



HELDER

magazine

het licht en elektro magazine van koopman interlight

EDITIE 2 - 2019

■ **BITSING**
WAT IS DAT PRECIES?

■ **BUILDING HOLLAND**
TERUGBLIK

■ **MOOI PROJECT**
UMC UTRECHT

■ **WINACTIE**
SAMSUNG GEAR





Showroom Koopman | Interlight - Wijk bij Duurstede

VOORWOORD CASPER VULLING

directeur Koopman | Interlight

De eerste editie van dit magazine verscheen in februari van dit jaar. Een spannend moment voor ons! We hebben heel veel positieve reacties ontvangen, onze dank daarvoor! Wij hopen dat u ook deze keer weer van ons magazine zult genieten.

In deze editie blikken we terug op Building Holland. Het event stond dit jaar in het teken van circulair bouwen, digitalisering, renovatie en de energietransitie. We hebben mooie nieuwe innovaties in de markt gezien. Voor ons was dit de plek om, samen met onze partner Ingy, ons smart lighting systeem Thing te lanceren. Hierover kunt u meer lezen op de pagina's 6 tot en met 11. Ook nemen we u mee naar het UMC in Utrecht waar wij de vrije hand kregen om ons smart lighting systeem uitvoerig te testen in de zorgomgeving.

Verder kunt u kennis maken met ons logistieke team én een bijzondere bezoeker van de Marechaussee. Maak ook zeker gebruik van de tips om uw website te verbeteren en uw doelstellingen te halen!

Een fijne zomer gewenst!



A handwritten signature in blue ink, reading "Casper Vulling".



120x30cm
60x60cm
62x62cm

prismatische
coating

UGR <19
CRI >90

INTERLIGHT LED DREAM PANEEL

De Dream panelen geven een zeer comfortabel lichtbeeld en zijn daarom ideaal voor toepassing in kantoor- en zorgomgevingen. De armaturen zijn slechts 9mm dun, strak afgewerkt en er zijn geen naden en andere oneffenheden zichtbaar. Zeer efficiënt (komen in aanmerking voor EIA) en standaard 5 jaar garantie!

H

INHOUDS OPGAVE

03

VOORWOORD
CASPER VULLING

06

TERUGBLIK
BUILDING HOLLAND 2019

12

MOOI PROJECT
ELYSEE ACCOUNTANTS

16

BITSING
WAT IS DAT EIGENLIJK?

20

WINACTIE
WIN EEN SAMSUNG SMART WATCH

22

INTERLIGHT MAGAZIJN
ALS TRAININGSRUIMTE

24

UITGELICHT
TEAM LOGISTIEK

26

AAN TAFEL MET
MICHEL VAN DER STROOM | TU

28

MOOI PROJECT
BROEKERVEILING MUSEUM

30

UITGELICHT
CAMICRO TOEPASSING

32

GROTE KRACHTPATSER
XION ARMATUUR

34

EV UITGELICHT
PEUGEOT e-208

36

HET JUISTE LAADSTATION
ABL ASSORTIMENT

38

1e THINQ® PROJECT
UMC UTRECHT

42

VERLICHTING
VOOR ZORGINSTELLINGEN

44

WAT IS NU EIGENLIJK
FLICKER?

46

ONS SALES TEAM
AFSPRAAK MAKEN?

48

HET OPTIMALISEREN
VAN JOUW WEBSITE

50

VRAAG ZE HIER AAN
HELDER MAGAZINE & INTERLIGHT CATALOGUS



WINNEN?
ZIE PAGINA 20

Gear S3 frontier



BUILDING HOLLAND DE TERUGBLIK

BUILDING HOLLAND

Building Holland 2019 zit er weer op. Op 9-10-11 april stond de RAI Amsterdam in het teken van circulair bouwen, digitalisering, renovatie en de energietransitie. Voor ons was deze editie extra bijzonder: We lanceerden onze nieuwste oplossing voor lichtregeling: Thingq® – enabled by Ingy. Bezoekers konden de oplossing zelf uitproberen onder het genot van een kop vers gezette koffie.

SCHERPE PRIJS

De Thingq® oplossingen bestaan uit een volledig draadloos lichtsturings-systeem dat kan schalen van 1 tot 10.000+ sensorpunten. De oplossing kan op een zeer eenvoudige en intuïtieve manier in gebruik worden genomen met behulp van speciale apps. De oplossing komt tegen een prijs op de markt die competitief is t.o.v. een oplossing met stand-alone PIR sensoren.

SLIMME GEBOUWTOEPASSING

Omdat de oplossing is gebaseerd op de revolutionaire slimme verlichtingstechnologie van Ingy, kan elk gebouw dat is uitgerust met een Thingq® lichtregelsysteem op elk moment worden omgezet in een slim gebouw door een draadloze router aan het systeem toe te voegen en de geïntegreerde slimme gebouwtoepassing te activeren, inclusief: bezettingsanalyse, asset-tracking en indoor navigatie. Deze applicaties worden aangeboden als een abonnementsservice, wat betekent dat ze geen extra investeringen in hardware of installatie vereisen.



Klanten kunnen ook gebruik maken van het draadloze netwerk tussen de armaturen om extra sensoren op internet aan te sluiten. Tot de aangeboden sensoren behoren: binnenklimaat, bel- en feedbackknoppen, verbruiksmeters en vele andere opties.

WIJ LEVEREN BEIDE

“We zijn zeer verheugd om deze nieuwe oplossing te lanceren”, zegt Casper Vulling, eigenaar van Koopman Interlight. “Wat we zien is dat er twee soorten slimme verlichtingsoplossingen op de markt zijn: een fantastische gebruiksvriendelijke lichtregeling en zeer geavanceerde slimme verlichtingsoplossingen die de IoT-ruggengraat vormen van uw slimme gebouw. Met onze oplossing leveren we beide, dat is uniek!”

BE WISE, BE SMART

“Met de Interlight Thingq-productlijn kunnen we onze klanten een echt interessant upgrade pad bieden”, zegt Bastiaan de Groot, CEO van Ingy. “Klanten kunnen een goed lichtregelsysteem kopen zonder hun verlichtingsbudget te hoeven verhogen. Als ze hun gebouw slimmer willen maken, kunnen we dat op elk gewenst moment heel eenvoudig realiseren, tegen een kostprijs die vele malen lager ligt dan de kostprijs voor een oplossing waarbij het aanleggen van een nieuwe infrastructuur vereist is”.

koopmaninterlight.nl/thingq



Een scherp geprijsd
IoT ready licht controle
systeem?
Als dat zou kunnen...



THING



MOOI PROJECT ELYSEE ACCOUNTANTS B.V.

Het nieuw gebouwde kantoor in Veenendaal past helemaal bij de visie van Elysee. Veel licht, glazen scheidingswanden, stoere materialen en grote planten maken dat werken in dit kantoor een unieke belevenis is.

MOOI PROJECT ELYSEE ACCOUNTANTS

Elysee Accountants is geen standaard accountancy kantoor. Oprichter Alco van de Bree vertelt: “Wij veranderen accountancy van een dienst naar een beleving. Dit realiseren we onder andere door het traditionele productiviteitsdenken achter ons te laten en daardoor niet te meten hoeveel uren er gemaakt worden maar hoeveel klantcontact er geweest is.” Het door hen zelf nieuw gebouwde kantoor in Veenendaal past helemaal bij deze gedachte. Veel licht, glazen scheidingswanden, stoere materialen en grote planten maken dat werken in dit kantoor een unieke belevenis is.

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD

Elysee richt zich op het MKB en heeft zowel nationale als internationale klanten. De organisatie is in 2005 opgericht door Alco, vanuit de gedachte dat financiële dienstverlening van toegevoegde waarde moet zijn voor het succes van organisaties. Na dertien jaar in hetzelfde kantoor werd het vorig jaar tijd om te verhuizen naar het nieuw gebouwde pand. Het interieurontwerp zat al in het hoofd van Alco en compagnon Wieke Kaizer – ter Berg, samen met een binnenhuisarchitect is het idee verder uitgewerkt. “We vinden maatschappelijk verantwoord ondernemen heel belangrijk. Ons nieuwe pand is daar een onderdeel van.” aldus Alco.

“goede ervaring met Interlight”



Het doel is een energieneutraal pand te hebben, de zonnepanelen op het dak moeten het stroomverbruik van het hele kantoor dekken. LED verlichting is dus onmisbaar. “Omdat ik al eerder goede ervaringen met Interlight heb gehad, ben ik gelijk in gesprek gegaan om verlichting te zoeken die paste bij mijn idee voor het pand”. In de binnenplaats is gekozen voor zwarte 3-fase rails met ColourDrop spots. Boven de trap hangen drie Hyperion highbays, het unieke stoere design past perfect bij het interieur. In de kantoorruimtes zijn Orion panelen geplaatst. De Orion panelen zijn onzichtbaar in het plafond. Ze geven prettig licht en je ziet niet waar het vandaan komt. “We krijgen veel positieve reacties op ons interieur en de verlichting”. Het hele plaatje klopt.

koopmaninterlight.nl/elysee



ORION

In de kantoren heeft Alco gekozen voor het Interlight Orion® led paneel. Door het design valt deze mooi weg in het systeemplafond.

BITSING

Frans is de ontdekker van de BITSING-methode. De methode waarmee ontelbare organisaties over de wereld probleemloos hun groeidoelen bereiken.

6 GOEDE TIPS



BITSING

Vrolijk komt Frans ons pand binnen stappen. Vrolijke Frans dus, dat zal wel toeval zijn. Net als de naam Bitsing waarover hij komt vertellen. Toevallig ontdekt Frans in de jaren negentig, als eigenaar van een marketingcommunicatiebureau, dat de beginletters van de hoofdstukken van een plan dat hij voor een opdrachtgever had geschreven het woord BITSER vormden. Het bedrijf dat het plan uitvoerde maakte er in een jaar tijd 300% meer omzet door. De letters staan voor Bekendheid, Imago, Traffic, Sale, Extra sales en Re-sell. Zie het als traptreden die je moet beklimmen om je doelen te behalen. Frans ontdekte dat je altijd deze zes BITSER-acties dient uit te voeren om succesvol doelen te bereiken. Nadat Frans dit BITSER-model had ontdekt, zijn er in de loop van de jaren vele organisaties mee aan de slag gegaan.

Door te meten, te leren, te optimaliseren en door de vele praktijkcases en de samenwerking met hogescholen en universiteiten ontstonden nieuwe kennis en inzichten met betrekking tot het BITSER-model. Het werd steeds beter en succesvoller en is inmiddels een wetenschappelijk getoetste methode die Bitsing genoemd wordt. Inmiddels ligt de 5e druk van het boek van Frans de Groot in de winkel en zijn talloze organisaties enorm aan het groeien dankzij het toepassen van zijn methode. Frans geeft je een aantal tips om direct succesvoller aan de slag te gaan. Wil je ook je doelen halen en groeien? Doe dan mee met de actie en win een gesigneerd exemplaar van het boek ***BITSing. Garanties voor groei.***

bitsing.nl



GESIGNEERD VOOR JOU!

Wil jij ook kans maken op zo’n fraai BITSING boek? Frans geeft 5 gesigneerde exemplaren weg. Via de onderstaande link kun je motiveren waarom jij dit boek nodig hebt. De 5 meest aansprekende inzendingen krijgen dit boek thuisgestuurd.

koopmaninterlight.nl/bitsing

TIP 1

FOCUS OP JE DOEL

Deze tip lijkt een open deur, maar ga zelf eens na of je hier wel echt goed over nagedacht hebt: Draagt alles waar je mee bezig bent bij aan het behalen van je doel? Realiseer je dat omzet je belangrijkste doel is, als je omzet hebt kan je je rekeningen betalen, je klanten helpen en kan je winst maken. Zonder omzet ben je niks. Probeer hier goed op te focussen. Je zal merken dat je met van alles bezig bent, wat helemaal niet bijdraagt aan je omzetdoel. Schrappen die handel.

TIP 2

PRAAT NIET OVER JE PRODUCT

Probeer eens niet over je product of dienst te praten in een gesprek. Jouw product is aantrekkelijk omdat jij en je bedrijf dat zijn. Als je op die manier met klanten in gesprek gaat, zal je zien dat de vragen vanzelf komen. Van vervelende verkoper verander je in een goede partner.

TIP 3

GA NIET OPZOEK NAAR WAT JE UNIEK MAAKT

Ga vooral niet op zoek naar dat wat jou uniek of onderscheidend maakt. Want dat is het niet. Alles wat nu uniek is kan iemand anders morgen ook doen. Ga op zoek naar iets wat nooit te kopiëren is. Hoe je dat doet? In hoofdstuk 3 van het boek Bitsing. Garanties voor groei wordt het uitgelegd. Doe mee met de actie en maak kans op een gesigneerd exemplaar!

TIP 4

BASEER JE KEUZES OP FEITEN

Nog zo’n ogenschijnlijke open deur: Geef de meeste aandacht aan datgene wat het meeste oplevert. Feitelijk dus. Probeer niet te veel tijd te besteden aan aannames. Je hebt ongetwijfeld klanten die veel van je aandacht en tijd vragen, maar hoeveel procent van je omzet vertegenwoordigen die klanten? Is het 3%? Dan besteed je ook maar 3% van je aandacht aan deze klant. Denk bijvoorbeeld eens aan andere vormen van aandacht. Mail of bel je klant even in plaats van er langs te gaan.

TIP 5

WERF NIEUWE KLANTEN, OOK ALS JE DRUK BENT

Vergeet geen nieuwe klanten te werven. Je bent nu lekker druk met allerlei projecten. Dan is het verleidelijk om al je energie daar in te steken en geen nieuwe klanten te werven. Maar je hebt op je Bitsing “traptreden” altijd nieuwe mensen nodig onderaan de trap!

TIP 6

JE TEVREDEN KLANT IS JE BESTE VERKOPER

De laatste R van BITSER staat voor Re-sell, wederverkoop. Super belangrijk. Mond-tot-mond reclame. Jouw goede tevreden klanten zijn je beste verkopers. Heb je ze wel eens gevraagd om jou aan te bevelen bij anderen?

www.bitsing.nl

WINNEN?

De Samsung Gear S3 Frontier smartwatch is klassiek van buiten en hypermodern van binnen. De Gear S3 Frontier heeft een prachtig design met een praktische draairing aan de buitenzijde en is voorzien van geavanceerde functies zoals je van een smartwatch mag verwachten. Met de Samsung Gear S3 om je pols is het niet meer nodig om je smartphone altijd bij je te hebben. Je kan reageren op inkomende oproepen, berichten en andere notificaties. Er is nog meer: sporten, voice-opdrachten inspreken, muziek streamen naar je Bluetooth-koptelefoon. Het kan allemaal!

Hoe kun je hem winnen? Heel simpel, laat je emailadres achter op onze actiepagina en woensdag 21 augustus zullen wij alle inzendingen verzamelen en hier één winnaar uit selecteren. De uitslag kun je terugzien op onze social kanalen zoals facebook en instagram.

koopmaninterlight.nl/winactie



Gear S3 frontier

- Meet je hartslag
- GPS in combinatie met je smartphone
- Ingebouwde muziekbediening
- Geschikt om mee te bellen
- Bandje is verwisselbaar
- Geschikt voor zowel Android als iOS toestellen

ONS MAGAZIJN ALS TRAININGSRUIMTE

tekst: Joyce Motshagen
fotografie: Vincent van der Velde



Arak met zijn beloning

Ons magazijn staat vol met materiaal dat klaarstaat om naar groothandels in Nederland vervoerd te worden. Heftrucks en palletwagens rijden af en aan. Maar deze ochtend beweegt er iets anders over de vloer: Arak, een Hollandse herder. Arak is een explosieven speurhond. Samen met zijn baas Chris, gebruikt hij ons magazijn om zijn vaardigheden te trainen.

Arak is 7 jaar en samen met Chris werkt hij bij de Koninklijke Marechaussee als explosievenhond. Het werk bestaat onder andere uit preventieve acties, aanwezigheid tonen op risicoplekken als luchthavens (showing the flag noemen ze dat) en natuurlijk afgaan op concrete meldingen, denk aan een verdacht pakketje op een station. In Nederland zijn er ca. 30 van dit soort gespecialiseerde speurhonden die samen met hun begeleider klaar staan.

“we komen op de gekste plekken”

Chris is Teamleider Explosieven en Veiligheid en Senior Speurhonden geleider bij de Koninklijke Marechaussee. “Ik train elke dag met Arak en ik kom op de gekste plekken, van theaters, voetbalvelden tot duikboten. Elke plek heeft een eigen geurprofiel. Ik zoek zo veel mogelijk verschillende plekken door heel het land om Arak zo goed mogelijk te kunnen trainen.”

DE CHAUFFEUR

Chris vervoert Arak in een speciaal voor Arak aangepaste bus. Chris noemt zichzelf wel eens de chauffeur van de hond, “als Arak zelf kon rijden had hij mij niet nodig.” Maar dat is niet helemaal waar natuurlijk, Chris en Arak zijn op elkaar ingespeeld en samen zijn ze op hun best.

EEN SPEL

De Landelijke Eenheid selecteert honden die mogelijk in aanmerking komen om als speurhond aan de slag te gaan. Een van de belangrijkste selectiecriteria is hoe hoog de zoekdrift van de hond is. Met andere woorden, of ze willen werken. Wij noemen het werken, voor de honden is het echter een spel. Ze worden getraind met een metalen buisje, dat buisje opspuren is een spel. Hoe krijg je een hond zo ver op zoek te gaan naar een



metalen buisje? Deels moet dat dus in het karakter van de hond zitten, de driften. Vervolgens start de training met apporteren, het buisje in het zicht weggooien en de hond het terug laten brengen. Als de hond de geur van het buisje goed kent wordt deze uit het zicht gegooid, de hond moet nu zijn neus gebruiken om de buis terug te vinden. Daarna wordt de buis verstopt, de hond ziet dus niet meer dat je hem weggooit, hij moet echt zelf gaan zoeken. Wanneer het speuren goed gaat, wordt het ‘melden’ getraind: de hond moet rustig aangeven dat hij de buis gevonden heeft zonder hem aan te raken. Pas wanneer de begeleider het aangeeft mag de hond zijn beloning pakken.

“het spel wordt nu serieus”

Als dat allemaal goed gaat wordt het buisje geurloos gekookt. En dan begint het echte werk. Geuren die de hond moet aanleren, zoals de geur van een stof die in explosieven wordt gebruikt, worden gekoppeld aan het buisje. Het spel wordt nu serieus.

Door elke dag te trainen met verschillende geuren en geurcombinaties wordt en blijft Arak een betrouwbare speurhond. Iedere twee jaar moeten Chris en Arak examen doen, er mag dan niets fout gaan. Oefening baart kunst! Chris en Arak vormen samen een fantastisch team.

defensie.nl/marechaussee



even uitrusten ...



TEAM LOGISTIEK

Zie je deze foto van ons logistieke team? Dit is de enige van de vijftig die gelukt is... Dat komt omdat ze geen seconde stil kunnen staan! Met z'n vijven sturen ze dagelijks pakweg 100 pakketten en pallets naar onze klanten in binnen- en buitenland, testen ze onze producten, assembleren ze armaturen en verwerken ze de retouren. Elke dag leggen ze samen zo'n 50 kilometer af tussen de stellingen van onze magazijnen. Waar zouden we zijn zonder deze mannen!

AAN TAFEL MET ... MICHEL VAN DER STROOM

ACCOUNTMANAGER
TECHNISCHE UNIE

tekst: Joyce Motshagen
fotografie: Vincent van der Velde

Hoe lang werk je bij Technische Unie?

Na een aantal jaren als elektricien gewerkt te hebben ben ik 18 jaar geleden bij Technische Unie aan de slag gegaan. Ik ben begonnen als commercieel medewerker binnendienst. Ik heb 5 jaar op het licht-blok gewerkt, en daarna 5 jaar op het elektro-blok. Daarna ben ik verder gegaan als coördinator van het service center in Utrecht. In al die jaren heb ik veel klanten leren kennen. In mijn nieuwe functie als accountmanager kom ik nu bij die klanten over de vloer. Het is heel leuk om te zien hoe die bedrijven en hun dagelijks werk eruit zien.

Wat is je werkwijze?

Ik ken de meeste klanten natuurlijk al jaren, in die tijd heb ik een goede band met ze opgebouwd. Ze weten me te vinden als ze op zoek zijn naar een oplossing. In meer dan de helft van de gevallen volgen ze mijn advies op. We werken bij Technische Unie met talloze leveranciers. Ik weet natuurlijk niet alles van elke leverancier, maar door nauw contact te houden houd ik mezelf goed op de hoogte. Ik weet bij wie ik moet zijn. Betrouwbare leveranciers die op een persoonlijke en duidelijke manier met mij en mijn klanten omgaan hebben mijn voorkeur. Nee is ook een antwoord, duidelijkheid is het belangrijkste. Als je weet waar je aan toe bent kan je een goede beslissing nemen. Gelukkig ben ik bij Technische Unie vrij om zelf mijn partners te kiezen, zo kan ik altijd met een goed gevoel mijn klanten van dienst zijn. Je merkt dat als je een persoonlijke band met mensen opbouwt, gesprekken veel meer over de inhoud kunnen gaan in plaats van over de prijs. Dat doe ik natuurlijk niet in mijn eentje. De baliemedewerkers en chauffeurs zijn mijn extra ogen en oren!

Met wat voor projecten ben je bezig?

Dat is heel divers. Mijn klantenpakket bestaat uit grote spelers en ZZP'ers. De projecten en vragen zijn dus ook heel divers. Zo kan ik de ene dag brainstormen over smart lighting in het Spoorwegmuseum, de volgende dag help ik een installateur met vragen over schakelklokken of denk ik mee over de verlichting in een partycentrum. Over het algemeen zie je dat de installateur zo druk is dat hij tijd tekort komt om zijn kennis op peil te houden. De kennis van nieuwe technologieën maar ook wetgeving kan zeker nog wat aandacht gebruiken. Wij kunnen ze gelukkig goed ondersteunen, bijvoorbeeld door ze te informeren over nieuwe ontwikkelingen en het verzorgen van lichtplannen.

Wat zijn de toekomstplannen van Technische Unie

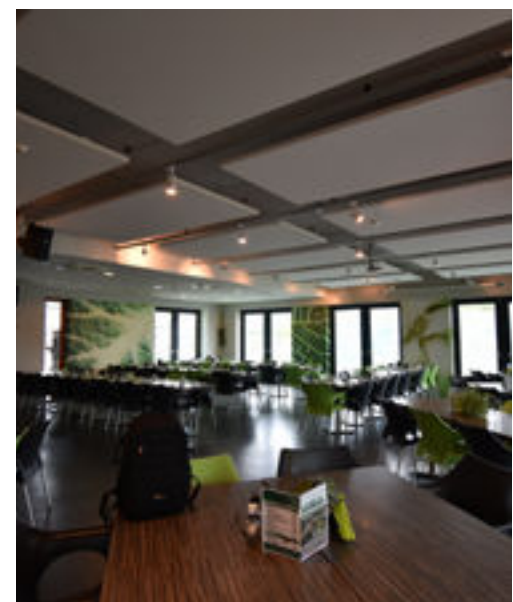
Technische Unie is natuurlijk druk bezig met groeien en verder professionaliseren zodat onze klanten zo efficiënt mogelijk kunnen werken, op het juiste moment op de juiste plaats zijn. Voor mijn vestiging is vooral de relatie met de klant en de tevredenheid van de klanten heel belangrijk. We ontzorgen de klanten zodat ze hun werk zo efficiënt en prettig mogelijk kunnen doen. Daarnaast organiseren we zelf leuke evenementen, voor volgend jaar staat bijvoorbeeld weer een fietsdag gepland rondom de Vuelta. Dat brengt installateurs en leveranciers bij elkaar en is vooral heel gezellig!

technischeunie.nl



MOOI PROJECT BROEKERVEILING

In Museum Broekerveiling in Broek op Langedijk kan je zelf het Hollandse verhaal over tuinders en handel bij de oudste doorvaarveiling ter wereld beleven. In sommige delen van het museum is al eerder Interlight verlichting geplaatst. De verlichting in de 3-fase rails in de expositieruimte moest nog vervangen worden. Men heeft gekozen voor Interlight Play® spots, zodat de lichtkleur en lichthoeveelheid perfect afgestemd kan worden op de tentoongestelde objecten. Ook in het restaurant zijn Play® spots geplaatst, de warm witte lichtkleur zorgt voor een gezellige sfeer! De Play® spots zijn geleverd door **bedrijfsverlichting.nl**.



CAMICRO®

IDEAAL VOOR DE BADKAMER

Onze kleinste LED spot ooit. De Camicro® spot heeft een doorsnede van slechts 50mm en is 35mm hoog. Ook de bijgeleverde driver is klein zodat deze makkelijk door het kleine inbouwgat in het plafond past. Onderschat deze micro driver niet: Perfect dimbaar en een levensduur van minimaal 50.000 uur! De Camicro is leverbaar in vaste en kantelbare uitvoering, met een stoere mat witte en mat zwarte afwerking. IP44 geclassificeerd, dus ideaal voor de badkamer (zone 2), maar ook zeker op zijn plaats in woningen, restaurants, hotels en kantoren!

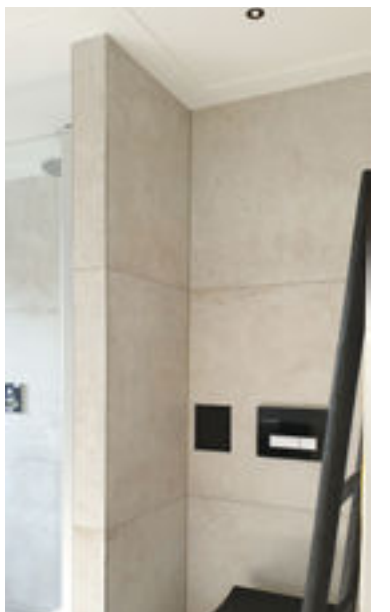
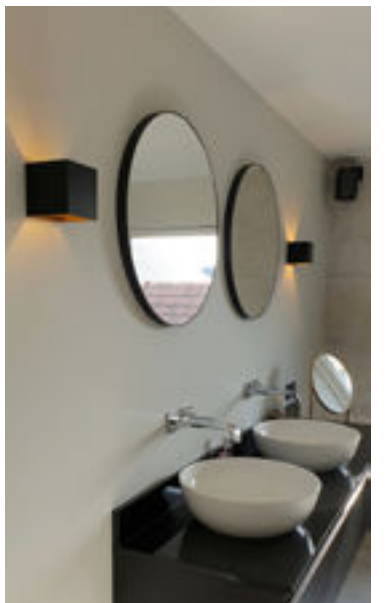
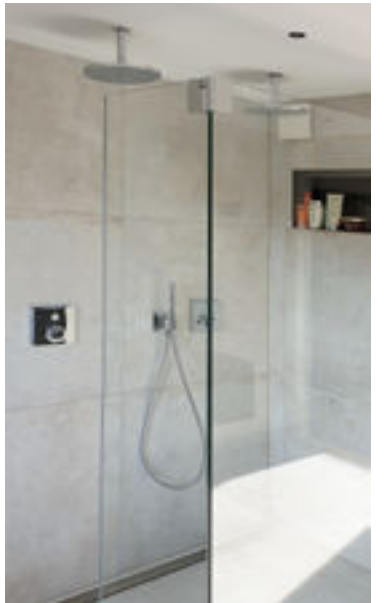
koopmaninterlight.nl/camico



slechts 50mm doorsnede!



Badkamer gerealiseerd door Meijrink Montage | Houten



XION®

INTERLIGHT TRI-PROOF KRACHTPATSER

De Xion® is een tri-proof armatuur, wat inhoudt dat hij bestand is tegen water, stof en chemicaliën. Het armatuur is gemaakt van aluminium en slagvast glas en de IP69K classificering zorgt ervoor dat hij bestand is tegen hoge temperaturen en reiniging onder hoge druk. De Xion is daarom ideaal voor gebruik in onder andere veestallen, fabriekshallen en autowasstraten. Hier toegepast in de nieuwe truck wasstraat van Van Overveld in Etten-Leur.

koopmaninterlight.nl/xion



4.000K
IK10
IP69K
120/150cm



NIEUWE SPELER

PEUGEOT e-208

Een geheel nieuwe Peugeot 208 is op zichzelf al een bijzondere gebeurtenis, maar Peugeot presenteerde eerder vandaag ook meteen de elektrische e-208. Die compacte Fransman is met name bijzonder omdat-ie zo lekker gewoon is gebleven. Juist het feit dat de e-208 ‘gewoon’ een versie is van de reguliere 208, maakt hem zo bijzonder. Peugeot zet deze versie gewoon tussen de overige varianten op de motorenlijst, besteedt niet eens een apart persbericht aan de EV en lijkt daarmee te onderstrepen dat de elektrische auto definitief als normaal kan worden beschouwd.

De e-208 is door de Renault Zoe niet de eerste elektrische hatchback in het B-segment, maar wel de eerste elektrische auto in dit segment die op het oog nauwelijks te onderscheiden valt van benzine- en dieserversies. Zelfs wie naar een laadklep gaat speuren komt bedrogen uit, want het toedienen van stroom gaat via hetzelfde luik waar bij andere varianten het vulpistool in verdwijnt. Een dichte neus schittert door afwezigheid, zodat eigenlijk alleen logo’s en wielen verraden dat hier een 208 met een accupakket staat. Ook zijn er in de grille kleine elementjes in carrosseriekleur aangebracht en is de e-208 voorzien van, jawel, ‘dichroïsche” Peugeot-leeuwen op neus en kont: de logo’s zouden afhankelijk van de lichtinval van kleur veranderen. De getoonde blauwe e-208 is overigens een GT-versie en daarom uitgerust met grote wielen, wielkastverbreeders, led-koplampen en nog wat verfraaiingen.

340 KM

Dat accupakket heeft een capaciteit van 50 kWh, waarmee de 208 volgens de WLTP-cyclus 340 km moet kunnen afleggen. Ter vergelijking: de Hyundai Kona Electric komt op 64 kWh volgens dezelfde cyclus 449 km ver. Als we ervan uitgaan dat de volledige capaciteit wordt benut zou dat net iets meer dan 7 km per kWh zijn, terwijl de 208 bij dezelfde theoretische omstandigheden 6,8 km ver komt op één kWh. Het feit dat de Hyundai door z’n grotere accupakket verder komt is duidelijk, maar voor een compacte hatchback is het bereik van de 208 zeer verdienstelijk.

“220 LITER” ACCU

Peugeot verdient bovendien een compliment voor de manier waarop de batterijen zijn weggewerkt. Het accupakket neemt 220 liter ruimte in beslag, maar is bij het e-CMP-platform volledig verwerkt in de bodemplaat. Het interieur blijft dus volledig ongemoeid en zelfs de kofferbak is even groot als bij iedere andere 208.

Zoals het een goede EV betaamt, is de e-208 in staat om het accupakket te koelen om de actieradius te verlengen en de laadtijd te optimaliseren. Dat opladen kan bij een regulier stopcontact, maar gaat aanzienlijk sneller als er een wallbox wordt geïnstalleerd. Met driefasenspanning en 11 kW moet een laadtijd van 5 uur en 15 minuten dan binnen bereik liggen, met 1-fase en 7,4 kW staat daar 8 uur voor. Het merk heeft vertrouwen in de levensduur van de stroomopslag en geeft de garantie dat na 8 jaar of 160.000 km nog zeker 70 procent van de capaciteit beschikbaar moet zijn. Aan een snellader moet de accu onder optimale omstandigheden binnen een half uur weer voor 80 procent zijn gevuld.

NORMAL, SPORT OF ECO

Snel opladen is leuk, maar de auto moet zelf natuurlijk ook enigszins vooruit willen. Dat blijkt het geval, dankzij een elektromotor die 100 kW/136 pk en 260 Nm levert. Wie er vol voor gaat, kan daarmee in 8,1 seconden van 0 naar 100 schieten. Daarvoor dient rijmodus ‘Sport’ te zijn ingeschakeld. Als bereik belangrijker is dan sprintsnelheden, kan beter voor ‘Normal’ of ‘Eco’ worden gekozen, de twee andere rijmodi. De mate van regeneratie laat zich apart instellen via de bedieningshendel van de ‘automaat’, zij het in slechts twee verschillende standen.

bron: Autoweek



ABL

eMH2
22kW / 11kW
Instelbare laadstroom

LAADSTATIONS VAN ABL

De eMH2 wallbox is onze slimme, aantrekkelijk vormgegeven laadoplossing voor thuis en (semi) publieke toepassingen.

Door het donkere glazen front worden pictogrammen met gekleurde achtergrondverlichting zichtbaar om de actuele oplaadstatus aan te geven.

De geïntegreerde RFID-module zorgt voor snelle en veilige toegang.

De eMH2 is zowel met kabel als met contactdoos leverbaar met een laadvermogen van maximaal 22 kW.

De wallbox is standaard voorzien van een geïntegreerde Type A RCCB- en DC 6 mA foutstroomdetectie. Een extra Type B RCCB is daarom niet vereist.

De wallbox eMH2 (master) heeft tevens de mogelijkheid om meerdere eMH2 wallboxen (slave) te koppelen.



ABL



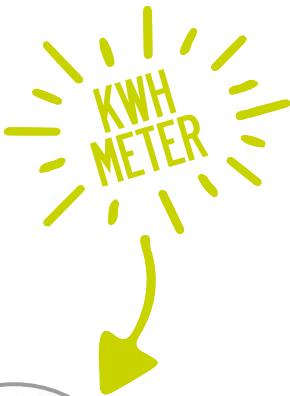
ABL
eMH2
22kW / 11kW

Zichtbare Kwh meter
Backoffice
Met kabel
Instelbare laadstroom



ABL
eMH2
22kW / 11kW

Zichtbare Kwh meter
Backoffice
Met contactdoos
Instelbare laadstroom



HULP NODIG?

Hulp nodig bij het selecteren van het juiste laadstation voor jouw EV? Kijk dan op onze site voor de keuzehulp.

koopmaninterlight.nl/laadstationkeuze

MOOI PROJECT UMC UTRECHT

In het kader van het UFOund project in het UMC Utrecht is onze smart lighting oplossing Thingq® uitgebreid getest. Men was op zoek naar een oplossing voor asset-tracking, maar al snel werd het project uitgebreid met andere functies die het Thingq systeem biedt, zoals indoor navigatie en klimaatmonitoring.



1^e THINQ SMART LIGHTING PROJECT IN UMC UTRECHT

Iets kwijt zijn, kan behoorlijk vervelend zijn. In ziekenhuizen is het meer dan vervelend, het ontbreken van rolstoelen, bedden en infuuspompen kan de kwaliteit van de zorg belemmeren. Omdat patiënten, personeel en materiaal zich vaak verplaatsen tussen afdelingen van het ziekenhuis, is het organiseren van de ziekenhuislogistiek in de praktijk een uitdaging. Universitair Medisch Centrum Utrecht heeft binnen het project UFOund een MATriX pilot opgestart om te onderzoeken hoe dit soort problemen aangepakt kunnen worden.

Het projectteam van het UMC Utrecht ging op zoek naar een manier om de apparatuur te taggen en via een netwerk te kunnen volgen. De te renoveren afdeling “Kikker” werd omgetoverd tot Internet of Things speeltuin.

De oplossing: Thing®—enabled by Ingy. Thing® is gebaseerd opde revolutionaire slimme verlichtingstechnologie van Ingy. Door samenwerking met de voor deze pilot geselecteerde portal partners GOOEE, Systematic en Indoo.rs is een breed scala aan mogelijkheden ontstaan, zoals asset-tracking, bezettingsgraadanalyse en indoor navigatie.

De upgrade van de verlichting is niet duurder dan een normale upgrade naar led-verlichting (die toch gepland was) en betaalt zichzelf terug op basis van de bespaarde energie. Nadat de verlichting met geïntegreerde Ingy technologie geïnstalleerd is, kan het mesh-netwerk een breed scala aan IoT-toepassingen ondersteunen. Omdat het is geïntegreerd in de verlichting zijn er geen additionele installatiekosten. De sensoren worden via het armatuur gevoed, dus geen gedoe meer met het vervangen van batterijen.



Het systeem is voor deze pilot gekoppeld aan de Systematic portal van het UMC Utrecht. Deze software maakt de data visueel. Zo kan een verpleegkundige bijvoorbeeld snel een rolstoel of een infuuspomp traceren. Het systeem werkt ook met draad- en batterijloze drukknoppen. Deze kan je plaatsen waar je maar wil, en de functie geven die je maar wil.

Denk bijvoorbeeld aan een knop om te melden dat een bed verschoond moet worden of als een bepaalde voorraad moet worden aangevuld. De taken die eruit voortvloeien worden zichtbaar in de portal en op handhelds van medewerkers zodat meteen actie kan worden ondernomen.

Dankzij de bijzondere samenwerking tussen partijen uit verschillende branches is een systeem ontwikkeld dat eindeloze mogelijkheden biedt voor gebouweigenaren. Het systeem leidt tot de operationele en financiële voordelen waar het UMC Utrecht naar op zoek was, en meer! De komende maanden wordt het onderzoek uitgebreid met pilots op operationele afdelingen.

koopmaninterlight.nl/umc

THINQ

Wat is asset tracking?

Het ‘tracken’ van ‘assets’ is letterlijk het volgen van mensen en/of middelen. Een ‘asset’ wordt voorzien van een tag, een soort zender die zijn identiteit uitzendt en dat signaal wordt opgepikt door het netwerk waarbinnen de tag zich bevindt. Door de afstand van het signaal te meten ten opzichte van de sensor die het bericht oppikt kan je precies zien waar de tag zich bevindt. Dit systeem wordt gebruikt om inzicht te krijgen in voorraden, zicht te hebben in het ‘waar’ (waardevolle) middelen zich bevinden om processen te optimaliseren en voorraden tot het daadwerkelijk benodigde niveau terug te brengen.



VERLICHTING VOOR ZORGINSTELLINGEN

Goede verlichting is essentieel in de zorgsector. Het heeft invloed op de ervaringen van patiënten, bezoekers en zorgverlenend personeel. LED verlichting in de zorg is dus niet alleen maar een duurzame keuze, het kan de zorgomgeving verbeteren! Naast de door de NEN opgestelde normen voor lichthoeveelheid zijn ook lichtkleur, verblindingsfactor en het zogenaamde flicker percentage erg belangrijk. Door fris wit licht te combineren met goede sfeerverlichting creëer je een prettige omgeving. Bij de keuze van een LED driver is het flicker percentage belangrijk, lees hierover meer op pagina 44. We hebben verschillende armaturen in ons assortiment die aan de hoge eisen van de zorgsector voldoen. Naast standaard armaturen kan je ook kiezen voor Thinq smart lighting, een volledig draadloos lichtsturingssysteem dat indien gewenst met het internet verbonden kan worden.

koopmaninterlight.nl/zorg



Meer lichtadvies nodig? Neem dan contact op met een van onze accountmanagers via koopmaninterlight.nl



EASFIT+ LED PANEEL

60x60cm | 120x30cm

36W | 40W
3.000K | 4.000K
3.600LM | 4.000LM
50.000 UUR
5JR GARANTIE
SAMSUNG LED CHIPS



CAMITA DOWNLIGHTS

11cm | 14cm | 18cm | 24.5cm | 30cm

3.000K | 4.000K
8W | 11W | 15W | 20W | 40W
50.000 UUR
5JR GARANTIE



THINQ LED PANEEL

60x60cm

CIRCA 120LM PER WATT
50.000 UUR
5JR GARANTIE
SAMSUNG LED CHIPS
AANWEZIGHEIDS DETECTIE
DAGLICHT COMPENSATIE



DREAM LED PANEEL

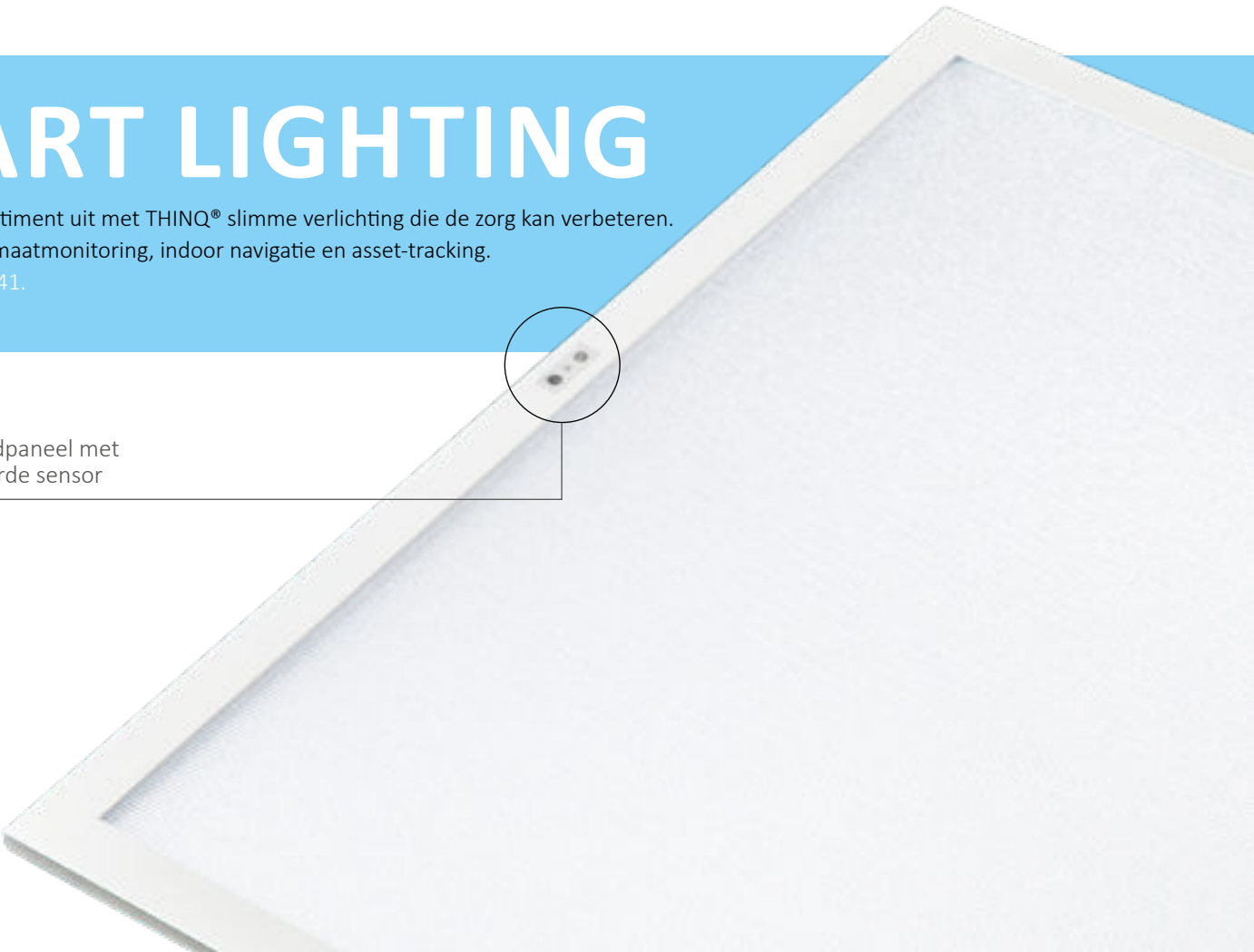
60x60cm | 120x30cm

28W | 28W
3.000K | 4.000K
3.500LM | 3.606LM
50.000 UUR
5JR GARANTIE
SAMSUNG LED CHIPS

SMART LIGHTING

We breiden ons assortiment uit met THINQ® slimme verlichting die de zorg kan verbeteren. Bijvoorbeeld door klimaatmonitoring, indoor navigatie en asset-tracking. Zie ook pagina 40 en 41.

THINQ® ledpaneel met geïntegreerde sensor



WAT IS FLICKER?

Steeds meer Interlight armaturen worden geleverd met een no-flick driver. Flicker (trillingen in het licht) kan hoofdpijn, concentratieproblemen en zelfs epileptische aanvallen veroorzaken. Door te kiezen voor een no-flick driver voorkomt u deze problemen. Zeker in situaties waar mensen vele uren per dag gebruik maken van de verlichting, zoals in kantoren, ziekenhuizen en scholen, is een no-flick driver een must.

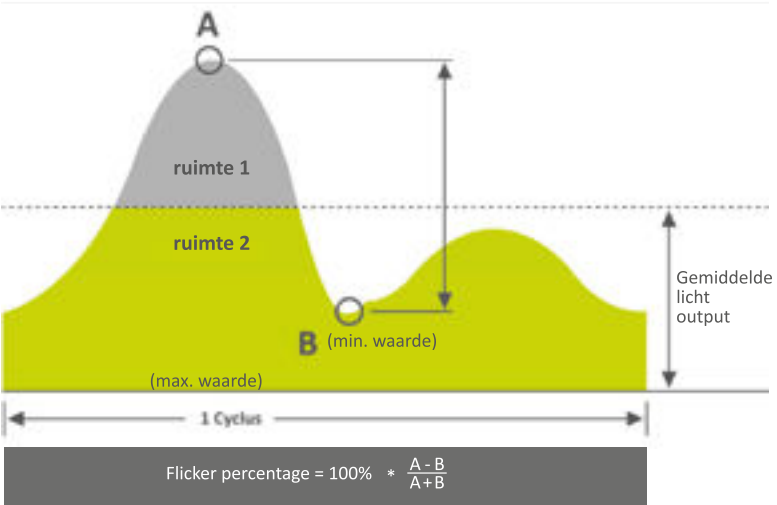


FLICKER EN NO-FLICK DRIVERS

Drivers van LED armaturen zorgen ervoor dat wisselspanning wordt omgezet in gelijkspanning door middel van een zogenaamde gelijkrichter. Wanneer de driver van onvoldoende kwaliteit is verloopt deze omzetting niet goed waardoor flicker ontstaat. Volgens de norm (IEEE 1789 2015) wordt een flickerpercentage boven de 35% als hinderlijk ervaren en is dus niet acceptabel. Een percentage lager dan 35% ervaar je niet bewust, maar kan nog steeds invloed hebben. Een percentage lager dan 15% is wenselijk omdat er dan geen effecten zijn op de mens.

NO-FLICK DRIVERS

De drivers waarvan wij vermelden dat ze “no-flick” zijn hebben een flickerpercentage lager dan 5%.



Greep uit onze no-flick drivers:



Interlight DALI2 driver
1100mA/53W
IL-D53DALI2



Interlight driver dimbaar
230V/180mA
IL-DC9DNF



Philips DALI driver
230V 1100mA
IL-D595PDALI



Leo van den Berg | De Garde | Hellevoetsluis

INTERLIGHT 30W PLAY® TRACKS



ADVIES NODIG?

WIJ ZIJN ER VOOR JE

Rogier, Peter, Gerard en Rody staan altijd voor je klaar! Ze helpen je graag met het kiezen van de juiste producten, het maken van lichtplannen en het verzorgen van demo's. Ze komen graag naar je toe maar je bent natuurlijk ook welkom in onze showroom, dan zetten ze gelijk een lekker kopje koffie voor je!

koopmaninterlight.nl/afspraak

Vindbaar zijn in de Google zoekmachine wordt tegenwoordig bijna met de dag moeilijker. Omdat steeds meer bedrijven, zzp'ers en freelancers hun eigen website hebben, is het de kunst om op die eerste pagina met zoekresultaten van Google terecht te komen, of beter nog, in de eerste 5 resultaten. Maar hoe doe je dat, beter vindbaar worden?

Een goede vindbaarheid in Google valt of staat met het schrijven van goede SEO (Search Engine Optimization) teksten. Hier hoef je geen ultieme tekstschrijver voor te zijn, maar je moet wel weten wie je doelgroep is en waar ze naar op zoek zijn. Op basis hiervan kun je zoektermen gaan vormen die je in de teksten op je website kunt verwerken. Denk daarnaast goed na over het doel waar je bepaalde teksten voor schrijft. Wil je bijvoorbeeld iets verkopen? Of wil je dat mensen zich aanmelden voor een nieuwsbrief of je volgen op een social media kanaal.

De zoektermen die je gebruikt zijn afhankelijk van je onderwerp en welke termen het goed doen binnen jouw branche. Hou hierbij in gedachte dat de meeste mensen 1 tot 3 zoektermen gebruiken in Google. Je kunt zodoende een hoofdzoekwoord formuleren met 2 tot 3 ondersteunende zoekwoorden. In de verlichtingsbranche zou je dan kunnen denken aan LED als hoofdzoekwoord en verlichting en dimbaar als ondersteunende woorden. Vervolgens kun je deze zoektermen gaan verwerken in een tekst. Gebruik je zoektermen overigens wel met mate, gebruik je hoofd- en ondersteunende zoekwoorden maximaal 2 tot 3 keer per 500 woorden.

Op deze manier heeft Google een duidelijk beeld van waar de tekst over gaat en ziet vervolgens dat jij kunt bieden waar veel mensen naar op zoek zijn. Houd je teksten wel kwalitatief. Ga niet schrijven op basis van zoektermen, maar kom met een inhoudelijk verhaal waar je bezoekers iets aan hebben. Verwerk hier vervolgens strategisch je zoektermen in. Hoe relevanter jouw content voor je doelgroep is, hoe makkelijker je vervolgens opvalt tussen de massa en hoe hoger Google je website indexeert. Binnen no time sta je tussen de eerste 5 zoekresultaten!



Een gemiddelde website bevat heel wat pagina's. Het is niet direct nodig om deze in z'n geheel SEO te maken ofwel vol te proppen met zoektermen. Richt je vooral op de pagina's die voor jou het meest belangrijk zijn en waar jij écht op gevonden wil worden. Denk hierbij in ieder geval aan je homepage of bijvoorbeeld landingspagina's voor een specifiek product of een dienst. Verder is het een goed idee om SEO toe te passen op de titels en omschrijvingen van je pagina's, dit is namelijk het eerste wat iemand ziet die op Google zoekt waardoor men eerder geneigd zal zijn op jouw url te klikken.



Google kijkt naar meer zaken dan alleen zoektermen in jouw teksten. De 6 beste tips voor een betere optimalisatie voor zoekmachines vind je hieronder.

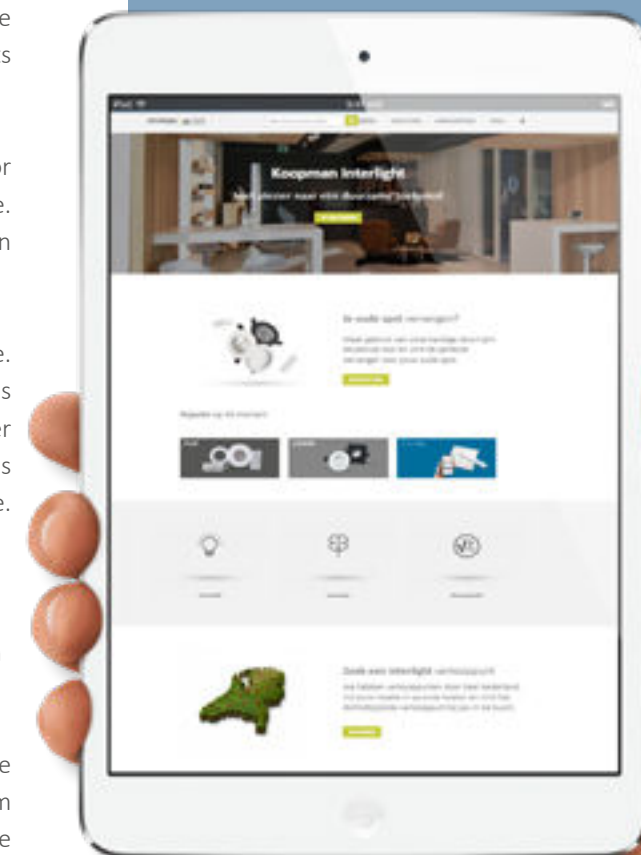
- 1 Het is verstandig om je website in je CMS hiërarchisch in te delen met H1 als hoofdtitels en H2 t/m H6 als subtitels. Je creëert daarmee een duidelijke structuur op je pagina's, iets waar zoekmachines van houden.
- 2 Maak gebruik van url's die logisch zijn, niet alleen voor je bezoekers maar vooral ook voor een zoekmachine. Denk hierbij aan www.website.nl/info in plaats van www.website.nl/categorie-4/node-1532/123566_4721.asp
- 3 Interne links zorgen ook voor een betere rating in Google. Als er gelinkt wordt naar een pagina dan ziet Google dit als een stem. Hoe meer links naar een pagina hoe belangrijker Google de pagina gaat vinden. Of dit intern of extern is maakt in dat opzicht niet uit, dus doe er je voordeel mee.
- 4 Maak meer gebruik van Media op je pagina's. Video's en afbeeldingen zorgen ervoor dat bezoekers langer op een pagina blijven hangen. Voor Google is dit een indicatie van kwaliteit van een pagina.
- 5 Zorg voor een responsive website. Een mobielvriendelijke website is één van de meest onderschatte manieren om je website voor zoekmachines te optimaliseren. Heeft je website geen mobiele weergave, dan zul je door mobiele gebruikers ook niet gevonden worden in de zoekresultaten.
- 6 Ga bij het optimaliseren van je website niet over één nacht ijs. Neem gerust je tijd. Zo kun je in het klein beginnen, bijvoorbeeld op 1 pagina en kijken wat dit je oplevert in bezoekersaantallen en pageviews ten opzichte van de rest van je website. Dit is goed te meten met een gratis service als Google Analytics.

Kun je wel wat extra hulp gebruiken bij het bedenken van de beste zoektermen? Er zijn verschillende online tools beschikbaar die je ook kunnen vertellen hoe goed een zoekterm scoort in Google.

Tip van Vincent



keywordseverywhere.com
neilpatel.com/nl/ubersuggest
keywordtool.io



CATALOGUS OF MAGAZINE AANVRAGEN?

Wil je meer exemplaren van ons magazine ontvangen om uit te delen? Neem dan even contact met ons op via koopmaninterlight.nl/aanvragen. Daar kan je ook laten weten of je het magazine in het vervolg gratis bij je thuis of op het werk wil ontvangen. Ook kan je onze catalogus, die wij twee keer per jaar uitbrengen, hier aanvragen.

koopmaninterlight.nl/aanvragen



WIL JIJ MET JE BEDRIJF & PROJECT IN ONS MAGAZINE? MELD JE DAN AAN

Wij zijn altijd op zoek naar mooie nieuwe projecten waarin onze producten verwerkt zijn. Heb je zelf een tof project met Koopman Interlight producte uitgevoerd, laat het ons weten!

koopmaninterlight.nl/projectaanmelden

COLOFON

Deze HELDER® is een uitgave van
Jacs. Koopman B.V.
Molenvliet 2
3961 MV Wijk bij Duurstede

Redactie

Joyce Motshagen
j.motshagen@koopmaninterlight.nl

Vormgeving

Mark Reiff
m.reiff@koopmaninterlight.nl

Fotografie

Vincent van der Velde
v.vandervelde@koopmaninterlight.nl

Oplage 3.000

Aan de in Helder® geplaatste teksten en afbeeldingen kunnen geen rechten worden ontleend. Wijzigingen in prijzen en assortiment voorbehouden. Helder® is met de uiterste zorg samengesteld, fouten zijn echter niet volledig uit te sluiten. Overname van deze artikelen is alleen mogelijk met toestemming van de redactie.



H

KOOPMAN  **INTER
LIGHT**

JACS. KOOPMAN B.V. | Molenvliet 2 | 3961MV Wijk bij Duurstede | 0343 59 22 22 | info@koopmaninterlight.nl | **KOOPMANINTERLIGHT.NL**