begrijpelijke keuze. Het is een standaardreflex en sommige bedrijven kunnen ook echt niet anders. Maar het levert op lange termijn wél een achterstand op. Want een kleine groep ondernemers pakt de crisis nu bij de kop en durft anticyclisch te denken: ze zien kans om kapitaal aan te wenden en investeren dat juist nu in innovatie. Daarmee komen zij volgens mij straks als sterkste uit de bus.’

## **Innovatie is een breed begrip. Waar moeten we aan denken?**

‘Technische innovatie uiteraard, maar in mijn

optiek vooral innovatie in de bouwketen zelf. De noodzaak tot vernieuwing van samenwerkingsvormen en meer klantgerichtheid was er tot enige tijd geleden niet. Er was werk zat. Innovatief denkende ondernemers zien in ieder geval nu in dat het totale marktvolume niet meer een vast gegeven is. In de huidige economische situatie concurrer je als keten op de woningmarkt ook met de auto- en reisbranche. Gaan we verhuizen, verbouwen of kiezen we voor iets anders, is de overweging van consumenten. Echte klantgerichtheid is dus essentieel.’

## **Best lastig voor een branche die de afgelopen jaren niet altijd een positief beeld wist op te roepen ...**

‘Het imago van de bouwbranche heeft een flinke “boost” nodig om het vertrouwen van klanten terug te winnen. De klant wil dat er eerst geluisterd wordt naar behoeften en wensen. Geen standaardoplossingen dus, maar maatwerk. Binnen budget blijven en volgens planning opleveren graag. Geen partijen die elkaar de schuld blijven geven van fouten terwijl de eindgebruiker met de gebakken peren zit. Vooraf nee durven zeggen als een project qua geld, tijd of risico's niet verstandig is om aan te pakken, in plaats van de opdracht aannemen en later wel zien of het





Boudewijn Goedhart:  
**'Ik ken een binnenhuisarchitect die  
hoofdaannemer van bouwprojecten is.'**

## **‘De Nederlandse bouw- en installatiebranche moet weer een “love brand” worden.’**

gefixst kan worden. Transparantie over hoe de winsten en faalkosten verdeeld worden. Geen schimmigheid meer, opdrachtgevers willen vooropstaan en eisen inzicht. En bedrijven in de bouwketen moeten vooral hun passie tonen. Zodat mensen niet bevreesd zijn dat er “bouwvolk” over de vloer komt, maar juist blij zijn met die professionals die hun rijke kennis en ervaring inzetten om problemen op te lossen en gebouwen en installaties mooier, beter en duurzamer te maken. De Nederlandse bouw? Daar moeten we weer trots op kunnen zijn. Juist nu het roer om moet, zijn er kansen om er een “love brand” van te maken.’

### **De nieuwbouw ligt nagenoeg stil. Wat betekent dat voor marktpartijen?**

‘Onze bevolking groeit. En er ontstaat langzamerhand een grotere, latente verhuisbereidheid onder mensen. Dat betekent dat er op termijn voldoende woningen moeten zijn die voldoen aan de wensen van deze tijd. Nieuwbouw is dan echt weer nodig, omdat we anders een woningtekort krijgen. Bovendien hebben we een bestaande woningvoorraad die niet toekomstbestendig is. Er moet en zal flink gerenoveerd worden. Woningcorporaties focussen zich daar ook op. Ben jij als aannemer specialist in renovatie? Of een installateur die de oplossing altijd in duurzaamheid zoekt? Durf die keuzes te maken en onderscheid je ermee van de massa. Ook de

vergrijzing biedt kansen. Er is steeds meer vraag naar woningen waar mensen gedurende hun levensloop in kunnen blijven wonen. En waar zorg aan huis mogelijk is. Speel je daarop in, dan draagt dat bij aan je eigen bedrijfssucces én aan het branche-imago.’

### **Hoe staat het er in de utiliteit voor?**

‘Ook daar liggen ondanks de crisis kansen in het verschiet. Kijk naar de kantorenmarkt. Deskundigen uit die markt schetsen het volgende beeld: een derde van de kantoorpanden in Nederland is goed, een derde is rijp voor de sloop en moet deels vervangen worden door nieuwbouw. Kantoren die klaar zijn voor de toekomst. Moderne uitstraling, hightech infrastructuur, moderne installaties, duurzaam. Een derde van de huidige hoeveelheid kantoorpanden moet vanwege leegstand volgens diezelfde deskundigen worden herbested. Er wordt gedacht aan studentenhuysvesting om de schaarste aan studentenwoningen op te lossen. Prima plan. Maar het sanitair en het leidingenwerk van een kantoorpand bijvoorbeeld zijn niet toereikend voor zo’n nieuwe groep bewoners. Dat biedt kansen voor installateurs die slimme, innovatieve oplossingen hebben om dat probleem op te lossen. Hetzelfde geldt voor de Nederlandse schoolgebouwen. Verlichting en binnenklimaat moeten daar de komende jaren veel beter. Moet een modern schoolgebouw multifunctioneel zijn en een buurt-

Boudewijn Goedhart is ook de drijvende kracht achter de BouwKennis Jaarprijs en het online platform [www.bouwkennisblog.nl](http://www.bouwkennisblog.nl).

functie vervullen? Leren kinderen straks met de iPad? Gaan ze überhaupt in de toekomst nog naar school of ontstaat er zoiets als "het nieuwe leren"? En wat betekent dat dan voor het ontwerp, voor de indeling, de inrichting en de technische infrastructuur? Wie het antwoord heeft en de oplossing biedt, is winnaar.'

#### **Wie hebben de sleutel voor succes in handen?**

'De partijen die traditioneel een uitvoerende rol vervullen. Zij zouden vaker een leidende positie moeten opeisen. En moeten zorgen dat rondom hun specifieke kennis en ervaring een bouwplan ontwikkeld wordt. Ik ken een binnenhuisarchitect die hoofdaannemer is van bouwprojecten. Die draait het hele denken om, werkt als het ware van binnen naar buiten. Ik zie ook voor installatiebedrijven die rol van hoofdaannemer weggelegd. Juist omdat de installateur bij de bouw van een huis, een kantoor of een fabriek de leefbaarheid en het comfort in grote mate bepaalt. En we ontwikkelen binnenkort geen duurzame woningen en wooncomplexen meer, maar complete zelfvoorzienende woonwijken die zelfs energie gaan leveren. De installatiebranche is daarin "leading". Of neem nu een ziekenhuis. Bedenk je als installateur eens met welke duurzame bijdragen jij de alsmaar stijgende kosten omlaag kunt brengen. Op die manier lever je ook een wezenlijke bijdrage aan maatschappelijke vraagstukken. Wie creatief is, gaat volgens mij een mooie toekomst tegemoet.' ■



#### **Over BouwKennis**

BouwKennis is een toonaangevende leverancier van strategische markt- en marketinginformatie voor bedrijven in de bouw-, installatie- en vastgoedmarkt. Onafhankelijk onderzoek vormt de basis, maar ook informatie van derden die door de eigen vakredactie van BouwKennis wordt gecontroleerd en verrijkt. Algemeen directeur Boudewijn Goedhart geeft sinds 2007 leiding aan de afdelingen Redactie, Sales en Marketing. Ook geeft hij regelmatig lezingen en is hij de drijvende kracht achter de BouwKennis Jaarprijs. Onlangs lanceerde BouwKennis een online platform waar ervaren spelers uit met name de bouw en de marketing hun kennis delen om marktgericht denken in de bouw te bevorderen. Kijk op [www.bouwkennisblog.nl](http://www.bouwkennisblog.nl).

### Nefit MultiLine-split-warmtepomp bespaart tot 35% energie

Met de nieuwe Nefit MultiLine-split-warmtepomp kan een bestaande of nieuwe Nefit HR-ketel in vrijwel elke situatie eenvoudig worden uitgebreid naar een duurzaam hybride systeem. In voor- en najaar haalt de MultiLine genoeg warmte uit de buitenlucht om de woning te verwarmen. Dat levert per jaar tot 35% energiebesparing op.

De Nefit-split-warmtepomp bestaat uit twee compacte units, waarvoor altijd wel een plekje te vinden is. De onopvallende en geluidsarme buitenunit (slechts 46 dB) bevat de eigenlijke warmtepomp, die warmte onttrekt aan de omgeving en opwarmt naar een hogere temperatuur. De binnenunit wordt aangesloten op een Nefit HR-combiketel en geeft de duurzame warmte af aan het water van het cv-systeem. De units zijn met elkaar verbonden door twee 1/4 inch-koudeleidingen. De binnenunit is uitgerust met intelligente software die het systeem aanstuurt. De ModuLine 400-thermostaat biedt de keuze uit twee regelstrategieën: kosten of milieu. Standaard is de kostenstrategie ingesteld, waarbij de gebruiker de prijzen van gas en elektra moet invoeren.

#### Eenvoudige montage

De Nefit MultiLine is eenvoudig te monteren. Bouwkundige of elektrische aanpassingen zijn niet nodig, behalve een muurdoorvoer voor de koudeleidingen. De buitenunit is tot zelfs 30 meter van de binnenunit te plaatsen. Nefit levert tal van praktische accessoires voor vloer-, wand- of dakbevestiging.



De komst van de Nefit MultiLine-split-warmtepomp biedt met name installateurs met een F-gassencertificering grote kansen. Daarom geeft Nefit speciale dealertrainingen over hybride systemen. *Meer weten?*

**Bel de Nefit DealerLine  
0570 - 67 85 66 of kijk op  
[www.nefit.nl](http://www.nefit.nl).**

### Nefit TrendLine met High Speed-warmtewisselaar

De Nefit TrendLine is een nieuwe, compacte kwaliteitsketel met een revolutionaire High Speed-warmtewisselaar. Slimme software brengt de behoefte van gebruikers in kaart en zorgt voor nauwkeurige warmwaterbereiding op maat.

De High Speed-warmtewisselaar werd met behulp van computersimulaties ontwikkeld en levert een perfecte warmteoverdracht over het gehele oppervlak van de wisselaar. Als eerste fabrikant ter wereld maakte Nefit bij de productie gebruik van Friction Stir Welding, afkomstig uit de lucht- en ruimtevaart. Met wrijvingswarmte wordt aluminium spanningsvrij aan elkaar gelast zonder het te smelten. Het vergroot de precisie en prestaties van de HR-ketel op revolutionaire wijze.

#### Razendsnelle en compacte wisselaar

Het resultaat van dit unieke ontwerp- en productieproces is een compacte blokvormige warmtewisselaar met gepatenteerde waterkanalen. Dankzij een groot oppervlak met een relatief geringe massa reageert de wisselaar onge-



kend snel op elke warmtevraag. De compacte wisselaar maakt ook de TrendLine zelf uiterst compact: 70 x 44 x 29 cm.

#### Slimme software

Intuïtieve software registreert het tappatroon van de gebruikers en optimaliseert de instellingen voor de warmwaterbereiding. Dit verlaagt het energiegebruik en verbetert de comfortbeleving. De TrendLine is met een Multi-Gasblok voorbereid op toekomstige wijzigingen in de gas-samenstelling. Voor de installateur is onder meer een nieuwe, tijdbesparende service-indicator aangebracht. De Nefit TrendLine is verder geschikt voor uitbreiding tot een duurzame hybride combinatie met bijvoorbeeld een Nefit-split-warmtepomp. De TrendLine is bovendien uitgerust met een nieuwe Low Energy A-pomp.

## Nieuwe Nefit TopLine AquaPower II extreem zuinig



voorzien van een 180° draaibare 2-pijps rookgasafvoeradapter. Ombouw naar propaan is eenvoudig mogelijk, evenals toepassing van inhibitoren en antivries. Ook aansturing van een tweede cv-pomp en de combinatie met bijvoorbeeld een warmtepomp of zonnepanelen behoren tot de mogelijkheden.

**Nefit introduceert de TopLine AquaPower II. Uitgerust met onder meer een nieuwe Low Energy A-pomp die elektriciteit bespaart met een subtiele, intelligente regeling op drukverschil.**

De Low Energy A-pomp van de TopLine AquaPower II moduleert op basis van brandervermogen, maar óók op basis van drukverschillen in de installatie. Hij verlaagt dus bijvoorbeeld zijn toerental automatisch als er een thermostaatkraan wordt dichtgedraaid. Omdat de pomp nooit onnodig hard werkt, is hij maar liefst 75% zuiniger dan conventionele pompen. Over de hele levensduur levert dit tot € 800,- aan elektriciteitsbesparing op. De subtiele gelijk drukregeling minimaliseert bovendien stromingsgeluid in cv-leidingen.

### **Klaar voor de toekomst**

De Nefit TopLine AquaPower II voldoet nu al ruimschoots aan de zuinigheidseisen die gaan gelden in 2015. De Nefit TopLine AquaPower II is met een Multi-Gasblok voorbereid op toekomstige wijzigingen in de gassamenstelling. De II-serie is verder standaard



## W-installateurs zeer tevreden over Nefit

De BouwKennis Marketing Score Card Klanttevredenheid peilt jaarlijks de klanttevredenheid van E-installateurs, W-installateurs en adviseurs over de belangrijkste fabrikanten en handelaren in de installatiesector. Net als in 2011 scoren Bosch en Nefit erg goed onder W-installateurs. Nefit komt dit jaar zelfs drie keer voor in de top 5: als fabrikant van cv-ketels, van warmtepompen en van boilers.

## Nefit VentiLine-ventilatiwarmtepomp

Nefit brengt een eigen ventilatiwarmtepomp op de markt. Deze Nefit VentiLine maakt gebruik van duurzame warmte uit ventilatielucht en bespaart daarmee tot 30% energie op zowel cv als warm water. Voor nieuwe en bestaande woningen met mechanische afvoer van ventilatielucht is het de meest kostenefficiënte, duurzame oplossing.

In een woning met natuurlijke toevoer en mechanische afvoer van ventilatielucht neemt de Nefit VentiLine de plaats in van de ventilatiebox. De Nefit VentiLine wordt gekoppeld aan een bestaande of nieuwe

*Lees verder op pagina 12 ►*





De energie van ... **Jan Blom**

Vervolg pagina 11.

Nefit-combiketel (met Gaskeur NZ-label). Zo ontstaat een hybride installatie met drie functies: ventilatie en warmte- en warmwatervoorziening.

#### **Continue basiswarmte**

De continue stroom warme ventilatielucht uit de woning wordt door de warmtepomp naar een hogere temperatuur gebracht en vervolgens gebruikt voor het opwarmen van tapwater en cv. Het is genoeg voor de continue productie van de basislast-warmte. De HR-ketel springt bij tijdens pieken. De warmtepomp heeft een uitstekend geïsoleerd boiler vat waarin 50 liter water wordt voorverwarmd. De combiketel zorgt voor de naverwarming.

#### **Eenvoudig te installeren**

Met de Nefit VentilLine zijn bij renovatie van bestaande bouw tot wel twee energielabelsprongen mogelijk, bij nieuwbouw is een EPC-reductie van 0,27 haalbaar. De CO<sub>2</sub>-uitstoot kan worden teruggedrongen met 40%. De VentilLine is voorzien van de allernieuwste DC-ventilator: zeer energiezuinig en ongekend stil.

## ‘Met sterke merken kun je nieuwe technologieën een boost geven’

‘Ik ben als marketeer voor Nefit begonnen en sinds enkele jaren ook nauw betrokken bij onze andere merken in de Nederlandse markt’, zegt marketingmanager Jan Blom. Het mooie van deze branche is dat je enerzijds de techneuten hebt die nieuwe vondsten doen en anderzijds de commerciële mensen die de vertaalslag kunnen maken naar de partijen die een kansrijke vondst daadwerkelijk willen gaan toepassen. Het bouwen van bruggen en het werken aan sterke merken is mijn grote drive.’

#### **Maatschappelijke relevantie**

Blom leverde op zijn wijze een bijdrage aan de opmars van de HR-ketel in de Nederlandse markt. ‘We ontwikkelen oplossingen met een maatschappelijke relevantie, producten die ertoe doen. Daar ben ik trots op. En als onderdeel van het wereldconcern Bosch staan we nog sterker.’

#### **Hoger doel**

Nefit is de afgelopen decennia volgens Blom echt uitgegroeid tot een ijzersterk merk. Dat maakt het volgens hem niet alleen mogelijk om de eigen producten en systeemoplossingen

goed te verkopen, maar het dient ook een hoger doel. Sterke merken kunnen de acceptatie en het succes van nieuwe technologieën bewerkstelligen. ‘Dient een nieuwe, duurzame technologie zich aan, dan ontstaat er in het begin altijd een ongewisse situatie in de markt. Moeten we er wel of niet voor gaan, is dan de vraag bij marktpartijen. Gaat een sterk merk als Nefit erachter staan en zetten wij zo’n technologie stevig in, dan kun je er een boost aan geven. En daarmee een brede marktacceptatie bewerkstelligen. Kijk maar bijvoorbeeld naar de solaroplossingen waar wij alle geloof in hebben. Ik wil juist met mijn kennis en ervaring ook de nieuwe generatie technologieën op de kaart zetten. Want ik ben ervan overtuigd dat we daarmee straks huizen, gebouwen, wijken en steden bouwen die geen energie meer gebruiken, maar juist energie opleveren. Je merkt: mijn commitment met mijn bedrijf en met deze branche is groot. Mensen vragen weleens: stel dat je je carrière opnieuw zou mogen doen? Mijn antwoord is dan steevast: ik zou het precies weer zo doen!’



Optimale kostenbeheersing en service tijdens totale levensduur

## R&B Wonen kiest voor Nefit Safe & Sure

**R&B Wonen kiest op advies van Installatiebedrijf Van de Velde Yerseke B.V. voor het Safe & Sure-programma van Nefit. De officiële ondertekening vond afgelopen zomer plaats bij Nefit in Deventer.**



R&B Wonen bezit 4300 woningen in de gemeenten Reimerswaal en Borsele. Veel corporaties willen nog altijd via aanbestedingen de allerlaagste prijs scoren en wisselen daarom regelmatig van installateur en ketelfabrikant. R&B Wonen kiest voor een andere koers bij de aanschaf, de service en het onderhoud van verwarmingsinstallaties. 'Langdurige, open relaties met een beperkt aantal marktpartijen betalen zich op lange termijn beter uit dan een focus op puur de laagste aanschafprijs', zegt Laudie Bal, projectleider planmatig onderhoud bij R&B Wonen. 'Dat is óók een kwestie van wederzijds vertrouwen.'

### Ontzorgen

En dus werkt R&B Wonen al jaren samen met Installatiebedrijf Van de Velde Yerseke B.V. bij de vervanging en het onderhoud van haar ruim 4000 HR-ketels. 'Nagenoeg allemaal Nefit HR-ketels vanwege de uitstekende prestaties.

De ondertekening van het Safe & Sure-contract. V.l.n.r. Marijn Meijboom, Laudie Bal en Henk de Bruijn van Nefit.

We hebben nauwelijks storingen én kunnen altijd op de betrouwbare serviceorganisatie van Nefit terugvallen', zegt Marijn Meijboom van Installatiebedrijf Van de Velde. Meijboom wees zijn opdrachtgever R&B Wonen op de voordelen van Nefit Safe & Sure. 'De corporatie heeft geen omkijken naar service en onderhoud, want wij staan volledig garant voor de uitvoering en de kwaliteit ervan. En Nefit garandeert de kostenloze vervanging van alle onderdelen buiten het standaard-serviceonderhoud.'

### Ook veilig en comfortabel

R&B Wonen is daarmee verzekerd van volledig inzicht in de kosten van een installatie gedurende de totale levensduur en in de prestaties van de installateur. Laudie Bal: 'We kunnen

bovendien rekenen op probleemloos functionerende HR-ketels en de beste kwaliteit service en onderhoud. Onze huurders profiteren ook mee. We kiezen met Safe & Sure immers ook voor optimale veiligheid en gegarandeerd comfort.'

### De voordelen

Marijn Meijboom (Installatiebedrijf Van de Velde Yerseke B.V.): 'Onze monteurs komen in alle complexen dezelfde Nefit-ketels tegen en we kunnen serviceonderdelen eenvoudig op voorraad houden. Bewoners krijgen steeds dezelfde monteurs over de vloer, dat wekt vertrouwen. Onze jongens zien die ketels als onze ketels. Ze kicken op de steeds lagere storingsgraad, ze hebben de kwaliteit van de prestaties zelf in de hand. Als je een garantie als deze kunt geven, moet je als fabrikant stevig in je schoenen staan. Nefit is de enige in de markt die dat durft.'



Zekerheid en pittige besparingen voor kruiden- en specerijenspecialist

# Koninklijke Euroma stapt over op gas en kiest voor Buderus

**Bij Koninklijke Euroma in Wapenveld is onlangs de installatie voor verwarming en warm water vervangen. De twaalf jaar oude, oliegestookte installatie maakte plaats voor twee Buderus Logano Plus GB402-620 aluminium HR-ketels van elk 620 kW.**



Linkerpagina: Erik Horst (Horst Installatietechniek) en Henk Bouwman (accountmanager Buderus) bij een van de twee Buderus Logano Plus GB402-620 aluminium HR-ketels.

**E**uroma selecteert en importeert kruiden en specerijen. Na aankomst in Wapenveld gaan deze na een grondig reinigings- en desinfectieproces naar de malerij en mengelij. Vervolgens worden er de meest uiteenlopende smaakmakers en andere ingrediënten van gemaakt voor binnen- en buitenlandse grootverbruikers in met name de voedingsmiddelenindustrie, horeca en catering. Consumentenverpakkingen voor supermarkten - huismerk en eigen Euroma-merk - worden op een aparte afdeling afgevuld. De verwarmingsinstallatie moet zowel de productieruimtes als de kantoren voorzien van warmte en warm water.

### Snelle rekensom

'De oude installatie was op zich nog niet aan vervanging toe', zegt Euroma's huisinstallateur Erik Horst van Horst Installatietechniek. 'Er is hier twaalf jaar geleden gekozen voor een oliegestookte oplossing vanwege het simpele feit dat hier geen gasleidingen liepen. Toen die vanwege de komst van meer industrie in de directe omgeving alsnog werden aangelegd, heb ik direct geadviseerd de overstap naar gas te maken. Euroma bespaart hiermee een fors bedrag en dus was de beslissing snel genomen.'

### 180 meter gasleiding

Voor de daadwerkelijke vervanging kon plaatsvinden, moest Horst eerst 180 meter gasleiding aanleggen van de ene kant naar de andere kant van het bedrijfspand. 'De leidingen liepen namelijk ►



### Koninklijke Euroma

Anthonij Judanij Ten Doesschate legde in 1899 met de oprichting van de Eerste Zwolsche Stoom-Specerijmalerij en -Stamperij de basis voor het huidige Euroma. Decennialang was het een echt familiebedrijf, geleid door de families Ten Doesschate en Buisman. In 1966 werden de eerste flesjes met specerijen onder de merknaam Euroma aan de Nederlandse supermarkten geleverd. Via overnames, deelnemingen en innovatie groeide Euroma uit tot een grote speler op de Europese markt van voedingsmiddelenproductie en retail. In 1998 kwam het management van het inmiddels tot 'Koninklijk' gekroonde Euroma weer volledig in Nederlandse handen. Met een uiterst precieze selectie van kruiden en specerijen, zorgvuldige import, de drive van 230 betrokken medewerkers, de allerstrengste kwaliteitsbewaking en vestigingen in Wapenveld en Schijndel gaat Koninklijke Euroma met haar innovatieve producten een gezonde toekomst tegemoet in de mondiale markt.



**'Er moest eerst 180 meter gasleiding aangelegd worden van de ene naar de andere kant van het bedrijfspand.'**



Het instellen van de Logamatic 4000-regeling en de twee Buderus Logano Plus GB402-620 aluminium HR-ketels.

precies tot aan de andere kant van het gebouw. Bovendien hebben we de stookruimte verplaatst naar een van de buitenzijden, omdat dat, als je met gas gaat werken, volgens de officiële veiligheidsvoorschriften hoort.'

### **Bedrijfszekerheid 24/7**

De oude, oliegestookte installatie had een vermogen van maar liefst 1900 kW. Vandaag de dag is volgens Henk Bouwman het benodigde vermogen veel nauwkeuriger te bepalen. 'We hebben hier het totale vermogen met bijna twee derde teruggebracht. Samen met de overstap op gas levert dat een forse energie- en kostenbesparing op.' 'Moet je eens luisteren hoe geruisloos deze

twee nieuwe ketels zijn', merkt Erik Horst op. 'De tijd van de voorzetbrander lijkt echt voorbij. De bedrijfszekerheid van deze installatie is essentieel. Er wordt hier - op een enkel moment in het weekend na - 24 uur per dag en 7 dagen in de week productie gedraaid.'

### **Keuze voor kwaliteit en service**

Medewerkers van Horst Installatie stellen samen met Buderus-accountmanager Henk Bouwman de twee Buderus Logamatic 4000-regelingen in voor de aansturing van de twee Buderus-ketels. 'Het is de bedoeling dat vanuit deze stookruimte straks ook de complete groepenverdeling wordt aangestuurd', legt Erik Horst uit. Hoewel het zijn eerste ervaring met een Buderus-oplossing is, was de keuze volgens hem een logische. 'Wij richten ons als installatiebedrijf puur op de zakelijke markt. Bedrijfspanden en industriële gebouwen. Wat betreft verwarmingsoplossingen kies ik altijd voor Nefit, meestal voor een cascadeopstelling. Uitstekende, zekere oplossingen met installatie- en bedieningsgemak en - heel belangrijk - een betrokken en professionele serviceorganisatie waar we altijd op terug kunnen vallen. Een cascadeopstelling was hier geen optie, met name vanwege de te hoge temperatuurvraag. Met deze Buderus-ketels hebben we hier nu ook een "all in one" HR-oplossing die aan alle eisen voldoet. En kiezen we voor dezelfde kwaliteit, betrouwbaarheid en service die we al jaren gewend zijn.' ■



De installatie van Nefit SolarLine-zonneboilersystemen vond gelijktijdig plaats met diverse onderhoudswerkzaamheden.

Energiebesparing en labelverbetering belangrijkste doel

# Huurders woningcorporatie De Huismeesters goedkoper uit met Nefit SolarLine

**Op een steenworp afstand van waar vroeger het Groningse Oosterpark-stadion stond, werkt woningcorporatie De Huismeesters hard aan de renovatie en verduurzaming van 119 bovenwoningen. Ter vervanging van de oude ketels heeft de corporatie op advies van huisinstallateur Feenstra gekozen voor de Nefit ProLine in combinatie met het Nefit SolarLine-zonneboilersysteem. De voornaamste drijfveren bij die keuze zijn het verlagen van de energielasten van de huurders en het verbeteren van de energielabels.**





**Hét voordeel van een gesloten systeem: het paneel kan zelfs lager liggen ten opzichte van de zonneboiler.**

**D**e woningen worden voorzien van gevelisolatie en krijgen nieuwe deuren, kozijnen en isolatieglas. Ook de sanitaire ruimtes en het schilderwerk buiten worden aangepakt', zegt Hans Hoving. 'Vervanging van de HR-ketels zou volgens planning en afschrijving volgend jaar pas moeten plaatsvinden, maar nemen we nu met de andere werkzaamheden mee. Dat is efficiënt en beperkt de overlast voor onze huurders.'

#### **Kostenvoordeel voor huurders**

We zijn zojuist bij een van de woningen aan de Zaagmuldersweg gearriveerd. Samen met Hans Hoving, projectleider Marcel Duimering van Feenstra en Nefit-accountmanager Arjan van Eldik nemen we de trappen naar de zolder. Daar zijn onlangs de Nefit ProLine HR-ketel (CW3) en de bijbehorende Nefit-zonneboiler geplaatst. Kruidend door het kleine zolderraampje komen we op het dak terecht, waar per woning een Nefit SolarLine-zonnecollector is geplaatst. 'Deze plek leent zich bij uitstek voor een zonneboilersysteem. De daken zijn schuin en liggen aan de zonzijde', zegt Hoving. 'Bovendien willen we bij vervanging CO<sub>2</sub>-uitstoot verminderen en de energiekosten voor de huurder omlaag brengen. Het zijn twee belangrijke speerpunten in ons beleid. Het kostenvoordeel van onze investering komt daarom volledig ten goede aan onze huurders. De huur- of servicekosten gaan dus niet omhoog.' Afhankelijk van de gezinssamenstelling en het stookgedrag kan met de nieuwe installatie 15 tot 20% energiekosten bespaard worden. Samen met alle



Arjan van Eldik (Nefit), Marcel Duimering (Feenstra) en Hans Hoving (De Huismeesters) op het dak waar de zonneboilerpanelen zijn geplaatst.



Het is voor de installateurs van Feenstra soms even passen en meten op de krappe zolderruimtes. Maar dankzij de geringe afmetingen van de ProLine HR-ketels en de compacte Nefit-zonneboilers komt alles keurig op zijn plek.

andere aangebrachte woningverbeteringen wordt een flinke energielabelstap gemaakt. Het doel van De Huismeesters is dat in 2015 minimaal de helft van haar 8000 woningen energielabel C of hoger heeft.

### **Goede ervaringen**

De Huismeesters hadden al goede ervaringen met het Nefit SolarLine-systeem, laat Hoving weten. 'Het project Froukemaheerd was in 1982 het eerste woningbouwproject waar zonne-energie werd ingezet. Enkele jaren terug was het oorspronkelijke systeem aan vervanging toe. We hebben toen gekozen voor Nefit SolarLine. Daarmee worden tot volle tevredenheid de 96 woningen - verdeeld over 9 woonblokken - van warmte en warm water voorzien.'

### **Gesloten plug-and-play-systeem**

De keuze om voor het Nefit SolarLine-systeem te gaan, was volgens Duimering een heel bewuste. 'We hebben even een leegloopsysteem overwogen, maar dat was hier lastig. Het Nefit SolarLine-systeem heeft als grote voordeel dat het een

gesloten systeem is.' Arjan van Eldik: 'Bij een leegloopsysteem moet je altijd de collector een stuk hoger hangen dan de boiler. Bovendien is zo'n systeem gevuld met water. Dat water moet tijdens de vorstperiode teruglopen naar een leegloopvat, anders krijg je last van bevriezing. Ook moeten alle leidingen op afschot liggen zodat er geen water in het systeem blijft zitten. Dat betekent weer extra montagewerk. Bij een gesloten systeem als Nefit SolarLine werkt het veel eenvoudiger en beter. Je hoeft je over hoogteverschillen totaal geen zorgen te maken. Je ziet dat de onderzijde van het Nefit SolarLine-paneel hier ook lager ligt ten opzichte van de zonneboiler op zolder. Geen enkel probleem. Bovendien is ons systeem gevuld met glycol, een soort antivries. Daardoor leveren de collectoren ook tijdens de vorstperiode een bijdrage aan de opwarming van de boiler. Er wordt dus het hele jaar door bespaard.' Richard Duimering is zeer te spreken over het installatiegemak: 'De panelen konden via de steigers die er al voor isolatie- en schilderwerk stonden naar het dak gebracht worden. Het plaatsen en aansluiten van de panelen is heel eenvoudig, echt plug-and-play.' ■

Producttrainer Gert Brommer onderstreept belang van praktijkopleiding

# ‘De installateur bepaalt de helft van ons succes’

**De HR-technologie is nagenoeg tot op het allerhoogste kwaliteitsniveau doorontwikkeld. Grote duurzame, energiebesparende slagen zullen de komende jaren gemaakt worden met nieuwe, innovatieve technologieën, al dan niet in hybride combinaties met HR-ketels. Het maakt dat installierend Nederland zich de komende jaren continu moeten blijven scholen. Nefit ziet daarbij als fabrikant een belangrijke rol voor zichzelf weggelegd.**

**R**ecent onderzoek van USP Marketing Consultancy wijst uit dat 80% van de installateurs ook het belang van scholing inziet en graag trainingen volgt. En het liefst vakinhoudelijk, technisch en op concrete producten gericht. ‘Dan kun je het beste terecht bij een kwaliteitsfabrikant als Nefit zelf’, concludeert Brommer. ‘Nergens anders zijn de kennis en praktijkervaring op het gebied van producten en technologieën zo groot. Installateurs onderkennen dat en komen graag naar ons toe voor onze trainingen. Er is niks beters dan te trainen met de producten waarmee je in de dagelijkse praktijk werkt.’

## **Kennisoverdracht**

Nefit verzorgt al sinds jaar en dag gratis praktijkgerichte trainingen en opleidingen voor haar dealers. ‘Wij zien onze dealers immers als echte partners’, legt Brommer uit. ‘En de overdracht van kennis en de uitwisseling van ervaringen beschouwen we als

belangrijke speerpunten in de relaties met hen. Als fabrikant realiseren wij ons maar al te goed dat onze producten en systemen halffabricaten zijn. Pas als ze perfect geïnstalleerd worden, zijn onze opdrachtgevers en de eindgebruikers er tevreden over. Voor ons zijn dus de kennis en de kwaliteit van de installateur in grote mate bepalend voor ons succes. Reden genoeg om voortdurend fors in hun opleiding te investeren.’

## **Nieuwe trainingsruimte**

Juist vanwege het geschetste wederzijdse belang komen er jaarlijks zo’n drieduizend installateurs naar Deventer om bij Nefit praktijkgerichte trainingen te volgen. ‘Onlangs hebben we onze nieuwe trainingsruimte in gebruik genomen. Daar kunnen installateurs na de nodige theorie direct aan de slag met onze producten. Inmiddels gaat meer dan de helft van onze trainingen niet meer over HR-ketels. Juist naar de trainingen over nieuwe duur-

zame oplossingen op het gebied van zonnepanelen is al geruime tijd heel veel vraag. En de belangstelling voor trainingen over warmtepompoplossingen groeit gestaag. Overigens is er sprake van tweerichtingsverkeer. Wij dragen kennis over, maar de ervaringen van de installateurs gebruiken wij weer om onze producten en service nog verder te verbeteren. Hun feedback is voor ons dus heel waardevol.’

## **Learning on the job**

In de nabije toekomst zal volgens Brommer ook e-learning een grote rol gaan spelen in de installatiebranche. Er zijn immers genoeg zaken online beschikbaar, denk aan cursussen, digitale documentatie of een video-uitleg. ‘Dat kan in sommige gevallen handig zijn en tijd schelen’, beaamt Brommer. ‘Maar om de echte knepen van het vak te leren en nieuwe technologieën onder de knie te krijgen, is er niks beters dan *learning on the job*. Bij de eerste installatie en ingebruikstelling

van voor de installateur nieuwe systemen, verlenen onze eigen service-monteurs meestal assistentie op het project zelf. Ook geven we trainingen op locatie. Bij de groothandel of bij grotere installateurs. We kunnen dan bijvoorbeeld onze trailer met schuin dak en SolarLine-zonneboilersysteem voorrijden of nemen andere producten mee om mee te trainen. Onze ervaren telefonische helpdesk maakt de cirkel rond. Want heb je na een training in Deventer, de assistentie die we op locatie hebben verleend en eventueel het raadplegen van online informatie tijdens de installatie toch nog een vraag tussendoor? Dan helpen de helpdeskmedewerkers je direct. Ze beschikken over alle actuele informatie en kennis over al onze producten. Nefit is het aan haar stand verplicht om die rol van opleider op zich te nemen. Want wie innoveert op alle fronten, moet ook zijn installateurs op alle fronten laten mee-innoveren.' ■

*Wilt u meer weten over het Nefit-trainingsprogramma?*

**Kijk op [www.nefit.nl/professioneel](http://www.nefit.nl/professioneel) onder het kopje 'Support'.**



### **Grote interesse onder installateurs voor volgen van trainingen**

80% van de Nederlandse installateurs heeft grote interesse voor het volgen van trainingen. Vakinhoudelijke, technische trainingen en trainingen gericht op producten genieten de meeste belangstelling. Het liefst volgt men deze trainingen bij opleidingsinstituten en fabrikanten. Het aanbieden van opleidingen en trainingen aan personeel wordt in de installatiebranche bovendien gebruikt als middel om goed personeel - dat moeilijk te vinden is op de arbeidsmarkt - aan zich te binden. Trainingen op het gebied van techniek zijn favoriet, 62% vindt deze zeer interessant. Bijna de helft (49%) van de installateurs geeft aan (veel) interesse te hebben in producttrainingen, die men logischerwijs vooral bij de fabrikant zelf wil volgen (61%).

[Bron: USP Marketing Consultancy]



Het grote voordeel van een Nefit-training is dat installateurs niet alleen theorie voorgeschoteld krijgen, maar juist ook met echte producten uit de praktijk aan de slag kunnen.



Nefit B.V. Postbus 3, 7400 AA Deventer. Infolijn: 0570 - 67 85 66. Fax: 0570 - 67 85 86.  
E-mail: [voorlichting@nefit.nl](mailto:voorlichting@nefit.nl) Internet: [www.nefit.nl/professioneel](http://www.nefit.nl/professioneel)