

OP DE COVER

Pieter Hoogendoorn, Algemeen directeur bij Sanitair-Installatie Hoogendoorn B.V. en Bas van Beek, Productmanager bij Geberit.

CONCEPT/DESIGN/REALISATIE

Linkgroup AG, Zurich
www.linkgroup.ch

OPLAGE

5600. Verschijnt tweemaal per jaar. Verenigvuldiging (van delen) van de teksten is toegestaan met toestemming van de redactie.

4 NIEUWE BRANDING-CAMPAGNE

BETER. VOOR JOU.

8 GEBERIT CONNECT IN DE PRAKTIJK

BIJ INSTALLATIEBEDRIJF
HOOGENDOORN

14 GEBERIT AQUACLEAN

EXTRA WELLNESS
COMFORT BIJ
THERMAE 2000

- 6 **Expertise in datacenters**
- 12 **Nieuw know-how installed center in Nederland**
- 16 **De kracht van onze nieuwe Duofix systeemprofiel set**
- 18 **Geberit FlowFit overgang van derden: de verbindende schakel**
- 20 **AquaClean Alba in productie**
- 22 **BIM-objecten voor uw project**



Menno Portengen
Algemeen directeur

BESTE LEZER,

Design trends komen en gaan, maar een goed design blijft. Bij Geberit geloven we dat de kracht van design schuilt in duurzame kwaliteit. Onze ontwerpfilosofie begint daar waar het oog niet direct komt: achter de wand, waar techniek naadloos samenwerkt en jarenlang betrouwbaar presteert.

Voor Geberit betekent design dat water efficiënt en duurzaam door een gebouw stroomt én dat gebruikers een optimale badkamerervaring beleven. Slechts een deel daarvan is zichtbaar: producten waarin de techniek samengaat met een tijdloos en ingetogen ontwerp.

Maar dat is niet alles; het nieuwe bedrijfspan van Sanitair-Installatie Hoogendoorn BV in Woerden laat zien hoe digitale oplossingen kunnen bijdragen aan duurzaam en toekomstgericht waterbeheer. Naast het moderne ontwerp en de hoogwaardige installaties fungeert het gebouw als een praktijkvoorbeeld van de mogelijkheden die Geberit Connect biedt.

Ik nodig u van harte uit om de vele inspirerende voorbeelden en toepassingen in dit magazine te ontdekken.

Ik wens u veel leesplezier.

NIEUWE BRANDING- EN PRODUCTCAMPAGNE

“BETER. VOOR JOU.” – DRIE CATEGORIEËN, ÉÉN BELOFTE

Onlangs heeft Geberit een nieuwe merk- en productcampagne gelanceerd onder de titel ‘Beter. Voor Jou.’. De campagne wordt uitgerold in verschillende Europese landen en richt zich in de eerste plaats op consumenten. Het doel is om de zichtbaarheid van het merk Geberit en de oplossingen voor de badkamer verder te vergroten.

De nieuwe Geberit-campagne ‘Beter. Voor jou.’ ging deze zomer van start met een tv-commercial waarin de kernexpertise van Geberit – Mastering Water – op verrassende wijze wordt verbeeld. In het najaar wordt de campagne voortgezet met korte video’s, advertenties en campagnebeelden waarin verschillende producten, zoals wc’s, douchewc’s, wastafelcombinaties en douches, centraal staan. De campagne is te zien op televisie en streamingplatforms en wordt daarnaast ingezet via digitale en offlinekanalen.

AFTRAP MET EEN TV COMMERCIAL WAARIN WATER CENTRAAL STAAT

De campagne start met een tv-commercial waarin water centraal staat. De film laat zien hoe Geberit zijn expertise op het gebied van Mastering Water inzet om water op een slimme en efficiënte manier te benutten. Dankzij de kennis en expertise van de ingenieurs en productontwikkelaars van Geberit ontstaan innovatieve oplossingen die bijdragen aan een betere badkamer. Daarmee onderstreept de commercial waar Geberit voor staat: het ontwikkelen van producten die het dagelijks leven comfortabeler en eenvoudiger maken.

DE CAMPAGNE BREIDT UIT MET VIDEO'S PER PRODUCTCATEGORIE

Als vervolg op de tv-commercial wordt de campagne vanaf september uitgebreid met korte video's waarin de productcategorieën wc's, wastafelcombinaties en douches centraal staan. De

video's belichten verschillende producten en functies en laten zien hoe Geberit met doordachte oplossingen bijdraagt aan een comfortabele, functionele en duurzame badkamer.

Daarnaast besteedt de campagne aandacht aan de diensten en digitale tools waarmee consumenten hun badkamer kunnen plannen. Door geïnteresseerde consumenten gericht door te verwijzen naar badkamerspecialzaken ondersteunt Geberit zijn partnernetwerk én helpt het consumenten bij het realiseren van hun badkamerproject.

FOCUS OP CONSUMENTEN

“Het belang van consumenten is de afgelopen jaren voor ons aanzienlijk toegenomen. Met ‘Beter. Voor jou.’ laten we zien wat onze producten in het dagelijks leven kunnen betekenen”, zegt Martin Baumüller, Head of Marketing & Brands en lid van de Group Executive Board van Geberit.

Met de tweefasencampagne wil Geberit zijn positie als aanbieder van doordachte badkameroplossingen verder versterken. “Bij Geberit staan de behoeften van mensen centraal bij elke innovatie. Zo ontwikkelen we producten die het dagelijks leven van mensen verbeteren.”



Scan voor de video



Mastering Water in beeld – een van de verrassende beelden uit de campagne.



De beste oplossingen voor de badkamer staan centraal in het tweede deel van de campagne.



Martin Baumüller
Head Division Marketing & Brands

Martin Baumüller, Geberit staat niet bekend om grootschalige consumentencampagnes als deze. Waarom is dit het juiste moment om hiermee naar buiten te treden?

Geberit biedt al enkele jaren een breed assortiment badkamerproducten. Met de campagne ‘Beter. Voor jou.’ willen we onze zichtbaarheid onder consumenten vergroten en laten zien hoe onze producten bijdragen aan een comfortabele, functionele en duurzame badkamer. Daarmee zetten we een belangrijke stap om onze expertise en innovatieve oplossingen nadrukkelijker onder de aandacht te brengen van de mensen die er dagelijks gebruik van maken.

Op wie richt de campagne zich?

De campagne richt zich in de eerste plaats op consumenten die hun badkamer willen verbeteren. Daarnaast spreken we ook professionals zoals architecten, interieurontwerpers en planners aan. De campagne laat zien dat Geberit niet alleen staat voor innovatieve techniek achter de wand, maar ook voor doordacht ontworpen producten die zichtbaar onderdeel zijn van de badkamer.

Welke rol gaat reclame de komende jaren spelen voor Geberit?

Met reclame willen we onze positie verder versterken als aanbieder van slimme en doordachte badkameroplossingen. Reclame richt zich daarbij niet alleen op consumenten die op korte termijn een badkamerproject starten. Het is ook een investering in onze merkbekendheid bij mensen die zich oriënteren op een toekomstige badkamerrenovatie en bij professionals die consumenten adviseren bij het maken van keuzes. Zo bouwen we verder aan een sterk merk en ondersteunen we tegelijkertijd onze partners.

VIJF TOEPASSINGSGEBIEDEN

EXPERTISE IN DATACENTERS

Het Competence Centre Industry (CCI) van Geberit richt zich al geruime tijd steeds nadrukkelijker op datacenters. Daar zijn goede redenen voor, vertelt CCI-expert Frank Tieland.



Frank Tieland
Geberit Competence Center Industry

ChatGPT, Amazon, Microsoft, Google, Meta en Apple – de bekende techgiganten bouwen in hoog tempo datacenters. Daarnaast schieten ook aanbieders die zich richten op middelgrote bedrijven als paddenstoelen uit de grond. Hierdoor is de vraag naar sanitaire oplossingen in deze sector enorm, met name naar hoogwaardige leidingsystemen. Geberit beschikt over brede expertise en jarenlange ervaring op het gebied van datacenters en biedt hiervoor betrouwbare en toekomstbestendige oplossingen.

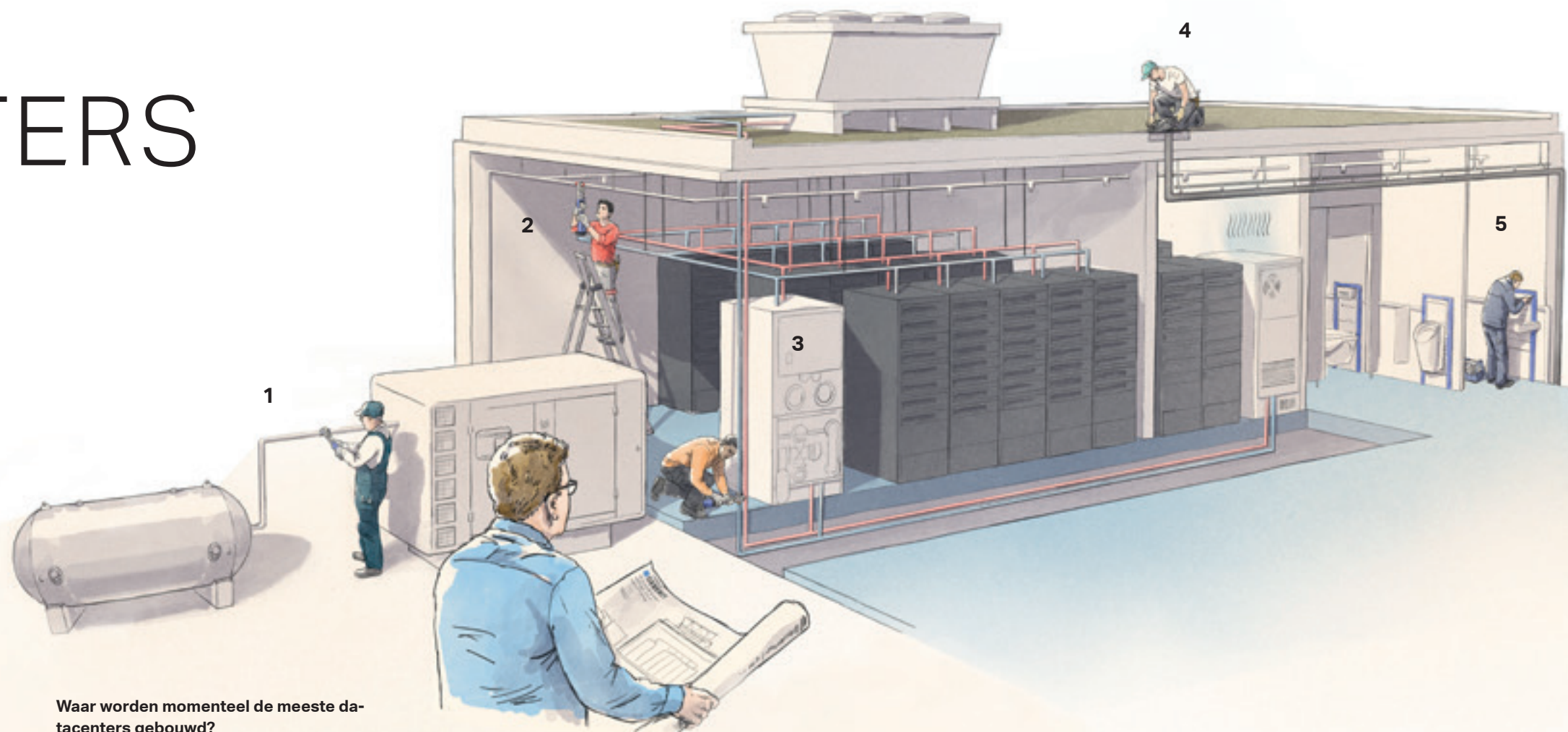
Frank Tieland, hoe is Geberit actief geworden in de markt voor datacenters?
Dat begon in 2017 in Dublin, waar Facebook zijn eerste datacenter in Europa bouwde. Via een Geberit collega in Ierland kwamen we in contact met een grote aannemer die gespecialiseerd is in de bouw van datacenters. Voor dat project leverden we afvoerleidingen voor condenswater en leidingsystemen voor de drinkwatervoorziening. Sindsdien werken we regelmatig met deze aannemer samen.

Waar worden momenteel de meeste datacenters gebouwd?

De term FLAP staat voor Frankfurt, Londen, Amsterdam en Parijs. Deze vier steden vormen momenteel het belangrijkste datacentercluster van Europa. Tegelijkertijd zorgen de beschikbaarheid van water en elektriciteit, samen met de gevolgen van klimaatverandering, ervoor dat de bouw van datacenters steeds verder naar het noorden opschuift. Datacenters verbruiken immers grote hoeveelheden stroom en water en produceren veel warmte. De trend verschuift daarom steeds meer richting Scandinavië. Zo zijn er in Finland plannen voor de bouw van een zeer groot datacenter.

Waar zijn sanitaire oplossingen nodig in een datacenter?

Er zijn vijf belangrijke toepassingsgebieden: koelsystemen, sprinklerinstallaties, brandstofleidingen voor noodstroomaggregaten, hemelwaterafvoer en de traditionele sanitaire voorzieningen. Het potentieel voor Geberit is enorm.



1. Brandstofvoorziening

Een stroomuitval in een datacenter kan verstrekkende gevolgen hebben. Daarom maken noodstroomaggregaten standaard deel uit van de infrastructuur. De brandstof wordt via leidingsystemen van de opslagtank naar de generator geleid, bijvoorbeeld met Geberit Mapress rvs leidingsystemen.

2. Sprinklerinstallatie

Brand vormt, net als stroomuitval, een groot risico voor een datacenter. Een betrouwbaar werkende sprinklerinstallatie is daarom onmisbaar. Voor de leidingen zijn Geberit Mapress rvs en Geberit Mapress Therm uitstekende oplossingen.

3. Koelsysteem

Servers produceren grote hoeveelheden warmte. Een efficiënt koelsysteem is daarom essentieel voor een betrouwbare werking van het datacenter. Geberit Mapress Therm is bijzonder geschikt voor het koelcircuit, terwijl Geberit FlowFit een ideale oplossing biedt voor luchtgekoelde systemen. Voor de afvoer van condenswater zijn Geberit PE afvoerleidingen de aangewezen keuze.

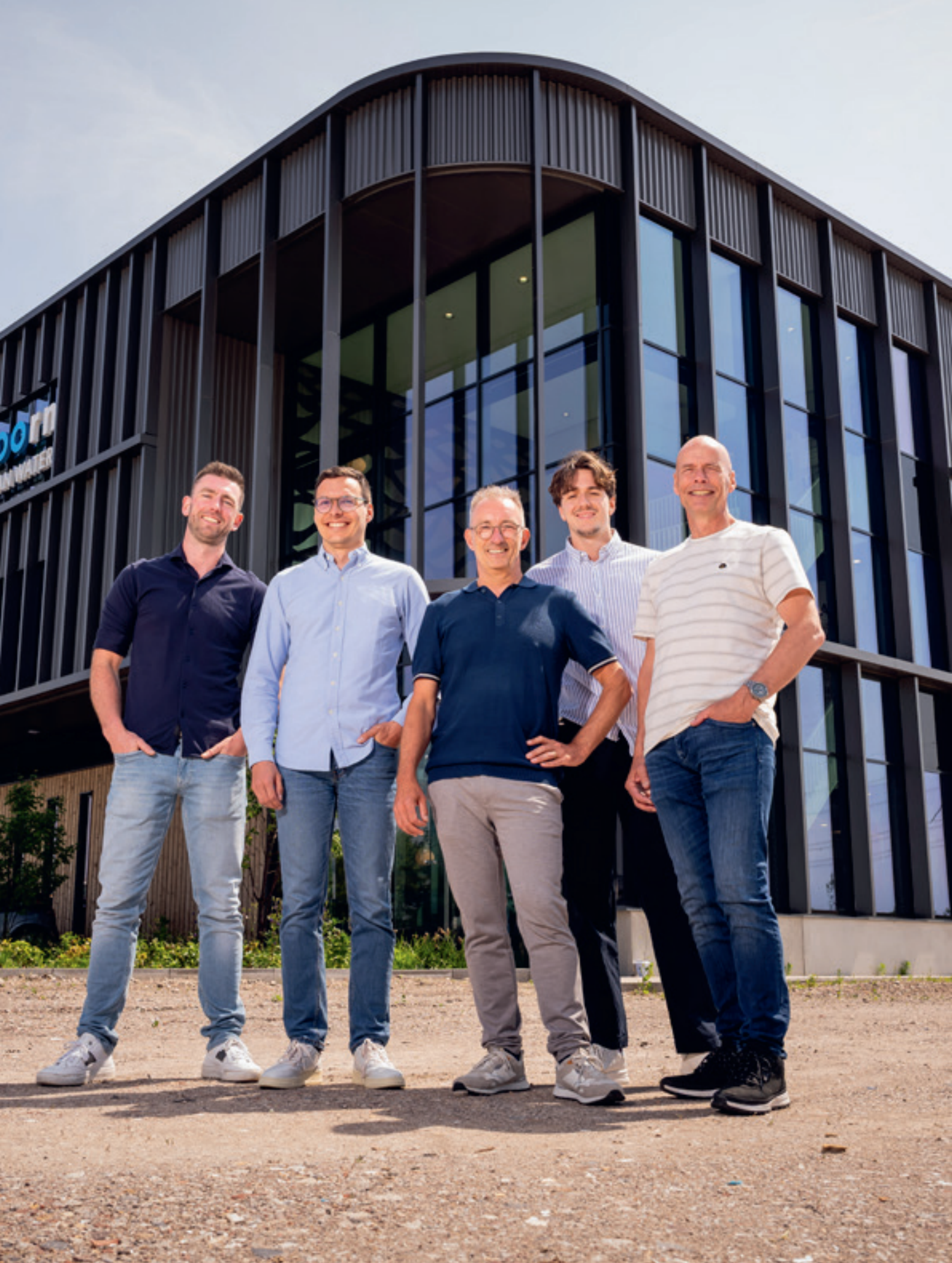
4. Hemelwaterafvoer

Voor de afwatering van de grote platte daken van datacenters is Geberit Pluvia een uiterst geschikte oplossing. Het systeem zorgt voor een efficiënte en betrouwbare hemelwaterafvoer.

5. Sanitaire voorzieningen

Ook in datacenters werken mensen, waardoor goede sanitaire voorzieningen noodzakelijk zijn. Geberit biedt hiervoor een compleet assortiment: van Duofix installatiesystemen en drinkwater- en afvoerleidingen tot toiletten, urinoirs en wastafels.

Illustratie: Oculus Illustration / Foto: Sabrina Hübner



GEBERIT CONNECT IN DE PRAKTIJK:

SLIM DRINKWATER BIJ HOOGENDOORN

Wie over de A12 langs Woerden rijdt, kan het bijna niet missen: het nieuwe bedrijfspand van Hoogendoorn. Achter de moderne gevel schuilt niet alleen vakmanschap, maar ook een slimme kijk op de toekomst van water. Om continu inzicht te hebben in de prestaties van de drinkwaterinstallatie, koos Hoogendoorn voor Geberit Connect. Een oplossing die data, drinkwaterveiligheid en efficiënt beheer samenbrengt in één systeem.

Bij Sanitair-Installatie Hoogendoorn B.V. in Woerden komen innovatie en duurzaamheid samen in een nieuw bedrijfspand. Een belangrijk onderdeel van deze toekomstgerichte aanpak is Geberit Connect: een digitale oplossing die realtime inzicht biedt in de prestaties, veiligheid en werking van drinkwaterinstallaties.

Voor Hoogendoorn was de keuze voor Geberit Connect een logische stap. Als jarenlange partner van Geberit wilde het bedrijf ook in het eigen pand gebruikmaken van oplossingen die bijdragen aan veilig, efficiënt en toekomstbestendig waterbeheer. Daarbij spelen inzicht in waterverbruik, temperaturen en systeemprestaties een belangrijke rol.

Het nieuwe pand fungeert bovendien als praktijkomgeving waarin ervaring wordt opgedaan met monitoring, beheer en optimalisatie van drinkwatersystemen. De inzichten die hier worden verzameld, helpen Hoogendoorn niet alleen bij het beheer van het eigen gebouw, maar bieden ook waardevolle kennis die kan worden toegepast in projecten voor klanten.

DE UITDAGING: GRIP HOUDEN OP WATERKWALITEIT

De watertransitie stelt steeds hogere eisen aan gebouwen en installaties. Drinkwater moet niet alleen veilig en hygiënisch blijven, maar ook duurzaam en efficiënt worden gebruikt. Hierdoor groeit de behoefte aan slimme oplossingen voor monitoring, beheer en onderhoud.

Bij de ontwikkeling van het nieuwe bedrijfspand koos Hoogendoorn daarom bewust voor een aanpak waarbij verschillende watersystemen worden toegepast, waaronder regenwateroplossingen en gescheiden installaties voor specifieke toepassingen. Om optimaal inzicht te krijgen in het functioneren van deze systemen, is monitoring essentieel.

Belangrijkste doelstellingen:

- Continu inzicht in waterverbruik en systeemprestaties
- Bewaken van drinkwaterkwaliteit en temperatuur
- Ondersteunen van legionellapreventie
- Optimaliseren van beheer en onderhoud
- Voorbereid zijn op toekomstige wet- en regelgeving



← Naast dat het gebouw is uitgerust met Geberit Connect zijn ook de sanitaire installaties volledig met Geberit ingevuld. Eén van de specifieke toepassingen is een tweede wateraansluiting op het inbouwreservoir voor de Geberit AquaClean, zodat het closet met gefilterd HWA of grijswater kan worden doorgespoeld.

GEBERIT CONNECT ALS OPLOSSING

Volgens Bas van Beek, Productmanager bij Geberit, gaat Geberit Connect verder dan alleen monitoring. Het platform kan worden ingezet als stand-alone oplossing of worden gekoppeld aan een gebouwbeheersysteem, waardoor gebruikers altijd beschikken over actuele informatie over hun installatie. Denk daarbij aan het monitoren van temperaturen, volumestromen en andere belangrijke systeemgegevens.

Daarnaast helpt Geberit Connect organisaties om operationele inspanningen te verminderen en sneller inzicht te krijgen in de prestaties van hun installaties. Dat maakt het niet alleen een waardevol hulpmiddel voor legionellapreventie en drinkwaterveiligheid, maar ook voor slim en efficiënt gebouwbeheer.

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Het nieuwe bedrijfspand van Hoogendoorn is meer dan alleen een moderne werkomgeving. Het gebouw dient ook als praktijkvoorbeeld van hoe digitale technologie kan bijdragen aan veilig, duurzaam en efficiënt waterbeheer.

Door drinkwatersystemen zichtbaar, meetbaar en beheersbaar te maken, helpt Geberit Connect organisaties om hun gebouwen slimmer te beheren, risico's te beperken en voorbereid te zijn op de uitdagingen van morgen.

Geberit Connect maakt waterbeheer inzichtelijk. Hoogendoorn laat zien wat er mogelijk is wanneer innovatie en praktijkervaring samenkomen.

**BENIEUWD NAAR HET
VOLLEDIGE ARTIKEL?
LEES VERDER OP:**



www.geberit.nl/connect-hoogendoorn



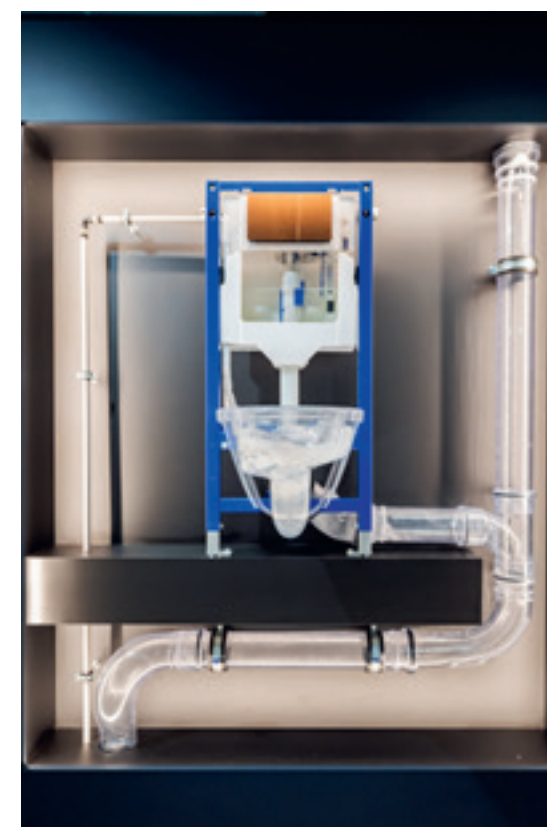


Technische showroom in Nieuwegein.

TECHNISCHE SHOWROOM IN NIEUWEGEIN

NIEUW KNOW-HOW INSTALLED CENTER IN NEDERLAND

Recent is in de voormalige algemene showroom van Geberit in Nederland een nieuw **Know-How Installed Center (KHIC)** gerealiseerd. Een project dat eind 2024 van start ging, is inmiddels succesvol afgerond. Het resultaat mag er zijn en is iets om trots op te zijn.



De planning voor de renovatiewerkzaamheden begon eind 2024. Op dat moment werd de ruimte gebruikt als pop-uprestaurant om samen met gewaardeerde klanten en het 150-jarig bestaan van Geberit te vieren, terwijl tegelijkertijd de nieuwe showroom **Design Meets Function** in Nieuwegein werd geopend.

Vervolgens begon, met een plattegrond en letterlijk een blanco vel papier, de eerste brainstormsessie. Hoe kunnen we alles laten zien wat Geberit te bieden heeft? Wat is een logische bezoekersroute door de ruimte? Deze en vele andere vragen stonden centraal bij het ontwerpen van het nieuwe KHIC.

Het resultaat is een ruimte die onder het thema **Mastering Water** verschillende toepassingsgebieden belicht, zoals oplossingen voor watertoevoer, afvoer, toiletten, wastafels en douches. Daarnaast komen ook andere onderscheidende waarden van Geberit aan bod, zoals duurzaamheid, historie en beleving, service & support en trainingen.

Menno Portengen sluit af: "De belangrijkste doelstellingen van dit nieuwe Know-How Installed Center zijn het tonen van de expertise van Geberit achter de wand, bezoekers informeren over passende sanitaire oplossingen en hen inspireren met slimme innovaties."



Thermae 2000 in Valkenburg.

HOTELGASTEN ERVAREN EXTRA WELLNESSCOMFORT BIJ

THERMAE 2000 DANKZIJ AQUACLEAN DOUCHEWC'S

Voor hotelgasten die bewust kiezen voor ontspanning, comfort en kwaliteit, zit luxe vaak in de details.



Geberit AquaClean Mera.

Dat geldt zeker in de badkamer. Bij Thermae 2000, een viersterren wellnesshotel in Limburg dat direct is verbonden met het gelijknamige wellnesscomplex en waar alles draait om rust en welzijn, is die gedachte recent doorvertaald naar nieuwe suites. In twaalf suites is gekozen voor de Geberit AquaClean douchewc. Een bewuste keuze die het wellnessniveau van de hotelkamers verder verhoogt én merkbaar bijdraagt aan de tevredenheid van hotelgasten.

WELLNESS STOPT NIET BIJ DE SPA

Thermae 2000 staat bekend om haar unieke locatie, thermale baden, sauna's en behandelingen, maar ook de hotelkamers maken nadrukkelijk deel uit van de totaalbeleving. Gasten lopen in badjas vanuit de wellness zo naar hun kamer, waardoor een verblijf meer is dan overnachten alleen. Voor hoteliers is dat herkenbaar: gasten verwachten dat het gevoel van ontspanning niet ophoudt zodra zij hun suite binnenstappen. Juist daar biedt de badkamer kansen om comfort en beleving te versterken. Bij de bouw van de gloednieuwe wellness suites zocht Thermae 2000 naar oplossingen die passen bij het luxe wellnessconcept, en die tegelijkertijd praktisch en toekomstbestendig zijn. De keuze viel op de Geberit AquaClean douchewc: een toilet dat reinigt met water en daarmee hygiëne, comfort en luxe samenbrengt in één oplossing.

WAAROM GEBERIT AQUACLEAN?

Volgens Thermae 2000 sluit de douchewc perfect aan bij de filosofie van het hotel. "De Geberit AquaClean past naadloos bij het luxe- en wellnessgevoel van onze suites. Het verhoogt het comfort en ondersteunt de totaalbeleving die we onze gasten willen bieden," aldus Nikie Houben, Algemeen Directeur Thermae 2000.

Voor veel hotelgasten is een douchewc nog geen dagelijkse ervaring, maar juist dat maakt het bijzonder. De zachte reiniging met water, gecombineerd met slimme comfortfuncties, voelt voor veel gasten als een vanzelfsprekend verlengstuk van hun wellnessverblijf.

COMFORT, HYGIËNE EN DESIGN IN BALANS

De Geberit AquaClean douchewc's zijn ontwikkeld met oog voor zowel gebruiker als exploitant. Voor hotelgasten betekent dit een fris en comfortabel gevoel na elk toiletbezoek. Voor hotels biedt het voordelen op het gebied van hygiëne en onderhoud. Het spoelrandloze keramiek, de geavanceerde spoeltechnologie en duurzame materialen zorgen voor een schoon en betrouwbaar systeem, ook bij intensief gebruik.

Daarnaast is het design bewust ingetogen. De technologie is vrijwel onzichtbaar geïntegreerd, waardoor de douchewc eruitziet als een regulier, stijlvol toilet. Dat is essentieel in hotels waar uitstraling en rust centraal staan.

EEN LOGISCHE STAP BINNEN WELLNESS HOSPITALITY

Met de keuze voor Geberit AquaClean onderstreept Thermae 2000 dat wellness verder gaat dan spa's en behandelingen alleen. Ook in de privésfeer van de hotelkamer telt elk detail. Voor hoteliers die hun gasten willen verrassen met extra comfort en een onderscheidende beleving, biedt de douchewc een concrete en bewezen meerwaarde.

De samenwerking tussen Thermae 2000 en Geberit laat zien hoe hoogwaardige sanitaire oplossingen een directe bijdrage leveren aan gasttevredenheid. Een investering die niet alleen zichtbaar is in de badkamer, maar voelbaar in de totale hotelervaring.

Een stijlvolle en comfortabele hotelkamer bij Thermae 2000, ideaal voor een ontspannen wellnessverblijf.



GEBERIT DUOFIX SYSTEEMPROFIEL SET

DE KRACHT VAN ONZE NIEUWE DUOFIX SYSTEEMPROFIEL SET

De basis van deze praktische set is het vernieuwde Duofix inbouwreservoir. Daar hebben we systeemprofielen, 4 montagehoeken en wandankers voor systeemprofielen aan toegevoegd. Hierdoor wordt de installatie van een toilet nu nog gemakkelijker. Natuurlijk vind je bij de set ook alle benodigde bevestigingsmaterialen én een geluidsisolatieset.



Want samen bieden zij je alles wat je voor én achter de wand nodig hebt voor de installatie van een complete toiletruimte. Jouw vertrouwen in zo'n blauw duo betalen we graag terug. En dat doen we door je aankoop te belonen met een gepersonaliseerde sweater, hoodie of polo!

De nieuwe Geberit Duofix systeemprofiel set maakt het mogelijk om een toiletruimte met één kant-en-klare set te installeren, zonder losse bouwmaterialen of maatwerk. Het product combineert het doorontwikkelde, innovatieve Duofix inbouwreservoir met een complete profielenset in dezelfde verpakking. Daarmee ontstaat één kant-en-klare oplossing voor de installatie van een volledige toiletruimte.

EXCLUSIEF BIJ AANKOOP VAN EEN DUOFIX SYSTEEMPROFIEL SET + WC PACK

Als je onze nieuwe Duofix systeemprofiel set combineert met een van onze WC Packs, dan heb je het ideale duo te pakken.

Koop een Duofix systeemprofiel set – art.nr. 111.287.00.6 – in én een Geberit WC pack naar keuze. Deel je gegevens en de aankoopbonnen met ons via onderstaande link, dan kun je vervolgens doorgeven welk kledingstuk je wilt ontvangen en welke naam erop moet komen.

Lees de actievoorwaarden op onze website. www.geberit.nl/vertrouwopblauw

1.
Alles voor de installatie van 1 complete wc in 1 doos: art.nr 111.287.00.6.



2.
Plaats het vloerprofiel.



3.
Plaats de zijprofielen.



4.
Plaats het profiel op de achterwand.



5.
Klik de poten in het vloerprofiel en fixeert de wandankers in het profiel op de achterwand door deze een kwartslag te draaien.



6.
Plaats de hoeken in de zijprofielen en zet waterpas vast.



7.
De installatie van de Duofix in de profielset is klaar!



8.
Kies voor de voor-geboorde gips-platenset – art.nr 442.331.00.1- voor een supersnelle afwerking en bevestig deze op de profielen.



9.
En de installatie is klaar voor de tegel-zetter!



GEBERIT FLOWFIT OVERGANG NAAR SYSTEMEN VAN DERDEN

DE VERBINDENDE SCHAKEL

Uitstekende oplossing: de nieuwe Geberit FlowFit overgangskoppeling maakt efficiënte aansluiting op systemen van andere fabrikanten mogelijk.



Dankzij de nieuwe universele fittingen is de koppeling van Geberit FlowFit met bijna alle gangbare meerlagenbuis-systemen heel eenvoudig.



Er zijn zes verschillende maten van de koppeling met systemen van derden beschikbaar: van d16 × 2,0-2,2 tot d26 × 30.



↑
De nieuwe universele FlowFit fitting werkt zonder persgereedschap van derden en zonder schroefdraadovergangen welke potentieel tot lekkage kunnen leiden.

Soms is het onvermijdelijk. In een oud gebouw is er al een bestaand leidingsysteem, maar voor de renovatie wordt Geberit FlowFit gebruikt. Of er wordt een prefab-badkamer geïnstalleerd met Geberit FlowFit, terwijl het aanvoersysteem in het gebouw van een andere fabrikant is.

VOOR SYSTEMEN VAN ANDERE FABRIKANTEN

Hier komt de nieuwe Geberit FlowFit overgang naar systemen van derden van pas. Zes fittingen in drie maten zorgen voor een probleemloze aansluiting tussen Geberit FlowFit en systemen van derden.

“Deze overgang is een probleemoplosser”, aldus Philipp Hundt, Product Manager International voor Geberit FlowFit. “In het dagelijks leven zijn dergelijke systeemovergangen vaak lastig uit te voeren.” Er zijn meer dan 100 verschillende aanvoersystemen met meerlagenbuizen op de Europese markt. En in bestaande gebouwen steekt er vaak maar een kort stukje buis uit de vloer, waarvan de fabrikant niet meteen duidelijk is. “Met de universele FlowFit overgang van Geberit behoort het spoorwerk tot het verleden. Deze is geschikt voor alle meerlagenbuissystemen van derden met de op de betreffende overgang aangegeven wanddiktes.”

MOEITeloos INTEGREREN

De installatie is uiterst eenvoudig: controleer de maat van de buis, prepareer het buisuiteinde met het nieuwe Geberit ontbraam en kalibratiegereedschap voor de betreffende overgang, bevestig de overgangsfitting en verpers beide perspunten met dezelfde FlowFit persbek. “De aanschaf of huur van persgereedschap van andere fabrikanten is niet nodig. Je kunt de fitting gewoon verpersen met het Geberit FlowFit persgereedschap”, legt Philipp Hundt uit.

De nieuwe fitting is een aanvulling op het Geberit FlowFit assortiment dat in 2021 werd gelanceerd. Met zijdelings persen en slechts twee persbekken voor alle afmetingen kan Geberit FlowFit efficiënter en eenvoudiger worden geïntegreerd dan conventionele systemen. En deze ontwikkeling wordt met de nieuwe overgang nu ook voortgezet voor de aansluiting met systemen van derden. “Geberit FlowFit voldoet daarmee aan de belangrijkste behoeften van installateurs van meerlagenbuissystemen.”



Foto s: Seraina Boner, Geberit

↑
Hoofdafbeelding: Rug aan rug met een gedeelde pallet in het midden: de twee assemblagelijnen voor de AquaClean Alba draaien op volle toeren.

AQUACLEAN ALBA IN PRODUCTIE

MEER ALBA VOOR IEDEREEN

Dankzij het internationale succes van de AquaClean Alba douchewc heeft Geberit de productiecapaciteit op het hoofdkantoor verdubbeld. Dit verhoogt ook de efficiëntie van de assemblage – niet alleen voor de AquaClean Alba, maar ook voor de andere douchewc modellen.



"Het aantal bestellingen nam zo snel toe dat we moesten reageren."

Zdravko Jovicevic
Project manager

De AquaClean Alba is een echt succesverhaal. De nieuwe Geberit douchewc voor prijsbewuste consumenten heeft zich in korte tijd stevig op de markt gevestigd. "Het aantal bestellingen nam zo snel toe dat we de productie moesten opschalen", vertelt projectmanager Zdravko Jovicevic van Geberit Apparate AG in Rapperswil Jona (Zwitserland).

TWEDE PRODUCTIELIJN IS NOODZAKELIJK

De technische units voor alle Geberit douchewc's worden met de hand geassembleerd op het hoofdkantoor in Zwitserland. De productie startte al enkele maanden vóór de marktintroductie in april 2024 op een acht meter lange assemblagelijijn. Daar konden medewerkers, die in meerdere ploegen werkten, aanvankelijk een aanzienlijk aantal AquaClean Alba douchewc's per dag assembleren.

Maar dat bleek niet voldoende. Daarom werd de capaciteit vorig jaar verdubbeld: er was een tweede productielijn nodig. "Dat klinkt eenvoudiger dan het was", zegt Zdravko Jovicevic. "De productiehal stond al vol met andere assemblagelijnen. Toch moesten we ongeveer 24 vierkante meter vrijmaken voor een tweede Alba lijn. De medewerkers waren aanvankelijk sceptisch."

VERBETERINGEN DOORGEVOERD

Het projectteam nam daarop de volledige productiefabrics afdeling onder de loep, hertekende de opstelling van alle assemblagelijnen en vond uiteindelijk een passende oplossing. Daarmee werd niet alleen de productiecapaciteit van de AquaClean Alba verdubbeld, maar verbeterde ook de algemene workflow. "We hebben de logistieke routes aanzienlijk verkort en de assemblagelijnen voor alle AquaClean douchewc's direct naast het magazijn voor kleine onderdelen geplaatst. Daardoor verloopt de assemblage een stuk efficiënter."

Ook de nieuwe productielijn voor de AquaClean Alba is slim ingericht: twee teams werken rug aan rug en plaatsen de geassembleerde technische units op dezelfde pallet. "Dat zorgt voor synergievoordelen", benadrukt Zdravko Jovicevic. En wanneer slechts één van de twee lijnen in gebruik is, biedt de andere extra uitwijkmogelijkheden. "Dat is vooral een voordeel tijdens de eindcontrole, waar het proces anders sneller voor opstoppen kan zorgen." Een drievoudige winst dus: meer capaciteit, meer efficiëntie en meer flexibiliteit.



GEBERIT AQUACLEAN ALBA

Een eenvoudig en elegant toilet met een douchefunctie die zorgt voor optimale persoonlijke hygiëne na toiletgebruik – dat is de AquaClean Alba. Het biedt de belangrijkste functies van een douchewc, zoals de effectieve reinigende straal dankzij de WhirlSpray technologie en de zeer efficiënte spoelprestaties van de TurboFlush technologie. En dat alles in een lagere prijsklasse.

BIM-OBJECTEN VOOR UW PROJECT

GEBERIT: "DE BOUW HEEFT ALLES IN HUIS VOOR DE VOLGENDE STAP"



Bron: BIM register.
Dit artikel verscheen oorspronkelijk op BIMregister.nl

Vijftien jaar BIM-investering, eigen tooling en praktijkervaring hebben Geberit een duidelijke visie gegeven op de digitale toekomst van de bouw. Volgens Piet Fiege en Daniëlle Maasdam ligt de grootste kans niet langer in 3D-modelleren, maar in het slim benutten van data door de hele keten.

Interview met Piet Fiege (Accountmanager Digitale Klantapplicaties & BIM) en Daniëlle Maasdam (Sales Manager B2B Technology en directielid) van Geberit Nederland.

VAN DIGITAAL TEKENEN NAAR DATAGEDREVEN SAMENWERKEN

Geberit werkt al vijftien jaar structureel aan BIM. Volgens Piet Fiege heeft de sector inmiddels de stap naar 3D-modelleren gezet, maar wordt het echte potentieel van BIM nog lang niet volledig benut.

"Wat ik denk dat het grote probleem is: wij zijn niet gaan BIMmen met z'n allen. We zijn digitaal gaan tekenen. Driedimensionaal."

De oorspronkelijke belofte van BIM was namelijk groter dan alleen modelleren. Het draait om een continue

stroom van betrouwbare data, van ontwerp en uitvoering tot beheer en onderhoud. De technologie om dat mogelijk te maken is al beschikbaar, maar wordt nog onvoldoende benut.

Een eenvoudig voorbeeld zijn schedules, waarmee productinformatie rechtstreeks uit een BIM-model kan worden gehaald. Dat veel gebruikers deze mogelijkheden nog nauwelijks kennen, laat volgens Fiege zien hoeveel winst er nog te behalen valt.

BIM ALS VOLWAARDIG PRODUCT

Binnen Geberit wordt BIM niet gezien als een extra service, maar als een integraal onderdeel van het productaanbod.

"Wij moeten BIM zien als een product. Het moet ontwikkeld worden zoals je een product ontwikkelt."

Die visie vertaalt zich in concrete oplossingen, zoals een vrij beschikbare Revit-plugin waarmee gebruikers direct toegang hebben tot Geberit producten, gekoppeld aan diverse softwareplatformen. Ook werkt Geberit samen met partijen die configuratie en visualisatie verder vereenvoudigen.

De impact daarvan is zichtbaar in de praktijk. Fiege noemt het hemelwaterafvoersysteem Pluvia als voorbeeld. Dankzij geïntegreerde ontwerp- en rekentools werd de toepassing van het systeem voor klanten eenvoudiger, wat bijdroeg aan een overstap naar Geberit. Goede digitale ondersteuning verlaagt de drempel en verbetert de samenwerking binnen projecten.

STANDAARDISEREN LEVERT DIRECT VOORDEEL OP

Volgens Daniëlle Maasdam laten prefabbedrijven zien welke voordelen standaardisatie kan opleveren. Toch blijft de bouwsector vaak vasthouden aan maatwerk.

"Wij doen dat niet met onze auto. Die accepteert je zoals hij is. Maar zodra we gaan bouwen, moet het altijd iets unieks zijn."

Maasdam verwijst naar een installateur die volledig werkt volgens een gestandaardiseerde BIM-methode. Door steeds dezelfde werkwijze te hanteren, kan hij sneller modelleren, nauwkeuriger calculeren en voorspelbare kwaliteit leveren. Omdat zijn aanpak betrouwbaar is, accepteren opdrachtgevers de gekozen werkwijze.

Het voorbeeld laat zien dat industrialisatie en efficiëntie niet worden beperkt door technologie, maar vooral door de keuzes die organisaties maken.

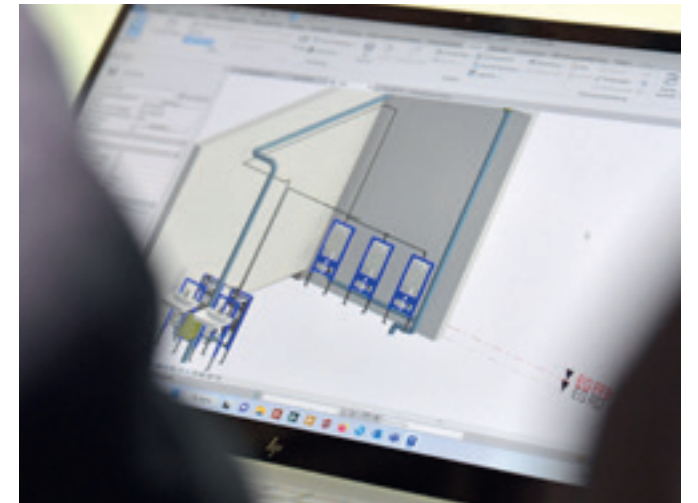
AI ALS KWALITEITSCONTROLE AAN DE VOORKANT

Een belangrijk aandachtspunt binnen BIM-processen blijft de kwaliteit van aangeleverde modellen. Geberit merkt dat een groot deel van de modellen voor Pluvia-berekeningen eerst moet worden gecorrigeerd voordat ermee gewerkt kan worden.

Daarom onderzoekt het bedrijf de inzet van AI voor automatische modelcontroles. Denk aan software die ontbrekende onderdelen detecteert, fouten signaleert en direct een overzicht van correcties terugkoppelt aan de klant.

"Als AI straks gewoon kan zien dat er een bocht ontbreekt in een model, waarom zou het dat dan niet direct zelf gaan corrigeren?"

Volgens Maasdam zit de grootste winst niet in het vervangen van expertise, maar in het vroegtijdig verbeteren van de informatiekwaliteit. Zo worden kostbare correctierondes voorkomen en kunnen specialisten zich richten op werkzaamheden met meer toegevoegde waarde.



VAN FUNDAMENT NAAR VERSNELLING

Na vijftien jaar BIM-ontwikkeling ziet Geberit vooral kansen. De technologie is beschikbaar, de tools zijn ontwikkeld en steeds meer organisaties laten zien dat datagedreven werken daadwerkelijk resultaat oplevert. Volgens Fiege en Maasdam wordt BIM pas echt waardevol wanneer organisaties het niet zien als een verplichting, maar als een strategisch instrument om processen slimmer, sneller en voorspelbaarder te maken.

De basis ligt er. De volgende stap is om de mogelijkheden van BIM, data en AI daadwerkelijk te benutten. Wie daar vandaag mee begint, bouwt de voorsprong van morgen.



GEBERIT BIM WEBINAR

Heeft u het BIM webinar gemist of wilt u het nog een rustig terugkijken? Dat kan!

In dit webinar ontdekt u hoe u met de vernieuwde Geberit BIM Plug-in voor Autodesk® Revit® slimmer ontwerpt en sneller werkt. Je krijgt toegang tot actuele BIM-content en ziet hoe u efficiënter werkt zonder gedoe met losse of verouderde data.

Sinds 1 april is de nieuwe Plug-in beschikbaar. Benieuwd naar alle mogelijkheden? Bekijk het webinar en ontdek hoe u uw ontwerpproces optimaliseert.

www.geberit.nl/bim-webinar

Geberit B.V.
Fultonbaan 15
3439 NE Nieuwegein
030 - 605 77 00
info.nl@geberit.com

www.geberit.nl