

Warm

Nederland

**Bosch Therm
8000 S HR-geiser
excelleert op
melkveebedrijven**

Hoogbouw: concentrisch overdruk CLV-systeem

Nefit EnviLine: all electric lucht/water split warmtepomp

HR-cascade in combinatie met gasabsorptiepomp

Inhoudsopgave

Pagina 3

De energie van
Rob van der Kolff

Pagina 4

Nefit overdruk-CLV
aangelegd tijdens groot
onderhoud GroenWest

Pagina 8

Productnieuws en
markttrends

Pagina 10

Nieuwe brand-
& salesstrategie

Pagina 14

Recreatiecentrum
De Schatberg kiest
voor energiebesparende
krachtpatser

Pagina 17

Column: 'Keteltje eraf,
keteltje erop is voorbij'

Pagina 17

Column

Pagina 18

RiantHuis: modulair
bouwen op maat

Pagina 22

HR + gasabsorptie
in trek bij corporaties

Colofon

Hoofdredactie:

Jan Blom (Bosch Thermotechniek)

Ontwerp en vormgeving:

Ambitions, 's Hertogenbosch

Tekst en redactie:

Krachttaall, Purmerend

Fotografie:

Zorro Producties, Amsterdam

Druk: Artoos, België

**Een Nefit concentrisch overdruk
CLV-systeem.** Dat is de oplossing
waar woningcorporatie GroenWest
voor kiest bij de overstap van collectief
naar individueel verwarmen.

4

**Nieuw: de Nefit EnviLine lucht/
water split warmtepomp** is dé
stand alone oplossing voor duurzame
All-Electric projectbouw en vrije
sector nieuwbouw. Ook nieuw:
direct toesteldata uitlezen op uw
smartphone of tablet met de
Nefit Service Tool II.

8

**Een nieuwe brand & sales strategie
van het Bosch-concern:** één A-merk
per markt en één sales- en service-
organisatie. Het biedt volop voordelen
en nieuwe kansen voor groothandel,
projectinstallateur én zakelijke
opdrachtgever.

10



**Een Buderus WKK verwarmt het
zwembad en levert elektriciteit** voor
de waterzuiveringsinstallatie, het
restaurant, de receptie en de winkel
van recreatiecentrum De Schatberg.

14

**Het grondig reinigen van de melk-
installatie** is voor melkveebedrijven
essentieel om hygiëne en kwaliteit te
kunnen garanderen. Bosch Therm
8000 S HR-geisers leveren water op
de juiste, constante temperatuur.

21



De energie van Rob van der Kolff

‘Energie uit zon, wind, aarde, water en lucht. Schitterend toch dat wij dat meemaken?’



Naam: **Rob van der Kolff**
 Bedrijf: AVM Service B.V.
 Plaats: Amsterdam
 Opgericht: 1945
 Medewerkers: 30
 Functie: directeur

‘In onze markt wordt momenteel enorm op prijs geconcentreerd. Wij gaan daar zoveel als moet in mee, maar doen absoluut geen concessies aan kwaliteit en veiligheid van de eindgebruiker. Bovendien: je kunt wel bodemprijzen aanbieden, maar als een installatie vervolgens regelmatig in storing valt, komt je klant bedrogen uit. Het goed installeren én inregelen van installaties, plus regelmatig onderhoud, daar ligt onze focus.’

Maatschappelijk verantwoord

‘De ontwikkeling van mensen, dáár geniet ik van. Als mens en als ondernemer. Ik weet hoe mooi het is. Ik ben zelf in 1986 hier als servicemonteur begonnen en heb in 2001 het bedrijf overgenomen. Onze medewerkers worden zowel intern als extern opgeleid.

We leiden ook jonge, technische talenten op en scholen werkloze mensen om zodat hun reïntegratiekansen toenemen. We hebben drie mensen in dienst die ooit gevlucht zijn uit Afghanistan. Ook zij kregen bij ons hun

opleidingen en werk en zijn inmiddels doorgegroeid tot echte toppers in het installatievak. Prachtig om te zien hoe zij er in slagen hier een compleet nieuw bestaan op te bouwen. Voor ons zijn het maatschappelijke keuzes die ook zakelijk slim zijn. We willen de schaarste aan goede technische vakmensen tegengaan en investeren in veelbelovende mensen.’

Duurzame ambities

‘Duurzame oplossingen hebben de toekomst. Dat vinden ze in Den Haag ook. Dus snap ik niet dat ze nu met de huurdersheffing woningcorporaties leegtrekken. Daarmee blijft er namelijk geen geld meer over om in duurzaamheid te investeren. De overheid moet echt de bouw en de duurzame ambities van ons land stimuleren. Natuurlijk gaan wij ook volop met duurzame oplossingen aan de slag; we werken in een prachtige markt waarin het steeds beter mogelijk is om uit zon, wind, aarde, water en lucht energie te winnen. Schitterend toch dat wij dat allemaal mogen meemaken?’



‘Ontwikkeling van mensen, daar geniet ik van. Als mens en als ondernemer.’



Wooncomplexen aan de Woerdense Van Slingelandtlanen moeten wat betreft woningcorporatie GroenWest de komende 25 jaar meer kostenefficiënt en duurzaam geëxploiteerd worden. De woningcorporatie vormt daarom vanaf het allereerste moment samen met onder meer Bos Installatiewerken Utrecht een bouwteam dat de complete renovatie verzorgt. Met isolerende maatregelen en de vervanging van collectieve verwarmingssystemen door een Nefit ProLine HR-toestel in elke woning wordt bovendien de stap van energielabel D naar B gemaakt.



Nefit overdruk-CLV aangelegd tijdens groot onderhoud GroenWest

Als we een kijkje komen nemen aan de Van Slingelandtlanen in Woerden is de renovatie in volle gang. Badkamers, keukens en toiletten worden compleet door het bouwteam vernieuwd, evenals deuren, ramen en kozijnen. Bos Installatiewerken neemt de volledige vernieuwing van de verwarming voor zijn rekening, inclusief alle GaWaLo-installaties en de na-isolatie op het dak. 'We hebben heel goed naar de wensen van onze huurders - mensen vanaf 55 jaar - geluisterd en richten ons vooral op de binnenkant van de woningen', legt projectleider Sander Hooglugt van GroenWest uit. 'Dat is immers de plek waar de mensen leven en wooncomfort willen. Vergelijk het met je eigen lichaam, vooral de binnenkant moet goed voelen en gezond zijn. Aan de buitenkant ziet het er straks gewoon netjes uit, maar daar pakken we niet luxe uit.'

Meer warmte en comfort

De keuze om van collectieve naar individuele verwarming over te stappen is een

hele bewuste. 'Er waren veel klachten over het oude systeem, waarvan de basis al veertig jaar geleden werd ontworpen', zegt Rogier Bos, directeur van Bos Installatiewerken. 'Het was niet comfortabel in de woningen, soms zelfs koud. Er waren woningen waar de temperatuur niet meer boven de 18 graden kwam. De collectieve verwarmingsketels in de stookruimte worden daarom ontmanteld, geisers en boilers voor warm water worden uit de woningen verwijderd. In plaats daarvan wordt in 123 woningen een Nefit Proline HR-toestel geïnstalleerd en regelen we die samen met de radiatoren stuk voor stuk optimaal in.'

Concentrisch overdruk CLV-systeem

Een grote ingreep voor Bos was de aanleg van het rookgasafvoersysteem. 'We hebben het grondig aangepakt', zegt Bos trots. 'We hebben de bestaande schachten geopend en alle bestaande kanalen, waaronder ook ventilatie en standleidingen eruit gehaald. Alles is vernieuwd. We gebruiken bestaande sparingen en zijn niet zoals gebruikelijk bovenaan begon-

'25 jaar kostenefficiënt en duurzaam exploiteren, dat is het doel.'



De Nefit ProLine HR heeft een standaard ingebouwde terugslagklep om het terugstromen van rookgassen te voorkomen.

nen met een hangend systeem, maar laten de rookgasafvoer beneden steunen op de grond en bouwen het zo van onder op.' Gekozen werd voor een concentrisch overdruk CLV-systeem. Gebruikmakend van overdruk worden de rookgassen door de ventilator van de Nefit ProLine afgevoerd. In de Nefit ProLine is een terugslagklep ingebouwd om het terugstromen van rookgassen te voorkomen. 'We hebben het systeem vanaf de aansluiting op de ketel tot op het dak compleet concentrisch uitgevoerd. Het is een RVS concentrisch CLV-systeem met een PP-concentrische aansluiting tot op de ketel. Het verhoogd de veiligheid omdat de rookgasafvoerbuïs nu luchtomspoeld is. Ook is de verwachte levensduur van dit systeem – mits juist onderhouden en bij een correcte afstelling van de HR-ketels – wel twee keer zo lang als die van een HR-ketel. Dat is nodig ook, want je wilt dus de komende 25 jaar als corporatie niet dat die schachten ooit nog eens open moeten.'

Individueel comfort en energiebesparing

Huurders betalen straks 15 euro meer per maand voor de nieuwe installatie. 'Maar dat bedrag valt weg tegen de 15 euro huur die ze voor de oude geiser of boiler moesten betalen', legt Hooglugt uit. Huurders krijgen





Foto midden: v.l.n.r. Marcel van Waveren (account manager Nefit), Rogier Bos (directeur Bos Installatiewerken) en Sander Hooglugt (projectleider GroenWest).



volgens Nefit account manager Marcel van Waveren nu optimaal comfort en kunnen aan de hand van hun stookgedrag hun individuele energiekosten beïnvloeden. ‘Een binnentemperatuur van 21 graden bij min tien graden vorst buiten mag hier nu geen enkel probleem meer zijn. Bovendien levert dit systeem samen met de isolerende maatregelen een bijdrage aan de sprong die GroenWest maakt van energielabel D naar B.’

Bouwteam werkt efficiënt

Stevig samenwerken in een bouwteam levert behoorlijk wat efficiency op, laten Hooglugt en Bos weten. Het maken van keuzes, het kiezen van oplossingen en de complete uitvoering vinden in goed overleg en in gezamenlijke verantwoordelijkheid plaats. Bos: ‘Naar elkaar wijzen is er niet bij. Vooral van de goede samenwerking en afstemming, het goed plannen van de bouw- en installatiewerkzaamheden en doordachte logistiek op de bouwplaats heeft het hele bouwteam profijt. We werken zorgvuldig en snel en leveren de hoge kwaliteit zoals men die van ons gewend is en zoals we die zijn overeengekomen. Het loopt gesmeerd. Al het binnenwerk is volgens planning voor de zomer klaar en alles ziet er keurig uit.’

Goed overleg

‘Goed overleg en heldere communicatie met huurders is essentieel’, zegt Hooglugt. ‘We geven de mensen vooraf goede voorlichting over de aanpak en de planning en laten hen rondkijken in een modelwoning. Zo weten ze wat hen te wachten staat. Voor dit soort projecten is toestemming nodig van minimaal 70% van de huurders. Dat hebben we dan ook ruimschoots gehaald. GroenWest is hier tijdens de bouw dagelijks aanspreekbaar voor de mensen die de werkzaamheden uitvoeren. Een woonconsulent houdt hier regelmatig spreekuur voor huurders; ze kunnen bij haar terecht met al hun vragen. De mensen blijven gedurende de werkzaamheden gewoon in hun woning. Als er in een woning gewerkt wordt, kunnen bewoners terecht in een tijdelijke huiskamer met tv, bankstel, zitjes en een keuken. En bij de oplevering van elke woning ga ik samen met de bouwteampartners langs om te kijken of alles volgens afspraak is gedaan. Alle herstelpunten die we tegenkomen pakken we meteen aan. Op die manier hebben we tevreden huurders en een zorgeloze exploitatie voor de komende 25 jaar.’





**STAND ALONE,
ALL ELECTRIC**

Nieuw: Nefit EnviLine Lucht/Water Split warmtepomp

Nefit biedt óók hybride warmtepompoplossingen, in combinatie met een HR-ketel:

Nefit VentiLine

Ventilatiewarmtepomp die restwarmte terugwint uit afgevoerde ventilatielucht voor verwarming en de bereiding van warm water. De Nefit VentiLine zorgt voor continue productie van de basislast warmte, een Nefit HR-ketel springt bij tijdens pieken. Eenvoudig te installeren in nieuwbouw én renovatie, zonder grondboringen of andere kostenverhogende voorzieningen.

- Drie functies: ventileren, verwarmen, warm tapwater.
- Vervangt de mechanische ventilatiebox in bestaande bouw.
- Energiebesparing: tot 30%.
- Energielabelsprong: tot twee labels.
- Tot wel 0,27 EPC-reductie bij nieuwbouw.
- Reductie CO₂-uitstoot: tot 40%.

Nefit MultiLine

Deze Lucht/Water Split warmtepomp is een combinatie van een buiten- en een binnenunit. De buitenunit onttrekt warmte aan de buitenlucht.

Na opwaardering van de temperatuur geeft de binnenunit de warmte af aan het cv-circuit via een Nefit HR-ketel. Aansturingskeuze door een intelligente regeling met twee opties ('kostenbesparing' of 'milieu'), eenvoudig in te voeren op de bekende ModuLine 400 kamerthermostaat.

- Altijd het hoogst haalbare systeemrendement: tot 400 %.
- Energiebesparing: tot 35%.
- Energielabelsprong: tot twee labels.
- Forse EPC-verlaging.
- Reductie CO₂-uitstoot: tot 35%.

Na de Nefit VentiLine Ventilatie-warmtepomp en de Nefit MultiLine Lucht/Water Split warmtepomp presenteert Nefit nu dé stand alone oplossing voor duurzame All-Electric projectbouw en vrije sector nieuwbouw: De Nefit EnviLine. Een Lucht/Water Split warmtepomp die het hele jaar door optimaal comfort in huis biedt met energie uit de buitenlucht, zonder dat een gasaansluiting of gecompliceerde grondboringen nodig zijn.

De Nefit EnviLine is een combinatie van een buiten- en een binnenunit. De nieuwe energiezuinige aanwinst in het Nefit warmtepompprogramma levert lage-temperatuurwarmte (voor vloerverwarming) en warm water, en is tevens geschikt voor koeling in de zomer. De Nefit EnviLine is leverbaar met een boiler van 200 of 300 liter en er zijn vier vermogensvarianten: 8kW, 11kW, 14kW en 16kW. Bovendien is de combinatie met een HR-ketel of zonne-energie mogelijk. De duurzame Nefit EnviLine is eenvoudig te installeren, biedt met een relatief laag energiegebruik hoge prestaties (COP-waarde 4,31) en levert een hoge EPC-reductie op.

Meer weten?

Kijk op www.nefit.nl/professioneel

Meer weten?

Kijk op www.nefit.nl/professioneel

Nefit Service Tool II

De Nefit Service Tool II is de nieuwe slimme hulp bij service en onderhoud van Nefit HR-ketels. U sluit de Nefit Service Key II eenvoudig aan op de ketel. Vervolgens leest u direct via de veilige, ingebouwde WiFi-module de toesteldata uit op de bijbehorende app op uw smartphone of tablet (Google Android of Apple iOS). U kunt ook met het grootste gemak componenten testen of het toestel inregelen en heeft inzicht in onder meer display- en cause-codes, instellingen en instellingswijzigingen, grafische weergaven en de historie, uitleg en oorzaken van fouten. De app werkt ook zonder Service Key II en biedt dan een compleet digitaal naslagwerk op uw telefoon. Handig als u telefonisch advies op afstand geeft.

1. Bestel de Service Key II (€149,-) rechtstreeks via de Nefit Dealerlijn (0570-678566, keuze 5) of verkoopnederland@nefit.nl
2. Download de Nefit Service Tool App (29,95) via de App Store of Google Play.

Kijk voor meer informatie op www.nefit.nl/servicetool

De Nefit Service Tool II is voor de meeste Nefit HR-toestellen geschikt, behalve voor de Nefit Turbo en de Nefit Economy. Voor de Nefit EcomLine werkt alleen de handmatige zoekfunctie zonder communicatie met het toestel.

NIEUW!



Lager energieverbruik en goede ventilatie meest gewild

Als het gaat om hun binnenklimaat hebben huurders en eigenaren van woningen twee prioriteiten: lager energieverbruik (25%) en betere ventilatie (20%). Dat blijkt uit onderzoek van USP Marketing Consultancy. Ook het sneller opwarmen van kamers (14%) en het beter kunnen regelen van de verwarming (13%) worden genoemd. Huurders noemen vaker (en gemiddeld ook meer) verbeterpunten en onderneemen ook zelf actie. Ze kiezen vaker voor energiezuinige verlichting en apparaten,

waterbesparende douchekoppen en tochtstrips. Maar de grootste inspanningen moeten door woningcorporaties worden gedaan: isolatie, dubbel glas en energiezuinige installaties. Huurders accepteren minder snel een woning die niet voldoende geïsoleerd of geventileerd is, en uit eerder onderzoek bleek dat corporaties zelf ook duurzaamheid en energiebesparing als prioriteiten zien. Dat samen biedt de installatiesector duidelijke kansen.

PV-panelen op eigen dak in Deventer



Op het dak van Bosch' eigen fabricagelocatie in Deventer prijken sinds enige tijd 236 Nefit CentroSolar PV-zonnepanelen. Het is geen reclame stunt maar een serieuze investering om de energiekosten van het bedrijf op duurzame wijze te verlagen. De keuze komt zowel voort uit de wereldwijde focus op CO2-reductie van het Bosch-concern als uit de efficiencydoelstellingen die het bedrijf voor de locatie in Deventer heeft gesteld. Tegelijkertijd is het een positieve bijdrage aan de duurzame, energiebesparende ambities van de Provincie Gelderland. Het aan het net gekoppelde zonnestroomsysteem levert een verwachte jaaropbrengst van 39.898 kWh. De panelen werden geïnstalleerd door Installatietechniek Hulsman en zijn - rekening houdend met de dakconstructie - geplaatst op lichtgewicht draagsystemen.



Met één verkooporganisatie met de merken Nefit en Buderus enerzijds en een verkooporganisatie met het merk Bosch anderzijds, bediende het Bosch-concern de afgelopen jaren de zakelijke markt. Dat gaat geleidelijk veranderen. Alle activiteiten in de markt voor HR-wandketels en daaraan gekoppelde oplossingen worden ondergebracht onder het merk Nefit. Bosch wordt het merk waaronder alle activiteiten voor industrie en utiliteit plaatsvinden. Sales & service vinden voortaan vanuit één organisatie plaats. Volgens Jan Blom (marketing manager) en Henk de Bruijn (sales manager zakelijke markt) is dat een logische, ijzersterke keuze. Met volop voordelen en nieuwe kansen voor groothandel, projectinstallateur én zakelijke opdrachtgever.



Nieuwe brand- & salesstrategie

‘Eén A-merk per marktsegment vanuit één sales- en serviceorganisatie. Daarmee staan we sterker dan ooit.’

Waarom kiest het Bosch-concern voor een nieuwe brand- en salesstrategie?

Jan Blom: ‘Toen Nefit ging deel uitmaken van het Bosch-concern is er op dat moment nadrukkelijk gekozen om in de zakelijke woningmarkt twee merken te voeren: Nefit en Bosch. Met elk een eigen programma HR-wandketels en aanverwante producten. Daarnaast richtten we ons met de grote staande ketels, boilers en WKK’s van Buderus op de markt voor industrie en utiliteit. In de huidige markt blijkt steeds minder plek voor twee A-merken van één organisatie. Dit wordt nog eens versterkt door de economische situatie. Daarbij overlappen de assortimenten van Nefit en Bosch elkaar steeds meer en zijn ook de sales- en serviceorganisaties achter beide merken de afgelopen jaren naar elkaar

gegroeid. Na een uitgebreide analyse hebben we de sterktes van de diverse merken gewogen en afgezet tegen de ontwikkelingen in de zakelijke verwarmingsmarkt. Op basis van de veranderde omstandigheden hebben we de strategie aangepast.’

Hoe ziet die strategie eruit?

Henk de Bruijn: ‘Alle activiteiten in de markt voor HR-wandketels en daaraan gekoppelde oplossingen worden gevoerd onder het merk Nefit. Logisch, want Nefit is een zeer bekend Nederlands merk met een ijzersterke reputatie. Ook in slimme combinaties van HR-ketels met bijvoorbeeld warmtepomptechnologie en zonne-energie. De doorontwikkelde techniek en de jarenlange kennis van Nefit is samen met de hoogstaande technologische expertise

Sales manager zakelijke markt
Henk de Bruijn (links) en
marketing manager Jan Blom
(rechts) lichten de nieuwe brand
& salesstrategie toe.



‘Onze uitgangspunten zijn focus, efficiency en toegevoegde waarde.’

van het Bosch-concern onverslaanbaar. Juist daarom gaan we het typisch Nederlandse merk Nefit ook zichtbaar koppelen aan de wereldwijd opererende Bosch-organisatie. In de industrie en utiliteit zijn de ontwikkelingen veel meer internationaal en brengen we ook in Nederland al onze activiteiten samen onder het merk Bosch. Daarmee kunnen we een forse efficiëncyslag maken. Het leidt tot een overzichtelijker productprogramma voor industrie en utiliteit, nog meer maatwerkoplossingen en nog betere dienstverlening.’

Wat zijn de voordelen?

Jan Blom: ‘Onze uitgangspunten zijn focus, efficiency en toegevoegde waarde. Door ons met één sterk merk en één compleet productprogramma te concentreren op één marktsegment, verdwijnt op product- en systeemniveau elke overlap. Dat is efficiënt en biedt alle marktpartijen complete duidelijkheid. Dat geldt ook voor de keuze om voortaan de sales en service van beide merken te organiseren vanuit één organisatie. Een organisatie die een enorme hoeveelheid technologische expertise, marktkennis en praktische ervaring bundelt.

Daarmee willen we nog meer dan voorheen dé partner zijn voor groothandels, project-installateurs, woningcorporaties en zakelijke opdrachtgevers in industrie en utiliteit. Het stelt ons in staat nog betere dienstverlening te bieden.’

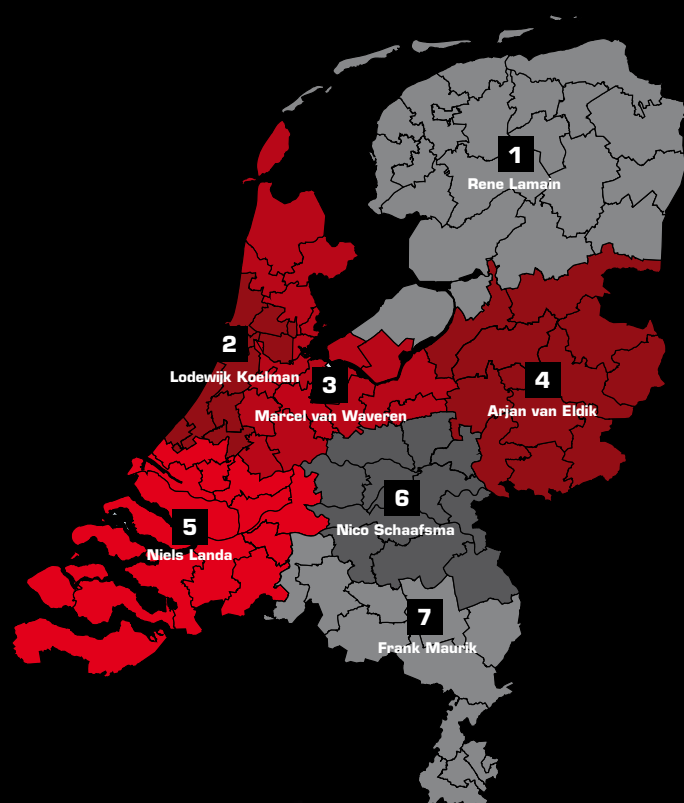
Met welke veranderingen krijgen marktpartijen te maken?

‘We kiezen voor een geleidelijk proces. Per 1 april zijn de salesorganisaties van Nefit en Bosch samengevoegd. De verkoop van de belangrijkste Bosch HR-ketels gaat voorlopig gewoon door. Komend najaar worden wel alle Bosch-producten teruggetrokken die identiek zijn aan Nefit-producten. En wat betreft de producten voor industrie en utiliteit is ook sprake van een geleidelijke overgang. Alle producten van Buderus zullen stap voor stap worden overgezet naar het merk Bosch. Zo groeien we toe naar een situatie waarin we een compleet Nefit-productprogramma kunnen bieden voor woningbouw en kleinzakelijke markt en een compleet Bosch-productprogramma voor industrie en utiliteit.’



Wie is per 1 april uw persoonlijke aanspreekpunt?

De naam van uw account manager vindt u in de onderstaande overzichten.



Rayonindeling zakelijke markt

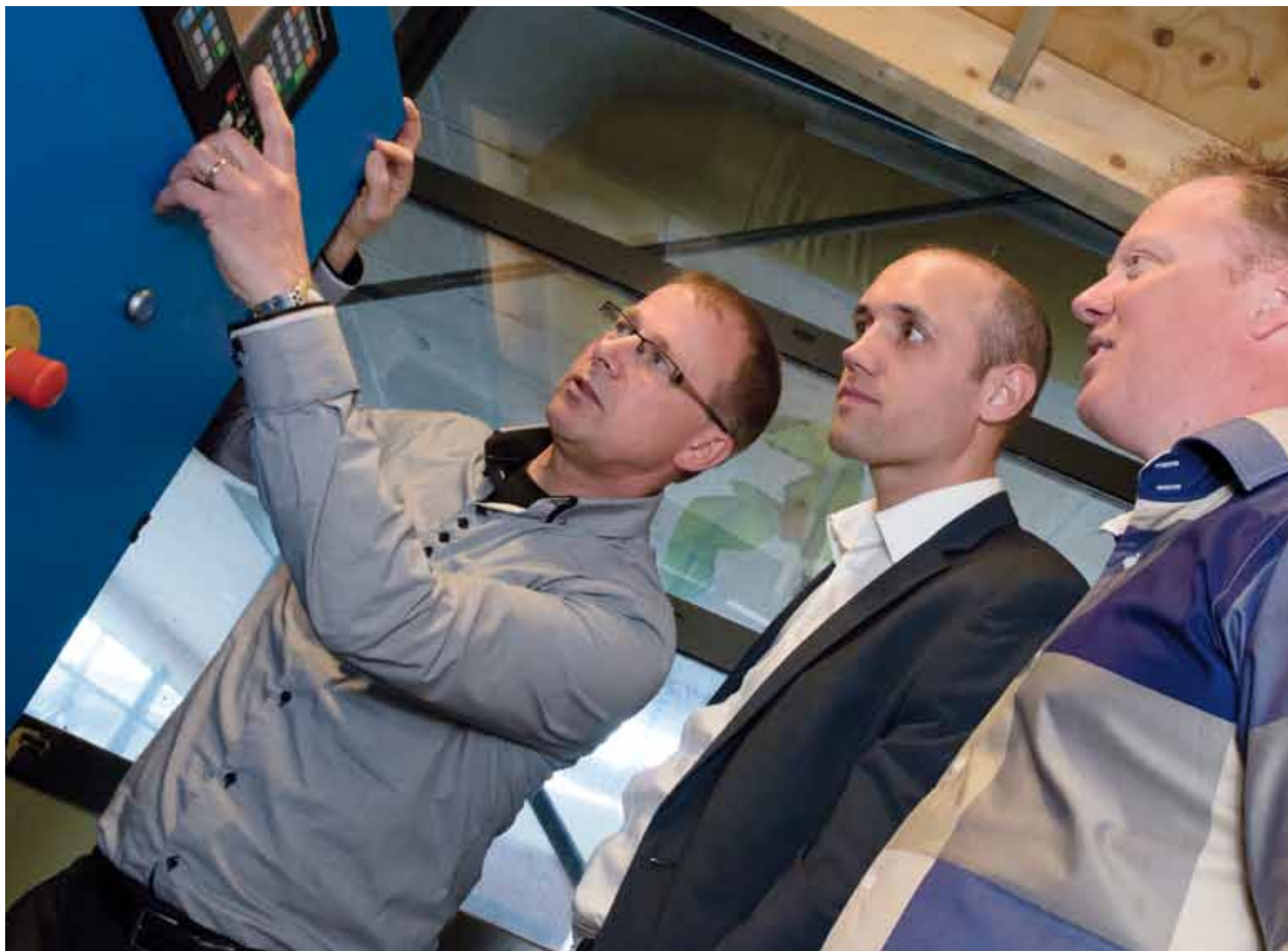
Standard Products & Systems (SPS), waaronder HR-wand-ketels, boilers, thermostaten, warmtepompen en zonneboiler- en zonne-energiesystemen. Levering via de groothandel.



Rayonindeling utiliteit en industrie

Large Specified Systems (LSS), waaronder staande groot-vermogen HR-ketels, boilers, gaswarmtepompen, warmtekrachtkoppelingen en regelsystemen. Rechtstreekse levering.

Recreatiecentrum De Schatberg kiest voor energiebesparende krachtpatser



Buderus WKK verwarmt zwembadwater en levert elektriciteit

Recreatiecentrum De Schatberg in Sevenum staat al sinds 1965 garant voor zorgeloos vakantieplezier. Jong en oud kamperen er in tent of caravan of zijn er even helemaal uit in een vakantiebungalow. Een van de trekkers voor de vakantievierders is het binnen- en buitenzwembad. Een Buderus warmtekrachtkoppeling (WKK) zorgt voor de verwarming van het zwembadwater en voorziet bovendien de waterzuiveringsinstallatie en de naastgelegen ruimte met restaurant, receptie en winkel van elektriciteit.

V.l.n.r. Ruud Fuchs (Unica Installatietechniek), Jurgen Megens (Buderus) en Ronald Hoppzak (De Schatberg) bij de Buderus WKK.



Sinds 1995 runt de familie Hoppzak het bekende Limburgse recreatiecentrum De Schatberg. Ronald Hoppzak nam zes jaar geleden de leiding over van zijn vader Hans, die nog nauw betrokken is bij het reilen en zeilen van het vakantiebedrijf. 'Enkele jaren terug hebben we hier een uitgebreide energiescan van de Kamer van Koophandel laten doen', blikt Hans terug. 'We hebben een jaarlijks energieverbruik van zo'n tweeënhalft tot drie miljoen kWh, dus iedere besparingsmogelijkheid is welkom.'

Doel: minder energieverbruik

Een van de zaken die uit de scan naar voren kwam, was volgens Ronald het forse energieverbruik van de bestaande verwarmings-

installatie. 'Twee staande ketels in de ruimte waar ook de waterzuiveringsinstallatie van het zwembad zich bevindt. Vanwege het toch wel forse energiegebruik van de bestaande installatie zijn we op zoek gegaan naar een zuinigere oplossing.' Op advies van Unica Installatietechniek Venlo viel de uiteindelijke keuze op een Buderus WKK, met een elektrisch vermogen van 70 kW en een thermisch vermogen van 109 kW. Ruud Fuchs van Unica Installatietechniek: 'De WKK zorgt voor de verwarming van het zwembadwater en voorziet de waterzuiveringsinstallatie en het naastgelegen restaurant, de receptie en de mini-supermarkt van elektriciteit. Een ruimte die in totaal 6500 m2 beslaat.' De Buderus WKK staat inmiddels ruim een jaar te draaien



in een nieuw aangebouwde ruimte. Een stukje eraan bouwen was eenvoudiger dan de WKK in de zuiveringsruimte plaatsen: breekwerk werd ermee voorkomen.

Juiste dimensionering

‘We hebben bewust gekozen voor een vermogen waarmee de WKK hier 24 uur per dag 100% kan draaien, omdat alle opgewekte warmte en elektriciteit hier ter plaatse wordt gebruikt’, legt Ruud uit. ‘In 2012 heeft de WKK ruim 8000 uren gedraaid.’ Jurgen Megens, accountmanager Buderus vult aan: ‘Dimensioneer je een installatie als deze te groot dan moet hij terugmoduleren naar 50%, wat in principe minder rendabel is. Van de twee oorspronkelijke staande ketels staat er daarom nog één aangesloten om eventuele pieken op te vangen. Draait de WKK op volle kracht dan heeft deze zijn eerste grote revisiebeurt nodig na 43000 uur. Daarna kan hij nog zo’n zelfde periode mee. Uit onze berekeningen blijkt overigens dat De Schatberg de investering in deze WKK na drieënhalf jaar heeft terugverdiend.’

Energieprijs en tariefpieken

Peter Thissen, vestigingsdirecteur van Unica Installatietechniek Venlo, vindt het opmerkelijk dat er in Nederland nog zo weinig ondernemers zijn die de aanschaf van een WKK overwegen. ‘Als je de voordelen op een rijtje zet, is dat best gek. Je wekt immers warmte en je eigen energie op. En je kunt bij slim gebruik flink op de energiekosten besparen.’ Hij snijdt ook de hoogte van de energieprijzen aan en is geïnteresseerd in de afwegingen die Ronald en Hans Hoppzak in dit kader maken. Ronald: ‘We zijn een bijzonder bedrijf. Een grootverbruiker in energie en bovendien een bedrijf dat piekuren heeft die niet in de pas lopen met de dal- en piekuren die de meeste energieleveranciers in hun prijsberekeningen

hanteren. Onze pieken liggen met name in de weekends en de zomermaanden. Ik ben op dit moment in onderhandeling over een nieuw energiecontract. Dan neem ik naast de laagste prijs ook de wijze waarop partijen prijstech- nisch met de pieken in onze energievraag om- gaan mee in de uiteindelijke leverancierskeuze.'

Ter afweging

Als Hoppzak een scherpe prijs bij zijn energieleverancier heeft bedongen dan heeft hij nog de volgende overweging: 'Ik zou er dan voor kunnen kiezen om de WKK alleen te laten draaien op de momenten dat het hoge tarief geldt. Bij een scherp laagtarief laat ik dan de bestaande ketel draaien en profiteer ik kostentechnisch het meest van deze opstelling.'



Buderus service- en onderhoudscontract

Recreatiecentrum De Schatberg heeft een Buderus service- en onderhoudscontract afgesloten.

- 3 x per week monitoring van de WKK op afstand.
- Bij technische vragen kan de technisch medewerker van De Schatberg direct contact opnemen met een Buderus-monteur.
- Storingen worden waar mogelijk telefonisch opgelost met de technisch medewerker van De Schatberg. Indien nodig komt een Buderus-monteur nog dezelfde dag, maar uiterlijk de volgende dag lang om de storing te verhelpen.
- Buderus houdt zelf het aantal draaiuren bij. Na elke 1800 draaiuren is een onderhoudsbeurt nodig. Buderus neemt dan contact op met de technisch medewerker van De Schatberg om hiervoor een afspraak te maken.

COLUMN

De tijd van 'keteltje eraf, keteltje erop' is voorbij

Nefit staat in de particuliere markt voor HR-toestellen al meer dan dertig jaar bekend om kwaliteit en absolute zekerheid. Ook steeds meer Nederlandse woningcorporaties onderkennen dat.

Hun keuze voor Nefit is een logische, want in een wooncomplex waar het verwarmingssysteem het einde van de economische of technische levensduur bereikt kun je vandaag de dag niet meer volstaan met 'keteltje eraf, keteltje erop'. De moderne comfortwensen van bewoners, het belang van lagere energiekosten én de duurzame ambities van corporaties vragen om een ervaren partner die slimme systemen op maat biedt. Bovendien kijken woningcorporaties steeds verder dan de aanschafprijs alleen. Ze willen exact weten wat de totale kosten van een installatie zijn gedurende de complete levensduur. Dus kiezen ze een betrouwbare en ervaren partner die in staat is nauwkeurige berekeningen te maken en gedegen adviezen te geven. Elders in Warm Nederland kunt u lezen dat al onze producten en systemen in de markt voor HR-wandketels en aanverwante hybride oplossingen (standard products & systems) worden ondergebracht onder het merk Nefit. Daarmee krijgen de Nederlandse corporaties wat ze gewend zijn én verdienen: een sterk merk dat al jarenlang staat voor veel meer dan standaard vervanging alleen. Ze weten zich verzekerd van up-to-date energiebesparende oplossingen waarmee ze stappen in energielabels kunnen maken. Ze krijgen daarbij de beste dienstverlening en professionele advisering vanuit één serviceorganisatie. Een gedreven Nefit-team met veel kennis en ervaring op het gebied van HR-technologie dat slim gebruik maakt van de technologische expertise van collega's binnen het Bosch-concern.

Henk de Bruijn
Sales Manager Zakelijke Markt Nefit

‘Woningcorporaties kennen, kiezen en krijgen Nefit’

Fraanje kiest voor modulair bouwen op maat

RiantHuis standaard voorzien van Nefit TopLine Compact en CentroSolar

Het Zeeuwse bouwbedrijf Fraanje uit 's-Heer Arendskerke concentreerde haar bouw- en projectontwikkelingsactiviteiten tot voor kort met name op de eigen provincie, West-Brabant en de regio Rotterdam. Maar met het concept RiantHuis slaan de Zeeuwen hun vleugels uit richting de rest van Nederland. Met een brede range basistypes en een modulaire aanpak biedt Fraanje de kopers van een lege kavel de mogelijkheden een eigen woning te laten bouwen op basis van hun persoonlijke keuzes. De woningen worden standaard voorzien van een energiezuinig Nefit TopLine Compact toestel én drie Nefit CentroSolar zonnestroompanelen.





‘Er zijn vandaag de dag niet veel particulieren die nog een architect kunnen vragen een huis te ontwerpen voor op hun lege kavel’, zegt Fraanje-directeur Martijn van Sabben. ‘De kosten voor het eenmalige ontwerp van zo’n uniek huis zijn voor de meesten gewoon te hoog. Het alternatief is dan standaardisering, maar mensen hebben altijd hun eigen wensen. Een dilemma dus. Je kunt dan bij de pakken neer gaan zitten, maar Fraanje is een bedrijf dat altijd in kansen denkt.’

Twaalf basistypen nieuwbouwwoning

En dus gingen de ontwerpers en tekenaars van Fraanje enkele jaren terug keihard aan de slag. Het resultaat van hun creativiteit en ervaring: twaalf basistypen nieuwbouwwoning. ‘Standaardwoningen die we modulair bouwen en naar de smaak en wens van de klant uitvoeren’, verduidelijkt Van Sabben. ‘Er is keuze uit drie verschillende sferen: modern,

klassiek en nostalgisch. Vervolgens zijn deze woningen naar individueel budget, persoonlijk inzicht en eigen wens uit te breiden en aan te kleden met extra opties zoals erkers, dakramen, luxere uitvoering sanitair enzovoort. Ook kan de indeling worden aangepast, bijvoorbeeld de keuken naar de andere kant van de woning of een extra grote bad- of slaapkamer. De klant kan in een 3D-computeromgeving als het ware door zijn droomhuis wandelen en zo elke keuzemogelijkheid ‘beleven’. We bieden dus de efficiency van standaardbouw en de mogelijkheid om iedereen zijn eigen huis te laten bouwen. Uiteraard voor scherpe prijzen. En het mooie is: zodra de koop is gedaan rolt op basis van alle ingevoerde keuzes direct de complete werkvoorbereiding uit de printer: alle materiaalbestellingen per leverancier, alle bouwtekeningen en alle benodigde berekeningen.’

Boven: Marijn Meijboom (Installatietechniek Van de Velde) laat de Nefit CentroSolar zonnestroompanelen zien. Links: v.l.n.r. Martijn van Sabben (Fraanje), Niels Landa (Nefit) en Marijn Meijboom bij de modelwoning.



Duurzame woning ontwikkelen

Anderhalf jaar terug ging Fraanje samen met zes vaste ketenpartners naar TNO voor een uitgebreid onderzoekstraject. Hamvragen: hoe kun je een betaalbare, energiezuinige nieuwbouwwoning ontwikkelen, en voor welke duurzame oplossingen kies je om aan de EPC-norm te voldoen? Ook Marijn Meijboom van Installatietechniek Van de Velde uit Yerseke nam deel: 'De sessies leverden zeker nieuwe inzichten en ideeën op, met name



‘Het gaat om de balans tussen energiezuinigheid, de investering die je moet doen én het uiteindelijke comfort.’



over de afwegingen die je in het denkproces vooraf maakt. Want natuurlijk zijn we nu al in staat een energieneutrale woning te bouwen, maar de investeringskosten zijn nog te hoog en de terugverdientijd is nog te lang. Op termijn gaan we op grote schaal energieneutrale woningen leveren voor betaalbare prijzen, daarvan ben ik overtuigd. Maar op dit moment moet je de juiste balans zien te vinden tussen energiezuinigheid en de investering die je daarvoor doet. Bovendien is het bekend dat je bij energiebesparende maatregelen ook de

gevolgen voor het comfort goed vooraf moet inschatten. Want een huis maximaal isoleren is misschien onder aan de streep helemaal niet zo besparend, duurzaam en comfortabel als je vooraf denkt. Zeker niet als je vervolgens flink moet gaan ventileren om een aangenaam binnenklimaat te creëren.’

Warmte, warm water en stroom

Alle huizen die volgens het RiantHuis-concept worden gebouwd voldoen aan de actuele eisen op het gebied van duurzaamheid en zijn voorzien van energielabel A. In een modelwoning in Westdorpe laat Marijn Mijboom zien wat Installatiebedrijf Van de Velde adviseerde voor de RiantHuizen van Fraanje. ‘Op basis van de gemiddelde behoefte aan warmte, warm water en elektra plaatsen we standaard een Nefit TopLine Compact HR-ketel (HRC 25/ CW 4) en drie Nefit CentroSolar PV-panelen, in dit geval op het garagedak. De HR-ketel biedt energiezuinig warmtecomfort, de zonnestroompanelen leveren 600 kW op; eenvoudig gezegd kun je daar de wasmachine en de droger op laten draaien. Uitbreidingen zijn natuurlijk mogelijk op basis van de wensen van de klant. Je kunt het aantal PV-panelen uitbreiden naar zes of denken aan de combinatie van dezelfde Nefit TopLine Compact HR-ketel met een luchtwarmtepomp.’

Franchise-plannen

Fraanje ziet met haar concept kansen om verder te denken dan de eigen provincie. Het bedrijf zoekt inmiddels ook elders in het land geschikte franchisepartners die de modulair te bouwen RiantHuizen willen verkopen en bouwen. Samen met twee partijen zijn inmiddels de handtekeningen gezet om in pilotvorm te starten.





Bosch Therm 8000 S HR-geiser
excelleert op melkveebedrijven

De melkinstallatie reinigen is een secuur klusje



De melk die op Nederlandse melkveebedrijven wordt geproduceerd, staat bekend om zijn hoge kwaliteit. Om die kwaliteit blijvend te kunnen garanderen is optimale hygiëne vereist. Het grondig reinigen van de melktanks en de melkinstallatie zijn daarbij essentieel. Dat gebeurt met warm water, vaak in combinatie met een reinigingsmiddel en een desinfectiemiddel. De Bosch Therm 8000 S HR-geisers verstaan als geen ander de kunst om het water op de juiste, constante temperatuur te houden en zijn zuinig en betrouwbaar.



De reiniging van melktanks en melkinstallaties is een secuur klusje en vindt bij voorkeur direct na het melkproces plaats. Het gebeurt om diverse redenen met warm water, waarbij een hoge, constante watertemperatuur essentieel is. Reinigingsmiddelen en desinfectiemiddelen lossen zo beter in het water op; bacteriën, vette resten, melksteen en vuil worden goed verwijderd.

Hoge, constante watertemperatuur

‘Melkveehouders zijn enthousiast over hun ervaringen met de Bosch Therm 8000 S HR-geisers’, zegt accountmanager René Lamain. ‘Het grote vermogen omdat ze in

cascade geplaatst kunnen worden, de snelle beschikbaarheid van warm water en de prima regelbare constante watertemperatuur spreken aan. Het water kan tot maximaal 84 graden Celsius worden opgewarmd en draagt daarmee ook bij aan legionellapreventie. Deze geisers hebben bovendien een lange levensduur en kennen geen stilstandsverliezen. Ook zijn ze compact, dus nemen ze weinig ruimte in beslag.’

Ook voor professionele gebruikers buiten de agrarische sector zijn de Bosch Therm 8000 S HR-geisers hét zuinige en betrouwbare alternatief. Denk aan hotels, restaurants, sportcomplexen, campings, scholen en autowasstraten.





Corporaties willen lagere energiekosten en verbetering van energielabels

HR-oplossing in combinatie met nieuwe technologie steeds meer gewild

Voor de meeste woningcorporaties staat betaalbaar wonen voor huurders voorop. En dus ook energiebesparing, omdat energiekosten een flinke component van de totale woonlasten vormen. Wooncomplexen met een collectief verwarmingssysteem worden daarom steeds vaker voorzien van bijvoorbeeld een Nefit TopLine cascade in combinatie met een Buderus GWPL 35 gasabsorptiewarmtepomp bovenop het dak.

‘Meestal is het zo dat bij dit soort complexen de oude collectieve installatie – meestal grote staande ketels – vanwege de levensduur toe zijn aan vervanging’, vertelt Joris Robben van installatiebedrijf Kemkens. ‘Naast advies over een nieuwe HR-installatie vragen woningcorporaties steeds vaker welke duurzame, energiebesparende toepassing we daar nog meer aan toe zouden kunnen voegen.’

400 kW op 1 m²

Robben neemt ons mee naar een goed voorbeeld, een hoogbouwcomplex aan het Paterserf in Oosterhout. ‘In dit soort situaties is een Nefit cascade een betrouwbare oplossing waar we goede ervaringen mee hebben’,





Jurgen Megens (Buderus) en Joris Robben (Kemkens) bij de Buderus GWPL 35 warmtepomp op het dak van een wooncomplex in Woerden.

legt Robben uit. 'We hebben de vier Nefit TopLine HR 100 toestellen ruggelings in cascade geplaatst. Dat is 400 kW op slechts één vierkante meter. Zeker in stookruimtes met weinig ruimte is dat ideaal. In deze opstelling loop je bij een servicebeurt eenvoudig om de toestellen heen en kun je echt overal bij. Afhankelijk van de warmtevraag draaien een of meerdere toestellen. Valt er onverhoopt een uit dan vangen de andere toestellen dat op. Die bedrijfszekerheid is een groot pluspunt.'

Warmteterugwinning uit buitenlucht

De extra duurzame component die Robben adviseerde, staat op het dak: de Buderus GWPL 35 gasabsorptiewarmtepomp met

een capaciteit van 35 kW. 'Deze wint warmte terug uit de buitenlucht en voldoet aan de basiswarmtevraag', legt Robben uit. 'De cascade springt bij, al naar gelang er meer warmtevraag is. Natuurlijk tellen bij de keuze van de beste oplossing ook de terugverdientijd, het rendement en het comfort voor de eindgebruiker mee. De Nefit TopLine cascade in combinatie met een of twee Buderus gasabsorptiepompen is een duurzame en doeltreffende keuze.'

Huurder is goedkoper uit

In veel gevallen is de eindgebruiker met de komst van zo'n energiezuinigere installatie goedkoper uit. 'Veel corporaties laten dan de lagere energiekosten ten gunste vallen van de huurder. Zelf weten ze zich verzekerd van een bijdrage aan verbetering van het energielabel', zegt Robben. 'Ook is het gebruikelijk dat dankzij individuele bemetering huurders hun eigen energieverbruik krijgen doorberekend. Ook met hun individuele stookgedrag hebben huurders dan invloed op hun eigen energiekosten.'

Energielabel B in 2020

Inmiddels zijn twee flats aan het Paterserf voorzien van een Nefit TopLine cascade in combinatie met een Buderus gasabsorptiewarmtepomp. De aansluiting voor eventuele toekomstige uitbreiding met een tweede warmtepomp is al door Kemkens voorbereid. Op dit moment worden in de straat weer twee flats voorzien van dezelfde energiebesparende oplossing. 'Het is de bedoeling dat we alle zes flats hier op dezelfde wijze uitvoeren.'





Postbus 3, 7400 AA Deventer

Dealerline: 0570 - 67 85 66, Fax: 0570 - 67 85 86

E-mail: voorlichting@nefit.nl, Website: www.nefit.nl/professioneel

