

Zeeuwse uiendrogerijen  
kiezen voor Nefit

**warm**nederland

**Nieuw: Buderus Logano Plus SB745**

Onderzoek naar **beslissingsgedrag** corporaties

**Nefit Safe & Sure: uniek serviceconcept**

**Buderus droogt** Friese droge worst

# inhoud warm nederland juni 2012



2



6



8



10



13



16

## **Pagina 2: Zeeuwse uiendrogerijen kiezen voor Nefit**

De Nefit TopLine-HR-ketel vult bij het drogen van uien een cruciale rol. Dat blijkt uit een rondgang langs Zeeuwse uiendrogerijen.

## **Pagina 6: Onderzoek onder woningcorporaties**

Op welke wijze nemen woningbouwcorporaties beslissingen bij de aanschaf van cv-ketels en de service en het onderhoud ervan?



## **Pagina 7: Safe & Sure, uniek serviceconcept voor woningcorporaties**

Nefit maakt aanschaf- én onderhoudskosten van projectmatig geplaatste verwarmingsinstallaties transparant en beheersbaar gedurende de totale levensduur.

## **Pagina 8: Kort nieuws**

De nieuwe Buderus Logano Plus SB745, Nefit ProLine als beste getest en Nefit-project in Weert genomineerd voor VSK-projectenaward.

## **Pagina 9: De energie van... Marja Scheepers**

Sinds 1 november 2011 is Marja Scheepers binnen het Bosch-concern commercieel directeur bij de divisie Thermo-techniek.

## **Pagina 10: Nefit SolarLine-zonneboilersysteem voor Parteon**

76 Nefit SolarLine-zonneboilerpanelen en 3 Buderus-boilers van 1000 liter voorzien in 3 Zaanse huurflats de bewoners van warm water.

## **Pagina 13: Interview met corporatie-icoon Frank Bijdendijk**

De voormalige bestuurder van Het Oosten en Stadgenoot (Amsterdam) vertelt over de toekomst van corporatieland en de kansen voor de installatiebranche.

HOOFDREDACTIE NEFIT BV: JAN BLOM PRODUCTIE EN REDACTIE: COMMUNICATION CONCERT, KRACHTTAAAL! EINDREDACTIE: KRACHTTAAAL!

ONTWERP/VORMGEVING: DE WERKSALON FOTOGRAFIE: TOM CROES, PETER WASSING, ZORRO PRODUCTIES /JAN DE GROOT

REDACTIEADRES: NEFIT BV AFDELING MARKETING ZWEEDESESTRAAT 1 POSTBUS 3 7400 AA DEVENTER TEL. 0570 - 67 86 54 FAX 0570 - 67 84 17





**Pagina 16: Buderus droogt Weidenaar's droge worst**

Bij de Friese worstenmaker wordt optimaal gebruik gemaakt van een Buderus WKK.

**Pagina 19: Tablis plaatst Nefit TopLine Compact-ketels**

De vervanging is onderdeel van het lopende onderhoudsprogramma van de klimaatcorporatie uit Sliedrecht.

**Pagina 21: Vooruitblik 5000 HR-ketels voor Staedion**

## Zekerheid en vertrouwen op lange termijn

**E**conomische crisis? We kunnen ons geen pessimisme veroorloven. Goed dus dat er nog altijd geïnvesteerd wordt in duurzame systeemoplossingen. Woningcorporatie Parteon kiest in Krommenie voor de zon als warmtebron. Staedion in Den Haag verving in vier jaar tijd vijfduizend afgeschreven cv-ketels door energiezuinige HR-ketels. Worstenmakerij Weidenaar kiest voor de kracht van Buderus. En in het droogproces van Zeeuwse uiendrogerijen spelen Nefit TopLine-HR-ketels een belangrijke rol.

Een crisis biedt kansen. Frank Bijddendijk, een ervaren corporatiebestuurder, geeft zijn visie op de toekomst van woningcorporaties en ziet kansen voor de installatiebranche. Commercieel directeur Marja Scheepers benadrukt dat Nefit de komende jaren niet op product en prijs wil concurreren, maar op klantgerichte, slimme systeemoplossingen, serviceconcepten en partnerships.

Goed voorbeeld is Safe & Sure. Eigenaars van installaties gaan een langdurige relatie met een installatiebedrijf en Nefit aan. Ze krijgen op contractbasis inzicht in de totale onderhoudskosten en energieprestaties tijdens de gehele levensduur van een nieuwe installatie. De continuïteit wordt gegarandeerd en de serviceprestaties van de installateur worden meetbaar. En hoewel - zo blijkt uit onderzoek - de aanschafprijs bij aankoopbeslissingen nu nog meestal de doorslag geeft, spelen we met Safe & Sure in op de toenemende vraag naar inzicht in totale exploitatiekosten, transparantie, vertrouwen, continuïteit, veiligheid en zekerheid op lange termijn.

**Henk de Bruijn**

Sales Manager Zakelijke Markt Nefit





34 Nefit TopLine HR-45 ketels bij uiendrogerij Arjazon

Temperatuur en vochtgehalte bepalen de kwaliteit

# Nefit HR-ketels spelen cruciale rol in uiendrogerijen

**De combinatie van luchttemperatuur en luchtvochtigheid bepaalt de kwaliteit van de Nederlandse ui. Schimmel en bederf moeten met een slim droogproces worden voorkomen. Maar een te droge ui verliest zijn complete schil en is onverkoopbaar. De Nefit TopLine vervult bij het drogen van uien steeds vaker een cruciale rol volgens Nefit accountmanager Aad van Leeuwen. Dat blijkt uit een rondgang langs Zeeuwse uiendrogerijen.**

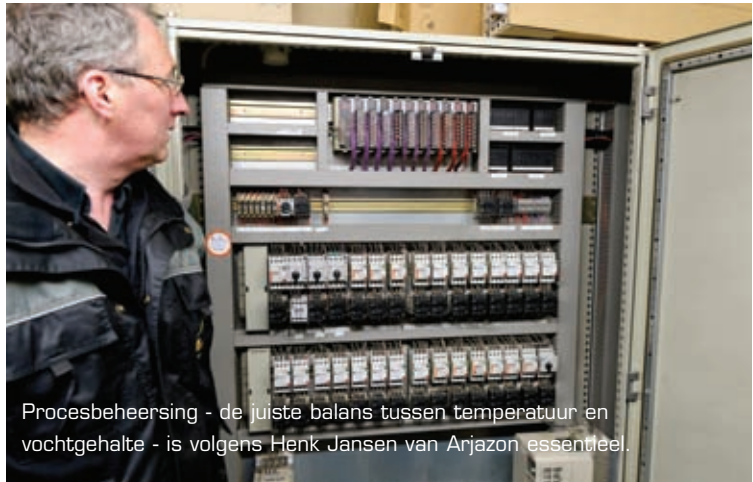




**V**an de grofweg veertig uienverwerkingsbedrijven in Nederland is meer dan de helft gevestigd in Zeeland. De strategische ligging tussen de havens van Vlissingen, Rotterdam en Antwerpen is de achterliggende reden. Consumptie-uien zijn immers een gewild exportproduct. De meeste uien worden ingekocht bij voornamelijk Nederlandse telers, daarnaast vindt teelt ook in eigen beheer plaats. De kwaliteit per aangeboden partij wordt zowel op het land als direct na aankomst bij de uien-drogerij gecontroleerd. Tweede keus-uien of voor de verkoop ongeschikte uien worden - bijvoorbeeld in Polen - met de hand geschild en komen retour voor verkoop. Totaal ongeschikte uien en afval gaan bijvoorbeeld naar Duitsland en vormen na co-vergisting de grondstof voor energie.

### Minutieus droogproces

Eenmaal op het bedrijf aangekomen worden de uien in transportkisten of - los - in bunkers opgeslagen. Daar vindt het droogproces plaats. 'Schimmel en bederf moeten worden voorkomen en de grove, vuile buitenhuid moet tijdens het droogproces van de ui afvallen', legt Henk Jansen van familiebedrijf Arjazon in Kruiningen uit. 'Maar drogen we te snel en te hard dan verliezen de uien hun complete schil. Die blanke uien zijn ongeschikt voor verkoop. Verder is het ook na het droogproces belangrijk dat temperatuur en vochtgehalte in balans blijven. Want de uien moeten in topconditie bewaard worden voor we ze aan de exporteur leveren. Wij zijn gespecialiseerd in grote partijen tegen scherpe prijzen. Onze prijs-kwaliteitsverhouding geeft bij het sluiten van deals de doorslag.'



Procesbeheersing - de juiste balans tussen temperatuur en vochtgehalte - is volgens Henk Jansen van Arjazon essentieel.



V.l.n.r. Aad van Leeuwen (Nefit), Henk Jansen (Arjazon) en Martin Pieper (installateur).

### Juiste conditie en houdbaarheid

Iedere partij uien ondergaat dus een minutieus droogproces waarbij de balans tussen de luchttemperatuur en de luchtvochtigheidsgraad de kwaliteit bepaalt. Een vlak boven de uien geplaatste sensor meet het vochtgehalte en de temperatuur. 'Per rij kisten is er een aparte unit', legt



63 Nefit TopLine HR 100-ketels bij Top Onions in 's-Gravenpolder.

installateur Martin Pieper van het gelijknamige installatieservicebedrijf uit. 'Op basis van het vlak boven de uien gemeten vochtgehalte en de temperatuur wordt frisse buitenlucht aangezogen via een slim kleppensysteem en zorgt een Nefit TopLine-ketel voor de opwarming van droge lucht. Een ventilator zorgt ervoor dat de juiste luchtstroom door de uien stroomt en het droogproces nauwkeurig en geleidelijk verloopt. Alle 34 units werken op deze manier, iedere unit heeft zijn eigen buitenluchttoevoerklep, Nefit TopLine HR-45 en ventilator.'

#### **Geautomatiseerde aansturing**

Het continu meten van temperatuur en vochtgehalte en het aansturen van het droogproces vinden plaats met behulp van speciaal hiervoor ontwikkelde software. Henk Jansen kan waar hij maar wil het droogproces op de computer volgen en zo nodig bijsturen. 'Vandaag weten dat de

te leveren uien in perfecte conditie de deur uitgaan, dus met de juiste droogte en houdbaarheid, dat is wat we willen', benadrukt hij. 'Dankzij de nieuwste technieken zijn de tijden dat ik hier elke avond voor het slapen nog naartoe reed voor een laatste controleronde voorbij.'

#### **Wereldwijde export**

Na het droogproces worden de uien machinaal ontdaan van vellen, staarten en wortels. Vervolgens worden ze mechanisch op maat gesorteerd. En hoewel er in de branche met infraroodtechnieken wordt geëxperimenteerd, vindt kwaliteitsortering nog met de hand plaats. Bij de automatische verpakkingsmachine gaan de uien per order in de juiste verpakking. Vervolgens worden ze in grote hoeveelheden verscheept naar met name Afrika, Zuid-Amerika, Oost-Europa en Rusland.



**'De eerste Nefit-ketels werden hier in 2003 geplaatst en Top Onions draait er echt probleemloos mee.'**

### **63 x Nefit TopLine HR 100**

In het verderop gelegen 's-Gravenpolder leidt Piet Hoogesteger van het gelijknamige installatieservicebedrijf ons rond bij het bedrijf Top Onions. Naast de gewone consumptie-ui levert dit bedrijf zilveruien, sjalotten, plantuien voor de teelt en ook uienolie en uienconcentraat aan de smaakstoffen- en levensmiddelenindustrie. Hier hangen maar liefst 63 Nefit TopLine HR 100-ketels en werkt het droog- en bewaarproces van consumptie-uien in grote lijn hetzelfde als bij Arjazon.

### **De ideale oplossing**

Net als zijn collega Martin Pieper is ook Piet Hoogesteger enthousiast over de inzet van de Nefit TopLine-ketels in het droogproces van zijn klant. 'Het is de ideale oplossing. De eerste Nefit-ketels werden hier in 2003 geplaatst en Top Onions draait er echt probleemloos mee. Onlangs leverde de groothandel Plieger nog eens 50 van deze ketels. Voorheen werden grote gaskanonnen gebruikt om de uien te drogen. Een grof proces van luchtverhitting met grote branders waarbij je bovendien weer vocht in de uien blaast. Met de Nefit TopLine-ketels produceer je echt droge lucht. Bovendien kun je heel nauwkeurig moduleren en sturen en is het rendement veel hoger. Minstens zo belangrijk is de betrouwbaarheid: storingen hebben we hier nog niet gehad. Een knappe prestatie, gezien het vele stof van uien schillen waar je in deze branche mee te maken hebt. Maak maar een ketel open en je zult zien dat deze brandschoon



V.l.n.r. Aad van Leeuwen (Nefit), Ben Quist (Flamco), Michel van Immerseel (Plieger), Marc van Keulen (Plieger) en Piet Hoogesteger (eigenaar uien drogerij).

is van binnen. Een ander voordeel is het gemak bij onderhoud. Vroeger moest je als installateur voor een onderhoudsbeurt bovenop zo'n gaskanon klimmen. Die hingen hoog aan het plafond boven de uien. Hier kun je in een afgeschermd ruimte een voor een de ketels langslopen. Meer gemak kun je je als installatieservicebedrijf niet wensen.'

Onderzoek onder woningcorporaties wijst uit:

# Aanschafprijs cv-installatie belangrijkste keuzecriterium

**'Corporaties vinden de energieprestaties en totale onderhoudskosten gedurende de gehele levensduur van cv-ketels zeer belangrijk, maar kiezen in de praktijk toch nog voornamelijk op basis van de aanschafprijs.' Dat zegt Reinoud de Jager van USP Marketing Consultancy. Het bureau deed in opdracht van Nefit onderzoek naar de wijze waarop woningbouwcorporaties beslissingen nemen bij de aanschaf van cv-ketels en de service en het onderhoud ervan.**



Reinoud de Jager van USP Marketing Consultancy presenteert tijdens de VSK-beurs in Utrecht de resultaten van het onderzoek.

**D**uurzaam bouwen staat bij een meerderheid (89%) van de woningbouwcorporaties hoog op de agenda. Gemiddeld was 94% van de corporatiewoningen in 2011 voorzien van een energielabel. 'Het bij vervanging plaatsen van zuinigere cv-ketels ziet bijna de helft van de corporaties als beste methode om labelstappen te maken', aldus De Jager.

## **Rol fabrikant nog beperkt**

De meeste corporaties besteden de vervanging en het onderhoud van cv-ketels uit aan een externe onderhoudspartij, meestal een installateur. 'Opvallend is dat fabrikanten of leveranciers hier vrijwel nog geen enkele rol in spelen', valt De Jager op. 'Ook de rol van de eigen technische dienst is zeer beperkt. Bij minder dan 10% van de corporaties verzorgen de eigen medewerkers het onderhoud en/of de vervanging.'

Ondanks het uitbesteden van het onderhoud kiest 95% van de corporaties opvallend genoeg wél zelf het merk en type cv-ketel. Energiezuinigheid, minder

CO<sub>2</sub>-uitstoot, een beter leefmilieu voor huurders en betere luchtkwaliteit zijn belangrijk, maar andere criteria geven de doorslag bij de ketelkeuze. 'De aanschafprijs (43%) is het belangrijkste keuzecriterium en blijkt zelfs nog steeds belangrijker te zijn dan de uiteindelijke onderhoudskosten (24%)', zegt De Jager. 'Toch geeft 96% aan dat de totale onderhoudskosten gedurende de levensduur van de cv-ketel belangrijk zijn.'

Verder blijken corporaties te beschikken over grote, diverse bestanden aan cv-ketels (merken en typen). Het gevolg: inefficiënt onderhoud en moeilijk te beheersen kosten gedurende de totale levensduur. 'Vooral de grotere corporaties willen beter inzicht in de staat van hun cv-ketels en in de prestaties van de installateur' vertelt De Jager. 'Een groot deel worstelt met de beheersing van onderhoudskosten, wil een transparanter proces en heeft duurzaamheid hoog op de agenda staan. Maar men neemt deze aspecten nog vrijwel niet mee in de keuze voor fabrikant en installateur.'



Optimale kostenbeheersing en service tijdens de totale levensduur

# Nefit Safe & Sure: dé oplossing voor woningcorporaties

**Om de aanschaf- én onderhoudskosten van projectmatig geplaatste verwarmingsinstallaties beheersbaar te maken, biedt Nefit woningcorporaties dé oplossing: het Safe & Sure-concept. Daarmee weten woningcorporaties vooraf wat de totale aanschaf- én onderhoudskosten per project of complex zijn. Bovendien krijgen ze tijdens de totale levensduur van de installatie gegarandeerd optimale service en het beste onderhoud.**

**L**age aanschafkosten en korte-termijncontracten met installatie- en onderhoudsbedrijven. Daarop ligt bij woningcorporaties nog vaak de focus als het gaat om verwarmingsinstallaties. Terwijl ze eigenlijk vooraf voor ieder complex zouden willen weten waar ze gedurende de complete levensduur van een nieuw aan te schaffen installatie financieel aan toe zijn. Met Nefit Safe & Sure is dat mogelijk. Er wordt afgestapt van de oude opdrachtgever-installateur relatie. Daar komt een langetermijnpartnership tussen corporatie, fabrikant en installateur voor in de plaats, met voordelen voor alle partijen.

## **Verantwoordelijkheden**

Bij aanschaf wordt contractueel de vervanging van alle onderdelen - behalve die bij het reguliere serviceonderhoud - gedurende de levensduur van de installatie door Nefit gegarandeerd. Tegelijkertijd sluit een zorgvuldig geselecteerde installatiebedrijf een

contract af voor het onderhoud en verplicht zich daarmee tot het nakomen van alle vastgelegde onderhoudstermijnen, serviceafspraken en kwaliteitsnormen. De corporatie gaat als eigenaar van het betreffende complex en de geplaatste verwarmingsinstallatie en het betreffende complex de verplichting aan om toe te zien op de daadwerkelijke uitvoer. Niet langer wordt een onderhoudsbeurt overgeslagen als een huurder twee keer niet thuis is als de installateur voor de deur staat. De corporatie moet in zo'n geval de huurder erop te wijzen dat het onderhoud volgens planning echt moet plaatsvinden. Niet alleen telt hierbij de technische en financiële kant, het is ook in het belang van de veiligheid en het comfort van de huurder zelf. En daar is de corporatie verantwoordelijk voor.

## **Win-win situatie**

Nefit Safe & Sure biedt dus een win-win-situatie voor alle betrokken par-

tijen. Corporaties hebben compleet inzicht in de totale exploitatiekosten gedurende de complete levensduur van de installatie, worden niet met onvoorziene kosten geconfronteerd en zijn verzekerd van kwaliteit en continuïteit. Huurders kunnen rekenen op optimaal comfort en optimale veiligheid. Installatiebedrijven zijn in staat lange termijncontracten af te sluiten op basis van vertrouwen en transparantie. Ze hebben als extra voordeel dat als ze service en onderhoud van een 'Safe & Sure-installatie' overnemen van een collega-installateur, ze exact weten waar ze aan toe zijn. Alle technische specificaties bij de ingebruikname, de complete onderhoudsgeschiedenis en de technische staat van de installatie worden immers vastgelegd en zijn inzichtelijk. Transparantie dus als extra zakelijke garantie.

Meer weten? Bel de Nefit Dealerlijn: 0570 - 67 85 66.

## kortnieuws

### Nefit ProLine 'Beste uit de test'

De Nefit ProLine kwam eind 2011 bij de Consumentenbond als 'Beste uit de test'. Van alle geteste HR-toestellen is de ProLine ook nog eens het voordeligst. Alleen de hoogst scorende producten worden benoemd als 'Beste koop' en/of 'Beste uit de test'. De Consumentenbond kent deze onderscheidende predicaten alleen toe aan producten of diensten die de hoogste resultaten behalen in strenge vergelijkende tests en analyses.

Het predicaat 'Beste uit de test' onderstreept dat de Nefit ProLine de beste kwaliteit tegen de laagste prijs biedt. De Consumentenbond wees in deze test geen 'Beste koop' aan.

[www.nefit.nl](http://www.nefit.nl)

[www.consumentenbond.nl](http://www.consumentenbond.nl)



NOV  
2011



VSK Award-nominatie voor  
project Oranjeplein Weert

### Nieuw: Buderus Logano Plus SB745



Buderus introduceert een vernieuwde hoogrendementsketel: de Logano Plus SB745. Deze opvolger van de Logano Plus SB735 is leverbaar in de vermogens 800, 1000 en 1200 kW en is strak, compact, smal en modern vormgegeven. De ketel wordt als een geheel geleverd en is af fabriek compleet geïsoleerd. Hierdoor worden er zeer lage stilstandsverliezen gerealiseerd (< 0,2%). De Logano Plus SB745 is

geschikt voor diverse typen ventilatorbranders en kan zowel op aardgas als op gasolie (laag zwavelgehalte) gestookt worden. De ketels hebben een roestvast stalen verbrandingskamer en warmtewisselaar. Het rendement is bijzonder hoog (109%), het inpassen van deze O-flow-ketel in bestaande en nieuwe installaties gaat eenvoudig. De ketels zijn voorzien van een extra aansluitflens voor het aansluiten van een hogetemperatuur groep (bijv. warmwater). In de ketel wordt een verdeling van de inkomende temperaturen gemaakt, mede hierdoor wordt een hoog rendement gerealiseerd. De Logano Plus SB745 is zeer geschikt voor toepassingen bij warmteopwekkingsinstallaties waar een hoog vermogen en een hoog rendement in combinatie met een laag energieverbruik zijn vereist.

[www.buderus.nl](http://www.buderus.nl)



**In een woonzorgcomplex van Wonen Limburg aan het Oranjeplein in Weert werd afgelopen jaar een forse energielabelverbetering gerealiseerd.**

Het project werd genomineerd voor de VSK Award 2012. Uit het jury-rapport: 'Er is veel aandacht besteed aan de communicatie met alle betrokken partijen, die veel ruimte voor eigen inbreng kregen. Het betrekken van bewoners en de goede relatie tussen bewoners en uitvoerders leidden tot veel draagvlak.' De bestaande, afgeschreven collectieve verwarmingsinstallatie werd vervangen door een nieuw collectief systeem van 5 Buderus-gasabsorptiepompen in cascade op het dak die een cascade van 4 Nefit TopLine-HR-ketels (elk 100 kW) in de stookruimte opwarmen. De gasabsorptiepompen gebruiken buitenlucht als warmtebron. Een Buderus-boiler van 1000 liter fungeert als waterbuffer. In de woningen werden geisers en elektrische boilers verwijderd. Daarvoor in de plaats kwam een zonneboilersysteem: 16 thermische Nefit SolarLine-zonnecollectoren op het dak en 4 Buderus-warmwaterboilers (elk 750 liter). Een TopLine-HR-ketel (70 kW) springt bij op piekmomenten. Advies, aanbestedingstraject voor de installateurselectie en realisatie vonden plaats in slechts 10 maanden. Een bijzonder staaltje ketensamenwerking van woningcorporatie Wonen Limburg, adviesbureau Atriensis, aannemer Haegens, installatiebedrijf Kemkens, Nefit en Buderus.

De energie van... **Marja Scheepers**



## We willen de verwachtingen van de klant overtreffen'

Onderdeel uitmaken van dat enorme Bosch-concern is volgens Marja Scheepers de kracht van Nefit en geeft haar energie. 'Er werken in totaal 300.000 mensen, er wordt veel aan de opleiding en ontwikkeling van medewerkers gedaan. De gezamenlijke kennis is enorm en wordt wereldwijd gedeeld. Ieder onderdeel heeft zijn eigen kracht en specialisme. Nefit is marktleider in HR-technologie. Van de kennis in Deventer wordt dankbaar gebruik gemaakt elders in het Bosch-concern. Nefit weet diezelfde kennis bovendien te stoppen in nieuwe systeemoplossingen en koppelt daarbij het succes van HR aan andere technologieën. De daarvoor benodigde kennis ontwikkelen we in huis maar we maken daarbij natuurlijk ook gebruik van de aanwezige expertise bij andere Bosch-divisies.'

### Topkwaliteit en serviceconcepten

Het maakt volgens Marja de business van Nefit boeiend, dynamisch en innovatief. De allergrootste ambitie is en blijft het overtreffen van de verwachtingen van klanten. 'Op alleen prijs concurreren doen we niet. Nefit staat voor topkwaliteit en toegevoegde waarde. Die toegevoegde waarde ligt in het maatwerk en de service die we in elke unieke situatie bieden. Vooruitdenken, meedenken. Oplossingen bedenken die

lang meegaan en duurzaam zijn. Geen producten verkopen maar complete systemen én serviceconcepten op contractbasis waarmee we samen met onze partners in de installatiebranche de klant ontzorgen. En dat op een zo efficiënt mogelijke manier. Goed voorbeeld is het Safe & Sure-concept (zie pagina 7) dat Nefit recent voor woningcorporaties ontwikkelde.'

### Meer vrouwen graag

Het woord 'installatiebranche' is gevaarlijk. Een typische mannenwereld. 'Helemaal mee eens. En ik voel me er prima in thuis', zegt Marja lachend. 'Maar ik roep tegelijkertijd vrouwen op om in deze business aan de slag te gaan. Het is boeiend en tegelijkertijd denk ik dat een betere balans tussen mannen en vrouwen de branche nog meer slagkracht kan geven.'

Marja Scheepers begon haar loopbaan bij Fluke (test- en meetinstrumenten) en werkte vervolgens als marketing- & salesmanager bij de divisie Security Systems van Philips. Na de overname van die divisie door Bosch verhuisde ze mee en werd General Manager bij Bosch Security Systems. Op 1 november 2011 maakte ze binnen het internationale Bosch-concern de overstap naar de divisie Thermotechniek, waar ze voor de Nederlandse markt de functie van commercieel directeur vervult.



76 SolarLine-zonnecollectoren op het dak van de galerijflat.

Oplossingsgericht advies, daadkracht en slimme extra's gaven de doorslag

# Parteon kiest voor Nefit SolarLine-zonneboilersysteem

**De renovatie van galerijflats aan de Gagarinstraat in Krommenie zit er bijna op. Voor de zomer ronden hier de bouwers van Etro Vastgoedzorg en de technische installateurs van de VETIM en Twiske Installatiebedrijf hun werkzaamheden voor de woningcorporatie Parteon af. Gevel- en glasisolatie, asbestsanering, nieuwe keukens, nieuwe douches en toiletten. Geisers werden verwijderd. Op het dak van het eerste flatgebouw staan daarvoor in de plaats 76 SolarLine-zonnecollectoren om samen met 3 Buderus-boilers van 1000 liter de bewoners van 3 flats voortaan van warm water te voorzien.**



**T**wee labelstappen maken, dat was het energiebesparingsdoel', zegt projectleider Jack Klinkhamer van Parteon. 'Met gevel- en raamisolatie én een nieuw zonneboilersysteem ter vervanging van de verouderde individuele geisers moest het halen van label C mogelijk zijn. En op de bovenste verdiepingen zelfs label B. Er lagen vergevorderde plannen op tafel voor de plaatsing van een leegloopsysteem. VETIM en Twiske stelden echter voor ook naar alternatieven voor zo'n leegloopsysteem te kijken en advies bij Nefit in te winnen.'

#### **Nadelen van een leegloopsysteem**

Account managers Michel Honings en Lodewijk Koelman van Nefit namen samen met de VETIM en Twiske Installatiebedrijf de situatie ter plekke op en wezen op de nadelen van een leegloopsysteem. Honings: 'Met één systeem voor 3 flatgebouwen moet je forse afstanden overbruggen en dus warmteverliezen zo klein mogelijk houden. Knap lastig. In de winter is er bovendien kans op bevriezing. Last but not least moeten bij een leegloopsysteem de boilers altijd lager geplaatst worden ten opzichte van de zonnecollectoren. Daar was in deze situatie praktisch geen ruimte voor.'

#### **Daadkrachtig en oplossingsgericht**

Jack Derix van de VETIM en René Moerland van Twiske Installatiebedrijf onderkennen het belang van installatie- en onderhoudsgemak, continuïteit, bedrijfszekerheid en bewonerscomfort bij groot-schalige projecten als dit. 'En met het Nefit SolarLine-druksysteem heb je alle nadelen die Michel noemde niet. Dus hebben we samen met ►



3 flatblokken worden voorzien van warmte en warm water.



De hoge plaatsing op de ijzeren bok maakt vervanging van dakbedekking in een latere fase mogelijk.



3 Buderus-boilers van 1000 liter fungeren als voorraadbuffer.

Nefit een tegenofferte uitgebracht. Parteon zag de meerwaarde ervan en ging akkoord. Dankzij de daadkracht en oplossingsgerichtheid van Nefit hebben we geen enkele vertraging in het renovatieproces opgelopen.'

### **Slimme extra's**

Het resultaat staat inmiddels op het dak van de eerste galerijflat: 76 SolarLine-zonnecollectoren in serie. En 3 Buderus-boilers van 1000 liter in de stookruimte, op nagenoeg hetzelfde niveau als de panelen. Ze fungeren als voorraadbuffer. 'De zonnecollectoren zijn gemonteerd op een speciaal hiervoor aangebrachte stalen "bok" waardoor tussen het dak en de panelen zo'n 80 cm ruimte is gecreëerd', legt Jack Klinkhamer uit. 'Een bewuste keuze, omdat Parteon over 8 jaar de dakbedekking wil vervangen. Het zou qua geld zonde zijn om het nu al te doen, dit dak kan nog jaren mee. Op deze wijze kan de dakbedekking in 2020 probleemloos verwijderd en vervangen worden, de collectoren hoeven niet van hun plaats en de installatie draait gewoon door. Het zijn juist dit soort slimme extra's die het werk voor ons als corporatie efficiënt en financieel aantrekkelijk maken.'

### **Aanzienlijke energiebesparing, geen huurverhoging**

Al bij de planning van het project werden bewoners - en met name de bewonerscommissie - nauw betrokken. Tijdens de renovatiewerkzaamheden werd de overlast tot een minimum beperkt. Op het parkeerterrein voor de deur werden voldoende douche- en toilet-units geplaatst.

De huidige bewoners van de drie galerijflats zijn volgens Klinkhamer sowieso de grootste winnaars. 'De geschatte energiebesparing na de renovatie bedraagt zo'n veertig procent, maar Parteon past geen huurverhoging toe voor zittende huurders. Pas als een nieuwe bewoner een woning betreft, gaat de huur omhoog.'

### **Door naar volgende project**

Jack Klinkhamer is tevreden over de ketensamenwerking en het eindresultaat. 'Met het vooraf oprichten van een bouwteam en afstemming tussen alle partijen met de online LEAN-planningtool hebben we de gemiddelde doorlooptijd per woning in dit project teruggebracht van 25 naar 12 dagen. Elke week werden 6 nieuwe, boven elkaar gelegen woningen aangepakt.'

En over de nieuwe Nefit SolarLine-zonnecollectoren zegt hij: 'Het is een prachtige oplossing geworden, het is allemaal perfect geïnstalleerd, geheel volgens planning. De nagestreefde labelstappen zijn behaald. We kunnen met z'n allen trots zijn. Na de zomer pakken we op dezelfde wijze en met dezelfde Nefit-zonnecollectoren de volgende 3 galerijflats aan.'



Woningcorporatie-icoon Frank Bijdendijk:

# ‘Kostenbeheersing, duurzaamheid én langdurige partnerships hebben de toekomst’

**Frank Bijdendijk was van 1982 tot en met 2011 bestuurder van de Amsterdamse woningcorporaties Het Oosten en Stadgenoot. In Warm Nederland laat de vooruitstrevende visionair zijn licht schijnen op te toekomst van corporatieland en de kansen en uitdagingen voor de installatiebranche.**



Voormalig woningcorporatiebestuurder Frank Bijdendijk was onder meer bestuurder van de Amsterdamse woningcorporaties Het Oosten en Stadgenoot. Hij staat bekend als een gedreven, ondernemende en vooruitstrevende visionair. Mede op zijn initiatief werden in de corporatiewereld belangrijke doorbraken en vernieuwingen gerealiseerd. Vandaag de dag biedt hij zijn kennis, visie en ervaring aan als consultant en geeft hij presentaties en lezingen.

**D**e crisis heeft geleid tot uitval van de vraag naar koopwoningen’, aldus Bijdendijk. ‘Nieuwe woningen, maar inmiddels ook bestaande woningen, worden nauwelijks nog verkocht. Terwijl juist de verkoop van huurwoningen de kurk was waarop woningcorporaties jaren dreven. De opbrengsten daarvan waren nodig voor met name investeringen in nieuw te bouwen huurwoningen.’

## **Bestaande woningvoorraad**

Het wegvallen van de inkomstenstroom uit woningverkoop noopt woningcorporaties zich te focussen op verbeterde exploitatie van hun bestaande woningvoorraad. Bijdendijk: ‘Ze moeten dat bestaande bezit zien te exploiteren zonder dat er maar één huurwoning wordt verkocht. Woningen moeten als het ware zichzelf bedruipen, nog wel 110 jaar lang. Van de huurinkomsten moeten dus alle kosten, waaronder het onderhoud, belas- ▶



**‘Wonen en warmte horen bij elkaar.  
Dus waarom niet één factuur voor alle woon-  
lasten, huur én energieverbruik?’**

ting, rente, personeelskosten et cetera, betaald worden. En niet te vergeten woningverbetering. Want woningen moeten niet alleen technisch in orde zijn, maar ook aan-gepast worden aan de wensen van deze tijd. Dat geldt zeker ook voor verwarming, warm water en comfort.’

#### **Met handen en voeten gebonden**

Al met al geen makkelijke opgave, omdat woningcorporaties ook nog eens met handen en voeten gebonden zijn aan een via het woningwaarderingssysteem vastgelegd puntensysteem, maximale sociale huurprijzen en een jaarlijkse huurverhoging die gelijke tred moet houden met de inflatie. De overheid biedt volgens Bijddendijk wel enig licht aan de horizon door versoepeling van het puntensysteem in gebieden met woningschaarste. Het biedt corporaties in met name grote steden mogelijkheden om meer huurinkomsten te genereren. ‘En niet onbelangrijk: het energielabel van een woning telt ook mee in het puntensysteem. Hoe energiezuiniger een woning, hoe meer punten, hoe hoger de toegestane maximale huurprijs. Het loont dus zeker om als corporatie te investeren in duurzame, energiezuinige installaties.’ Om die investeringen terug te verdienen én energiebesparingen direct inzichtelijk te maken, zouden volgens Bijddendijk woningcorporaties in de toekomst zelf de energiekosten in rekening moeten brengen. ‘Wonen en warmte horen bij elkaar. Dus waarom niet één factuur voor alle woonlasten, huur én energieverbruik?’

### **Zwaar accent op kosten- en risico-beheersing**

De opgedroogde inkomstenstroom uit woningverkoop. De daarmee samenhangende versterkte focus op de exploitatie van de bestaande woningvoorraad. En de imagoschade die de totale corporatiebranche leed door financieel mismanagement van enkele corporaties. Dit alles maakt volgens Bijdendijk dat woningcorporaties een nog zwaarder accent op kosten- en risicobeheersing zullen leggen. 'En dáár moet de toeleverende industrie op zien in te spelen. Met name de bouwbranche moet haar kostenstructuur flink onder de loep leggen. Want alleen in de bouw zijn de afgelopen jaren de kosten zo snel gestegen. Dat wreekt zich. Met ondoorzichtige, inefficiënte ketens waarin marge op marge wordt gestapeld, meerwerk meer regel dan uitzondering is en partijen concurrerend tegenover elkaar staan in plaats van in vertrouwen samenwerken, prijs je jezelf bij de corporaties uit de markt.'

### **Inkoopbeslissingen**

Ook gaat het corporaties volgens Bijdendijk bij inkoop steeds minder om via aanbestedingsprocedures afgedwongen laagste aanschafprijzen. Bijdendijk: 'Steeds meer corporaties zullen hun inkoopbeslissingen gaan nemen op basis van de kosten gedurende de totale levensduur van bijvoorbeeld een verwarmingsinstallatie. Nefit speelt daar met haar nieuwe Safe & Sure-concept slim op in (zie pagina 7) en stuurt aan op partner-

ships waarbij heldere langetermijncontracten en zaken als zekerheid, vertrouwen en continuïteit centraal staan.'

### **Partnerships en duurzaam materiaalgebruik**

Bijdendijk ziet in de veranderende markt van woningcorporaties kansen genoeg voor de installatiebranche. 'In onze maatschappij maken we ons druk om het uitputten van fossiele-energiebronnen. Maar ik ben ervan overtuigd dat zonne-energie, windenergie en bodemwarmte perfecte alternatieven zijn waarmee we een energieneutrale samenleving gaan realiseren. Het échte probleem is een toekomstige schaarste aan zeldzame materialen als koper, zilver et cetera. Dat zijn echt uitputtelijke bronnen. De installatie-branchen zou daarom de recycling van installaties op zich moeten nemen. Materialen terugwinnen en hergebruiken. Met dit cradle-to-cradle-principe ben je pas echt in staat om langdurige, dus duurzame partnerships aan te gaan. Ik denk dan ook dat je als fabrikant of installatiebedrijf uiteindelijk moet kunnen zeggen tegen een corporatie: ik bied u altijd en onvoorwaardelijk warmte en warm water in uw woningen. Niet de installatie of de technische oplossing, maar warmte is immers het echte product.'

### **'De focus ligt op verbeterde exploitatie van bestaande corporatiewoningen'**



Friese worstenmaker profiteert optimaal van WKK-prestaties

# Buderus droogt Weidenaar's droge worst

**Weidenaar staat bekend als dé worstenmaker van Friesland. In het familiebedrijf dat sinds 1927 bestaat, heeft de derde generatie inmiddels het roer in handen en is Lieuwe Weidenaar directeur-eigenaar. In het Dokkumse bedrijfspand wordt al ruim anderhalf jaar optimaal gebruik gemaakt van de voordelen van een Buderus WKK. De installatie levert elektriciteit voor onder meer productieprocessen en de koeling van vleesproducten, warmte voor de droogprocessen en warm water voor diverse productieprocessen en de schoonmaak van machines en ruimten.**



Warme lucht wordt van bovenaf de droogkamers ingeblazen. Gelijkmatic drogen is de kunst. Bij te snel en te hard drogen slaan de worsten dicht en kunnen ze niet verder gedroogd worden. In de droogkamers is daarom de juiste balans tussen temperatuur en luchtvochtigheid essentieel.

**N**aast de beroemde Friese droge worst maakt Weidenaar heel veel andere lekkernijen in de worstmakerij. 'Zeeuws spek, grillworst met gesmolten kaas en grove boerenleverworst', somt Lieuwe Weidenaar op. 'Ook leveren we een uitgebreid assortiment verse vleeswaren onder eigen merk en onder huismerk aan supermarkten in het land.'

## **Streekproducten en verse vleeswaren**

De omzet van Weidenaar groeit gestaag. Volgens Lieuwe Weidenaar mede door de toenemende populariteit van streekproducten en het succes van Weidenaar's verse vleeswaren. Het laatste is de reden dat het bedrijf op het moment dat we op bezoek zijn in Dokkum de laatste hand legt aan een flinke capaciteitsuitbreiding. 'Aan het bedrijfsgebouw is een

flink stuk aangebouwd waar onder meer een geautomatiseerde sorteeren verpakingsafdeling wordt ingericht.'

### **Vervanging bestaande ketels**

De reden van ons bezoek aan Weidenaar is een heel andere. Twee jaar geleden moesten twee afgeschreven verwarmingsketels van respectievelijk 200 kW en 120 kW vervangen worden. Projectbegeleider Gert Jan Offinga van Mensonides Installatie en Durk Weidenaar - 'ik ben inderdaad de broer van Lieuwe' - van Multi Tech Service staken de hoofden bij elkaar. 'We gingen samen op zoek naar de beste oplossing', vertelt Gert Jan Offinga.

### **Continu productieproces, gelijkmatige energievraag**

De keuze viel uiteindelijk op een WKK van Buderus, met een elektrisch vermogen van 70 kW en een thermisch vermogen van 109 kW. 'We hebben nog wel andere opties overwogen, maar energetisch was dit verreweg de beste oplossing', vertelt Gert Jan Offinga. 'Want alles wat een WKK kan leveren wordt hier ook daadwerkelijk aangewend. Het bedrijf heeft immers een continu productieproces en een gelijkmatige energievraag. Er is elektriciteit nodig voor de productieprocessen en het koel houden van producten. Er is warmte nodig voor het drogen van worsten. En er is warm water nodig tijdens de diverse productieprocessen en voor het schoonmaken van de diverse ruimtes. De ▶



Alle betrokken partijen zijn het erover eens: de Buderus WKK is voor Weidenaar de beste oplossing. V.l.n.r.: Lieuwe Weidenaar (Weidenaar), Durk Weidenaar (Multi Tech Service), Henk Bouwman (Buderus) en Gert Jan Offinga (Mensonides).



Bij het Friese familiebedrijf Weidenaar (sinds 1927) werken circa 50 medewerkers. Wekelijks levert Weidenaar zo'n 80.000 droge worsten aan afnemers in de retail. Ook nemen supermarktketens verse vleeswaren af, onder het merk Weidenaar of onder hun eigen huismerk. Kijk op [friesedrogeworst.nl](http://friesedrogeworst.nl) voor meer informatie.

geschatte energiebesparing op jaarbasis bedraagt circa 30%. Afnemers in de retail hechten bovendien veel belang aan maatschappelijk ondernemen en duurzaamheid. Ook dat telde bij onze afwegingen mee.'

### **Snelle terugverdientijd, lange levensduur**

Durk Weidenaar nam onder meer het besturings- en verdeelsystemen voor zijn rekening. Hij vertelt: 'De oude 200kW-ketel staat nog naast de WKK en doet dienst als back-up. Er staat ook een buffertank van 2000 liter. Zonnecollectoren op het dak leveren ook nog eens 15 kW piek. Account manager utiliteit en industrie Henk Bouwman van Buderus vertelt hoe hij in het offerte- en leveringstraject te werk is gegaan. 'Mensonides heeft alle verbruiksgegevens in kaart gebracht en wij hebben daar een inschatting van de onderhoudskosten bij opgeteld. Ook alle belastingvoordelen, subsidies en andere financiële

regelingen voor duurzame, energiebesparende investeringen hebben we in de berekening meegenomen. Vervolgens hebben we het totale investeringsbedrag afgezet tegen de verwachte besparingen. Het leverde een gunstig plaatje op. De investering in de WKK kan in deze situatie binnen 6 jaar worden terugverdiend. Een WKK vraagt weinig onderhoud en gaat veel langer mee dan die betrekkelijk korte terugverdientijd. Na 10 jaar of 43.000 draaiuren is weliswaar een grondige revisie nodig, maar in totaal gaat deze krachtpatsers 15 tot 20 jaar mee. Voorwaarde voor het rendabel inzetten van een WKK is overigens minimaal 4000 volstdraaiuren.'

### **Prima prestaties**

Klant Lieuwe Weidenaar, broer en tevens huistechnicus Durk Weidenaar en installateur Gert Jan Offinga zijn tevreden over de prestaties in de eerste anderhalf jaar. Offinga: 'Binnen enkele weken hadden we de Buderus WKK al optimaal ingeregeld. Problemen zijn er niet geweest. Hooguit hebben we met deze WKK nog wat overcapaciteit, we zouden nog iets meer energievraag kunnen gebruiken om 'm echt constant te laten draaien.' Gezien de groei die Weidenaar doormaakt, lijkt dat echter een kwestie van tijd ...



# Tablis en Nefit: samenwerken van bestek tot nazorg

**Woningcorporatie Tablis Wonen uit Sliedrecht vervangt sinds maart vorig jaar 150 oude cv-ketels door Nefit Topline Compact-ketels. Jaap Schuttel en Piet Gelijense van Tablis kijken met Niels Landa, accountmanager van Nefit, terug op hun unieke samenwerking.**

**J**aap Schuttel werkt sinds 2009 voor Tablis Wonen om de woningcorporatie, die een flinke reorganisatie doormaakt, te ondersteunen bij het lopende onderhoudsprogramma. De corporatie beheert 4700 woningen in Sliedrecht en in de gemeente Graafstroom, een samenvoeging van 7 kleinere dorpen. Daarmee is het een middelgrote speler, maar veel opmerkelijker is dat het een van de weinige corporaties is met een Systeemcertificaat Klimaatcorporatie, het kwaliteitskeurmerk voor woningcorporaties. De corporatie moet voldoen aan pittige criteria voor het functioneren van de eigen organisatie én voor het structureel toepassen van verschillende vormen van energiebesparing en duurzame energie. Tablis heeft ook het KWH-label, een apart certificaat van het Kwaliteitscentrum Woningcorporaties Huursector. Kortom: voor wie met Tablis in zee wil gaan, ligt de lat behoorlijk hoog.

## **Voortraject**

Schuttel schakelde bij Tablis over van een projectmatige aanpak op het clusteren van losse projecten. 'We maken één plan voor de hele gemeente Sliedrecht, van Dordt tot Oud-Alblas. Die bulk aan woningen werken we vervolgens gefaseerd weg. Dat geeft aanzienlijke aanbestedingsvoordelen, alles gaat efficiënter en ook dat geeft kostenreduc-



Installatievervanging is bij klimaatcorporatie Tablis onderdeel van het lopende onderhoudsprogramma.

tie. In totaal hebben we nu al zeker 300 ketels geplaatst. Landa: 'In het voortraject hebben we goed gekeken welke ketel het beste was. We hebben gekozen voor de Topline Compact. Die is misschien wat duurder, maar de exploitatie is veel stabiel, dus de opdrachtgever staat nooit voor onverwachte kosten. Bovendien staat Nefit altijd ►



**Niels Landa (Nefit):**

**‘Grotere partijen kunnen bulkafspraken maken, met prijzen waar kleinere installateurs nooit tegenop kunnen.’**



**Jaap Schuttel (Tablis):**

**‘We maken één plan voor de hele gemeente Sliedrecht, van Dordt tot Oud-Alblas.’**



**Piet Geleijnse (Tablis):**

**‘Je kunt op voorhand wel van alles bedenken, maar de praktijk is vaak anders. Zo’n houding als van Nefit kom je niet overal tegen.’**

klaar voor ondersteuning.’ Schuttel beaamt: ‘Juist omdat we die certificaten hebben, stellen we hoge eisen aan de kwaliteit van de installatie én aan de helderheid van de werkprocessen. Samen met Nefit hebben we voor de verschillende clusters van woningtypen gekeken wat er nodig was en een bestek gemaakt’. Landa: ‘We zijn met de installateur op locatie gaan kijken om te zien wat de valkuilen konden zijn en die hebben we met de corporatie besproken. Daarbij maken we duidelijke afspraken: als jullie het zo uitvoeren, krijg je van ons die garantie. Op die manier hebben we samen een degelijk bestek gemaakt en daarmee zijn we de onderhandse aanbesteding gestart, met 3 geselecteerde partijen.’

### **Economie in de regio**

Ook daar is niet gekeken naar de goedkoopste aanbieder. Landa: ‘Grotere partijen kunnen bulkafspraken maken, met prijzen waar kleinere installateurs nooit tegenop kunnen. In het voortraject hebben wij dat anders afgesproken. Een corporatie is een bron van economische activiteit in de regio, dus dat brengt maatschappelijke verantwoordelijkheid voor behoud van werk en

banen met zich mee. Door het zorgvuldige voortraject konden kleinere, regionale installateurs - zoals Bouter - het werk prima uitvoeren, dat loopt gesmeerd.’

### **Oplossingsgericht**

Het natraject was vooral de verantwoordelijkheid van Piet Geleijnse van Tablis. Ging er dankzij de zorgvuldige voorbereiding helemaal niks fout? Geleijnse: ‘Het gaat er niet om wat er fout gaat, maar hoe je het oplost. Ook daar vonden we Nefit aan onze zijde, met hun houding van “bel ons op en we lossen het op”.’ Een voorbeeld? Landa: ‘Bouter, de installateur, belde een keer op dat de modulerende kamerthermostaat te ingewikkeld is voor oudere mensen. Dat kan zelfs leiden tot hoger energiegebruik dan gewenst. Dan doen we niet moeilijk, maar denken we mee. Dus hebben we gevraagd te inventariseren om hoeveel woningen het ging en aangegeven binnen het budget een andere oplossing te leveren.’ Geleijnse, tevreden: ‘Je kunt op voorhand wel van alles bedenken, maar de praktijk is vaak anders. Zo’n houding als van Nefit kom je niet overal tegen.’

In de volgende editie van Warm Nederland:



## 5000 HR-ketels voor Staedion in 4 jaar tijd

**E**en unieke ketensamenwerking tussen wooncorporatie Staedion, Breman Service Rotterdam en de fabrikanten Nefit en Intergas stond de afgelopen tijd flink in de belangstelling van de vakpers. En terecht. In slechts 4 jaar tijd werden maar liefst 5000 HR-ketels geplaatst ter vervanging van voornamelijk sterk verouderde ketels en moederhaarden. Veiligheid, energiebesparing, CO<sub>2</sub>-reductie en optimale beheersing van zowel ver-

vangings- als onderhoudskosten stonden centraal binnen dit partnership.

### **Total cost of ownership**

Om de aanschaf- en onderhoudskosten voor de corporatie te optimaliseren en te beheersen stapten Staedion en Breman af van de oude opdrachtgever-installateurrelatie. Ze gingen als eerste in de markt een partnership aan waarbij het gezamenlijke beheer van alle verwarmingsinstal-

laties en de total cost of ownership centraal stonden. Niet de laagste aanschafprijs, maar de laagste totale kosten gedurende de complete levensduur van de installatie gaven vanaf dat moment de doorslag bij investeringsbeslissingen. De succesvolle samenwerking duurt voort.

In de volgende editie van Warm Nederland leest u daar meer over.





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)