

Warm

Magazine over woningbouw, utiliteit en duurzaamheid OKTOBER 2020

N e d e r l a n d

Jan-Paul Schop
(USP Marketing Consultancy):

**‘Wees niet te negatief,
focus op de vele kansen’**

- 4** Gasloos: luxe appartementen in Purmerend
- 8** Nieuwe HR-ketel? Nefit Bosch compenseert CO₂-uitstoot
- 14** Betrouwbare back-up voor Warmtenet Zaandam
- 18** Installatievervanging in een woonzorgcomplex
- 21** Comfortabel wonen in voormalig museum

Inhoudsopgave

Pagina 3

De energie van
Joop Spiekermann

Pagina 4

Gasloze appartementen
in Purmerend

Pagina 8

Nieuws

Pagina 10

Interview met
Jan-Paul Schop

Pagina 14

Warmtenet Zaandam

Pagina 17

Column

Pagina 18

Installatievervangings in
woonzorgcomplex

Pagina 22

HR-wooncomfort in
voormalig museum

Colofon

Hoofdreductie

Jan Blom (Nefit Bosch)

Ontwerp en vormgeving

Crossmedia Communicatiegroep,
Heerenveen

Tekst en redactie

Krachttaal!, Purmerend

Fotografie

Zorro Producties, Marcel Israel
en Bert Jansen

Markthal Purmerend

De nieuwe evenementenlocatie past in de stijl van de historische Koemarkt en herbergt bovendien zeven luxe, gasloze appartementen.

4



Visie: Jan-Paul Schop

De managing director van USP Marketing Consultancy roept bouw- en installatiesector op ondanks de coronacrisis te blijven focussen op kansen. Die zijn er door het woningtekort, de verduurzamingsopgave, de opstelling van de overheid en de lage rente volop.

10

Warmtenet Zaandam

In elk van de twee hulpwarmtecentrales staan twee Bosch UT-M ketels (2.100 kW) stand-by. Ze fungeren als back-up tijdens pieken in de warmtevraag.

14



Installatievervangings in woonzorgcomplex

In De Horst (Eindhoven) zorgen vier Bosch Condens 7000F HR-ketels (totaal 1000 kW) voor een energiebesparing van 15 tot 25%.

18

Het Museum in Leeuwarden

In het voormalige historische museumgebouw is het comfortabel wonen dankzij de compacte, energiezuinige Nefit ProLine NxT HR-ketel.

22



De energie van Joop Spiekermann

‘Ik dacht: laat ik het goede voorbeeld geven’

‘Passie voor techniek heb ik van jongs af aan. Op mijn veertiende begon ik tijdens vakanties te werken bij het installatiebedrijf van mijn opa. De tijd waarin werd overgestapt van kolen naar aardgas. Uiteindelijk heb ik veertig jaar bij een ingenieursbureau gewerkt. Daar ontwierp en bouwde ik met name petrochemische installaties.’

‘Inmiddels ben ik gepensioneerd en zitten we middenin een nieuwe energietransitie. Aardgas raakt op, er zijn aardbevingen in Groningen, de CO₂-uitstoot moet omlaag en het klimaat schreeuwt om verandering. Als transitiespecialist geef ik binnen onze wijkraad en buurtvereniging voorlichting over woningverduurzaming. Onze wijk wordt een all-electric wijk volgens de gemeentepannen. Dus ik dacht: laat ik alvast het goede voorbeeld geven. Wijkbewoners kunnen dan ook weer van mijn ervaringen leren.’

‘Ik woon in een goed geïsoleerde woning uit 1996 en besloot in 2014 zonnepanelen te plaatsen. Daarna heb ik mij georiënteerd op energiebeurzen. Welke installateur in mijn regio is in staat om een goed warmtepompsysteem aan te leggen? Bij de Nefit-stand werd ik doorverwezen naar Centragas Van Galen. Mijn Nefit TopLine Aquapower HR-ketel was nog maar vijf jaar oud, dus ik wilde een hybride systeem. Met de uitdaging om via mijn bestaande radiatoren te verwarmen.’

‘Op aanraden van een Nefit-adviseur heb ik eerst met mijn HR-ketel op lage temperatuur

proefgestookt. Dat ging prima. Vervolgens werd via Centragas van Galen mij het Nefit Hybride Basis-systeem aangeraden. Een EnviLine all-electric luchtwarmtepomp (3kW) met een Split buitenunit op mijn platte dak. Een compacte oplossing zonder buffervat, open verdeeler of extra pompgroep. Precies de oplossing die ik voor ogen had.’

‘Wijkbewoners kunnen weer van mijn ervaringen leren’

‘Ik was na een uitgebreide proef bij een woningcorporatie in Eindhoven een van de eerste klanten met dit systeem. Aanloopprobleempjes werden door mijn installateur en Nefit prima opgepakt en opgelost. Het spoelen van het afgiftesysteem, de trildemping voor mijn verder haast geluidloze buitenunit en een slimme variant voor het automatisch ontthooien van de warmtepomp. Er werd echt aan alle kanten meegedacht. Omdat techniek bedrijven toch wel een beetje mijn hobby is, merk je wel dat ik meer technische kennis heb dan de gemiddelde Nederlander. Ieder jaar stuur ik Centragas Van Galen even de belangrijkste gegevens over het meest recente stookseizoen. Het elektraverbruik over 2019 kwam een stuk lager uit dan verwacht, de COP was 4.44 en ik bespaarde maar liefst 77% aardgas. Ik ben dan ook een zeer tevreden klant.’



Naam: Joop Spiekermann
Woonplaats: Haarlem
Passie: techniek en verduurzaming
Is: gepensioneerd, tevreden klant en wijktransitiespecialist
Installatie: Nefit EnviLine Hybride Basis



*‘De zeven Monoblock
buitenunits gaan
keurig op in de stijl van
het complex’*



Duurzaam wonen in historisch uitgaanscentrum

Zeven luxe appartementen bovenop De Markthal in Purmerend

Op de Koemarkt in Purmerend staat een compleet nieuwe, multifunctionele evenementenlocatie: De Markthal. De naam en de uitstraling van het gebouw zijn een ode aan de historische functie van Purmerend als marktstad. Erboven zijn zeven luxe appartementen gerealiseerd. Ze zijn stuk voor stuk voorzien van een Nefit EnviLine Tower luchtwarmtepomp.

Als sinds 1645 is de Koemarkt de centrale plek van Purmerend. Tot eind twintigste eeuw vond er elke dinsdag een grote markt plaats, waar boeren uit de wijde omgeving naartoe kwamen om hun vee te verhandelen. Tegenwoordig is de Koemarkt uitgegroeid tot het belangrijkste uitgaansplein van de stad, met rondom een groot aantal horecazaken en terrassen.

Van eerste schetsen tot ontwerp

‘We hebben eerder de aangrenzende villa gerenoveerd en de voormalige koestal getransformeerd tot restaurant De Stallen’, zegt Pieter Dooper, manager bij projectontwikkelaar Attica Vastgoed. ‘Wij kunnen dit soort dingen doen voor Purmerend door de financiële investeringen van de familie Dix. Op de Koemarkt bleek nog één stuk over dat gewoon vroeg om een mooie bestemming. Omdat er hier geen centrale ontmoetingsplek is waar evenementen gehouden kunnen worden, ontstond het idee voor De Markthal. Kijk, de eerste schetsen krabbel-

de ik zelf op een papiertje. Rietvink Architecten heeft het idee fantastisch uitgewerkt. Een modern gebouw met veel allure, dat naadloos opgaat in de sfeer van de Koemarkt. Mede door het enthousiasme en de medewerking van de gemeente Purmerend hebben we het in betrekkelijk korte tijd kunnen realiseren. Voor de bouw van start ging, hebben we eerst het historische marktmeestershuisje een stukje verplaatst.’

Ideale plek voor evenementen

Snel na de officiële opening van De Markthal brak helaas de coronacrisis uit en konden de deuren weer sluiten. Hoewel er dus nog maar weinig business bedreven kon worden, leidt Dooper ons samen met Reinoud ter Haak (projectleider bij Knook Totaaltechniek) en Gene Milar (accountmanager bij Nefit Bosch) trots rond. ‘De ruimte beslaat bijna zeshonderd vierkante meter en is een ideale plek voor allerlei soorten zakelijke en publieksevenementen. Themamarkten, foodtruckfestivals, bruiloften, bierproeverijen

en bedrijfsfeesten, alles is hier mogelijk. Alle voorzieningen zoals een bar, moderne licht- en geluidsinstallatie, krachtstroom en watertappunten aan de wanden voor bijvoorbeeld foodtrucks zijn hier aanwezig. De buitenzijden zijn voorzien van hoge, van grote glaspartijen voorziene luiken, die met een druk op de knop open kunnen.'

Luxe, comfortabele appartementen

Knook Totaaltechniek verzorgde in hal en appartementen alle elektrische en water-technische installatiewerkzaamheden. 'Van elektra, riolering, waterleiding en hemelwaterafvoer tot sanitair, ventilatie en verwarming. In de zeven gasloze appartementen hebben we vloerverwarming aangelegd, inclusief een zone-regeling. We hebben gekozen voor de Nefit EnviLine luchtwarmtepomp vanwege onze uitstekende eerdere ervaringen. In zes appartementen draait een EnviLine Tower (5 kW), in het grootste ap-

partement een EnviLine Tower (7 kW) in combinatie met een 300 liter boiler.

Energie uit de buitenlucht

Op het dak liggen PV-panelen voor duurzame opwekking van energie. Ter Haak: 'Daar hebben we ook de zeven Monoblock buitenunits geplaatst. Die winnen op duurzame wijze energie uit de buitenlucht, de warmtepompen zetten deze om in warmte ten behoeve van verwarming, warm tapwater en koeling in de appartementen. Ze gaan keurig op in de stijl van het dak en zijn achter een bijpassende afrastering geplaatst. We hebben een maand voor de oplevering de installatie uitgebreid kunnen laten draaien en finetunen. Daarbij is het prettig dat ook de servicedienst van Nefit is langs geweest. Je weet gewoon dat je dan beschikt over de expertise om samen een optimaal draaiende, uiterst energie-efficiënte kwaliteitsinstallatie te leveren.'

V.l.n.r. Pieter Dooper (Attica Vastgoed), Reinout ter Haak (Knook Totaaltechniek) en Gene Milar (Nefit Bosch).





www.markthalpurmerend.nl



*‘Een evenementen-
locatie met
appartementen
erboven aan de
Koemarkt’*

EnviLine Tower (7 kW) in
combinatie met een 300 liter boiler. De
Monoblock buitenunit staat op het dak.

Consumentencampagne ook aantrekkelijk voor zakelijke opdrachtgevers

Nieuwe HR-ketel? Nefit Bosch compenseert CO₂-uitstoot

In veel woningen is op dit moment gasloos verwarmen met alleen een warmtepomp nog geen haalbare optie. De een na beste energiebesparende oplossing is dan een HR-ketel, eventueel in hybride combinatie met een warmtepomp en/of een zonneboiler. Om de CO₂-uitstoot in het eerste gebruiksjaar te compenseren, plant Nefit Bosch in het kader van de nieuwe najaarscampagne voor elke verkochte Nefit-HR-ketel vijftien bomen. Dat gebeurt in Nederland en elders in Europa, op plekken waar dat het hardst nodig is. De bomen halen op natuurlijke wijze CO₂ uit de lucht.*



Cv-ketel vervangen
dit najaar?

**Wat je ook kiest,
met Nefit Bosch
verwarm je
CO₂-neutraal**

* Een huishouden in Nederland verbruikt gemiddeld zo'n 1.500m³ gas per jaar en stoot daarmee ca. 3.000 kg. CO₂ uit. Deze hoeveelheid CO₂ wordt weer uit de lucht gehaald door 15 bomen nieuw aan te planten.

Nefit Bosch werkt samen met Staatsbosbeheer en Landlife Company, een van de meest gerenommeerde organisaties op dit gebied. Na het eerste gebruiksjaar kan de consument er zelf voor kiezen om de CO₂-uitstoot te blijven compenseren door LandLife Company jaarlijks financieel te steunen. Als vervolg op de campagne van vorig jaar, waarmee de recycling van cv-ketels werd gestimuleerd, draagt Nefit Bosch met de nieuwe najaarscampagne opnieuw bij aan een duurzamer klimaat. Wegens succes werd die najaarscampagne verlengd tot en met afgelopen voorjaar. Het bedrijf draagt ook op andere manieren bij aan de verduurzaming. Zo worden onder meer de energiebesparende systemen van Nefit Bosch energieneutraal geproduceerd.

Maatschappelijke betrokkenheid

De nieuwe najaarscampagne is zoals gebruikelijk gericht op consumenten. Maar ook zakelijke opdrachtgevers - bijvoorbeeld woningcorporaties die verduurzaming hoog in het vaandel hebben staan - kunnen aansluiten. Met het planten van bomen als compensatiemaatregel kunnen zij zich profileren op het gebied van maatschappelijke betrokkenheid. De accountmanagers van Nefit Bosch denken graag mee over de exacte invulling daarvan.

De duurzame ambities van Bosch

Campagnes als deze passen in het streven van het internationale Bosch-concern om op alle fronten volop in te zetten op duurzaamheid. Zo wordt niet alleen geïnvesteerd in product-programma's die bijdragen aan wereldwijde verduurzaming, maar wil Bosch eind 2020 ook volledig klimaatneutraal zijn. Bosch is de eerste grote industriële speler die dat binnen iets meer dan één jaar tijd realiseert. Het einddoel is om in 2030 volledige CO₂-neutraliteit te bereiken. In totaal is daarmee een miljard euro aan kosten gemoeid. Bosch focust op energie-efficiency en energiebesparing, energieproductie, -terugwinning en hergebruik op en om de eigen Bosch-locaties en inkoop van groene energie uit zon, wind en water. Onvermijdelijke CO₂-uitstoot wordt gecompenseerd. Compensatiemaatregelen worden steeds verder afgebouwd en het aandeel hernieuwbare energiebronnen wordt verhoogd. Een deel van de investeringen wordt daarmee op de langere termijn weer terugverdiend.

Nefit Bosch business partner van Go Ahead Eagles

Nefit is sinds jaar en dag gevestigd in Deventer. Wie de brug over de IJssel nadert, ziet van veraf het logo boven de skyline van de stad. Net zo'n begrip in Deventer is voetbalclub Go Ahead Eagles, dat uitkomt in de Eerste Divisie. Nefit Bosch en veel van de Deventer medewerkers hebben een warme band met de club. Dat geldt ook voor Loodgietersbedrijf M. Kramer uit Deventer, dat broeksponsor is en samen met Nefit Bosch meedacht over de optimale inrichting van de verwarmings- en warmwaterinstallatie van stadion De Adelaarshorst en de bijbehorende gebouwen. Alles bij elkaar genoeg redenen voor Nefit Bosch om Business Partner van Go Ahead Eagles te worden.



V.l.n.r. Jan Willem van Dop (algemeen directeur Go Ahead Eagles), Wilfred Horst (sales director Nefit Bosch) en Jan Blom (marketing manager Nefit Bosch).

Tassen van gerecycled promo-materiaal

Wat doe je als bedrijf met af te danken promotiematerialen? Kunstenaar en social ondernemster Claudia Casagrande weet er wel raad mee. Na de uitbraak van het coronavirus richtte ze Hanzetas op en maakt ze er de mooiste tassen van. Ook Nefit Bosch leverde diverse roll-up banners bij haar in. Zie hier het resultaat. Meer weten? Kijk op www.hanzetas.nl



Jan-Paul Schop, managing director
van USP Marketing Consultancy

‘Coronacrisis? Wees niet te negatief en focus op de vele kansen’

Dat COVID-19 zijn invloed heeft op de bouw- en installatiesector staat buiten kijf. Hoe reageerde de markt op de gevolgen van het virus? Hoe weer- en wendbaar zijn bedrijven en overheid ten opzichte van de vorige grote crisis in 2008? Gaan er klappen vallen en waar liggen juist kansen? Tijd voor een terug- en vooruitblik. We doen dat met Jan-Paul Schop, managing director van USP Marketing Consultancy.

Wat valt je op als je terugkijkt naar de periode vlak na de corona-uitbraak?

‘De bouw- en installatiesector opereren in een laat cyclische markt. Meestal dienen negatieve gevolgen van een crisis zich pas later aan. Denk aan de financiële crisis in 2008. De coronacrisis had echter een direct effect. We weten allemaal hoe hard de reis-, horeca- en uitgaansbranche zijn geraakt. Maar ook de bouw- en installatiesector voelden meteen de gevolgen. In de particuliere markt was er een eerste schrik-effect: de consument wilde even liever niet de monteur over de vloer voor reguliere onderhoudswerkzaamheden aan de cv-ketel of warmtepomp. Maar installatiebedrijven hebben dat met doeltreffende protocollen prima opgepakt. In de projectenmarkt was er ook even een pas op de plaats. Toch ging er ook veel werk nagenoeg onverstoord door. Een bouwplaats is wat besmettingsgevaar betreft een relatief veilige plek om te werken. Er is alle ruimte om afstand te houden tot elkaar. Bovendien vindt het werk grotendeels in de buitenlucht plaats, dus is

er voldoende ventilatie. De eerste effecten zorgden voor een omzetsdaling van vijf tot tien procent. Maar al snel zag je ook het eerste herstel toen de lockdown werd opgeheven.’

Wat viel het meeste op in de particuliere woningmarkt?

‘Je herinnert je de files bij de bouwmarkten en vuilstortplaatsen nog wel. Mensen gingen massaal verbouwen. Het leven speelde zich grotendeels in en om het eigen huis af. Van eropuit trekken en vakantie vieren was geen sprake, mensen gingen meer in hun eigen thuiscomfort investeren. Nieuwe keukens, badkamers en - een goeie investering - zonnepanelen en/of een warmtepomp. Ik verwacht dat die trend zich nog wel even doorzet. Naast het doe-het-zelven wordt er ook het nodige aan professionele bedrijven uitbesteed. En laten we daarbij de verbouwingen en aanpassingen voor een thuis kantoor niet vergeten, vanwege de doorbraak van het thuiswerken.’



Jan-Paul Schop is managing director van USP Marketing Consultancy, toonaangevend marktonderzoeksbureau voor de bouwsector, de installatiesector, de doe-het-zelfsector en de woonsector.



*‘Woningtekort
en verduur-
zamen?
De overheid wil
er samen met
de bouw- en
installatiesector
de schouders
onder blijven
zetten.’*

Hoe vergaat het de projectmatige woningbouw?

‘Corona of niet, het enorme woningtekort in Nederland blijft en dat moet opgelost worden. Er moeten de komende tien jaar 800.000 nieuwe woningen bij. Dus ligt er een enorme opdracht voor bouw- en installatiebedrijven, woningcorporaties en overheid. Tijdens de vorige crisis werden alle bouwplannen stilgelegd en trapte ook de overheid vol op de rem. Het woningtekort liep toen heel snel op. Nu zie je een heel andere opstelling van de overheid. Die wil er samen met de bouw- en installatiesector de schouders onder blijven zetten en vasthouden aan die enorme nieuwbouwopgave. Een ‘lesson learned’ tijdens de vorige crisis, toen door bezuinigingen het woningtekort opliep en er een enorm banenverlies optrad. De overheid zou nu nog met een goede garantieregeling moeten komen, zodat ontwikkelaars en bouwers de zekerheid krijgen dat nieuw te bouwen woningen daadwerkelijk verkocht gaan worden. Ook het sneller bouwrijp maken voor nieuwe woonwijken kan flink helpen. Verder had in de vorige crisis een hoge hypotheekrente een flink dempende werking op de vraag naar en verkoop van woningen. Daar is nu geen sprake van. De huidige lage hypotheekrente is een prima stimulans voor huizenkopers en daarmee een motor voor de bouw van nieuwe huizen.’

En naast het woningtekort is er ook nog de verduurzamingsopgave.

‘Exact. Er moeten de komende tien jaar nog anderhalf miljoen bestaande woningen van

gas los en verduurzaamd worden. Ook hier zie je dat bedrijven en overheid volhardend zijn. Daar waar tijdens de voorgaande crisis alleen nog maar gesproken werd over het belang van duurzame woningen en er in de praktijk niets werd gedaan, is het nu anders. Een klimaatneutrale gebouwde omgeving staat definitief op de kaart. En hoewel stikstofrestricties de vaart er misschien enigszins uithalen, zie je dat de overheid niet van de ingezette route richting de klimaatdoelstellingen voor 2050 wil afwijken. Hierdoor ligt er voor de bouw- en installatiesector hoe dan ook veel werk te wachten.’

Je noemde net het thuiswerken. Wat heeft dat voor invloed op de kantorenmarkt?

‘De trend van thuiswerken zet door. Bedrijven die hun kantoorruimte wilden uitbreiden stellen nu hun plannen uit- of bij. Dat geldt ook voor bijvoorbeeld call centers, die ook hun medewerkers massaal thuis lieten werken en inzien dat dat prima kan. Al met al zullen er de komende jaren minder vierkante meters kantoorruimte nodig zijn. Daartegenover staat wel een grote marktkans. In 2023 moeten alle kantoorpanden minimaal energielabel C dragen. Het bizarre is dat dat bij ruim twee derde van al die gebouwen nog steeds niet het geval is. Dus moet daar nog een hoop werk gedaan worden. Weet je wat trouwens een goede bijkomstigheid is van de doorbraak in videobellen en conference calls? Het verlaagt de drempel naar het gebruik van andere digitale tools. Ik denk dat het bij velen bijvoorbeeld de watervrees voor BIM definitief doet verdwijnen.’



Kortom, hoe zie je de toekomst van de bouw- en installatiesector tegemoet?

'Ik zie tot nu toe vooral een bouw- en installatiebranche die heel wend- en weerbaar is. De bedrijven laten zien: we willen door. Het aantal ontslagen valt tot nu toe mee. Ook de hoeveelheid installatiebedrijven die overheidssteun aanvraag was opvallend laag. En het aantal zzp'ers dat een beroep deed op een NOW-regeling bleef beperkt tot 8 à 9%. Juist daarom heb ik veel moeite met alleen maar die negatieve berichtgeving in de media. Over massaal dreigend banenverlies en de angst voor faillissementen. Natuurlijk zijn er zorgen in de sector. En terecht. De economie gaat krimpen, particulieren zullen misschien minder gaan uitgeven. Dat gaan de

bouwers en installateurs ook voelen. Maar we moeten elkaar ook geen crisis aanpraten, juist omdat die vele kansen in het verschiet liggen. Het woningtekort moet opgelost en de verduurzaming van de gebouwde omgeving moet aangepakt worden. De overheid laat de bereidheid voor ondersteuning zien, zet in op verduurzaming en behoud van banen en haalt investeringen in de bouw naar voren. En een lage hypotheekrente maakt het kopen van een woning aantrekkelijk. Ik ben daarom niet zo negatief. Als de krimp er komt dan zullen de bedrijven opnieuw hun wend- en weerbaarheid tonen. Wees dus niet te negatief en blijf focussen op de vele kansen.'

Jan-Paul Schop: 'Er moeten de komende tien jaar 800.000 nieuwe woningen bij. Dus ligt er een enorme opdracht.'

Back-up met Bosch UT-M ketels voldoet aan hoogste, actuele NOx-normen

Stadswarmtenet Zaanstad eerste stap naar klimaatneutraal 2040



Zaanstad wil in 2040 klimaatneutraal zijn. De eerste stap is de aanleg van een open stadswarmtenet in Zaandam-Oost voor 2.200 huishoudens met als duurzame warmtebron een biomassacentrale. ENGIE is de eerste warmteleverancier en verantwoordelijk voor de engineering, de constructie, het beheer en de exploitatie van twee hulpwarmtecentrales. In elke hulpwarmtecentrale staan twee Bosch UT-M ketels, met elk een vermogen van 2.100 kW, stand-by. Ze fungeren als back-up tijdens pieken in de warmtevraag en tijdens strenge winterdagen.



In Zaandam fungeert een biomassacentrale als primaire duurzame warmtebron. Deze 'stadschachel' draait op het hergebruik van gecertificeerde houtsnippers afkomstig uit onderhoud aan Nederlandse bossen, parken en tuinen. Voor de distributie van de duurzaam opgewekte warmte is een drie kilometer lang leidingnetwerk gelegd. Hierop worden in eerste instantie vijf flatgebouwen aangesloten. De woningen gaan hier van het

gas af. Ook worden nog twee nieuw te bouwen woonwijken aangekoppeld. In totaal worden daarmee 2.200 woningen verwarmd via het nieuwe stadswarmtenet.

Back-up: snel opschakelen tijdens pieken

Eerder al werd de hulpwarmtecentrale bij flatgebouw Perim aangesloten en opgeleverd. Dat gebeurt ook bij flatgebouw Brandaris, waar een tweede hulpwarmtecentrale



De hulpwarmtecentrales vormen de back-up tijdens pieken in de warmtevraag.

staat. Beide hulpwarmtecentrales bieden elk onderdak aan twee Bosch UT-M ketels. De hulpwarmtecentrales vormen de back-up van het stadswarmtenet tijdens pieken in de warmtevraag en tijdens strenge winterdagen. Dat is nodig, omdat een biomassacentrale een stabiele hoeveelheid warmte kan leveren, maar niet snel kan opschakelen voor extra warmte. De Bosch UT-M ketels zijn daarvoor bij uitstek geschikt en vormen de veilige, betrouwbare garantie voor warmtelevering.



Voldoen aan hoogste NOx-normen

Tijdens de aanleg van Stadswarmtenet Zaanstad laaide de stikstofdiscussie in Nederland op. Even leek het erop dat de werkzaamheden moesten worden stilgelegd. De bouw van de biomassacentrale kon vervolgd worden omdat hiervoor al een bouwvergunning was aangegeven. Hier werden bovendien krachtigere schoorsteenfilters geplaatst. Ook in de hulpwarmtecentrales worden uitzonderlijk hoge prestaties geleverd in de beperking van NOx-emissies. Bosch Thermotechniek droeg hiervoor de combinatie aan van de Bosch UT-M ketel (2.100 kW) met een Weishaupt premixbrander.



De gemeente Zaanstad koos bewust voor een zogenaamd 'open' warmtenet. Het is daarmee mogelijk dat ook andere duurzame warmtebronnen- en leveranciers op termijn aansluiten. Dit biedt volop kansen voor verdere uitbreiding van het stadswarmtenet.

der met een vermogen van - en dat is uitzonderlijk hoog - 2300 kW. Deze oplossing zorgt voor een bijzonder lage NOx-emissie waarmee wordt voldaan aan de actuele, flink aangescherpte NOx-normen.

Ervaring van Bosch Thermotechniek

In de regel geldt: hoe groter de ketel, hoe hoger de NOx-emissies. In dit geval wisten de ervaren engineers van Bosch Thermotechniek het absolute optimum te bereiken. Hun uitdaging lag in de combinatie van beperkte ruimte in bestaande gebouwen, relatief groot benodigd vermogen en zo laag mogelijke NOx-emissies. Naast de installatiewerkzaamheden namen de specialisten van Bosch Thermotechniek ook de montage en aansluiting van elektrische componenten, de opstart en het droogstoken van de ketels, de verplichte EBI-keuring (Eerste Bijzondere Inspectie) en de verplichte NOx-keuring voor hun rekening. Het team van Bosch Thermotechniek is voor het uitvoeren van dergelijke keuringen en inspecties gecertificeerd.

Bosch UT-M heetwaterketel

- Vermogens van 750 tot 19.200 kW
- Efficiënte 3-treks ketelconstructie
- Efficiënte isolatie, hoog rendement
- Geschikt voor lage retour temperaturen vanaf 50°C
- Beveiligingsdruk tot 16 bar
- Maximale temperatuur tot 190°C
- Geen minimale branderbelasting verplicht dankzij droogstoken
- Geen invloed van afkoeling dankzij de vlampijpen
- Hoge ΔT toegestaan tot 50 K

Column

Wat wilt u als lezer?

Het is inmiddels een bekend fenomeen dat ook u ongetwijfeld herkent. Een dagelijks bomvolle e-mailbox met naast zakelijk essentiële berichten en veel reclame ook een grote stroom informatie van bedrijven die u graag op de hoogte houden van de nieuwste ontwikkelingen, producten en de praktische toepassingen ervan. Tegelijkertijd is de oude vertrouwde brievenbus vandaag de dag een stuk minder gevuld met post in gedrukte vorm.

Ook bij Nefit Bosch houden we u graag op de hoogte. Bijvoorbeeld via dit magazine Warm Nederland, dat vier keer per jaar verschijnt. Omdat we in onze communicatie met u relevant willen zijn én blijven, onderzoeken we op dit moment wat u, de lezer, wil. Leest u Warm Nederland? En hoe uitgebreid? Wat vindt u van de inhoud? Welke onderwerpen vindt u interessant, wat mist u? Minstens zo belangrijk is de vraag: wilt u het magazine blijven ontvangen? En zo ja, in welke vorm? Een gedrukte versie in de brievenbus? Of een digitale versie via e-mail en onze website die u op uw tablet, smartphone of laptop kunt lezen?

We willen u voorzien van informatie die er voor u werkelijk toe doet. En op manieren die aansluiten bij uw wensen. De mogelijkheden zijn naast een gedrukt of digitaal magazine talrijk. Van onder meer website en social media tot video en webinar. En combinaties daarvan. Hoe meer we weten wat u als lezer wenst, hoe beter we onze communicatie daarop kunnen afstemmen.

In de vorige editie riepen we lezers op mee te doen aan een lezersonderzoek. Op deze plek vragen we u nogmaals daaraan deel te nemen. Want uw mening over Warm Nederland is belangrijk voor ons. Deelnemen kan op naam of anoniem. En het duurt slechts enkele minuten. Door op de onderstaande link te klikken komt u bij de online vragenlijst terecht. Bij voorbaat dank voor uw medewerking!

Jan Blom

Marketing Manager
Nefit Bosch

<https://survey.bosch.com/cgi-bin/s.app?A=8ZjWy2f7>

**Doe mee aan een kort
lezersonderzoek over
Warm Nederland**



Cascade van
staande Bosch
HR verwarmings-
ketels zonder
ketelpompen



Optimale energie-efficiency voor woonzorgcentrum



Woonzorgcentrum De Horst in Eindhoven bestaat uit drie woongebouwen met 169 appartementen en 14 zorgwoningen. Bewoners kunnen op basis van behoefte rekenen op 24-uurs zorg en uitgebreide welzijnsfaciliteiten. Voor de vervanging van de bestaande verwarmingsinstallatie werd de expertise van SY-nergy uit Tilburg ingeschakeld. Marco Willemsen, adviseur bij SY-nergy en technisch specialist op het gebied van klimaattechniek en technisch beheer vertelt over zijn rol, het adviestraject en de uiteindelijke installatiekeuze.

‘Als onafhankelijk adviseur hebben we als doel per project tot de beste installatieoplossing te komen voor de wooncomplexen en utiliteitsgebouwen van onze opdrachtgevers’, legt Willemsen uit. ‘We stellen de technische eisen op, maar timmeren dat niet dicht. Juist dan kun je de markt zijn werk laten doen en daag je partijen uit met de beste oplossingen te komen. Wij kijken bij aanbestedingen nadrukkelijk naar de totale exploitatie. Naast de installatie zelf nemen we ook prijs, kwaliteit, energiebesparing, onderhoud, beheer, service en daarmee total cost of ownership mee in onze afwegingen. Wij ondersteunen onze opdrachtgever Wooninc in het onderhoud en het beheer van de technische installaties, het opstellen van meerjarenonderhoudsplannen en de oplossing van vervangings- en duurzaamheidsvraagstukken.’

Marco Willemsen (SY-nergy)

‘Wij kijken bij aanbestedingen nadrukkelijk naar de complete exploitatie en total cost of ownership’

Vervanging collectief verwarmings-systeem

In woonzorgcentrum De Horst wekt een zon-neboilersysteem het warme tapwater op. De bestaande collectieve verwarmingsinstallatie, bestaande uit vier forse staande ketels met een totaalvermogen van 1416 kW, was aan vervanging toe. ‘De vraag is dan uiteraard in hoeverre je energie kunt besparen’, aldus Willemssen. ‘Mede op basis van het budget en de toekomstige plannen met betrekking tot het complex. In dit geval zagen we mogelijkheden om met nieuwe ketels aanzienlijke besparingen te realiseren en de eerste duurzame stap te zetten. Zodat we aan het einde van de levensduur van de nieuwe installatie verdere verduurzaming in gang kunnen zetten. Ook omdat het complex in de toekomst ook nog met isolatie verduurzaamd kan worden.’

Cascade zonder ketelpompen

Willemssen adviseerde een cascade van staande HR-ketels te laten installeren zonder ketelpompen en open verdeler. ‘Daarmee is er geen scheiding tussen de ketels en het transport- en afgiftesysteem. De temperatuur en de flow worden volledig op de vraag afgestemd. Je voorkomt het zomaar rondpompen van warmte en maar zien waar de vraag zich aandient. Je realiseert er forse energiebesparingen mee. Bovendien verklein je met minder pompen de storingsgevoeligheid.’

Enige ketel die dit aankan

In de zoektocht naar ketels die in dat systeem moeiteloos kunnen draaien, bleek de Bosch Condens 7000F bij uitstek geschikt. ‘Met een kwalitatief hoogwaardige warmtewisselaar kan deze ketel moeiteloos de grote variabele flow en grote temperatuurverschillen van het

geschetste systeem aan. In combinatie met nauwkeurige regeltechniek via het gebouwbeheersysteem is een energiebesparing van 15 tot 25% mogelijk. Bovendien nemen de vier Bosch Condens 7000F HR-ketels, met elk een vermogen van 250 kW, veel minder ruimte in. Dus blijft er ruimte over om in de toekomst duurzame componenten bij te plaatsen. Bijvoorbeeld een luchtwarmtepomp, waardoor een hybride installatie ontstaat. Volledig op warmtepompen draaien is te ingrijpend en financieel op dit moment nog niet haalbaar. Je moet dan alle radiatoren vervangen door een lagetemperatuursysteem.’

Tevreden installateur

Ook projectleider Henri de Ruiters van Van Den Hoff Installatiebedrijf is zeer te spreken over de gekozen oplossing. ‘Onze monteurs hebben de complete installatie van de vier Bosch 7000F HR-ketels en de bijbehorende MX25 regelingen verzorgd. De kwaliteit van Bosch is uitstekend. En dat geldt ook voor de ondersteuning vanuit de serviceorganisatie van Bosch. We hebben in de uitvoering wat vertraging opgelopen. Door het coronavirus kwamen de werkzaamheden een tijdje stil te liggen, maar nu staat er een uitstekende installatie waar we met z’n allen trots op kunnen zijn.’

Projectleider Henri de Ruiter
van Van Den Hoff Installatiebedrijf



Het voormalig onderkomen van Het Fries Museum in Leeuwarden bestaat sinds afgelopen zomer uit 24 koop- en huurappartementen. De monumentale panden aan de Turfmarkt, waarvan het oudste zelfs uit de vijftiende eeuw stamt, zijn volledig gerenoveerd. De nieuwe woningen van 50 tot 120 vierkante meter en de gezamenlijke binnentuinen bieden modern wooncomfort. De buitengevels van de met elkaar in verbinding staande panden stralen nog altijd de rijke historische sfeer van weleer uit. Het complex draagt de toepasselijke naam 'Het Museum'.

Het Museum in Leeuwarden

Modern wooncomfort in monumentale sfeer



Natuurlijk werd er bij de renovatie van de historische panden duurzame winst behaald, met name door vergaande isolatie. De klimaatinstallatie in de kelder, voorheen essentieel voor de conservering van kunstwerken, werd verwijderd. Als nieuwe installatie voor verwarming en warm water in elk van de 24 appartementen werd gekozen voor de compacte, energiezuinige Nefit ProLine HR-ketel. Een bewuste keuze van de projectontwikkelaar, die hier volop inzet op optimale woonruimte.

Installateur met rijke historie

Ewald Installatiebedrijf verzorgde in opdracht van bouwbedrijf De Vries alle installatietechnische werkzaamheden en kent net als het project in hartje Leeuwarden ook zelf een rijke historie. 'Het bedrijf werd al in 1914 opgericht in Leeuwarden en was decennialang puur gespecialiseerd in elektrotechniek', vertelt eigenaar

Onno Wendelaar Bonga. 'Mijn vader, die er in 1966 ging werken, nam het bedrijf begin jaren tachtig over. Het werd het eerste BORG-erkennde bedrijf in beveiliging en breidde uit naar brand-, camera- en toegangsbeveiliging. Zelf heb ik het bedrijf in 2009 overgenomen van mijn vader. Om te groeien naar een allround installatiebedrijf namen we een failliet installatiebedrijf in Surhuisterveen over. Elektrotechnische en beveiligingsactiviteiten en de aansturing van alle service en onderhoud vinden plaats vanuit onze vestiging in Leeuwarden, in Surhuisterveen is onze installatietak gevestigd. We richten ons met name op woningnieuwbouw en duurzame renovaties. We hebben de afgelopen jaren al heel wat Nefit oplossingen geplaatst, waaronder met name veel EnviLine luchtwarmtepompen. Een bewuste keuze op basis van gegarandeerd goede kwaliteit en service.'



Diverse historische panden vormen samen wooncomplex Het Museum.



Links Onno Wendelaar Bonga, rechts Stefan Dam van Nefit Bosch



BOSCH

Postbus 3, 7400 AA Deventer

Nefit Bosch SupportLine

T. 0570 602 206

E. verkoopnederland@nefit.nl

www.nefit-bosch.nl

professioneel.nefit-bosch.nl

www.bosch-thermotechniek.nl