

Warm

Nederland

**Spetterend staaltje
zwembadtechniek in
Attractiepark Slagharen**

Warmtenet Nijmegen: reuzenketels staan stand-by

Nefit Bosch ontzorgt de klant

Energie neutrale nieuwbouwwijk in Zwaanshoek

Huurders experimenteren met Easy thermostaat

Inhoudsopgave

Pagina 3

De energie van Aad Schaap (Provato)

Pagina 4

Industriële Bosch-ketels in Lent

Pagina 8

Safe & Sure: voor corporaties en VVE's

Pagina 10

Visie: interview met Wilfred Horst (Nefit Bosch)

Pagina 14

Nefit-cascade bij Slagharense waterattractie

Pagina 18

Enviline in all-electric wijk

Pagina 22

Huurders experimenteren met Easy

Colofon

Hoofdredactie:

Jan Blom (Bosch Thermotechniek)

Ontwerp en vormgeving:

Ambitions, 's Hertogenbosch

Tekst en redactie:

Krachttaal!, Purmerend

Fotografie:

Zorro Producties, Amsterdam

Marcel Israel, Landsmeer

Druk:

Artoos, België

Warmtenet Nijmegen

Reuzenketels van Bosch staan stand-by in hulpwarmtecentrale.

4

Nieuw: Nefit Safe & Sure

Gegarandeerd 15 jaar lang service en onderhoud, inzicht in totale exploitatiekosten.

8



Wilfred Horst, sales director

Nefit Bosch: 'We gaan de klant compleet ontzorgen.'

10



Attractiepark Slagharen

Nefit TopLine-cascade verwarmt waterattractie Aqua Mexicana.

14

All-electric wijk De Hofstede

Nefit EnviLine warmtepomp levert duurzame bijdrage in Zwaanshoek.

18



De energie van Aad Schaap

‘Techniek is niet moeilijk. Het draait allemaal om service.’

‘Acht jaar geleden ben ik in mijn eentje Provato Techniek begonnen. Daarvoor heb ik altijd in de serviceverlening binnen de installatiewereld gewerkt. Techniek is niet moeilijk, het draait allemaal om service. Je kunt nog zulke goede installateurs hebben en de beste producten verkopen, het gaat erom dat je altijd voor je klanten klaar staat. 24 uur per dag, zeven dagen per week. Ook in het weekend, ’s nachts en tijdens de feestdagen. Komt er tijdens het kerstdiner een storingsmelding binnen? Dan rukken we direct uit. Gebeurt het tijdens een belangrijke voetbalwedstrijd dan rijden wij ook. Service draait om snelheid, flexibiliteit en zorgvuldigheid. Je moet je altijd inleven in je klant. Wij zullen mensen letterlijk en figuurlijk nooit in de kou laten staan.’

Drive

‘Inmiddels zijn we uitgegroeid tot een bedrijf met bijna vijftig mensen in de buitendienst en acht mensen op kantoor. We zijn een grote marktpartij in de regio Rotterdam met landelijke dekking, omdat we onderdeel zijn van een landelijk netwerk van samenwerkende installatiebedrijven met dezelfde drive. We werken met name voor beheerders en beleggers van woningcomplexen, kantoren en bedrijfsgebouwen. Voor hen doen we advies, installatie en onderhoud op het gebied van liften, cv, elektra, licht, koeling en luchtbehandeling.’

Geven en nemen

‘Ik hou het graag duidelijk en simpel. We rekenen bijvoorbeeld geen toeslagen voor avond- of weekendwerk. Waarom zou je? Aan de andere kant: als mijn medewerkers in datzelfde weekend moeten werken, weten ze dat ze daarvoor extra goed beloond worden. Dan maar wat minder winst hoor. Ik denk dat je dat als ondernemer uiteindelijk allemaal terugkrijgt van je klanten en je medewerkers. Dat ze er op hun beurt ook voor je zijn als jij ze nodig hebt. Het is geven en nemen.’

Niet groot maar goed

‘Hoewel het bedrijf dus flink gegroeid is, heb ik niet de behoefte om boven mijn medewerkers te gaan staan. Integendeel, als het gaat om dollen met elkaar loop ik voorop. We vreten hier wat uit met elkaar. Successen worden gevierd, maar als er iets niet goed gaat kunnen we dat ook recht voor z’n raap tegen elkaar zeggen. Wordt er hier een nieuwe voorraad ketels of materialen geleverd en zijn alle mensen hier druk met iets anders? Dan sjouw ik zelf die spullen wel naar binnen. Ik voel me werkelijk nergens te goed voor. Of dit de maximale omvang van ons bedrijf is? De toekomst zal het uitwijzen, wij willen niet de grootste zijn, wel de beste!’



Aad Schaap

Functie: directeur

Bedrijf: Provato Techniek

Plaats: Rotterdam

‘Als het gaat om dollen met elkaar loop ik hier voorop.’





In Lent verrijst hulpwarmtecentrale Pieter Wiersma (HWC), onderdeel van het Warmtenet Nijmegen. Daarmee worden in de komende jaren zo'n 14.000 woningen van verwarming en warm water voorzien. De HWC dient als volledige back-up van de aan de overzijde van de Waal gelegen afvalenergiecentrale ARN in Weurt. Ook springt de HWC bij tijdens piekvraag in koude periodes. Onlangs werden er twee reusachtige Bosch UT-HZ 22750 heetwaterketels met een totale capaciteit van 40MWth geïnstalleerd. Warm Nederland nam vooraf een kijkje, volgde het transport over de weg van het Duitse Gunzenhausen naar Lent én was aanwezig tijdens de installatiewerkzaamheden.

Gemeente Nijmegen, provincie Gelderland, Afvalverwerking Regio Nijmegen (ARN), Nuon en Alliander hebben samen een Green Deal gesloten om het Warmtenet Nijmegen aan te leggen. Naast de huidige 3.000 aangesloten woningen wordt de restwarmte uit de afvalenergiecentrale ARN gebruikt voor de verwarming van nog eens 11.000 toekomstige woningen in de woongebieden Waalsprong en Waalfront. Het warmtenet is eind 2014 in

bedrijf gesteld. De back-up en pieklevering wordt op dit moment met tijdelijke warmtecentrales geregeld. Deze milieuvriendelijke vorm van stadswarmte levert tot 70 procent minder CO₂-uitstoot op ten opzichte van het in ieder huis afzonderlijk plaatsen van een verwarmingstoestel. Het warmtenet draagt daarmee bij aan de doelstelling van Nijmegen om in 2045 een energie neutrale stad te zijn.

Hulpwarmtecentrale in Lent gaat eind 2015 draaien

Reuzenketels van Bosch staan stand-by in Warmtenet Nijmegen

Leveringsplicht

Strukton Worksphere is verantwoordelijk voor de aanleg en levering van de complete procesinstallatie van de HWC in Lent. Projectmanager André Zweers: 'Stel dat de ARN plotseling om wat voor reden dan ook uitvalt, dan moet de HWC de complete verwarmingsfunctie kunnen overnemen. In een split-second, zonder dat de bewoners van de aangesloten woningen er ook maar iets van merken.' Dat is een keiharde eis, verduidelijkt Anoen Kranenburg, manager engineering van opdrachtgever Nuon. 'Wij hebben immers een leveringsplicht aan onze afnemers. En bovendien: in onze markt levert een storing ook direct imago schade op en dat kunnen wij ons niet veroorloven. We stellen daarom de hoogste eisen aan partners en leveranciers. Zekerheid, veiligheid en betrouwbaarheid gaan boven alles. Een gegarandeerd vermogen en topprestaties zijn essentieel. Net als een

goede prijs-kwaliteitverhouding. Bovendien willen we dat deze Hulpwarmtecentrale voldoet aan de allerhoogste NOx-eisen.'

State-of-the-art

De vraag is natuurlijk: hoe werkt zo'n hulpwarmtecentrale precies? 'Je moet het eigenlijk zien als een conventionele installatie die draait op state-of-the-art-techniek', zegt André Zweers. 'Er wordt gewoon met ketels warmte geleverd aan het netwerk. Een heel groot netwerk. Dus heb je hele forse kwaliteitsketels nodig.' De essentie van de procesinstallatie zit 'm volgens engineer Gerhard Slik van Strukton in de voortdurende controle op de juiste druk. 'Er is continu een technisch hoogwaardig proces gaande op basis van expansieprincipes. Simpel gezegd komt het erop neer dat de druk in het warmtenet continu hoog is. Is die druk té hoog dan moet er water ingenomen worden. Gaat de druk in het net

André Zweers (Strukton):
'Dit is een grote conventionele installatie die draait op state-of-the-art-techniek.'



Half juli vond het transport plaats van de twee Bosch UT-HZ 22750 heetwaterketels. Het totale transport was 34 meter lang (truck met aanhanger), had een totaalgewicht van 67.000 kilo en was 4,4 meter hoog en 4,4 meter breed. Direct na het transport en de plaatsing van de ketels volgde de installatiewerkzaamheden.

omlaag? Dan moet er water bij. Het moet allemaal precies onder de juiste omstandigheden en onder de juiste druk gebeuren. Dat gaat dus met behulp van onder meer een heel nauwkeurig systeem van kleppen en ventielen dat geautomatiseerd wordt aangestuurd. En zoals gezegd: alleen als de ARN de vraag niet aankan of als de ARN onverhoopt komt stil te liggen springt de HWC bij.' André Zweers benadrukt dat het hier om een compleet onbemande centrale gaat. 'Er staan hier meer hulpwarmtecentrales in de regio. De regeltechniek van al die locaties wordt centraal aangestuurd door een Energie Management Systeem. Dat geldt ook voor deze centrale in Lent.'

Ketels op maat

Strukton koos op basis van de eisen van opdrachtgever Nuon voor Bosch-ketels. 'Kwaliteit, betrouwbaarheid, veiligheid, uitstoot, levertijd, prijs, echt alles ging bij onze keuze onder de loep', aldus Zweers. 'Deze Bosch-ketels kwamen er als beste uit. Bovendien is Bosch in de industriële markt een wereldmerk dat bekend staat om zijn kwaliteit en service. Ook dat telt. We hebben het hier immers over een stukje hooggekwalificeerde industriële techniek.' Alex Winkelhorst, die als field sales engineer het totale technische traject namens Nefit Bosch begeleidt, laat weten: 'We hebben op basis van de eisen van Nuon en Strukton echt maatwerk geleverd. Met name in het besturingssysteem zijn speciale aanpassingen gedaan,

Alex Winkelhorst (Nefit Bosch):

'We hebben maatwerk geleverd. Met name in het besturingssysteem, omdat deze centrale op afstand wordt aangestuurd.'

Zo werkt Warmtenet Nijmegen

Bij ARN wordt afval uit de regio Nijmegen verbrand. De warmte die daarbij vrijkomt wordt grotendeels omgezet in elektriciteit. De restwarmte wordt gebruikt om verwarmingswater op te warmen. Dat gaat naar nabij gelegen woonwijken en bedrijventerreinen. Het afgekoelde water gaat terug en wordt weer opgewarmd. Hulpwarmtecentrale Pieter Wiersma doet dienst als volledige back up van dit gesloten systeem en springt ook tijdens piekvragen in koude periodes bij.

juist vanwege het feit dat deze centrale op afstand wordt aangestuurd. En natuurlijk hebben onze ketels alle benodigde keuringen doorstaan.'

Service en prestatieafpraak

Nico Schaafsma, Business Developer van Nefit Bosch, vertelt: 'Nu de ketels hier zijn aangekomen, zorgt ons technische team voor de inbedrijfstelling. Daarna volgt een hele serie testen. Vanaf 1 oktober gaan we live-testen doen, zodat op 1 december de complete hulpwarmtecentrale in gebruik kan worden genomen. Tot 1 maart volgt dan een uitgebreide testperiode waarin alle garantiepunten worden aangetoond. Ook zal Nefit Bosch de eerste drie jaar het volledige onderhoud aan de ketels verzorgen. Bovendien hebben we een prestatieafpraak gemaakt: de installatie moet gedurende tien jaar 99,5% van de tijd beschikbaar zijn. Dat betekent dat we bij een eventuele storing direct service moeten verlenen en razendsnel onderdelen kunnen leveren.'

Partnership

André Zweers is vol vertrouwen. 'Niet alleen de kwaliteit van de techniek hier, maar ook het partnership tussen alle betrokken partijen is hoogstaand. Samen streven we naar dat ene, unieke doel. Wij bij Strukton zijn wat betreft de technische installatie hoofdaannemer en dus het eerste aanspreekpunt voor opdrachtgever Nuon. Bij alle partners waarmee wij samenwerken proef ik diezelfde spirit, de drive om hier een topprestatie te leveren. Overigens staan hier nu twee Bosch-ketels met een totaal opgesteld vermogen van 40MWth. Als de nog te bouwen nieuwbouwwoningen aangesloten moeten worden, zal Nuon uitbreiden naar twee keer zoveel vermogen en komen er dus nog twee ketels bij. Bij het ontwerp - compleet in 3D modellering - en de bouw van de centrale is daar al rekening mee gehouden.'

Anoek Kranenburg (Nuon): 'Wij stellen de allerhoogste eisen aan kwaliteit en betrouwbaarheid. Want wij hebben een leveringsplicht aan onze afnemers.'



Gegarandeerd onderhoud | transparante exploitatiekosten | service zonder zorgen

Nefit Safe & Sure

Woningcorporaties en VVE's die kiezen voor Nefit, kiezen voor kwaliteit, betrouwbaarheid en duurzaamheid. Zekerheden die ze niet alleen bij aanschaf wensen, maar ook tijdens de verdere levensduur van hun cv-ketels. Daarom introduceert Nefit Safe & Sure. Een heldere afspraak tussen opdrachtgever, installateur én de serviceorganisatie van Nefit. Waarbij 15 jaar lang optimale service en het beste onderhoud gegarandeerd worden en er vooraf compleet inzicht is in de totale aanschaf- en exploitatiekosten. Zo worden woningcorporaties en VVE's volledig ontzorgd, voorkomen ze verrassingen én besparen ze geld.

Kiest u ook voor Safe & Sure? Dan maakt u collectieve afspraken over service en onderhoud voor uw nieuwbouw- en renovatieprojecten. Er wordt gewerkt volgens vooraf vastgestelde serviceafspraken, onderhoudstermijnen en kwaliteitsnormen. En het Safe & Sure contract is tegen geringe administratiekosten over te

dragen aan een andere installateur/ servicepartij. Daarmee bent u gedurende de Safe & Sure garantieperiode* verzekerd van absolute zekerheid én maximale flexibiliteit.

Lagere kosten, geen verrassingen

Nefit Safe & Sure is exclusief ontwikkeld voor projectmatige ketelvervanging waarbij gekozen wordt voor Nefit ProLine NxT. De meest compacte projectketel, de ideale oplossing bij renovatie én nieuwbouw. Nefit Safe & Sure is gebaseerd op openheid, vertrouwen en samenwerking tussen opdrachtgever, groothandel, installatiebedrijf en Nefit. Er wordt veel verder gekeken dan naar de aanschafprijs alleen. Heldere afspraken, nauwkeurige afstemming van processen en gedeelde verantwoordelijkheid leiden tot optimale efficiency en lagere kosten op lange termijn. Alle prijzen en voorwaarden van Safe & Sure zijn duidelijk en transparant. Over onvoorziene kosten hoeft u zich geen zorgen te maken. U weet exact waar u aan toe bent.

Nefit garandeert zekerheid voor langere periode*

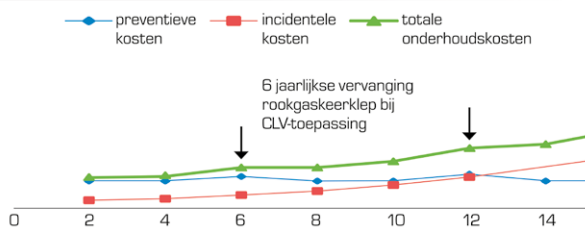
- Eerste 2 jaar: vergoeding conform fabrieksgarantie
- 3e tot en met 12e jaar: vergoeding van alle onderdelen (excl. de service-onderdelen)
- 13e tot en met 15e jaar: vergoeding van onderdelen (excl. de service-onderdelen) tot maximaal € 250,- per ketel
- 16e jaar en verder: langere periodes zijn bespreekbaar

* De totale garantieperiode is 15 jaar (incl. 2 jaar fabrieksgarantie). Het Safe & Sure contract heeft dus een looptijd van 13 jaar en kan in overleg tussentijds overgedragen worden aan een ander installatie – of servicebedrijf.

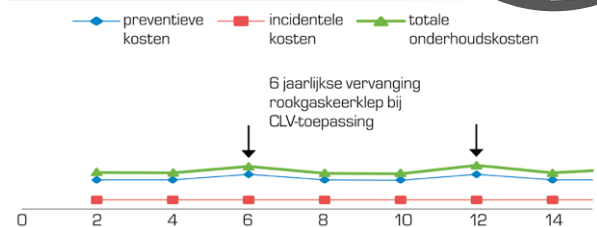


Uw besparingen op lange termijn:

Onderhoudskosten zonder Nefit Safe & Sure



Onderhoudskosten met Nefit Safe & Sure



NIEUW!

Energiezuinige Smedegaard pompen

De nieuwe Magneta pompen van Smedegaard zijn uiterst energiezuinig. Ze zijn geschikt voor vrijwel elke situatie en toe te passen in zowel bestaande als nieuwe installaties voor verwarming, warm water en koeling.

- Energiezuinig, voldoet nu al ruimschoots aan de EEI<0,23 eis
- Flow en energieverbruik in display
- Pomptoerental traploos instelbaar
- Proportionele drukregeling geen stromingsgeluiden
- Lage toerentallen, lange levensduur en geluidsarm

Bij de nieuwe Magneta pompen van Smedegaard is een externe motorbeveiliging niet nodig, ook zijn ze voorzien van een geïntegreerde soft start. Dat betekent minder elektrisch installatiewerk. Bovendien is er keuze uit verschillende, instelbare regelstrategieën. Hiervoor zijn geen extra modules nodig.

Meer weten?

Neem contact op met de Nefit/Bosch SupportLine 0570-602206.

Bo-ex experimenteert met Bosch brandstofcel

Woningcorporatie Bo-Ex gaat als eerste een experiment aan met Bosch brandstoftechnologie. Om precies te zijn in woongroep De Kasko in Utrecht Oost. Waterstof wordt uit aardgas gehaald en omgezet in electriciteit en warmte. De warmte wordt gebruikt voor verwarming en warm water. Een omvormer zet de geproduceerde gelijkstroom om in wisselstroom voor het elektriciteitsnet. Besparingen van 25 tot 40% op de elektriciteitskosten en 50% op het energiegebruik zijn mogelijk. De Bosch fuel cell is verder nog niet in de markt verkrijgbaar. In een van de volgende edities van Warm Nederland krijgt u een kijkje achter de schermen in Utrecht.



Nieuw van Buderus Boilers en buffervaten

Buderus introduceert een nieuw, uitgebreid aanbod staal geëmailleerde boilers en buffervaten tegen uiterst scherpe prijzen. Daarmee wordt het bestaande Buderus-programma fors uitgebreid en deels vervangen. Er is nu voor nagenoeg elke praktijksituatie een passende oplossing. Verbeterde isolatie zorgt voor lagere stilstandverliezen, waardoor deze boilers gunstigere energieprestaties leveren en dus een verbeterd ErP-label dragen. De volgende nieuwkomers zijn in diverse groottes leverbaar:

- Logalux SF oplaadboilers zonder spiraal
- Logalux SU indirect gestookte boilers met één spiraal
- Logalux SM indirect gestookte bivalente boilers met twee spiralen
- Logalux SMH indirect gestookte bivalente boilers met twee spiralen (geschikt voor warmtepomp)
- Logalux P cv-buffervaten voor het vergoten van de cv inhoud (geschikt voor warmtepomp)

De nieuwe Buderus-boilers zijn uitstekend te combineren met warmteoplossingen van zowel Nefit, Bosch als Buderus. Ze zijn voorzien van een groot spiraaloppervlak en leveren daarmee een hoog rendement. Grote reinigungsopeningen zorgen voor eenvoud in onderhoud. Bovendien is er een uitgebreid aanbod accessoires beschikbaar, met onder meer e-heaters.

Meer weten?

Kijk op nefit.nl of neem contact op met de Nefit/Bosch SupportLine: 0570 602 206.

Wilfred Horst (sales director Nefit Bosch):

‘Met de beste dienstverlening en het ontzorgen van de klant maak je het verschil.’

De installatiewereld is volop in beweging. Particuliere consumenten hebben voor de aankoop van hun nieuwe verwarmingsinstallatie internet ontdekt. Opdrachtgevers in de zakelijke markt kiezen meer en meer voor total cost of ownership. Volgens Wilfred Horst (sales director Nefit Bosch) betekent het dat er meer nodig is dan een scherpe aanschafprijs alleen. ‘Door topkwaliteit en de beste dienstverlening te bieden en de klant volledig te ontzorgen maak je het verschil.’ Nefit introduceert daarom in beide markten een aantal nieuwe vormen van dienstverlening op maat. Waarbij gekozen wordt voor de vertrouwde samenwerking met de vakman-installateur en de groothandel.





‘Klanten gaan niet voor de goedkoopste oplossing. Want dan komen ze op lange termijn bedrogen uit.’

Wat zijn de belangrijkste trends in de consumentenmarkt?

‘Consumenten vinden vandaag de dag via internet zelf informatie over prijzen en prestaties. De particuliere installatiemarkt is compleet transparant geworden door de opkomst van de online economie. En dat zet druk op de prijzen. Bovendien betreden steeds meer nieuwe, niet-traditionele aanbieders de markt. Veel installateurs verliezen klanten aan die nieuwe partijen.’

Welke ontwikkelingen zijn er gaande in de zakelijke projectmarkt?

‘Daar vindt een belangrijke verschuiving plaats. Steeds meer partijen in woningbouw, industrie en utiliteit richten zich bij de aankoop van een nieuwe installatie niet langer op alleen de aanschafprijs. Ze willen compleet inzicht in de totale kosten gedurende de complete levensduur. De aanschafprijs, maar ook alle kosten van service en onderhoud. Total cost of ownership dus.’

Hoe kijkt Nefit tegen deze trends aan?

‘Klanten gaan in zowel de particuliere als in de zakelijke markt uiteindelijk niet voor de goedkoopste oplossing. Want dan komen ze op de lange termijn bedrogen uit. Ze willen qua prijs en prestaties weten waar ze aan toe zijn en compleet ontzorgd worden. Hebben ze hun keuze gemaakt? Dan willen ze zekerheid en comfort en niet voor financiële verrassingen komen te staan. Dus willen ze bij het online kopen van een ketel of installatie met één klik ook meteen een onderhoudscontract kunnen afsluiten of aanpassen.’

Wat gaat Nefit haar klanten bieden?

‘We werken traditiegetrouw nauw samen met de vakman-installateur. Dat is al jaren een heel bewuste keuze. En dat blijven we dus ook doen. We kunnen nog zulke topproducten ontwikkelen, als ze niet goed geïnstalleerd, ingeregeld en onderhouden worden, kan de klant er niet optimaal van profiteren. Daarom introduceren we samen met hen nieuwe vormen van dienstverlening.’

Welke nieuwe dienstverlening hebben jullie in petto voor de zakelijke markt?

‘Laat ik voorop stellen dat we met drie absolute topmerken Nefit, Bosch en Buderus opdrachtgevers, adviseurs en projectinstallateurs in woningbouw, industrie en utiliteit altijd de beste oplossing op maat kunnen bieden. En dat we daarvoor de expertise en ervaring in huis hebben. Voor woningcorporaties en VvE's bieden we Safe & Sure: een heldere afspraak tussen de opdrachtgever, de installateur én de

serviceorganisatie van Nefit. Waarmee bij de projectmatige aanschaf van Nefit ProLine NxT HR-ketels vijftien jaar lang optimale service en het beste onderhoud wordt gegarandeerd en waardoor vooraf compleet inzicht ontstaat in de totale aanschaf- en exploitatiekosten. Er wordt gewerkt volgens vooraf vastgestelde serviceafspraken, onderhoudstermijnen en kwaliteitsnormen. Ideaal dus voor opdrachtgevers die verder willen kijken dan alleen de aanschafprijs. Ze worden volledig ontzorgd, ze komen niet voor verrassingen te staan én ze besparen geld.’

Wat kunnen klanten in de consumentenmarkt verwachten?

‘Bijna de helft van de Nederlandse particuliere huishoudens heeft nog geen service- of onderhoudscontract. Uit oogpunt van veiligheid en kwaliteit is dat best zorgelijk. Nefit gaat daarom service- en onderhoudscontracten onder de aandacht brengen via de eigen website. Geeft een consument via de site aan geïnteresseerd te zijn? Dan vragen we eerst of hij of zij al een installateur heeft die service en onderhoud wil verzorgen. In dat geval verwijzen we altijd rechtstreeks door naar die installateur. Heeft de bezoeker van de site niet zo'n installateur dan biedt Nefit zelf een service- en onderhoudscontract aan. Onze eigen servicedienst voert dan de daarin genoemde werkzaamheden uit en komt alle vastgelegde verplichtingen na. Daarmee kiest de consument voor veiligheid en zekerheid. Uiteindelijk is dat ook in het voordeel van de installatiepartners waarmee we nauw samen-



‘Woningbouwverenigingen en VVE's bieden we vijftien jaar lang optimale service en het beste onderhoud. En vooraf compleet inzicht in de totale aanschaf- en exploitatiekosten.’



‘We werken traditiegetrouw samen met de vakman-installateur. Dat is al jaren een bewuste keuze. En dat blijven we doen.’

werken. Het is beter dat het contract naar Nefit gaat dan naar een concurrerende partij.’

Wat kunnen we nog meer verwachten?

‘Zoals gezegd: de consument koopt of huurt steeds vaker online een cv-toestel online. En wil dan ook vaak online de installatie ervan regelen. Nefit gaat daarom cv-ketels online aanbieden voor een vaste prijs, inclusief installatie. In eerste instantie gaat het om koop, begin volgend jaar bieden we ook de mogelijkheid om te huren. De geïnteresseerde bezoeker vult zoveel mogelijk gegevens over zijn huis, het energielabel et cetera in. Dat vullen we aan met gegevens uit externe databases. Op basis daarvan geven we een advies op maat, inclusief die all-in prijs. Verkopen we een cv-toestel? Dan spelen we de installatieopdracht door naar een van onze installatiepartners. Daarmee genereren we dus omzet voor de betreffende installateur, omzet die hij normaal gesproken misschien was misgelopen. Als een consument overigens liever rechtstreeks zaken doet met

een installateur kan dat ook. Via de website kunnen ze direct contact blijven opnemen met de installateur van hun keuze.’

Een vernieuwde benadering dus van beide markten?

‘Zie het als een uitbreiding van onze huidige dienstverlening en de bestaande samenwerking met onze belangrijkste ketenpartners: de vakman-installateur en de groothandel. Samen slaan we nieuwe wegen in. Van het leveren van een kwaliteitsproduct naar het compleet ontzorgen van de klant. Onze nieuwe vormen van dienstverlening staan ook niet op zich, integendeel. Gedegen adviezen, oplossingen op maat, slimme combinaties van technologieën, betrouwbare after sales, onderdelen die altijd op voorraad en snel leverbaar zijn en niet te vergeten de trainingen die we aan installateurs geven, zijn de ingrediënten van de service die Nefit kan bieden. Met het ultieme doel veilige en betrouwbare kwaliteitsoplossingen waar de klant jarenlang geen omkijken naar heeft.’



Safe & Sure

Nefit biedt woningcorporaties en VVE's Safe & Sure: een heldere afspraak tussen opdrachtgever, installateur en de serviceorganisatie van Nefit. Bij projectmatige aanschaf van Nefit ProLine NXT HR-ketels wordt vijftien jaar lang optimale service en het beste onderhoud gegarandeerd. Vooraf bieden we compleet inzicht in de totale aanschaf- en exploitatiekosten. Meer weten over Safe & Sure? Kijk op pagina B!





Achter de schermen draait een spetterend staaltje zwembadtechniek

Aqua Mexicana, de nieuwe water- attractie in Slagharen

Sinds afgelopen voorjaar is Attractiepark Slagharen een bijzondere publiekstrekker rijker: Aqua Mexicana. Een van de grootste waterparken van Nederland met spetterende, soms unieke attracties voor jong en oud. Service Totaal uit Schuinesloot - specialist in zwembad-techniek - realiseerde de minstens zo spetterende installatie waarop dit waterpark in Mexicaanse sferen draait.

‘Ons moederbedrijf is Spaans’, vertelt Ben Nijkamp, hoofd technische dienst van Attractiepark Slagharen. ‘Daar zijn grote aquaparken gemeengoed. In Spanje is het idee geboren om ook hier een aquapark aan te leggen. Met Aqua Mexicana kiezen we voor innovatie en willen we concurreren met andere attractieparken in Nederland en Duitsland. Bovendien kan deze attractie het hele jaar open zijn voor het publiek.’

De perfecte partner

Nijkamp leidt ons rond op een zonnige zomerdag. Binnen en buiten vermaken honderden mensen zich in de baden en roetsjen ze van de flitsende glijbanen. ‘Het ontwerp en de bouw hebben we helemaal zelf verzorgd. Voor al het installatiewerk zochten we een echte specialist. Service Totaal had twee jaar terug de installatie voor de Splash, een kleine waterattractie, aangelegd. Maar dit was andere koek. Op de vraag: welk deel van de installatiewerkzaamheden kunnen jullie uitvoeren was het antwoord van directeur Johan Koel: wij kunnen alles.’

Waterzuivering en luchtbehandeling

Service Totaal is specialist in zwembadtechniek en heeft een flinke staat van dienst. En een goed netwerk van gespecialiseerde partners. Het bedrijf kreeg de opdracht voor de complete ontwikkeling en aanleg van alle installaties. ‘De cv-installatie, de waterzuivering

en de luchtbehandeling, maar ook al het leiding- en aansluitwerk, de regelkasten waarmee de diverse circuits automatisch worden aangestuurd en een geautomatiseerd legionellapreventiesysteem’, legt Johan uit. Hij neemt ons mee naar ‘zijn’ domein. Een nieuwe, los van het waterpark gebouwde installatieruimte. ‘Het gebouwbeheersysteem is het kloppend hart. Van daar uit wordt exact bepaald wat er waar wanneer nodig is. Warm water voor de baden en voor de douches en sanitaire ruimtes. Lage temperatuur vloerverwarming binnen. En de luchtbehandeling, waarbij lucht wordt weggezogen, gefilterd en weer retour gaat naar de diverse ruimtes.’

Nefit-cascade

We stappen de stookruimte binnen. ‘Voor de verwarming en het water hebben we gekozen voor een cascadeopstelling met acht Nefit TopLine HR100-ketels’, aldus Johan. ‘Een vermogen van 800 Watt in een kleine ruimte. Een wandopstelling met ruimte genoeg voor alle service en onderhoud, dat wij de komende jaren hier ook zullen gaan verzorgen. Ik werk al jaren met Nefit-oplossingen, ik kan de Nefit-producten dromen. Het is topkwaliteit, dus durf ik mijn klanten absolute zekerheid te garanderen. De belasting wordt gelijkmatig over de diverse toestellen verdeeld. En ze fungeren als elkaars back-up. Als er ooit eentje uitvalt, nemen

‘Tijdens de bouw vonden we een bubbelbad voor twaalf mensen toch wat mager. Nu passen er zeventig in.’





‘Vlak voor de opening werd 400m³ warm water vanuit een fabriek in Emmen met tankwagens aangeleverd.’

de andere ketels het over. En over backups gesproken, onder de grond hebben we een forse buffertank. Want het attractiepark wil natuurlijk geen enkel risico lopen, bezoekers moeten hier elke dag van het jaar waterpret kunnen beleven.’

Veiligheid voorop

Johan wenkt ons. ‘Kom eens kijken, dit is de toekomst in de zwembadbranche. Het vervoer en de opslag van grote hoeveelheden chloor is gevaarlijk. Wij hebben hier een nieuw systeem dat werkt op calciumchloridetabletten. Compleet onschadelijk. Computers meten voortdurend de chloor- en ph-waarden in de baden. Moet er iets bij dan worden de tabletten in het vat waarin ze zitten besprenkeld en gaat het richting de baden.’ Veiligheid staat volgens Ben Nijkamp in de hele attractiebranche voorop. ‘Voordat een nieuwe attractie open mag, trekt een leger van mensen langs om keuringen te doen. Bouwinspectiediensten van provincie en gemeente, de controledienst van touroperators, de Arbeidsinspectie, de Nederlandse Vereniging van Voedsel- en Warenautoriteit

die de naleving van het Warenwetbesluit attractie- en speeltoestellen controleert.’

Krappe planning

Ben is dik tevreden. ‘Johan heeft in de ontwikkelingsfase veel advies gegeven. Minstens zo belangrijk is de flexibiliteit van zijn bedrijf en zijn mensen. Tijdens de werkzaamheden hebben we het hen regelmatig moeilijk gemaakt. Dan bedachten we er ineens twee glijbanen bij. Of vonden we een bubbelbad voor twaalf personen toch wel wat mager. Terwijl er al gebouwd werd, besloten we de capaciteit ervan uit te breiden naar zeventig personen. Dat betekende dan dat Johan en zijn mannen ook op installatiegebied weer flink wat aanpassingen moesten doen. De allergrootste uitdaging was de krappe planning. Op 5 januari gingen hier de laatste gasten de poort uit en konden we aan de slag. Terwijl we op 1 mei echt klaar moesten zijn om diezelfde poorten weer te openen voor het publiek. Collega’s hier en in Spanje moesten hard lachen om onze ambities en verklaarden ons voor gek. Maar Johan bleef rustig en had alles onder controle.’

Aqua Mexicana

Het aquapark bestrijkt maar liefst 5.200 m². Ruim de helft daarvan is overdekt, de rest van het watervertier speelt zich af in de buitenlucht. Het waterpark heeft tien glijbanen met een totale lengte van 546 meter, waarvan drie met special effects, geluid en 3D-animaties. In het grootste bubbelbad van Nederland mét waterval kunnen maar liefst zeventig personen tegelijk relaxen. Verder kunnen bezoekers terecht in een van de baden, de watertoestellen, het restaurant en de winkel met badkleding en zwemspeelgoed.

Tankwagens vol water

Een paar dagen voordat de eerste gasten in het water zouden springen werd het toch nog spannend. Ben: 'Er werd nog beton gestort en de bassins werden nog druk geschilderd. Terwijl er eigenlijk al 400m³ water in moest. Het opwarmen daarvan zou immers enkele dagen duren. Maar die tijd was er niet. Johan regelde een sublieme oplossing. De benodigde hoeveelheid warm water werd vanuit een fabriek van Emtech in Emmen met tankwagens aangeleverd. Alle benodigde tests konden we doen op de daarvoor verplichte temperatuur van 20 graden Celsius. Vervolgens heeft de Nefit TopLine-cascade keihard gewerkt om op tijd de watertemperatuur op 30 graden te krijgen. Het is allemaal gelukt. Op 1 mei sprongen de eerste bezoekers het water in. We hebben er meteen foto's van gemaakt en naar onze Spaanse collega's gestuurd. Die konden hun ogen niet geloven. Het ziet er prachtig uit en het werkt allemaal perfect. De mensen hebben veel plezier. En daar gaat het ons tenslotte om.'



COLUMN

Zo easy kan het zijn

Onze najaarscampagne is weer gestart. Het thema luidt deze keer 'Zo easy kan het zijn'. We richten ons daarbij met name op de particuliere consument. Kiezen voor comfort én energiebesparing? Kiezen voor slimme innovaties? Kiezen voor zekerheid? Via commercials op radio en tv en online proberen we duidelijk te maken hoe eenvoudig het kan zijn om voor Nefit te kiezen.

Dit thema sluit eigenlijk naadloos aan bij de slogans waarmee we ons naar zakelijke opdrachtgevers en adviseurs profileren. Denk aan 'Alles in huis' zoals op de Bouwbeurs begin dit jaar. Of 'Klaar voor de toekomst' waarmee we ons productprogramma van dit najaar presenteren. In alle gevallen gaat het over de drie sterke merken die we vertegenwoordigen: Nefit, Bosch en Buderus. Daarmee hebben we voor woningbouw, industrie en utiliteit alles onder één dak. Van slimme, compacte HR-oplossingen tot grote staande ketels, warmtepompen, zonnepanelen, warmtekrachtkoppeling, boilers en zelfs de grootste industriële ketels. Een breed en compleet aanbod waarmee we in staat zijn voor elke situatie een oplossing op maat te creëren.

'We gaan installateurs en opdrachtgevers nóg meer ontzorgen.'

Deze editie van Warm Nederland staat weer vol voorbeelden. En minstens zo 'easy' is onze ervaren serviceorganisatie. Van uitgebreide adviezen bij de voorbereiding, professionele ondersteuning bij de installatie tot en met uiterst betrouwbare after sales. En omdat we vinden dat het nog 'easier' kan, gaan we opdrachtgevers en installateur nóg meer ontzorgen. Sales director Wilfred Horst vertelt in dit nummer uitgebreid over nieuwe vormen van dienstverlening. En op pagina 8 lees u alles over Safe & Sure: woningcorporaties en VVE's gaan we samen met de installateur helemaal ontzorgen tijdens de complete levensduur van HR-ketels. Vooraf krijgen zij compleet inzicht in de totale exploitatiekosten, die ook nog eens flink lager uitvallen.

'Alles in huis', 'Klaar voor de toekomst' of 'Zo easy kan het zijn'. Op welke wijze we het ook verwoorden, als u maar die ene belofte herkent die wij altijd willen nakomen: kies voor ons, dan kiest u voor de beste oplossing in combinatie met betrouwbare service en het grootste gemak.



Henk de Bruijn

Sales Manager Business Development

Energieneutrale nieuwbouwwijk met Nefit EnviLine

De Hofstede: natuur en duurzaam wonen gaan hand in hand





Op een voormalig autowrakkenterrein aan de rand van Zwaanshoek verrijst de nieuwbouwwijk De Hofstede met twintig nul-op-de-meter woningen. Terwijl aan de rij starterswoningen nog druk wordt gewerkt zijn de eerste bewoners van de ruime twee-onder-een-kap-woningen al druk met de inrichting. Direct naast het kleinschalige woonproject ligt straks een groot natuurpark. Het plan komt uit het hoofd van Marcel Nouris. Ooit begon hij als installateur. Maar inmiddels draait hij zijn hand niet om voor het bedenken én realiseren van complete plannen voor natuur- en recreatiegebieden, in combinatie met duurzame woningbouw.

Marcel begon al op jonge leeftijd in het installatievak. 'Ik heb dyslectie, maar wel een paar gouden handjes. En ik zit altijd boordevol ideeën. Na wat eerste baantjes kwam ik al snel bij het loodgietersbedrijf van mijn vader in dienst. Op mijn vijfentwintigste nam ik het samen met mijn broer over en hebben we het flink uitgebouwd. We hadden veel werk en behoorlijk wat personeel. In 2010 wilde ik voor mezelf het roer omgooien. Helemaal opnieuw beginnen. Klein en creatief. Nouris bouw- & installatiebedrijf bestaat in totaal maar uit vijf mensen. Voor particulieren, scholen en bedrijven doen we installatie-, verbouw- en onderhoudswerkzaamheden.

Veelal complete verbouwingen. We werken met een vast netwerk van installateurs, timmermannen, stukadoors noem maar op. Zelf werk ik ook zoveel mogelijk mee. Niet in de laatste plaats omdat ik het gewoon leuk vind.'

Creatieve ideeën

Samen met compagnon Jacques Ninaber richtte Marcel daarnaast Natuur & Wonen b.v. op. 'Regelmatig kom je gebieden tegen waarvan we denken dat ze vragen om duurzame ontwikkeling. Plekken waar je op duurzame wijze zou kunnen recreëren en wonen. De creatieve ideeën komen dan vanzelf in ons op. Als gemeenten en andere instanties het ook



zien zitten werken we zo'n plan compleet uit. Is de financiering rond dan verzorgen we ook de complete realisatie. Een jachthaven in Hillegom, een Kunstfort met een restaurant en achttien atelierwoningen en nu zo'n 19 energievrije woningen.'

All-electric, energieneutraal

Marcel neemt ons mee naar zijn nieuwste project: de Hofstede in Zwaanshoek. Een nieuwbouwwijk op basis van hoe vroeger het erf van een boerenhofstede eruit zag. De nieuwbouwwoningen zijn gebouwd in de vorm van een hoofdboerderij met daar omheen stallen en schuren. 'Twee jaar geleden hebben we het idee uitgewerkt. Het is een energieneutrale all-electric wijk. Dat past helemaal in de duurzame plannen binnen deze regio. De gemeente Haarlemmermeer en de provincie waren daarom meteen enthousiast.'

De bouw bevindt zich inmiddels in de afrondende fase. De eerste bewoners hebben hun woningen inmiddels betrokken. Marcel: 'Deze woningen zijn compleet met de hand gebouwd, niets is prefab aangeleverd. We hebben zoals altijd samengewerkt met ondernemers uit de regio. Door te variëren met verschillende indelingen, dakkapellen en uitbouwen is elke woning uniek. De eigen toegangsweg en de gracht om de wijk heen maken dat dit een heel eigen, authentiek buurtje wordt.'

Nefit EnviLine warmtepomp

Op basis van EPC-berekeningen werd gekozen voor maximaal geïsoleerde woningen. 'Zonnepanelen op het dak in combinatie met de Nefit EnviLine all-electric warmtepomp en vloerverwarming zorgen op duurzame wijze voor warm water en perfecte comfort', laat Marcel ons zien. 'Gasleidingen zijn hier



'Deze all-electric warmtepomp wint via een buitenunit warmte terug uit de buitenlucht, zelfs in strenge winters.'



‘Regelmatig kom je gebieden tegen waarvan ik denk dat ze vragen om duurzame ontwikkeling. De creatieve ideeën komen dan vanzelf.’

niet gelegd. We hebben de installaties ruim gedimensioneerd, zodat bewoners zelfs energie kunnen terugleveren aan het energienet.’

Ideale oplossing

In zijn oorspronkelijke plan had Marcel de Nefit EnviLine warmtepomp niet opgenomen. ‘Ik werd er door de groothandel op gewezen. Eén presentatie van Nefit was genoeg om mij te overtuigen dat dit de ideale oplossing is. Deze all-electric warmtepomp wint via een buitenunit warmte terug uit de buitenlucht, zelfs in strenge winters. Het is de warmtebron voor laagtemperatuurverwarming en de warmwatervoorziening.’ Een buffervat garandeert een stabiele volumestroom richting alle ruimtes. Temperatuurschommelingen worden daarmee voorkomen. Het resultaat: optimaal comfort. Een voorraadboiler zorgt voor voldoende tapwater. Marcel: ‘De capaciteit van warmtepomp, buffervat en boiler hebben we volledig afgestemd op de grootte van de woning, het aantal ruimtes, badkamers noem

maar op. In de ene woning staat dus bijvoorbeeld een grotere boiler dan in de andere. De combinatie met PV-panelen op het dak maakt dat dit een hele duurzame oplossing is.’ De gedrevenheid waarmee Marcel vertelt maakt duidelijk: dit is zeker niet zijn laatste duurzame plan. Vanaf een van de bouwsteigers wijst de bedenker van De Hofstede naar een naastgelegen terrein. ‘Als dit project is afgerond starten we daar met de bouw van een vergelijkbaar project met nog eens negentien woningen. Ook weer compleet energieneutraal.’



Nefit EnviLine All-electric warmtepomp

Split warmtepomp die geheel zelfstandig zorgt voor verwarming en warm water en desgewenst ook koeling levert in de zomer. Werkt volledig op elektriciteit. Een gasaansluiting, een CV-ketel en een airco zijn dus niet nodig. Kan maar liefst 80% gratis energie uit de buitenlucht halen en levert daarmee enorme besparingen op. Werkt probleemloos in hete zomers en strenge winters.

- Functies: verwarming, warm water én koeling
- Warmtebron: buitenlucht
- Systeem: binnen- en buitenunit
- Energiebesparing: tot 40%
- Energielabelsprong: tot twee labels
- EPC-reductie: tot 0.20
- CO₂-reductie: tot 35%



Woningstichting Hellendoorn verkent de toekomst Huurders experimenteren met slimme Nefit Easy thermostaat

Vijftien huurders in Nijverdal mogen van hun woningcorporatie proeven aan de techniek van de toekomst. Ze doen dat met de slimme Nefit Easy kamerthermostaat. Wijkopzichter Ronald Koopman vertelt waarom. En bewoonster Manon Stam deelt ons haar eerste ervaringen.

**‘Als ik thuis-
kom is het snel
behaaglijk.
En ik ben
bewuster
van mijn
stookgedrag.’**

Woningstichting Hellendoorn biedt met drieduizend sociale huurwoningen onderdak aan zo'n zesduizend inwoners in Hellendoorn, Nijverdal, Haarle, Daarle en Daarlerveen. 'Onze corporatie wil bewoners passende en betaalbare huisvesting bieden', zegt wijkopzichter Ronald Koopman. 'Op het gebied van duurzaamheid streven we naar een gemiddeld energielabel B. Dak-, vloer- en gevelisolatie staan daarbij voorop. Daarnaast worden ook bij de vervanging van bestaande cv-ketels energiebesparingen gerealiseerd. Verder komen we regelmatig bij onze huurders over de vloer en geven we waar nodig ook tips op het gebied van ventilatie en energiebesparing. Het is uiteindelijk het gedrag van de bewoner zelf dat het uiteindelijke klimaat, het comfort en de energierekening bepaalt.'

Iets extra's

Dit jaar werden 158 ketels vervangen. In vijftien woningen (bouwjaar 2000) werd naast de ProLine NxT ook de slimme Nefit Easy kamerthermostaat geplaatst. Koopman: 'Het idee is dat bewoners er praktijkervaring mee opdoen. Zodat wij meekrijgen wat hun erva-

ringen zijn op het gebied van gebruiksgemak en energiebesparing. Waar mogelijk willen we onze bijdrage leveren in het verlagen van hun energielasten. En daarmee hun totale woonlasten. Verder kijken we graag vooruit. Als je nu een cv-ketel vervangt, gaat de nieuwe ketel vijftien tot twintig jaar mee. De vraag is of je dan een eenvoudige aan/uit thermostaat moet plaatsen. Voldoet die thermostaat over vijftien à twintig jaar ook nog? Ik denk het dus niet. Daarnaast willen we onze bewoners soms iets extra's bieden en een andere invulling geven aan 'goed wonen'. Als woningcorporatie hoef je toch niet altijd alleen maar standaard zaken te bieden? De bewoners zien de Nefit Easy als een upgrade van hun woning en zijn er blij mee.'

Connectivity

Koopman benadrukt dat we op een omslagpunt naar vergaande digi-technologie staan. 'Dit is een kleine, voorzichtige verkenning. Op basis van de reacties die we van de deelnemende bewoners krijgen gaan we eens rustig bekijken wat we in de toekomst kunnen en willen bieden. Arjan van Eldik, Business Developer van Nefit haakt er op

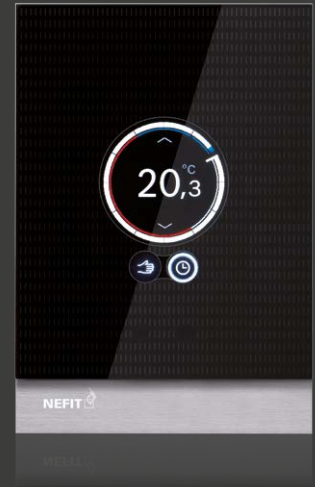


in: 'Connectivity, de onderlinge communicatie tussen apparaten, heeft inderdaad de toekomst. Ook binnen ons moederconcern Bosch wordt daar al druk mee geëxperimenteerd. Er is straks zoveel mogelijk. Juist ook omdat we bij Bosch een breed scala van producten in huis hebben. Wat dacht je van een thermostaat die kan communiceren met de oven in je open keuken? Dan gaat de verwarming bijvoorbeeld vanzelf lager als je een taart aan het bakken bent omdat de oven extra warmte afgeeft. Het is een van de vele dingen die over een paar jaar heel gewoon zullen zijn. Dit soort verkenningen zijn dus een mooie manier om mensen daar een beetje aan te laten wennen.'

Superfijn

Op naar Manon Stam. Zij woont samen met dochter Melle (13) en zoon Jorell (11) in een van de huurhuizen waar de Nefit Easy

inmiddels aan de muur hangt. En ze is enthousiast: 'Ik vind 'm superfijn. De bediening is heel eenvoudig en ik gebruik vaak de app op mijn smartphone. De aanwezigheidsdetectie is ideaal. Ik heb 'm zo ingesteld dat als ik thuis kom, de verwarming automatisch van 16 naar 19 graden gaat. Dan is het binnen snel weer behaaglijk. Het grote voordeel is ook dat als je de deur uitgaat, de thermostaat automatisch weer omlaag gaat. Vroeger vergat ik de oude thermostaat nog wel een laag te zetten. Ook als ik weet dat de kinderen eerder thuishkomen dan ik, zet ik op afstand de verwarming al wat hoger. Ik ben ervan overtuigd dat ik met de Easy energie ga besparen, want ik kan mijn eigen verbruik op de app bekijken. Hartstikke goed dus dat onze corporatie bewoners op deze manier bewuster laat omgaan met energie. Bovendien hebben dit soort nieuwe technische snufjes de toekomst.'



Nefit Easy

Nefit Easy is de meest bekroonde slimme thermostaat van Nederland.

- Supereenvoudig te bedienen
- Stijlvol design
- Zonder contract of abonnement
- Op afstand te bedienen met smartphone of tablet
- Aanwezigheidsdetectie met persoonlijke instellingen
- Inzicht in verbruik voor verwarming en warm water
- Uitbreiding van functies via automatische updates
- Easy is op afstand te bedienen via smartphone en tablet
- Te combineren met OpenTherm cv-ketels van andere merken (Easy Connect Adapter)





Postbus 3, 7400 AA Deventer

Nefit/Bosch SupportLine: 0570-602206

E-mail: verkoopnederland@nefit.nl, Website: www.nefit.nl

