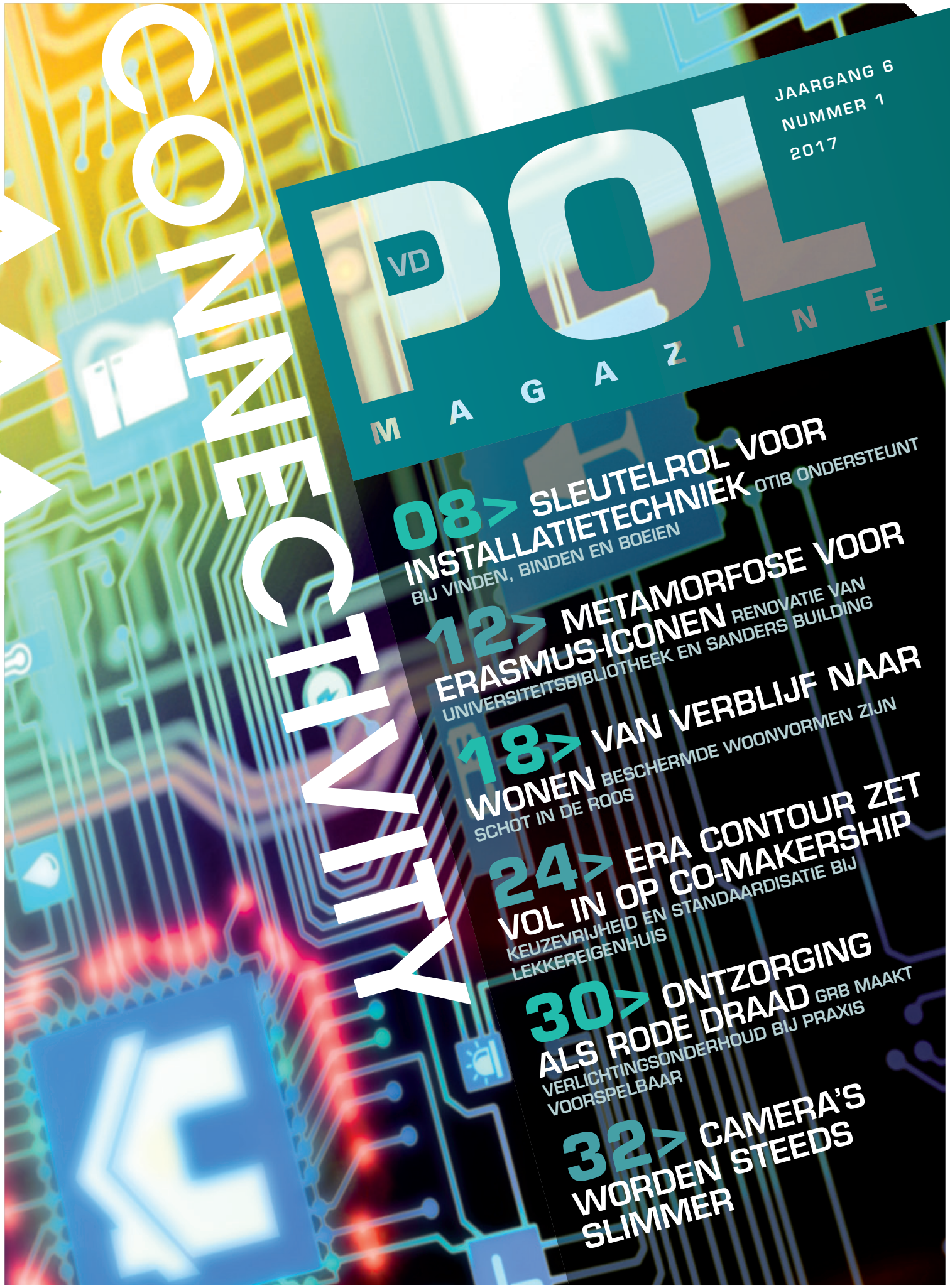

VD POL MAGAZINE
JAARGANG 6
NUMMER 1
2017

CONNECTIVITY

08> SLEUTELROL VOOR INSTALLATIETECHNIEK OTIB ONDERSTEUNT BIJ VINDEN, BINDEN EN BOEIEN

12> METAMORFOSE VOOR ERASMUS-ICONEN RENOVATIE VAN UNIVERSITEITSBIBLIOTHEEK EN SANDERS BUILDING

18> VAN VERBLIJF NAAR WONEN BESCHERMDE WOONVORMEN ZIJN SCHOT IN DE ROOS

24> ERA CONTOUR ZET VOL IN OP CO-MAKERSHIP KEUZEVRIJHEID EN STANDAARDISATIE BIJ LEKKEREIGENHUIS

30> ONTZORGING ALS RODE DRAAD GRB MAAKT VERLICHTINGSONDERHOUD BIJ PRAXIS VOORSPELBAAR

32> CAMERA'S WORDEN STEEDS SLIMMER

Colofon
Van den Pol Magazine is een uitgave van Van den Pol Elektrotechniek. Dit magazine wordt verspreid onder relaties van Van den Pol en verschijnt tweemaal per jaar.

Redactieadres:
Van den Pol Elektrotechniek
Aardvletterweg 14
3417 XL Montfoort
0348 - 47 34 34
info@vandenpol.com
vandenpol.com

Tekst:
Reynaert - Hans Hajée

Fotografie:
Jos Didden, Aschwin Snel, Lievegoed, Monk Architecten/www.petercuypers.nl (Barten Groep), Chiel de Nooyer (Refitters), Xella Nederland (Marjet Rutten), Hans Hordijk (Bea Berndsen/OTIB)

Vormgeving, opmaak en coördinatie:
Adepth Advertising, Utrecht

Drukwerk:
Drukkerij Damen

2017

Niets uit deze publicatie mag verveelvoudigd en/of vermenigvuldigd worden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Van den Pol Elektrotechniek BV. Wij spannen ons maximaal in om de informatie in dit magazine zo juist en volledig mogelijk te houden. Ondanks deze inspanning is het toch mogelijk dat bepaalde informatie op enig moment onvolledig of onjuist is. Wij sluiten alle aansprakelijkheid uit voor enigerlei schade, direct of indirect, van welke aard dan ook, die voortvloeit uit of verband houdt met het gebruik van de informatie in dit magazine.

INHOUD

04 **Verbinding maken**
Voorwoord Wim van den Pol

05 **“Tijdsdruk is er altijd”**
Refitters maakt gave kantoren

08 **Sleutelrol voor installatietechniek**
OTIB ondersteunt bij vinden, binden en boeien

10 **Complexe case bij zorginstelling**
Lievegoed optimaliseert brandmeldinstallaties

12 **Metamorfose voor Erasmus-iconen**
Renovatie Universiteitsbibliotheek en Sanders Building

16 **“Tijdens een bedrijfsborrel sprong de vonk over”**
Familiebedrijf: Marian en Tom Meijer

18 **Van verblijf naar wonen**
Beschermde Woonvormen zijn schot in de roos

22 **Verlengstuk op de bouwplaats**
Ruim zeventig jaar samenwerking Rexel en Van den Pol

24 **ERA Contour zet vol in op co-makership**
Keuzevrijheid en standaardisatie bij lekkerEIGENhuis

27 **Van den Pol dringt CO_2-footprint terug**

28 **“Niet technologie maar mensen zijn de gamechanger”**
Marjet Rutten over verandering

30 **Ontzorging als rode draad**
GRB maakt verlichtingsonderhoud bij Praxis voorspelbaar

32 **Camera’s worden steeds slimmer**

32 **Wist u dat…**

33 **“Onze mensen komen met een glimlach op hun werk”**
Nieuwbouw markant visitekaartje voor Barten Groep

Wim van den Pol

Directeur
Van den Pol Elektrotechniek

Verbinding maken

Geautomatiseerd verlichtingsmanagement zorgt in de vernieuwde bibliotheek van de Erasmus Universiteit voor optimale studieomstandigheden. In NoMA House leidt een app gebruikers naar een vrije plek en stelt hun favoriete werkomstandigheden in. Lichtscenes bootsen in beschermde woonvormen van ZZG zorggroep het dag- en nachtritme na; mensen met dementie hebben daar baat bij. En geautomatiseerde zonwering is er gekoppeld aan een weerstation.

Techniek maakt gebouwen steeds slimmer. Sensoren registreren, communiceren en sturen aan. Door connectivity nemen comfort en gebruiksgemak toe; het energieverbruik daalt. Ook veiligheid komt op een hoger niveau. Bijvoorbeeld door software die informatie van camera's analyseert en beelden doorstuurt naar elke gewenste plek. Gebouwen denken niet alleen voor ons, ze leven met ons mee. Zo kunnen blinde muren via Led omgetoverd worden in ramen met een prachtig uitzicht.

Naast slimmer worden gebouwen ook duurzamer. Er wordt steeds meer energie bespaard en groene stroom opgewekt. De opvallende stijging van door ons geplaatste pv-systemen zet dit jaar door. Net als het terugdringen van de uitstoot in de eigen bedrijfsvoering. Bij een stijgende omzet neemt de CO_2-footprint verder af.

Niet alleen bij techniek is connectivity hot. Ook met bouwpartners en leveranciers wordt de verbinding steeds hechter. Samen brengen we elkaar verder, is onze stellige overtuiging. Een groeiend aantal woningbouwprojecten komt tot stand via co-makership. Deze aanpak is Van den Pol op het lijf geschreven. We kennen veel langjarige samenwerkingen. Als echte partners ondersteunen we elkaar en zijn loyaal, in goede tijden maar ook als het tegenzit.

Deze benadering werkt. En dat is logisch, want als bedrijven met een zelfde mindset vaak samen projecten uitvoeren, verloopt de communicatie beter en het werk efficiënter. Instrumenten als Lean helpen daarbij. Partnership leidt aantoonbaar tot kortere doorlooptijden, betere kostenbeheersing en tevreden eindklanten.

Ook de connectie met opleidingsinstellingen is cruciaal. Het vereiste kennisniveau stijgt en de behoefte aan vakmensen blijft hoog. Daarom koesteren we de hechte band met onze 240 medewerkers. Die zorgen ervoor dat klanten enthousiast zijn, zij Van den Pol blijven inzetten en ons aanbevelen bij anderen.

"Tijdsdruk is er altijd"

REFITTERS MAAKT GAVE KANTOREN

Ontwerp en realisatie van complete kantoorinrichtingen, inclusief advies over installaties, arboaspecten, licht en lucht. Dat is de corebusiness van Refitters, een jong bedrijf dat vanuit Almere landelijk en sinds kort ook internationaal opereert. >

“TIJDSDRUK IS ER ALTIJD”

REFITTERS MAAKT GAVE KANTOREN

“TIJDSDRUK IS ER ALTIJD”

>
Opdrachtgevers van Refitters zijn huurders en eigenaren van kantoren. “Vaak worden wij in een vroeg stadium betrokken bij aanhuur of koop,” zegt Business Development Manager Paul de Bruin. Samen met Wicher van den Bosch (architect) is hij oprichter en partner van het bedrijf. Refitters brengt alternatieven in kaart en adviseert over de zowel ruimtelijk als technisch beste match. “Wij zorgen voor een nieuwe werkomgeving die optimaal past bij de identiteit van de organisatie en bij haar mensen.”

“Klanten weten precies wat zij krijgen en wat het kost.”

Maximale zekerheid

Refitters rekent verschillende scenario’s door. “Dit leidt tot een indicatieve begroting die meegewogen kan worden bij de huisvestingskeuze.” Is die keuze eenmaal gemaakt dan bewaakt Refitters als projectleider de realisatie of neemt via turnkey oplevering desgewenst de volledige verantwoordelijkheid over. “Klanten hebben maximale zekerheid; ze weten precies wat zij krijgen en wat het kost.”

Geruisloos schakelen

De Refitters-organisatie is lean en mean, omringd door een netwerk van specialisten zoals Van den Pol. “Zij beschikken over meerdere disciplines – elektrotechniek, verlichting, brandmelding, toegangscontrole – die onderling geruisloos met elkaar schakelen. Ook anticipeert Van den Pol op de interactie met andere leveranciers; denk aan wanden en plafonds. Daardoor verloopt het proces soepel.” Tijdsdruk is er altijd. “Na akkoord van de opdrachtgever moeten we zo snel mogelijk aan de slag. Dat vereist partners waar je op kunt bouwen. Van den Pol loopt niet weg voor ingewikkelde projecten en speelt adequaat in op onze planning, ook als die nog met potlood is geschreven. Als groot bedrijf met veel capaciteit kunnen ze snel schakelen.”

Alles met een draadje

De Bruin en zijn collega’s opereren met succes in een competitieve markt. Is er zoiets als een typisch Refitters-kantoor? “Elke klant is anders. Wel horen we vaak dat onze projecten als fris en dynamisch worden ervaren. En werken we veel voor opdrachtgevers met gemiddeld jonge medewerkers. Zoals online marketingadviesbureau OrangeValley waar ruim honderd mensen een gave nieuwe werkplek kregen.”

Van den Pol was er verantwoordelijk voor alles met een draadje. “Net als bij Infomedics in het WTC Almere. Met een casco ruimte als basis is hier een compleet kantoor gerealiseerd, inclusief data- en beveiligingsnetwerk.” Ander recent Refitters-project is het pand van brancheorganisatie VACO. “Dat onderging een transformatie van gesloten kantoor tot een open gebouw met veel glas. De door Van den Pol aangelegde verlichting is hier een belangrijk element.”

Experience center

Refitters neemt ook de eigen huisvesting onder handen. “Door de groei is het huidige kantoor te klein. Binnenkort verhuizen we naar een nieuwe locatie waar volop ruimte is voor groei. Een mooie stap voor het bedrijf en onze mensen; we zijn er echt aan toe.” Het nieuwe Refitters-kantoor krijgt een experience center. “Daar inspireren we opdrachtgevers door te laten zien wat op huisvestingsgebied allemaal mogelijk is.”■

VISITEKAARTJE

Bea Berndsen was in oktober 2016 spreker tijdens de jaarlijkse diploma-uitreiking bij Van den Pol. Hiermee zette ze de traditie van haar voorgangster Elly Verburg voort. “Ik kijk daar met heel veel plezier op terug. In het bedrijf voel je de aandacht en waardering voor goede vakopleidingen. Het maakt Van den Pol als het gaat om ontwikkeling en opleiding tot een visitekaartje voor de bedrijfstak.”

SLEUTELROL VOOR INSTALLATIETECHNIEK

OTIB-directeur Bea Berndsen voelt zich als een vis in het water in de installatiebranche. Aan uitdagingen geen gebrek bij een sector die steeds belangrijker wordt. “Vinden, binden en boeien van medewerkers is een continu proces.”

Bea Berndsen trad medio 2016 aan als directeur van OTIB, het opleidings- en ontwikkelingsfonds voor de technische installatiesector. Daarvoor bekleedde zij een zelfde positie bij OOMT, de vergelijkbare organisatie voor de automotivebranche. “In beide sectoren draait het om techniek, allebei hebben ze te maken met grote veranderingen. Wat anders is, is dat installatiebedrijven veel meer gewend zijn om zelf het voortouw te nemen op het gebied van opleiding, ontwikkeling en werving. Dat zie je terug in de onderlinge samenwerking, bijvoorbeeld bij initiatieven als Woerdens Techniek Talent.”

Voorlopers

Voor het belang van de installatiebranche verwijst Berndsen graag naar het statement van UNETO-VNI: de techniek achter Nederland. “Onze sector speelt een sleutelrol bij cruciale aspecten als verduurzaming, veiligheid en zorg. Voor installatiebedrijven biedt dit tal van kansen. Voorwaarde is wel dat zij vernieuwen, adequaat inspelen op verandering. Ook zijn vaak nieuwe businessmodellen nodig. Deels zie je nog een worsteling om uit de oude rol te komen. Maar er is een steeds grotere groep voorlopers. Bedrijven die innoveren en vol zelfbewustzijn ondernemen, passend bij het toenemende belang van installatietechniek, zowel in gebouwen als in de maatschappij.”

Rollen omgedraaid

Beschikt de sector daarbij over voldoende *human capital?* “Er vindt een snelle omslag plaats. In crisistijd stelde OTIB arbeidsmarktcoaches aan om vakmensen die hun baan kwijtraakten door herplaatsing te behouden voor de sector. Nu worden deze coaches steeds vaker benaderd door installateurs die medewerkers nodig hebben. De rollen zijn omgedraaid.” Om nieuwe medewerkers aan te trekken, is creativiteit vereist. “Door omscholing kunnen mensen met een achterstand op de arbeidsmarkt – bijvoorbeeld langdurig werklozen of vluchtelingen – prima inzetbaar zijn. Wees ook alert op mogelijke zij-instromers. Immers, bijna de helft van alle medewerkers in de installatietechniek was eerst werkzaam in een andere branche. Denk bijvoorbeeld aan de automotive. Een krimpsector waar medewerkers vertrouwd zijn met techniek en ICT. Zij maken relatief gemakkelijk de overstap naar installatiebedrijven.”

Binden en boeien

Wie de jeugd heeft, heeft de toekomst. “Voldoende instroom van jongeren is essentieel. Daarom brengen wij techniek al op de basisschool onder de aandacht. Ook bedrijven geven er voorlichting en introductielessen. Volgende cruciale stap is om jongeren aan te spreken als zij de keuze maken voor een studierichting of vakopleiding. Op dat moment moeten we zichtbaar zijn.” Berndsen benadrukt dat naast werving ook het binden en boeien van jonge medewerkers aandacht vereist. “Als OTIB steken we daar veel energie in, onder meer via Topstartersbijeenkomsten. Daarmee stimuleren we jongeren om na te denken over hun loopbaan. De verwachtingen van de jonge generatie medewerkers zijn vaak wezenlijk anders dan die van hun oudere collega’s. Om jong talent te behouden, moeten werkgevers hier een antwoord op vinden.” Kortom: uitdagingen genoeg voor de installatiesector. “Zeker, maar de steeds prominentere rol van dit mooie vak maakt alle inspanningen meer dan de moeite waard.”■

< Bea Berndsen, Directeur OTIB

Lievegoed optimaliseert brandmeld-installaties

COMPLEXE CASE BIJ ZORGINSTELLING

De grote diversiteit aan gebouwen en systemen maakt optimalisatie van de brandmeldinstallaties bij Lievegoed tot een complexe case. Van den Pol nam ook het beheer van deze voorzieningen over van de zorginstelling. “Wat niet tot onze kerntaken behoort, wordt uitbesteed aan externe specialisten.”

Lievegoed verleent psychiatrische en verslavingszorg, alsmede zorg aan mensen met een verstandelijke beperking. De fusieorganisatie telt zo’n veertig locaties. “Die variëren van 160 tot 4.000 m²,” vertelt coördinator facilitaire zaken Peter Varenkamp. “Ze zijn veelsoortig in bouwstijl, leeftijd en functie. Monumentale en moderne objecten, van zorgboerderij en handwerkplaats tot kantoor.”

Woord en beeld

Optimalisatie van brandmeldinstallaties is een speerpunt voor Lievegoed. “Ook bij deze voorzieningen is veel verschil in leeftijd en uitvoering. Op een aantal locaties had Van den Pol de brandmeldinstallaties al naar volle tevredenheid in onderhoud. Op basis daarvan is het bedrijf gevraagd de status quo in kaart te brengen qua functionaliteit en het voldoen aan de inspectierichtlijnen.” Vervolgens gaf Van den Pol inzicht in de noodzakelijke werkzaamheden plus bijbehorende investering. “Deze rapportage is voorzien van fotomateriaal, wat de communicatie aanzienlijk vergemakkelijkt. Beelden zeggen vaak meer dan woorden.”

Concentratie op kerntaken

Op basis van de inventarisatie kregen dertien locaties prioriteit. “Daar zijn de aanbevolen verbeteringen doorgevoerd. Aansluitend worden de installaties gecertificeerd; Van den Pol begeleidt dit traject.” In het verlengde hiervan sloot Lievegoed een contract af voor onderhoud van alle brandmeld- en noodverlichtingsinstallaties. “Voorheen controleerden onze bhv’ers deze voorzieningen, nu doen medewerkers van Van den Pol dat. Het past in onze strategie van concentratie op kerntaken. Wat daar niet toe behoort, besteden wij uit aan externe specialisten.” Lievegoed houdt daarbij de regie. Zo is de status van de brandmeldinstallaties continu inzichtelijk via een digitaal logboek.

Extra dimensie

Varenkamp is positief over de professionaliteit die Van den Pol laat zien. “Tijdens de upgrading en certificering was er intensief contact met mijn vaste aanspreekpunt André de Kruijf. Hij beschikt over veel kennis en kunde. Ook de monteurs doen hun werk naar behoren, zowel technisch als communicatief. Zij opereren in gebouwen waar onze cliënten verblijven; een extra dimensie waar de monteurs prima mee omgaan.” ■

OOK IMPULS VOOR DUURZAAMHEID

Lievegoed heeft gebouwen in kaart gebracht met een bovengemiddeld energieverbruik. “Hier doet Van den Pol onderzoek naar kansrijke verduurzamingsmaatregelen en komt met aanbevelingen,” zegt Varenkamp. “Daarbij gaat het vooral om het vervangen van verlichting door Led, waarbij tegelijkertijd het verbeteren van het lichtbeeld wordt meegenomen. Ook het zelf opwekken van duurzame energie met zonnepanelen kan voor sommige locaties een optie zijn.”

METAMORFOSE VOOR ERASMUS-ICONEN

Met Campus in Ontwikkeling creëert de Erasmus Universiteit een plek waar studenten niet alleen colleges volgen maar ook verblijven, elkaar ontmoeten en kennis delen. Onderdeel van dit langdurige programma is de renovatie van de Universiteits-bibliotheek en het Sanders Building. Van den Pol Vernieuwde alle E-installaties en droeg bij aan de verduurzaming van deze beeldbepalende gebouwen.

“Jammer dat het werk stopt, mooi dat de klus is geklaard.”

Johnny Gielen en Bert Ebbenhorst

METAMORFOSE VOOR ERASMUS-ICONEN

Bram Priem is werkzaam bij Stevens Van Dijck en al jarenlang actief voor de Erasmus Universiteit. Bij zowel het Sanders Building als de Universiteitsbibliotheek is hij directievoerder. “Beide gebouwen ondergingen een metamorfose. De gevel van de bibliotheek is in oude luister hersteld, waarbij de oorspronkelijke raamvlakken teruggebracht zijn. Binnen is het niet alleen een plek waar je boeken kunt lenen maar vooral een ruimte die uitnodigt om te verblijven en te studeren. Vides zorgen voor transparantie en de duurzame materiaalkeuze vind ik zeer geslaagd. Bijzondere elementen als het kunstwerk van Wim Strijbosch en het Rotterdamsch Leeskabinet zijn weer in volle glorie te bewonderen.”

Negenhonderd studieplekken

De bibliotheek is door Van den Pol voorzien van Ledverlichting met daglichtregeling. Via een DALI-managementsysteem zijn verschillende zones in te regelen. “Naast een optimale lichtopbrengst was energiebesparing een belangrijk uitgangspunt. Aanwezigheidsdetectie zorgt ervoor dat verlichting niet onnodig brandt. Ook de 138 zonnepanelen dragen bij aan het duurzame karakter van de vernieuwde bibliotheek.” Die telt negenhonderd studieplekken. “Steeds meer informatie is digitaal beschikbaar. Dat maakt het hoogwaardige wifinetwerk tot een cruciale voorziening. Er zijn uitgebreide metingen verricht om de optimale locatie voor bijna veertig accespoints te bepalen. Van den Pol heeft ook een grote hoeveelheid vaste data-aansluitingen aangelegd.”

Geïntegreerd DALI-systeem

Ook het Sanders Building is volledig gerenoveerd. “Er zijn meer dan veertig vides aangebracht. Samen met de uitkragende gevelboxen brengen die een grote hoeveelheid daglicht in het voorheen vrij gesloten gebouw. De oude collegezalen zijn volledig gerenoveerd en om die collegezalen zijn nieuwe studielandschappen gebouwd. De hoogbouw kent nu een mix van cellenkantoren en open ruimtes waardoor het gebouw geschikt is voor Het Nieuwe Werken.” Uitdaging bij het Sanders Building was, hoe de nieuwe installatietechnische voorzieningen te integreren in de plafonds. “Klimaat- en E-installaties moesten door dezelfde beperkte ruimte. Daarvoor was veel coördinatie vereist. Van den Pol stelde alternatieve verlichtingsspots voor die minder inbouwruimte vergen. Vooraf zijn mock-ups gemaakt om tot een optimale setting te komen.” Vermeldenswaard zijn de verlichting en audiovisuele voorzieningen in de vernieuwde collegezalen. “Die worden aangestuurd met een geïntegreerd DALI-systeem. Afhankelijk van het gebruik zijn verschillende scenes instelbaar.”

Hectische eindfase

Voor Van den Pol waren het de eerste projecten bij deze universiteit. “Er gelden specifieke richtlijnen en handboeken maar die heeft het bedrijf zich snel eigen gemaakt. De contacten tijdens de uitvoering – veelal met Johnny Gielen, Bert Ebbenhorst en Jan van den Brink – waren professioneel en plezierig. Met twee projecten die vrijwel tegelijkertijd liepen was het zeker in de eindfase best hectisch. Maar ook als het spannend werd, bleef Van den Pol samenwerkingsgericht.”

Dubbel gevoel

Beide projecten naderen hun voltooiing. “Als je zo lang bij een renovatie betrokken bent, ervaar je het echt als jouw gebouwen. Bij de oplevering draag je die weer over aan anderen. Dat zorgt voor een dubbel gevoel, zeker bij complexe projecten als dit. Jammer dat het werk stopt, mooi dat de klus is geklaard en de gebouwen weer in gebruik genomen worden.” ■

FAMILIEBEDRIJF

Marian en Tom Meijer

Van den Pol is in meerdere opzichten een familiebedrijf. Ook bij sommige medewerkers is sprake van een familieband. Deze keer de spotlights op Marian Meijer (secretaresse Sales Engineering) en haar man Tom (leidinggevend monteur Woningbouw). Samen goed voor ruim dertig jaar Van den Pol-ervaring.

De projecten waar Tom Meijer actief is, worden groter en complexer. "Denk aan multifunctionele gebouwen als Kwintijn in Amsterdam; een mix van appartementen, kantoren en parkeergarages. Inhoudelijk mooie uitdagingen waarvan er steeds meer komen."

Marian Meijer startte bij Van den Pol als directie-secretaresse. "Na de geboorte van onze twee kinderen werk ik parttime op de afdeling Sales Engineering. Dat is prima te combineren met het gezin. In mijn werk merk ik een verschuiving van aanbestedingen naar aanvragen voor service en onderhoud. Vaak gaat het dan om langdurige samenwerking waarbij partnership centraal staat."

Tom maakt deel uit van het interne Leanteam. "Hier wisselen we ervaringen uit op het gebied van bouwplaatslogistiek. Ook zijn er verbeterteams met ervaren monteurs en projectleiders. Optimalisatie krijgt veel aandacht. Niet voor niets is Wim van den Pol bij de meetings van beide teams aanwezig."

"Tijdens een bedrijfsborrel sprong de vonk over."

Jaarlijks stromen zo'n tien zelf opgeleide jongeren in het bedrijf in. "Vrijwel alle monteurs werken hier van jongs af aan. Het overbrengen van ervaring en kennis is een vanzelfsprekendheid. Zelf was ik 17 toen ik startte en liep jarenlang mee met een oudere collega. Nu neem ik die rol op mij. Dat is leuk om te doen, zeker als jonge collega's er echt voor gaan."

"Tijdens een bedrijfsborrel sloeg de vonk tussen ons over," zegt Marian. "Voor zover ik weet, zijn we het enige Van den Pol-echtpaar. In onze functies hebben we nauwelijks met elkaar te maken. Wel ben ik soms postbode als er tekeningen naar Tom's bouwplaats moeten." Toen zoon Cas geboren werd, kwam vanuit het bedrijf al snel een loopbaansuggestie. Een van de cadeaus was een T-shirt met de tekst: "Waarom werk jij nog niet bij Van den Pol?" Na Cas volgde dochter Marij. "Ook zij kan hier later wat mij betreft prima aan de slag." ■

BESCHERMDE WOONVORMEN ZIJN SCHOT IN DE ROOS

Hoe de groeiende groep ouderen met zorgbehoefte passende huisvesting te bieden, levert veel zorgorganisaties hoofdbrekens op. FAME Planontwikkeling heeft met ZZG zorggroep Beschermde Woonvormen ontwikkeld. Die blijken een schot in de roos. “Het is een menswaardig én betaalbaar alternatief voor de traditionele verzorgingshuizen.”

VAN VERBLIJF NAAR WONEN

Als gevolg van de gewijzigde regelgeving zijn traditionele verzorgings- en bejaardentehuizen moeilijk nog rendabel te exploiteren. De behoefte aan adequate huisvesting en zorg voor ouderen blijft echter onverminderd groot, bijvoorbeeld voor mensen met dementie. Samen met ZZG zorggroep bedacht planontwikkelaar FAME een alternatieve woonvorm: kleinschalige complexen waar elke bewoner een eigen appartement tot zijn beschikking krijgt en er geen “dure zorgruimten”, kantoren of behandelkamers zijn. De dokter komt gewoon langs in de eigen huiskamer, net als thuis.

Haalbare businesscase

De oppervlakte van de algemene ruimtes wordt omgeslagen over de woningen. “Immers, ook deze ruimte hebben bewoners nodig om met hun zorgbehoefte te kunnen leven,” verduidelijkt Jan Klijn, projectleider bij FAME. “Daarmee valt deze manier van wonen onder de sociale huurgrens en is dus voor iedereen betaalbaar.” Woningen worden gehuurd van een corporatie, zorg wordt afgenomen bij de zorgorganisatie; scheiding van wonen en zorg dus. “De zorgorganisatie hoeft geen vastgoed meer te exploiteren. Iedereen concentreert zich op zijn kerntaken en dat leidt tot een haalbare businesscase.” Vanaf het eerste woonzorgcomplex voor ZZG in 2012 trekt FAME samen op met KlokGroep Bouw & Ontwikkeling. “In nauw overleg met de opdrachtgever en de betrokken aannemers zoals Van den Pol hebben we het concept verder verfijnd.”

>

BESCHERMDE WOONVORMEN ZIJN SCHOT IN DE ROOS

>

Waardig wonen

ZZG zorggroep heeft besloten al hun verzorgingstehuizen in de regio Nijmegen te vervangen door Beschermd Wonen-voorzieningen. “De teller staat inmiddels op acht gerealiseerde nieuwbouwprojecten. Recente voorbeelden zijn Meerstaete in Wijchen en De Horizon in Nijmegen, met 28 respectievelijk 48 woningen. Die zijn per acht geclusterd rond een centraal pleintje met buurtkamer. De appartementen bestaan uit een woonkamer, slaapkamer, badkamer en keukentje. Bewoners hebben een ruime eigen plek waar ze op zichzelf zijn en bezoek kunnen ontvangen. Bewoners (geen patiënten!) worden niet opgenomen in een verzorgingshuis maar verhuizen naar een nieuwe woning. Een essentiële vernieuwing in de manier van benaderen: van verblijf in een zorginstelling naar wonen op een manier die persoonlijk past.”

Lichtscenes

Als bekende partner van KlokGroep is Van den Pol betrokken bij meerdere ZZG-projecten. Klijn: “In Meerstaete en De Horizon hebben zij de complete E-installaties inclusief verlichting gerealiseerd. De algemene ruimtes kennen verschillende lichtscenes. Hiermee wordt het ‘gewone’ dag- en nachtritme nagebootst. Mensen met dementie hebben weinig gevoel meer voor dag en nacht; deze verlichting helpt daarbij. Ook de geautomatiseerde zonwering die gekoppeld is aan een weerstation heeft Van den Pol aangelegd.” Naast de woonfunctie hebben de complexen ook utilitaire kenmerken. “Van den Pol beheerst beide takken van sport. Ze beschikken over een eigen engineeringafdeling en combineren meerdere disciplines, waaronder de aanleg van cruciale voorzieningen als ontruimings- en brandmeldinstallaties. Ook de certificering daarvan is professioneel begeleid.”

Stroomversnelling

Voor ZZG zorggroep staan in de regio Nijmegen nog een aantal Beschermd Wonen-complexen op stapel. In Mook is het ontwerptraject inmiddels gestart. Ook voor andere zorgorganisaties realiseert FAME vergelijkbare gebouwen. “Van Eindhoven tot Texel, van Medemblik tot Almere,” zegt Klijn. “Het animo komt in een stroomversnelling. Als het aan ons ligt, kent Nederland in de toekomst alleen nog maar Beschermd Wonen-complexen en zijn er geen verzorgingstehuizen meer.”■

“Iedereen concentreert zich op zijn kerntaken en dat leidt tot een haalbare businesscase.”

VERLENGSTUK OP DE BOUWPLAATS

Rexel is een belangrijke partner voor Van den Pol. Door levering op de bouwplaats en een scherp oog voor nieuwe ontwikkelingen breidt deze elektrotechnische groothandel haar dienstverlening steeds verder uit.

De samenwerking tussen Rexel en Van den Pol gaat zeker zeventig jaar terug. “Mijn oma ging op de fiets van Montfoort naar Gouda om betalingsafspraken te maken met de firma Wolff,” weet Wim van den Pol. Wolff is een van de bedrijven die later opgingen in Rexel, onderdeel van het gelijknamige internationale concern.

Sneller en efficiënter

“Dat verhaal ken ik,” lacht Nico Versteeg. Als regiodirecteur is hij verantwoordelijk voor acht van de achttien Nederlandse Rexel-vestigingen. “Wij leveren meer dan 200.000 producten. Steeds vaker gebeurt dat rechtstreeks op de bouwplaats, desgewenst just in time en per monteur verpakt. Zo kunnen klanten efficiënter werken en hun processen versnellen.” Voor Van den Pol is onder meer bij First, NoMA House en de Erasmus Universiteit op de bouwplaats geleverd. “Om dergelijke trajecten voor te bereiden, wordt een team gevormd met medewerkers van Rexel en de klant. Zo’n projectgroep zorgt ervoor dat de bouwplaatslogistiek optimaal wordt ingeregeld.”

Lean bouwen

Rexel is alert op verdere uitbreiding van haar dienstverlening. “Bijvoorbeeld door naast onze eigen producten materialen van andere leveranciers naar de bouwlocatie te vervoeren. Omdat wij daar toch al komen, onderzoeken we ook of het mogelijk is om afval af te voeren. Verwerking daarvan vergt de nodige organisatie maar kan een uitkomst zijn voor onze klanten.” Datzelfde geldt voor het faciliteren van Lean bouwen. “Door materialen zoveel mogelijk prefab en stekerbaar aan te leveren, zijn minder handelingen nodig. De faalkosten dalen en de bouwtijd neemt af. Opnieuw een voorbeeld hoe wij op de bouwplaats steeds meer een verlengstuk zijn van onze klanten.”

Klankbord

Ander speerpunt is de aandacht voor innovatie. “Onze business developmentafdeling heeft een scherp oog voor nieuwe ontwikkelingen, oplossingen en markten,” zegt Versteeg. “Denk aan e-mobility, energiebesparende verlichting en duurzame energie. Deze inzichten delen wij graag met onze klanten.” Daarbij is sprake van tweerichtingsverkeer. “Interactie met bedrijven als Van den Pol is voor ons van groot belang. Met hun praktijkervaringen vormen zij een belangrijk klankbord.” ■

“Het is een solide organisatie zonder blabla.”

Nico Versteeg, regiodirecteur Rexel >

ALTIJD OPEN VOOR VERNIEUWING

Nico Versteeg doet namens Rexel al meer dan een kwart eeuw zaken met Van den Pol. “Het is een solide organisatie zonder blabla waar mensen staan voor hun afspraken. Als iets niet kan, zeggen ze het ook. Opvallend vind ik dat het bedrijf continu openstaat voor vernieuwing. Als zich nieuwe technieken of producten aandienen, willen ze er alles van weten. Zo blijft Van den Pol toonaangevend in hun vakgebied.”

VOL INZETTEN OP CO-MAKERSHIP

< Malou van Drongelen, Rob Gonlag en Wim Paul

Bij het beterBASIShuis en lekkerEIGENhuis worden keuzevrijheid voor de consument en standaardisatie slim gecombineerd. TBI-bedrijven waaronder ERA Contour hebben al 2.500 huizen volgens deze innovatieve concepten in opdracht. “Dit zijn de woningen van nu én van de toekomst.”

“Samen verbeteren we ons en wordt verspilling steeds verder teruggedrongen.”

ERA Contour werkt sinds 2014 aan de ontwikkeling van de concepten beterBASIShuis (BBH) en lekkerEIGENhuis (LEH). “De woningen worden steeds verder geoptimaliseerd,” zegt bedrijfsleider Wim Paul. “Daarbij is veel interactie met andere bedrijven binnen het TBI-concern.”

Online configurator

De belangstelling bij beleggers, woningcorporaties en kopers is groot. “In overleg met een opdrachtgever worden per project variabelen en mogelijkheden bepaald,” zegt werkvoorbereider Malou van Drongelen. “Kopers stellen hun huis op maat samen met een configurator.” Deze online tool is gevuld met Revit-modellen (BIM). “Die vormen het vertrekpunt voor de werkvoorbereiding en het productieproces in de gerobotiseerde betonfabriek.”

Gelijkwaardige partners

Een actueel LEH-project omvat 49 woningen in de wijk Vlaardings Geluk. “De bouwperiode verloopt telkens volgens eenzelfde ritme,” aldus Wim Paul. “Na een aantal korte sprints ga je door naar een volgend project. Dat vereist een andere mindset en ook een ander type medewerker dan bij de traditionele bouwwijze. Daarom werken we met vaste teams.” Datzelfde geldt voor de bouwpartners. “ERA Contour zet vol in op co-makership. Op basis van gelijkwaardigheid wordt samengewerkt met vaste partners. Iedereen helpt elkaar. Samen verbeteren we ons en wordt verspilling steeds verder teruggedrongen.”

Binnen kwartier klaar

Van den Pol is een van de co-makers van ERA Contour. Beide bedrijven werken al jaren samen. “De lijnen zijn kort en we weten wat we aan elkaar hebben,” zegt Malou van Drongelen. “Bij Van den Pol hoef ik nooit achter stukken aan te bellen. Als het nodig is, stemmen zij zaken rechtstreeks af met andere co-makers.” >

>
Bij een LEH-project gaan alle co-makers zo'n 15 weken voor start bouw om tafel voor een kick-off. "Vroeger waren we uren bezig om elkaar duidelijk te maken hoe we het wilden hebben. Nu zijn we binnen een kwartier klaar," constateert Wim Paul. De co-makers starten met de engineering waarna de woning in productie gaat. "Het casco wordt onder ideale omstandigheden geprefabriceerd en arriveert vrijwel kant-en-klaar op de bouwplaats. Met 1 woning per dag staat er in no time een complete straat."

EPC wordt BENG

De ontwikkeling van het LEH is een dynamisch proces. "Zeker op het gebied van duurzaamheid. Op dit moment hebben de woningen een EPC van 0,4. Per 2021 wordt deze richtlijn vervangen door BENG: bijna energieneutraal gebouw." Op de nieuwe norm wordt nu al geanticipeerd. "We onderzoeken aanvullende verduurzamingsmogelijkheden en de impact ervan; technisch, voor het bouwproces en financieel. Ook hierbij is de wisselwerking met co-makers als Van den Pol van grote waarde."
De TBI-bedrijven bouwen dit jaar zo'n 900 LEH-woningen. "De kwaliteit is hoog en bewoners hebben veel keuzevrijheid. Tegelijkertijd is een kostenreductie van 30% haalbaar en kan de doorlooptijd met 80% worden verkort. Dat deze woningen de toekomst hebben, staat voor mij vast." ■

CO-CREATIE AWARD

Jaarlijks kent ERA Contour een Co-creatie Award toe aan de best gewaardeerde co-maker. Op 27 januari overhandigde Supply Chain Manager Benno van Dam deze prijs aan Wim van den Pol en Bob Oostendorp. Van den Pol kreeg de meeste voorkeursstemmen en de hoogste beoordeling van de uitvoerings-teams.

Van den Pol dringt CO_2-footprint terug

757 ton Co_2

3,3 ton Co_2 per FTE

MEER GROENE STAPPEN ZETTEN

In 2015 behaalde Van den Pol de hoogste trede van de CO_2-Prestatieladder. "De onafhankelijke keuringsinstantie had niet alleen oog voor onze eigen bedrijfsvoering. Ook de impact bij toeleveranciers en klanten is beoordeeld, net als de maatschappelijke inspanningen," zegt Hoofd bedrijfsbureau Gerrit van de Velde

Het wagenpark bij Van den Pol wordt steeds groener. "Door nog zorgvuldiger te plannen, worden vermijdbare ritten voorkomen. Ook de aanschaf van auto's met meer zitplaatsen maakt efficiënter vervoer mogelijk." Samenwerking met leveranciers zorgt er eveneens voor dat de uitstoot daalt. "Wanneer een partner als Rexel ook materiaal van andere leveranciers op de bouwplaats aanlevert, scheelt dat veel kilometers."

Grootste collectieve energieproject

Bij verduurzaming voor opdrachtgevers valt de stijging op van het aantal geplaatste zonne-energiesystemen. "Vorig jaar kregen wij er meer in opdracht dan in alle vijf voorafgaande jaren samen. Het lijkt erop dat deze trend doorzet." Dat blijkt ook dicht bij huis. Op het Montfoortse bedrijventerrein waar Van den Pol gevestigd is, wordt het grootste collectieve energieproject in de provincie Utrecht gerealiseerd. "Wij voorzien de daken van veel buurpanden van zonnepanelen."

Geen gunningsvoordeel

Gedachte achter de CO_2-footprint was dat een goede score gunningsvoordeel zou opleveren. "Bij overheidsopdrachten is dit uitgangspunt al snel losgelaten. Verdere verbetering kost steeds meer inspanningen. Het is jammer dat die niet beloond worden. Toch blijven we ervoor gaan, als duurzaamste E-installateur van Nederland. Vanuit die drijfveer doen we ook niet aan compensatie- of afkoopregelingen maar nemen maatregelen met echte resultaten." ■

Chatten met Van den Pol

Bezoekers aan **www.vandenpol.com** kunnen met één muisklik een chat starten met een van onze medewerkers. Zij beantwoorden vragen en verwijzen indien nodig naar de juiste specialist binnen het bedrijf.

Informatie over Van den Pol is ook te vinden op:

www.facebook.nl/vandenpolelektrotechniek
#vandenpolgroep
www.linkedin.com/company/van-den-pol-groep

“NIET TECHNOLOGIE MAAR MENSEN ZIJN DE GAMECHANGER”

Marjet Rutten heeft een fascinatie voor het signaleren en uitdragen van nieuwe ontwikkelingen. Met haar boeken en als adviseur voor de bouw- en installatiesector wil zij het vliegwheel van verandering op gang brengen. “Neem alleen genoegen met 100% tevreden klanten.”

>

“Veel bouw- en installatiebedrijven dachten: we wachten tot de crisis overwaait en dan wordt alles weer net zoals vroeger,” stelt Marjet Rutten. “Niets is minder waar.” Om de sector daarvan te overtuigen, schreef zij in 2010 “Van Yab Yum naar Dim Sum”. Dit boek geeft op een toegankelijke manier inzicht in relevante veranderingen. Een schot in de roos, gezien ruim 10.000 verkochte exemplaren.

Toyota, Ikea, Tesla

Rutten is bezig aan haar zesde boek. Ook maakt ze films, geeft lezingen en workshops. Aan stof geen gebrek. “Zoals de verregaande industrialisatie bij nieuwbouw en grootschalige projecten. Voor bestaande woningen valt de opkomst op van diensten als Uw Huismeester die in één jaar tijd de grootste schilder van het land werd door slimme ICT en nieuwe businessmodellen. Bij deze concepten zijn vaak nieuwe partijen betrokken, bedrijven die niet belemmerd worden door traditionele patronen.” Dat is steeds vaker het geval. “Multinationals uit andere branches betreden de markt. Toyota bouwt huizen, net als Ikea. Dergelijke concerns zijn in staat om fors te investeren in onderzoek en productiefaciliteiten. En wat dacht je van Tesla? Ze maken al accu’s en dakpannen met zonnepanelen; de stap naar serieproductie van complete gebouwen is gering. Dat kan enorme gevolgen hebben voor de sector.”

“Hoe dan ook: ga aan de slag!”

Prominente rol

Naast mogelijke bedreigingen ziet Rutten vooral kansen. “Het aandeel techniek in gebouwen neemt alsmaar toe. Voor installatiebedrijven die zich tot de uitvoering beperken, is de impact gering. Maar durf je verantwoordelijkheid te nemen voor de prestaties van installaties dan is het absoluut mogelijk een positie te claimen die past bij de prominente rol van techniek.” Is de installateur van de toekomst een ICT-bedrijf? “Er komen steeds meer data beschikbaar over functioneren en gebruik van installaties. Optimalisatie gebeurt vaak op afstand, apparaten communiceren met elkaar.” Maar in de woningmarkt staat connectivity nog in de kinderschoenen, vindt Rutten. “Iedereen heeft het over the internet of things. Bedenk echter dat een telefoon meer sensoren heeft dan een gemiddelde woning. Onbegrijpelijk. Zo kun je met een kleine investering alle kozijnen van sensoren voorzien als je dat projectoverstijgend oppakt. Een app laat zien welke ramen open staan. De vraag is: bied je dergelijke oplossingen proactief aan of wacht je tot klanten erom vragen? Maar pas op: aarzelt de sector te lang dan duiken andere bedrijven in dit gat.”

Client happiness officer

Bij alle nieuwe mogelijkheden draait het volgens Rutten uiteindelijk om mensen. “Wat heb je aan techniek als die niet wordt toegepast? Niet technologie maar mensen zijn de gamechanger. Ook in de relatie tussen opdrachtgever en -nemer. Verandering is daar hard nodig, want het businessmodel waarbij marges worden gestapeld, is niet meer van deze tijd. Net als aanbestede projecten waarbij rendement alleen door meerwerk mogelijk is.” Bouw- en installatiebedrijven moeten de verhouding tot hun klanten opnieuw definiëren. “Alles draait om de opdrachtgever. Als het in zijn ogen beter kan en hij vindt dat niet bij jou, zoekt hij verder. Dus moet je de klant begrijpen, zijn behoeftes en verwachtingen doorgronden. Geef daarom een client happiness officer een plek in het managementteam. En neem alleen genoegen met 100% tevreden klanten.” ■

HOUD HET SIMPEL

Veel organisaties zien op tegen verandering, zeker in de traditionele bouw- en installatiesector. “Begin daarom klein; houd het simpel,” zegt Marjet Rutten. “Kansrijke vernieuwingen stranden vaak door ze direct groot aan te pakken. Is er veel weerstand in de organisatie, creëer dan een afzonderlijke businessunit. Hoe dan ook: ga aan de slag!”

VERLICHTINGSONDERHOUD BIJ PRAXIS VOORSPELBAAR DOOR GRB

Met 146 vestigingen is Praxis Doe-Het-Zelf Center BV een van de bekendste winkelketens van Nederland. Jaarlijks bedient het bedrijf miljoenen consumenten met zo'n 35.000 Doe-Het-Zelf artikelen. Voor het verlichtingsonderhoud is GRB Verlichting een vertrouwde partner van Praxis.

Dustin Huiberts is Coördinator Beheer en Onderhoud voor de 118 eigen vestigingen van Praxis. "Mijn werkterrein strekt zich uit van koffiemachines tot heftrucks en installaties. Bij die installaties is verlichting een belangrijke component." Om deze in topconditie te houden, schakelt Praxis GRB Verlichting in. De relatie tussen beide bedrijven gaat al zo'n 25 jaar terug. "Sinds de meest recente aanbesteding werken we weer samen met GRB. Naar volle tevredenheid; het is een professionele en prettige partner."

ONTZORGING ALS RODE DRAAD

Adviesrol met meerwaarde

GRB voert voor Praxis de groepsremplace uit. "Verlichtingsbronnen die aan het eind van hun levensduur zijn, worden planmatig vervangen. Correctief onderhoud wordt, waar mogelijk, ingepast in de remplace." GRB controleert ook de noodverlichting. "Als accupacks op zijn, plaatsen zij tijdens de vervanging ervan tegelijkertijd een Led-armatuur. Dat heeft tien jaar garantie en levert een aanzienlijke energiebesparing op."Huiberts ervaart de meerwaarde van GRB's adviesrol. "Zij denken mee en weten de weg in de markt. Een deel van onze armaturen is voorzien van lichtbronnen die lastig leverbaar zijn. Doordat GRB goede ingangen heeft bij fabrikanten lukt het toch om deze te bemachtigen. En voor de schaars wordende buitenarmaturen kwamen zij met een geschikt Led-alternatief."

Geen hinder

GRB geeft Praxis inzicht in de meerjarige vervangingsplanning plus bijbehorende kosten. "Dit maakt het beheer van de verlichting tot een voorspelbare operatie. GRB-medewerkers zijn actief tijdens de openingstijden van onze winkels. Zij opereren zodanig dat klanten geen hinder ondervinden." Werkzaamheden worden rechtstreeks afgestemd met de vestigingen en naderhand door GRB gerapporteerd. "Ook het testen van de noodverlichting wordt vastgelegd zodat wij dit kunnen borgen voor de keurende instantie. Opnieuw een voorbeeld van de ontzorging die een rode draad vormt bij onze samenwerking met GRB." ■

GRB-WEBSHOP

GRB verzorgt niet alleen verlichtingsonderhoud maar ondersteunt ook klanten die zelf lampen vervangen. "Onze webshop biedt een actueel overzicht van vrijwel alle professionele lampen en accessoires," zegt Tom Oudijk, Business Unit Leider van GRB. "Philips-lichtbronnen zijn direct uit voorraad leverbaar. Ook producten van Osram, Sylvania, Bäro, Megaman en andere fabrikanten kunnen via de webshop worden besteld."

Meer informatie op **www.grbverlichting.nl**

Camera's worden steeds slimmer

Intelligente videoanalyse maakt camera's slimmer. "Daardoor ontstaan steeds meer toepassingen," zegt Gert-Jan van der Vlist, Senior Adviseur Beveiliging en ICT bij Van den Pol. "Speciale software zorgt voor krachtige oplossingen in een beveiligingsomgeving. Bijvoorbeeld voor terreinbeveiliging zonder dat menselijk toezicht nodig is. Je bepaalt een zone die 24/7 door een camera wordt geanalyseerd. Zodra beweging optreedt, start de opname en volgt een melding." Beelden worden naar een meldkamer, smartphone of tablet gezonden en zijn realtime te zien. "Zo kan direct beoordeeld worden welke actie nodig is. Ook kunnen beelden worden opgeslagen."

Slimme camera's

Slimme camera's helpen retailers om klanten beter te bedienen en hun omzet te verhogen. "Door het tellen van bezoekers, wachtrijdetectie of het monitoren van winkelgedrag. Camera's registreren welke delen van de winkel het populairst zijn en retailers kunnen hierop inspelen." In de zorg worden intelligente camerasystemen eveneens met succes toegepast. "Bij zorgwoningen in Geldermalsen installeren wij camera's die gedrag en bewegingen van bewoners volgen. Bij afwijkingen, bijvoorbeeld als iemand uit bed valt of gaat dwalen, krijgen medewerkers direct een melding op hun smartphone. Gevolg: betere zorg en minder werkdruk."

Opsporing

Videoanalyse kan ook helpen om verdachte personen op te sporen, bijvoorbeeld aan de hand van kleding. "En gezichtsherkenning wordt steeds geavanceerder. Al draagt iemand een vermomming, de camera laat zich niet misleiden. Ook agressief gedrag kan met software worden gesignaleerd. Het lijkt wellicht toekomstmuziek, maar is al realiteit." ■

Meer weten? info@vandenpol.com

Wist u dat ...

- ... Een **bewegingsmelder** in het toilet hygiënisch is en ervoor zorgt dat u de verlichting nooit meer vergeet uit te doen?
- ... Er met een **oriëntatie Led-lampje** op de overloop 's nachts altijd wat licht is en u zonder het overlooplicht aan te doen naar het toilet kunt?
- ... Elke **Smart-tv** een data-aansluitpunt nodig heeft voor communicatie met het internet?
- ... Van den Pol een goede oplossing heeft voor **haperende wifi** in een nieuwbouwwoning?
- ... U bij ons ook terecht kunt voor een **gecertificeerde inbraakinstallatie**?
- ... Indien u later een **uitvalscherm** aan de achtergevel wenst, het verstandig is om vooraf al de aansluitpunten te bepalen?
- ... Van den Pol alvast de benodigde elektrische voorzieningen kan aanbrengen zodat later geen installatiewerk meer nodig is als u kiest voor **zonnepanelen**?

NIEUWBOUW MARKANT VISITEKAARTJE VOOR BARTEN GROEP

"ONZE MENSEN KOMEN MET EEN GLIMLACH OP HET WERK"

Met de opening van een nieuw pand gaf Barten Groep haar veertigjarig bestaan een passend slotakkoord. Vanuit het energieneutrale gebouw wil het bedrijf verder groeien met uitdagende opdrachten. “Geef ons maar projecten die een ander niet aandurft.”

Barten Groep kenmerkt zich door veelzijdigheid. “We zijn onder meer betrokken bij kantoren, bedrijfsgebouwen, scholen en woningen,” zegt directielid Vincent Barten. “Daarbij kunnen wij het hele proces aan, van eerste idee tot realisatie; nieuwbouw en renovatie, maar ook service en onderhoud.” De wortels van het bedrijf liggen in de retail. “Snel schakelen en kunnen omgaan met onverwachte gebeurtenissen zijn daar cruciale eigenschappen. Die zitten nog altijd in ons DNA.” In de loop der jaren werden opdrachten steeds groter en ingewikkelder. “We zijn niet zo van de standaard bouw,” stelt projectleider Ramon Ende. “Geef ons maar projecten die een ander niet aandurft, qua tijdsdruk of complexiteit. Daar gaan wij graag mee aan de slag.”

“We willen verder groeien met uitdagende projecten.”

Transparant en innovatief

Groei zorgde ervoor dat de huisvesting in Driebergen te klein werd. Barten Groep besloot nieuw te bouwen in Houten, vlakbij de A27. Daarbij ging het bedrijf niet over één nacht ijs. “Het moest niet alleen een pand worden waar onze medewerkers zich prettig voelen, maar ook een plek die onderling contact faciliteert,” aldus Barten. “Een gebouw met veel open ruimte waar je makkelijk bij elkaar binnenloopt. Dat brengt onze dienstverlening op een hoger niveau.” Andere beoogde eigenschappen van de nieuwe huisvesting: transparant, innovatief en duurzaam. “Monk Architecten is erin geslaagd al onze wensen te vertalen in een aansprekend ontwerp.”

Goede bekenden

Barten Groep koos Van den Pol als partner voor de E-installaties van de nieuwbouw, inclusief beveiliging, datanetwerk en verlichting. “Ook de zonnepanelen zijn door Van den Pol aangelegd,” meldt Ende. Beide bedrijven zijn goede bekenden. “Onze relatie gaat al zo’n twintig jaar terug. Bij projecten komen we elkaar regelmatig tegen. Zoals voor klanten als C&A en in een bouwteam bij het Clink Hostel in Amsterdam. We kennen Van den Pol als betrouwbare partij die kwaliteit levert. Ook hun expertise op het gebied van duurzaamheid vonden we belangrijk. Het nieuwe pand is energieneutraal en de inbreng van Van den Pol was daarbij van grote waarde. De samenwerking bij dit voor ons bijzondere project heeft de onderlinge band verder versterkt.”

Druk op de ketel

Net voor het eind van het lustrumjaar was het nieuwe bedrijfspand gereed. Barten: “Gaandeweg kwam er wel wat druk op de ketel. 2016 was een hectisch jaar en werk voor opdrachtgevers gaat voor. Maar iedereen – zeker ook Van den Pol – heeft een tandje bijgezet. Zo is het gelukt om het beoogde opleveringsmoment te halen.” Medio december was de officiële opening. Wie nu het Houtense bedrijventerrein De Meerpaal bezoekt, kan het markante pand van Barten Groep amper ontgaan. “Onze mensen zijn trots; ze komen met een glimlach op hun werk. Ook de reacties van klanten en relaties zijn positief. De nieuwbouw is echt een visitekaartje en een prima uitvalsbasis voor onze doelstelling: verder groeien met uitdagende projecten.” ■

van den POL elektrotechniek

Aardvletterweg 14
3417 XL Montfoort
Tel.: 0348 47 34 34

info@vandenpol.com
vandenpol.com