

S

SAMEN SALO

NR 2 | JULI 2024

06 Geberit 150
years of tomorrow

08 Nieuw in het
assortiment: Ramonsoler

16 Een spetterende dag
vol actie!

Verbinding is het
magische woord

SALO
VOOR INSTALLATEURS



Hallo,

Wat een eer, en hoe leuk om hiervoor gevraagd te zijn. Het was al een succes na mijn intense en openhartige gesprek met Bertine van Betekst.

En dan, ons bedrijf dat dit jaar “60 jaar” bestaat, en dat doe je niet alleen. Mijn medewerkers Willem & Vincent, die alweer 26 jaar in dienst zijn. En mijn toekomstig opvolger Fosse, die het ook al zo goed doet. Verbindingen leggen, en elkaar versterken.

En als we het over een goede verbinder hebben, denk ik gelijk aan onze leider van SALO: Marcel Wijnstekers. Want wat is dit een geweldenaar. SALO is onder zijn leiderschap opgeklommen van keukendivisie naar Champions League. En daar is een hoop energie ingestoken.

Marcel heeft een gave om te verbinden, een geboren leider zonder sterallures. SALO is destijds door een nare periode gegaan en stond dan ook flink op zijn grondvesten te schudden. Veroorzaakt door een paar boze en gefrustreerde geesten. Marcel bleef gedurende deze periode professioneel, hield de verbinding in stand met de goede en oprechte SALO-leden, hield vertrouwen, en wist dat eerlijk en integer uiteindelijk altijd overwinnen.. En zo geschiedde, de rotte appels eruit, en volle kracht vooruit: ‘De honden blaffen, de karavaan trekt voort’.

Hoe leuk om tijdens dit magazine ook onze andere topper Falco Wijnstekers te horen over zijn avontuur in Zweden, waar hij weer nieuwe verbindingen aangaat. Mooi hoor! Ik wens hem en zijn geliefde dan ook alle geluk en voorspoed toe.

Ook tijdens de ledenpanels waar ik vele jaren aan deel heb mogen nemen koester ik mooie herinneringen. Samen met diverse bedrijven qua grootte, maar ook qua DNA, luisteren naar elkaars ervaringen, reflecteren, en aansluitend een hapje en een glaasje. Leuk om te zien dat deze traditie word voortgezet door de jongere brigade van SALO-leden.

Wij als SALO doen ertoe, en zijn uniek..

Ik ben trots om al zo lang lid te mogen zijn van het prachtige SALO, met alle medewerkers die zo betrokken zijn, en het betekenis geven. Ik hoop dan ook nog jaren de verbinding met SALO te mogen ervaren.

*Cordiale groet,
Chris Dronkers*



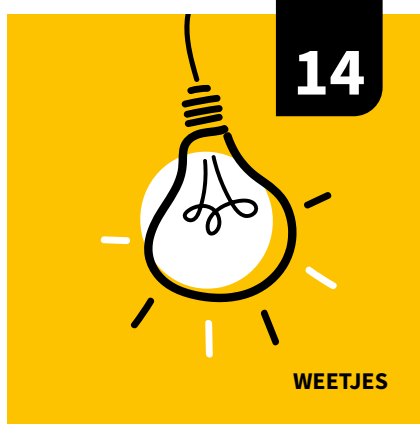
GEBERIT 150 YEARS OF TOMORROW



NIEUW IN HET ASSORTIMENT: RAMONSOLER



VERBINDING IS HET MAGISCHE WOORD



WEETJES



EEN SPETTERENDE DAG VOL ACTIE!

04 Kort nieuws

06 Geberit 150 years of tomorrow

08 Nieuw in het assortiment: Ramonsoler

09 Column: Natte boel

10 Verbinding is het magische woord

14 Weetjes

15 Puzzel

16 Het SALOlidmaatschap – alle voordelen op een rij

18 Een spetterende dag vol actie!

20 Onze emigratie naar Zweden

23 Kort nieuws

COLOFON

JAARGANG 1 | EDITIE 2024

Gastredacteur:
Chris Dronkers

Redactie:
Peter Meerman, Mariëtte Riesebosch,
Bertine Brookhuis

Fotografie:
Babiche Tervoort

Vormgeving:
De Reclamestudio

Drukwerk & verspreiding:
Global Mail B.V.



Niets uit deze uitgave mag worden veeleelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, geluidsband, elektronisch of op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.



Terug van weggeweest

Gianluca Piras begon 1 maart jongstleden – na een jaartje bij een andere groothandel te hebben gewerkt – als buitendienstmedewerker in Rayon Haarlem. “Ik ben echt heel blij om weer terug te zijn bij SALO,” vertelt Gianluca. “Toen SALO me belde met dit aanbod was de keuze snel gemaakt. SALO voelt nog steeds als familie.”

“Het mooie van SALO is dat verbinding net zo belangrijk is als verkoop,” vervolgt Gianluca. “Waar het bij andere groothandels om de omzet draait, draait het bij SALO voornamelijk om de ondersteuning en relatie. Natuurlijk breng ik acties en nieuwe producten onder de aandacht, maar alleen als ik denk dat dat meerwaarde heeft voor degene met wie ik in gesprek ben. Goede relaties onderhouden met de leden binnen mijn rayon staat voor mij voorop!”

Van binnen naar buiten

Mark Kruger begon vorig jaar als binnendienstmedewerker pv-panelen en leerde SALO in sneltreinvaart kennen. “Dat kun je wel zeggen,” lacht Mark. Na een krap jaartje binnendienst heb ik een kennismakingstraject gedaan in het magazijn en nu zit ik sinds maart in de buitendienst.” Die buitendienst is bekend terrein voor de voormalig automotive vertegenwoordiger. “Ik merk dat ik het face-to-face-contact gemist hebt,” zegt Mark. “Telefonisch en per e-mail kun je veel regelen, maar wanneer je iemand echt spreekt, praat dat toch een stuk makkelijker.”

Marks voornaamste focus ligt op het opbouwen van zijn rayon. “Kennismaken met bestaande leden en potentiële nieuwe leden bezoeken,” beaamt Mark. “We leveren steeds meer elektra en breiden het assortiment steeds verder uit. Voor de bouwvak wil ik zoveel mogelijk bezoeken afleggen. Om te blijven groeien heeft SALO – vanwege de vergrijzing – echt nieuwe aanwas nodig. Daar ga ik mijn uiterste best voor doen!”





Marcel 25 dienstjaren bij SALO

Afgelopen maandag 3 juni was de dag dat onze directeur Marcel Wijnstekers zijn 25 dienstjaren bij SALO erop had zitten. Deze 25 jaar heeft hij in 2 etappes volbracht, zodat er niet echt sprake was van een officieel jubileum, maar toch wel reden genoeg om hier even bij stil te staan.

Marcel is in 1986 begonnen en heeft de eerste 10 jaar diverse binnen- en buitendienst functies bekleed. Van 1996 tot en met 2008 heeft hij, in allerlei branches en op verschillende leidinggevende posities, zich bekwaamd en 'klaargestoomd' om de positie van directeur van SALO in te vullen. Sinds 2009 staat hij dus aan het roer van de altijd-in-beweging-nooit-saaie-inkoopvereniging SALO.

Tijdens een korte werkonderbreking rond koffietijd werd Marcel onder toeziend oog van een groot deel van het personeel kort toegesproken en kreeg hij hierbij een fraai presentje overhandigd. Onder het genot van een kop koffie met een heerlijk gebakje werd er nog even teruggeblikt op de afgelopen periode en kort stilgestaan bij wat de toekomst ons mogelijk zou kunnen brengen.

De Algemene Ledenvergadering 21 mei 2024

Dinsdag 21 mei jl. hield SALO haar jaarlijkse ledenvergadering. Na vorig jaar de vergadering in de nieuw geopende vestiging in Haarlem gehouden te hebben, verzamelden de leden zich weer op het vertrouwde Alkmaarse nest, het AZ/ AFAS Stadion. Een groot aantal leden had zich aangemeld voor de vergadering én uiteraard ook voor het heerlijke buffet wat voorgeschoteld werd.

Na de opening door de voorzitter en het behandelen van de ingekomen stukken door de secretaris werden de agendapunten één voor één besproken. Tijdens de toelichting op de verkorte jaarcijfers door ons hoofd financiële administratie, werd er al een tipje van de sluier opgelicht. Leden van SALO zijn natuurlijk altijd zeer geïnteresseerd in het resultaat van de vereniging.

Ook dit jaar had onze directeur weer goed nieuws voor de leden. Een winstuitkering van maar liefst 13,5% valt de SALO leden ten deel. Een resultaat waar bestuur, directie, personeel én zeker ook de leden trots op mogen zijn. Na afloop van de rondvraag werd iedereen uitgenodigd voor een drankje en een hapje in de gezellige lounge en werd er nog even gezellig nagepraat. Tevreden en voorzien van een SALO gereedschapsbak keerde iedereen weer huiswaarts.





■ **GEBERIT**

150
YEARS
OF TOMORROW

Geberit werd opgericht in 1874 en breekt door met het eerste kunststof spoelreservoir in 1952, zelfs toen al was het bedrijf een van de pioniers van de sanitairindustrie. De innovatieve producten voor sanitairtechniek en de badkamer zetten voortdurend nieuwe standaarden.



DE OPRICHTING

In augustus 1874 beveelt Albert Geberit zichzelf in de plaatselijke krant aan “bij een eerbaar publiek in stad en land voor al het werk dat hij in zijn beroep verricht”. De 24-jarige heeft net een werkplaats geopend in het oude stadscentrum van Rapperswil (CH) en biedt loodgieterswerk, bliksemafleiders en leidinginstallaties aan. Samen met zijn vrouw Josefina runt hij ook een winkel in huishoudelijke artikelen. Ze hebben zes kinderen.

DE PHOENIX

In 1905 vond Albert Geberit de Phoenix uit, de eerste stortbak die in Zwitserland werd gemaakt. De houten stortbak is bekleed met lood, de fittingen zijn gemaakt van messing en lood. Albert ontwikkelt de stortbak omdat hij zichzelf verwijt niets te hebben gedaan “tegen de bacillendragers” van difterie, waaraan drie van zijn kinderen stierven. Op dat moment was nog niet te voorzien dat de houten stortbakken de drijvende kracht achter de groei van het bedrijf zouden worden.



HET EERSTE INBOUWRESERVOIR

De ontwikkeling van een kunststof inbouwreservoir dat in de muur kan worden geïnstalleerd was een meesterwerk in 1964. Het ontwerp is betrouwbaar, het vulproces is stil en het materiaal is bestand

tegen veroudering en corrosie. Door de technologie achter de muur te verbergen, verandert het inbouwreservoir het uiterlijk van badkamers wereldwijd: badkamers krijgen steeds meer een huiselijk karakter. Tegenwoordig is het inbouwreservoir voor gemonteerd in veel Geberit inbouwelementen en installatiesystemen.

HET EERSTE INSTALLATIESYSTEEM

Geberit streeft ernaar het leven van installateurs gemakkelijker te maken. Daarom bestudeert het bedrijf al sinds de jaren '60 installatiesystemen. Montagefix wordt gelanceerd in het midden van de jaren '70. Het maakt de ongecompliceerde montage mogelijk van metalen frames waaraan de loodgieter inbouwreservoirs, sanitaire toestellen en leidingen kan bevestigen. De hele constructie wordt vervolgens ingemetseld. Het zal echter nog ruim twee decennia duren voordat de voorzetwandtechnologie wereldwijd verspreid is.

DE EERSTE DOUCHEWC

Geberit erkent al vroeg de behoefte aan meer hygiëne en lanceert in 1978 Geberella, de eerste wc-bril met douchefunctie. Een jaar later kwam de Geberit-o-mat, het eerste complete systeem van het bedrijf, op de markt. Naast de douche met warm water beschikte de Geberit-o-mat al over extrafuncties zoals een warmeluchtföhn en een geurzuiveringsysteem. Geberit produceert beide apparaten volledig uit kunststof.

GEBERIT WORDT KERAMIEKPRODUCENT

De overname van de Finse Sanitec Groep is een grote stap: in één klap verdubbelt het personeelsbestand van Geberit tot ongeveer 12000 werknemers. Ook de productiefaciliteiten en keramische merken worden onderdeel van de Group. Dit opent een nieuwe wereld voor Geberit – de wereld vóór de badkamermuur. Vandaag de dag combineert Geberit met succes toonaangevende sanitaire technologie met keramische expertise en design. Enkele miljoenen toiletten, bidets, wastafels en urinoirs worden elk jaar geproduceerd in tien keramiekfabrieken in Europa. ■

Geberit door de jaren heen

2021	Flowfit aanvoersysteem
2019	SuperTube ruimtewinnend afvoersysteemS
2015	Overname Sanitec groep
2004	Overname Mapress
2001	Menno Portengen directeur Geberit Nederland
2000	Ontwikkeling GISeasy badkamermodule-systeem, NL
1999	Beursgang
1996	Installatiesysteem Duofix
1992	Opening Geberit infocentrum Nieuwegein, NL
1190	Eerste milieustrategie
1989	Mepla drinkwatersysteem
1989	Geluidsisolerend afvoersysteem
1984	Watersparen met spoelonderbreking
1979	Hemelwaterafvoer met onderdruk
1978	Eerste douchewc
1975	Eerste installatiesysteem
1973	Start van Geberit B.V. in Nederland
1971	Sovent in PE
1966	PE buizen
1964	Eerste inbouwreservoir
1956	PE afvoerprogramma
1956	Sifon- en afvoergarnituren van PE
1955	Uitbreiding naar Duitsland
1953	De derde generatie
1952	Stortbak van PVC
1905	Phoenix houten stortbak
1874	Oprichting van het bedrijf in Zwitserland



Nieuw in het assortiment:

Ramonsoler

SALO introduceert Ramonsoler; een toonaangevende internationale speler in de sanitair industrie. Ramonsoler begon in 1890 bescheiden met het vervaardigen van kranen voor wijnvaten. Al snel breidde Ramonsoler het assortiment uit met sanitaire en industriële kranen. Door de jaren heen heeft het bedrijf 115 patenten, gebruiksmodellen en ontwerpregistraties ingediend. Dankzij deze toewijding aan innovatie verwierf het bedrijf een leidende positie in de markt en wordt het merk wereldwijd erkend en gewaardeerd.

‘Meer dan een eeuw van innovatie en duurzaamheid’

DUURZAAMHEID ALS KERNWAARDE

Ramonsoler's toewijding aan duurzaamheid is ongeëvenaard. Ze produceren kranen die niet alleen uitblinken in design en kwaliteit, maar ook in milieuvriendelijkheid. Ongeveer 90% van de kranen is standaard voorzien van een waterbesparingssysteem dat tot 50% water bespaart zonder in te boeten op het comfort voor de gebruiker. Dit betekent echte en effectieve besparingen zonder dat er aanpassingen nodig zijn tijdens de installatie.

Daarnaast gebruikt Ramonsoler teruggewonnen messing voor de productie van hun kranen. Dit 100% recyclebare materiaal kan aan het einde van de levensduur van de kranen onbeperkt worden hergebruikt zonder kwaliteitsverlies. Andere onderdelen worden vervaardigd uit roestvrij staal en zelfs de plastic patronen kunnen worden gerecycled. Dit alles draagt bij aan een circulaire economie waarin materialen opnieuw worden gebruikt en de milieu-impact wordt geminimaliseerd.

INNOVATIEVE TECHNOLOGIE

Ramonsoler onderscheidt zich door de integratie van geavanceerde technologie in

hun producten. De kranen zijn ontworpen met oog voor detail en voorzien van de nieuwste eco-efficiënte technologieën. Deze technologieën zorgen niet alleen voor waterbesparing, maar ook voor een verbeterde gebruikerservaring. De kranen zijn eenvoudig te bedienen en bieden een consistente waterstroom, waardoor ze zowel praktisch als stijlvol zijn.

EXCLUSIEF BIJ SALO

Ramonsoler levert aan toonaangevende hotels wereldwijd en nu kunnen ook SALO-leden profiteren van de uitzonderlijke kwaliteit en het innemende design van dit wereldmerk. Dit is een unieke kans om projecten naar een hoger niveau te tillen. Ramonsoler is meer dan een merk; het is een belofte van kwaliteit, innovatie en duurzaamheid. Met een rijke geschiedenis, een wereldwijd bereik en een toewijding aan milieuvriendelijkheid, biedt Ramonsoler producten die verwachtingen overtreffen.

Als exclusieve distributeur in Nederland nodigen wij je uit om de unieke voordelen van Ramonsoler te ontdekken. Bezoek onze balie waar demo modellen staan of neem contact op voor meer informatie. ■





Natte boel

Onze hond Jazzy, een Australian Shepherd, heeft heel veel beweging nodig. Je kunt ons dan ook vaak met haar in de Kennemerduinen vinden. We proberen elke dag een route van een kilometer of vijf te lopen. Vorig jaar hebben de stormen een enorme kaalslag in het gebied aangericht. Zonde hoor, al die prachtige bomen plat, het zal heel wat jaren duren voordat het weer een beetje als voorheen wordt.

Nu kun je er bijna niet meer lopen door de regen. Normaal gesproken zou je zeggen: het staat blank na een regenbui. Maar het is veel erger dan dat; grasvelden zijn vijvers geworden en de bomen staan als in een mangrove met hun voeten in het water. Meerdere keren hebben we, ondanks waterdichte wandelschoenen, moeten omkeren omdat de paden onbegaanbaar waren.

Vorig jaar heb ik onze achtertuin, hoe noem je dat, verbouwd. Als professionele doe-het-zelver die ik ben, ziet het er strak uit en klopt alles. Nou ja... bijna alles. Om de boel niet door "Global Warming" te laten uitdrogen, heb ik een beregeningssysteem aangelegd. Supergaaf, geschakeld via het domoticsysteem. Ik kan het zo met m'n telefoon aan- en uitzetten. Ook als ik op vakantie ben. Fantastisch. Het werkt alleen niet. Te weinig flow en te weinig druk, zo bleek achteraf. Ik kan veel zelf, maar blijf een amateur hè. Met het advies van een SALO-lid ben ik begin van het voorjaar begonnen met het vervangen van een deel van de leidingen.

Dat is zo mooi van SALO. Chris Dronkers schreef het ook. De saamhorigheid, de bereidheid om elkaar belangeloos te helpen. Ik beheer twee WhatsApp-groepen met SALO-leden. SALOdorow voor de motorrijders en REMKO-specialisten, de naam zegt het al, is een groep leden die regelmatig de REMKO warmtepompen installeren. Al worden in de eerste groep ook lolletjes gedeeld, in beide groepen wordt advies gevraagd, kennis gedeeld, gereedschappen, materialen en handjes aan elkaar uitgeleend. Het is toch geweldig dat we elkaar zo kunnen helpen?

Binnenkort wordt de reclame op de SALO-vrachtwagens vervangen. Ja, die forse man met tattoos onder de douche verdwijnt uit het straatbeeld. We zijn nu op zoek naar nieuwe inspiratie. Iets ludieks, iets wat SALO in één zin omschrijft. Even hebben we gedacht aan de slogan "WC-brillen voor een schijtprijs! Bekijk ons assortiment op www.salo.nl." Zou dat tegenwoordig kunnen als reclameslogan? Mijn eerste werkgever had altijd de grootste lol als hij deze noemde. Wat had hij die graag als advertentie in de krant geplaatst. Maar dat was ruim 30 jaar geleden echt 'not done'. 'Geef vader een trap' in aanloop naar Vaderdag was al een gewaagde uitspraak, doelend op een huishoudtrap die bij ons in de bouwmarkt verkrijgbaar was. De slogan over WC-brillen zal het overigens niet worden. Het assortiment van SALO is natuurlijk veel groter dan alleen maar toiletzittingen.

De SALO-leden zelf zijn onze beste ambassadeurs. Jullie weten het verhaal van SALO het beste over te brengen. Veel nieuwe leden melden zich aan op advies van bestaande leden. Betere reclame kun je niet hebben. Dit jaar gaan we zeker het 1000ste lid inschrijven. Misschien kan één van jullie ons helpen de SALO-boodschap in één zin samen te vatten. Dan plakken we die op de vrachtwagens.

Oh ja, mijn beregeningsklus... die ligt al maanden stil. Het is veel te nat buiten om in de tuin te werken. ■

Peter Meerman

Verbinding is het magische woord

In 1994 werd Youp van 't Hek parttime inwoner van Bergen aan Zee. Er was een leiding te ontdooien en de benaderde loodgieter kwam voorrijden in een Porsche ... een gebeurtenis die door Youp herhaaldelijk werd gememoreerd in zijn voorstellingen. Die loodgieter is Chris Dronkers; de eigenaar van Dronkers Sanitair Loodgieters & Installatietechniek dat dit jaar haar 60-jarige bestaan viert.



Net als Youp, hecht Chris aan de club met wie hij is, de mensen met wie hij werkt en eet en lacht en slaapt. Verbinding ... dat is het magische woord. Verbinding betekent het steunen van elkaar en het delen van vreugde. Alles wat je aandacht geeft, groeit.

ALS IK LATER GROOT BEN ...

En dan te bedenken dat Chris helemaal niet de intentie had om zijn vaders bedrijf over te nemen. 'Ik had geen idee wat ik wilde worden als ik later groot zou zijn,' vertelt Chris. 'Eigenlijk heb ik dat nog steeds niet.' Chris lacht. 'Ik heb vele interesses; mode (vandaar dat vele SALO-medewerkers zich Chris herinneren als die jongen die altijd een vlekkeloos wit T-shirt droeg), reizen, psychologie. Het kon alle kanten op. Mijn vader stelde voor dat ik het eerst maar eens in de loodgieterij zou proberen. In zijn bedrijf. Dat heb ik gedaan, daar ben ik gebleven en daar heb ik geen moment spijt van gehad. Ik voel me verbonden met de klanten en daardoor voel ik me verbonden met het vak.'

TYPISCHE VERBINDER

Chris is een typische verbinder. Hij is empathisch, communicatief en heeft een natuurlijke neiging om samen te brengen, conflicten op te lossen en relaties te versterken. Niet vreemd dat dit als een rode draad door zijn leven loopt. 'Die verbinding zie je heel duidelijk tussen de verschillende generaties in het overnemen en doorgeven van het bedrijf van mijn vader naar mij naar Fosse de Vries – de zoon van mijn collega Willem die al 26 jaar bij ons in dienst is,' licht Chris toe. 'Daarnaast zijn er allerlei parallellen



te trekken zoals de vereniging met SALO en ESNW, de relatie met mijn lieve en talentvolle vrouw Nicole, de band met mijn klanten, met mijn vrienden, met Ibiza en met onze huisdieren.'

COMPLEX EN UITDAGEND

'Het bedrijf van mijn vader overnemen en overgeven aan een volgende generatie is een traditionele maar vaak complexe en uitdagende aangelegenheid,' aldus Chris. 'Bij het overnemen is het belangrijk dat je voelt dat je het vertrouwen krijgt van de vorige eigenaar. Hoe vaak komt het niet voor dat die nog een beetje rond blijft spoken en goedbedoelde adviezen blijft geven. Begrijpelijk, maar niet altijd stimulerend.'

PERSOONLIJK EN PROFESSIONEEL

'Bij het doorgeven van je bedrijf gaat het niet alleen om het vinden van iemand met de juiste vaardigheden en visie,' weet Chris, 'maar ook om het vinden van iemand die de waarden en cultuur

van het bedrijf op zijn eigen manier kan voortzetten. Het vinden van de juiste opvolger vergt niet alleen zakelijk inzicht, maar ook begrip van de persoonlijke en professionele dynamiek binnen het bedrijf, de familie en de klanten. Gelukkig heb ik in Fosse iemand gevonden die ik de voortzetting volledig toevertrouw.'

50 JAAR ESNW

Dronkers Sanitair Loodgieters & Installatietechniek bestaat dit jaar 60 jaar en is al sinds de oprichting betrokken bij SALO. 'We zijn ook al vanaf de oprichting van de Gaswacht (nu 50 jaar geleden) betrokken bij ESNW', vertelt Chris. 'Samen met 31 andere mede-eigenaren geven we richting aan deze organisatie. Het voelt als een grote familie. Iedereen die betrokken is bij ESNW is belangrijk om de ketting soepel te laten bewegen. Het is niet altijd eenvoudig om de neuzen van 32 eigenaren dezelfde kant op te krijgen, maar zolang je het algemeen belang voor ogen houdt, kom je een heel eind.' ►



Deze liefde heeft mijn wereld vergroot, mijn blik verhelderd, mijn gevoel verrijkt en mijn persoonlijkheid verstevigd.'

TOEVAL BESTAAT NIET

Natuurlijk is het niet altijd werk wat de klok slaat. 'En gelukkig maar,' beaamt Chris. 'Als ik mijn vrouw niet had ontmoet, had mijn leven er heel anders uitgezien.' Chris ontmoette Nicole voor het eerst toen hij 21 was. 'Ik ging een badkamer installeren bij een vriend en daar zag ik haar; toen nog zijn vriendin. Ik was tot over mijn oren onder de indruk, maar kon er geen kant mee op.' Gelukkig ontmoetten ze elkaar weer toen Chris 30 was. 'Heel toevallig,' vertelt hij, 'op een babyshower. Zij was vrijgezel. Ik was vrijgezel en zij stelde voor om samen naar een of ander feestje te gaan.'

MEER DAN GELUKKIG

'Daar had ik helemaal geen zin in,' bekent Chris, 'ik wilde gewoon met haar zijn. Dus stelde ik voor om in plaats van dat feestje samen iets te gaan doen. Ze stemde toe en ik zocht een etablissement uit in Amsterdam – ik was nog nooit buiten Alkmaar of Bergen geweest – en haalde haar op in mijn Porsche. Daar maakte ik nog een knullige opmerking over, maar dat heeft gelukkig geen weerslag gehad op het verdere verloop van onze relatie. Inmiddels zijn we 12,5 jaar meer dan gelukkig getrouwd. Deze liefde heeft mijn wereld vergroot, mijn blik verhelderd, mijn gevoel verrijkt en mijn persoonlijkheid verstevigd.'

4.000 WEKEN

'Datzelfde geldt voor de relaties die ik aanga met vrienden,' vervolgt Chris. 'Daarin ben ik kritisch. Waar ik vroeger met alle winden meewaaide, kijk ik nu goed naar de meerwaarde die vriendschappen mij opleveren. Dat klinkt misschien kieskeurig, maar we hebben gemiddeld maar 4.000 weken te leven in dit leven en die tijd wil ik ten volle benutten. Wat dat voor mij is? Ik wil mijn levenservaring maximaliseren door diepgaande



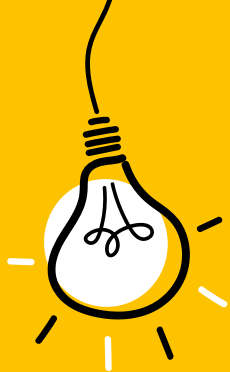
relaties aan te gaan, vriendschappelijk en professioneel. Ik streef naar persoonlijke groei en ontwikkeling. Ik omarm waardevolle ervaringen zoals het beleven van avonturen en het genieten van kleine momenten van vreugde en verbondenheid. Daarnaast streef ik naar een gezonde balans tussen werk, vriendschappen, vrije tijd en eigen tijd. Ik wil mijn tijd maximaliseren en tegelijkertijd zorgen voor fysiek, mentaal en emotioneel welzijn.'

LUISTER!

'Niet alleen voor mezelf, maar ook voor mijn dierbaren,' aldus Chris. 'Ik ben ervan overtuigd dat iedereen diep vanbinnen weet wat hij of zij nodig heeft. Ik weet ook dat het heel moeilijk is om naar die stem te luisteren. Als dat voor jou zo is, luister dan naar je dierbaren. Soms zien zij beter wat jij nodig hebt dan jij. Als ik mensen iets mee zou mogen geven, dan zou het dit zijn: Koester de waardevolle momenten in je leven. Volg je passies en streef naar een gezonde balans tussen werk, relaties en persoonlijke groei. Benut je leven ten volle.'

ECHTE RIJKDOM

'Werk is echt maar een fractie van wie of wat je bent,' ervaart Chris. 'Ik heb zo veel geluk met de mensen en huisdieren die me omringen. De kracht van verbinding is als een draad die door alle facetten van het leven loopt. Echte rijkdom ligt in de verbindingen die we maken en breken en in de liefde die we delen. Dus koester, herinner, voel, volg en benut, want in die momenten schuilt de essentie van het leven.' ■



Warmtepomp Weetjes



Bij het kiezen voor en installeren van een warmtepomp zijn er verschillende dingen waar je aan moet denken. In dit artikel vertellen onze binnendienstmedewerkers Robbertjan Heijblok en Ralph Broekkamp je er meer over.

VASTE STAPPEN

‘Bij het kiezen voor een warmtepomp doorloop je een aantal vaste stappen,’ begint Robbertjan. ‘Je begint met het analyseren van het bestaande afgiftesysteem en het berekenen van de warmtevraag. Dit doe je met een warmteverliesberekening, kengetallen per vierkante meter of het huidige gasverbruik. Vind je dit lastig, dan rekenen Ralph en ik graag met je mee. Datzelfde geldt voor het combineren van een warmtepompinstallatie met pv-panelen.’

BUFFERVAT EN VUILAFSCHEIDER

‘Bepaal ook van tevoren of je wel of geen buffervat gaat plaatsen,’ adviseert Ralph. ‘Een buffervat stabiliseert de temperatuur, helpt bij het integreren en coördineren van verschillende warmtebronnen, verbetert de prestaties en verlengt de levensduur

van de warmtepomp. Plaats altijd een vuilafscheider wanneer de gekozen warmtepomp hier niet standaard mee is uitgerust. Een vuilafscheider verbetert de prestaties van de warmtepomp en verlengt de levensduur van het systeem door verstoppingen en corrosie te voorkomen.’

LOCATIE EN ROUTING

‘Voordat je tot de installatie overgaat, bepaal je de locatie van de warmtepompunits en de routing van de leidingen en bekabeling,’ vervolgt Robbertjan. ‘Zo kom je niet voor verrassingen te staan wanneer je al aan het werk bent. Het is ook handig om al een afspraak te maken voor de inbedrijfstelling. Installeer je een REMKO-warmtepomp, dan maak je die afspraak via SALO. Heb je gekozen voor een ander merk, dan kun je terecht bij de betreffende leverancier.’

INREGELLEN EN BALANCEREN

Ralph: ‘Installeer de units en sluit ze daarna aan op het afgiftesysteem. Zorg ervoor dat de warmtepomp goed is ingeregeld en regel het afgifte systeem goed in. Sluit de warmtepomp aan op het elektriciteitsnet volgens de geldende voorschriften en veiligheidsnormen. Installeer indien nodig een aparte stroomkring voor de warmtepomp om overbelasting te voorkomen.’

INSTRUCTIES EN ONDERHOUD

‘Is de installatie inbedrijfgesteld, geef de klant dan gedetailleerde instructies over het gebruik en onderhoud van de warmtepompinstallatie,’ raadt Robbertjan aan. ‘Vertel hoe hij de temperatuur aanpast, de verschillende modi selecteert en hoe hij een eventuele storing kan melden. Stel een onderhoudsschema op en vertel de klant over onderhoudsprocedures zoals het reinigen van filters, controleren van koelvloeistofniveaus, smeren van bewegende onderdelen en inspecteren van leidingen en verbindingen. Zo houden jullie samen de installatie efficiënt en blijft de warmtepomp optimaal presteren.’

E	N	A	A	R	K	N	E	T	I	U	B	H	C	E
O	V	E	R	S	C	H	U	I	F	W	R	O	N	G
N	B	Z	S	A	O	T	Y	L	E	E	N	O	U	M
E	O	S	T	R	L	E	A	B	V	D	O	F	E	L
S	U	A	E	P	I	L	I	A	E	L	A	D	T	Z
T	W	R	E	N	V	D	E	N	L	S	E	S	S	E
E	V	R	K	Z	E	I	S	N	E	P	E	C	K	L
K	A	E	P	T	T	S	P	M	O	P	K	H	A	F
K	K	T	I	J	O	L	R	L	A	A	I	X	A	D
E	B	D	P	A	L	K	M	A	A	R	G	K	L	A
R	O	S	N	E	S	G	N	I	G	E	W	E	B	P
M	R	G	B	A	D	W	A	N	D	E	N	L	L	P
D	R	Z	S	T	R	I	P	T	A	N	G	A	Z	E
P	E	R	S	F	I	T	T	I	N	G	O	A	N	R
E	L	L	E	D	A	Z	S	X	E	L	I	R	E	P

ALKMAAR
AXIAAL
BADWAND
BEWEGINGSENSOR
BIDET
BOUWVAKBORREL
BUITENKRAAN
CONDENSSLANG
DAKSTEUN
EPDM
FASE
HOOFDSCHAKELAAR
KNIE
LED
LEGIONELLA
OVERSCHUIFWRONG
PERILEX
PERSFITTING
PIR
PLAKPLAAT
POMP
SPOT
STEEKPIJP
STEKKER
STRAND
STRIPTANG
TERRAS
TYLEEN
VDE
ZADEL
ZEE
ZELFTAPPER

Het SALOlidmaatschap alle voordelen op een rij

Bij SALO draait alles om jou. Waar fabrikanten, leveranciers en groothandels zich richten op hun eigen winst, is ons doel simpel: geld en tijd besparen voor onze leden. Als inkoopvereniging voor (elektro)technische installateurs biedt SALO niet alleen financiële voordelen, maar nemen we ook werk uit handen zodat jij je kunt concentreren op waar je het meest van houdt: installatietechniek.

GELD VERDIENEN MET SALO

Als lid van SALO ben je niet zomaar een klant, je bent mede-eigenaar van de vereniging. Dit brengt unieke voordelen met zich mee:

- **Medezeggenschap:** Minimaal één keer per jaar houden we een Algemene Ledenvergadering waar alle leden inspraak hebben en stemrecht krijgen over de gang van zaken.
- **Winstdeling:** Wanneer SALO winst maakt, maak jij die ook. De behaalde resultaten worden omgezet en uitgekeerd aan onze leden, zodat iedereen mee profiteert van het succes van de vereniging.

GELD BESPAREN MET SALO

Bij SALO gaat het niet alleen om geld verdienen, maar ook om besparen. Door gezamenlijk in te kopen, bedingen we aanzienlijke kortingen:

- **Collectieve inkoop:** Met meer dan 750 leden kunnen we voordeliger materialen en diensten inkopen. Hoe meer leden, hoe groter het voordeel.
- **Voordeel bij groothandels:** Als lid profiteer je van extra voordelen bij samenwerkende groothandels. Wanneer je materialen nodig hebt, kun je deze bij hen ophalen en de factuur via SALO laten lopen.
- **Voordelige verzekeringen en bedrijfswagens:** Naast materialen kun je ook voordeliger verzekeringen afsluiten, kantoorartikelen bestellen en zelfs nieuwe bedrijfswagens aanschaffen onder aantrekkelijke voorwaarden.

TIJD BESPAREN MET SALO

Tijd is kostbaar, en bij SALO willen we je helpen om deze zo efficiënt mogelijk te besteden:

- **Assortiment en levering:** Met een breed en compleet assortiment zorgen we ervoor dat alles binnen 24 uur beschikbaar is. Bestel je voor 17.00 uur, dan wordt het de

volgende dag geleverd. Bestel je voor 05.00 uur, dan krijg je het dezelfde dag nog.

- **Eigen zinkstraat en afhaalbalies:** We hebben een eigen zinkstraat voor productie tot 3 meter en afhaalbalies in Alkmaar en Haarlem voor de meest gangbare artikelen.
- **Advies en ondersteuning:** Ervaren specialisten staan klaar om je te adviseren en te helpen bij het selecteren van de juiste producten voor je klus.

PLEZIER, KENNIS EN VERBINDING

Naast geld verdienen, geld besparen en tijd winnen draait het bij SALO ook om plezier, kennis en verbinding. Onze ledenuitjes verenigen het nuttige met het aangename. Van golftoernooien en motortoertochten tot oldtimerritten en fabrieksbezoeken aan bedrijven zoals Geberit en Henco: er is altijd iets interessants te beleven. Deze activiteiten bieden de perfecte gelegenheid om te netwerken, te ontspannen en nieuwe ervaringen op te doen.

De SALO-Academie is onze trots op het gebied van kennisoverdracht. We bieden diverse trainingen, cursussen en seminars aan, gericht op materiaaltoepassing, productkennis en certificeringen. Deze opleidingen helpen onze leden om hun professionele vaardigheden te verbeteren en up-to-date te blijven met de laatste ontwikkelingen in hun vakgebied.

Daarnaast brengt het Samen SALO Magazine ons dichter bij elkaar. Dit driemaal per jaar verschijnende blad staat vol inspirerende verhalen van onze leden. Als gastredacteur krijg je de kans om het voorwoord te schrijven, de cover te sieren en mee te denken over de inhoud. Jouw bijdrage inspireert, informeert en verbindt.



HET LIDMAATSCHAPSTRAJECT

Bij SALO doorloop je een traject van aspirant-lid tot buitengewoon lid, met verschillende niveaus van betrokkenheid en verantwoordelijkheden. We illustreren dit aan de hand van een levensloop.

Aspirant

Schrijf je je in als SALO-lid, dan begin je als aspirant-lid. Je krijgt direct toegang tot alle voordelen die het SALO-lidmaatschap biedt, maar je hebt nog geen stemrecht en je kunt niet toetreden tot het bestuur.

Volwaardig

Ben je vier jaar lid en voldoe je aan de onderstaande drie voorwaarden, dan registreren we jou als volwaardig lid:

1. Je zet minimaal € 30.000,- per jaar om
2. Je deposito bedraagt minimaal € 13.500,-
3. Je betaalt gemiddeld binnen 45 dagen

Als volwaardig lid heb je stemrecht en mag je je verkiesbaar stellen voor een bestuursfunctie.

Buitengewoon

Voldoe je niet langer als volwaardig lid - bijvoorbeeld omdat je aan het afbouwen bent - maar wil je wel betrokken blijven bij de vereniging, dan zetten we je status om naar een buitengewoon lidmaatschap.

De ledenvergadering

Jaarlijks vindt de Algemene Ledenvergadering plaats. Je bent daar als SALO-lid van harte welkom; ook als je nog geen stemrecht hebt. De vergadering wordt gehouden in het AFAS Stadion. Voorafgaand aan de vergadering geniet je van een heerlijk buffet en heb je de gelegenheid om bij te praten met collega installateurs. Tijdens de vergadering bespreken we de jaarrekening van het voorgaande jaar, hoor je hoe hoog de extra ledenkorting is en kijken we naar de toekomst van SALO.



Een spetterende dag vol actie!



Wat doe je als je in een BMW M serie stapt met 600 pk onder de motorkap? Het liefst trap je zo ver mogelijk het gaspedaal in. Dat is wat een groep SALO leden begin april hebben gedaan. Niet op de Autobahn in Duitsland, maar bij de BMW Drive Experience in Zandvoort.



Twintig van onze trouwe SALOleden kregen de kans om deel te nemen aan de BMW Drive Experience op voorwaarde dat ze een potentieel lid enthousiast hadden gemaakt om kennis te maken met SALO en serieus geïnteresseerd was om lid te worden. Zo blijkt maar weer de kracht van een club, waar bestaande leden nieuwe leden aandragen.

De dag begon met een introductie van Marcel over SALO en de voordelen die onze vereniging biedt aan haar leden. Daarna was het tijd voor actie!

In groepjes gingen de mannen naar het eerste onderdeel op de baan. Hier werden diverse technieken geoefend, waaronder de J-turn gemaakt, een noodstop, een uitwijkmanoeuvre en zelfs de powerslide. Na deze adrenalinekick was het tijd voor een welverdiende lunch. De sfeer zat er inmiddels goed in, iedereen was enthousiast.

Na de lunch werd de drive experience voortgezet. In wisselende groepen werden de onderdelen geoefend. Nadat iedereen alle onderdelen had geoefend, was het tijd om de dag af te sluiten met een smakelijk dinerbuffet. Een mooie afsluiting na een dag vol snelheid en actie!

Het was een geslaagde dag met als kers op de taart een aantal nieuwe inschrijvingen dat voortkwam uit de opgedane ervaringen en het enthousiasme van onze leden. ■

Onze emigratie naar Zweden



MEI 2022

Het voelt nog een beetje onwennig, zo'n lintje aan de antenne en onze trouwringen om de vingers. Na 2684 dagen verkering en 240 dagen verloving beloofden wij elkaar op 29 april 2022 eeuwige trouw. Om dit heugelijke feit te vieren, ga je dan op huwelijksreis naar Curaçao, Bali of de Malediven... Prachtige en romantische reizen, maar helaas heerst er zoiets als Corona. Het belet ons ervan om op het vliegtuig te stappen en warme oorden op te zoeken. Gelukkig laten we ons niet ontmoedigen en plannen we een reis richting het land van ongerepte natuur, schitterende meren en eindeloze hoeveelheden bos: Zweden.

Vijftien jaar geleden begonnen jeugdvrienden een camping midden in Småland, met een aantal vakantiehuisjes. Middenin de bossen, ver weg van het drukke Nederland met al haar regeltjes, vinden we rust in de prachtige natuur van de Zweedse hooglanden. Twee weken lang zitten we samen op een roze wolk en beleven we een geweldig huwelijksreis met tal van mooie avonturen. Naarmate het einde van de reis nadert, daalt het besef in dat we nog helemaal niet klaar zijn met dit avontuur. Er is een zaadje geplant, hoewel we dat zelf nog niet helemaal door hebben.



OKTOBER 2022

Vijf maanden later is Zweden een mooie herinnering in ons fotoalbum. We zitten weer volledig in het dagelijks ritme. Het is een ritme waar we gewend aan zijn geraakt, maar waar we zeker niet altijd gelukkig mee zijn. Er knaagt iets, ondanks ons leven met een mooi huis, een leuke baan, genoeg hobby's en tal van sociale activiteiten om ons acht dagen in de week bezig te houden. Avonden lang filosoferen we samen over een leven buiten Nederland dichterbij de natuur, met meer tijd voor elkaar en met meer rust om ons heen.

Dan belt de campingeigenaar. Of we het zien zitten om deze zomer zes weken lang te ervaren hoe het is om een camping te runnen. Hoe het is om in het buitenland te wonen, ver weg van de Nederlandse gemakken. Voor ons is één-en-één twee. Na een kort beraad bellen we terug: we komen! De zomer van 2023 zal in het teken staan van vrijwilligerswerk op een Zweedse camping. '►



AUGUSTUS 2023

Wanneer we het campingterrein oprijden, worden we begroet door de eigenaren van de camping. 'Het is druk, jullie komen als geroepen!'. We krijgen een caravan toegewezen voor de komende vijf weken en we kunnen direct aan de slag. Dagelijks staan we klaar voor de camping gasten: broodjes verkopen, het winkeltje draaiende houden, mensen in- en uitchecken en schoonmaken. De eigenaren laten al snel doorschermen dat ze minder willen gaan werken en dat ze dus zoeken naar hun opvolging.

De dagen op de camping vliegen voorbij. Gelegen tussen drie grote meren is het gebied bij uitstek geschikt voor buitenactiviteiten zoals wandelen, zwemen, vissen en fietsen. Iets waar we dankbaar gebruik van maken. De liefde voor de omgeving die we een jaar eerder voelden is direct terug. Het gaat

tijdens de avonden in de voortent dan ook maar over één ding: zouden we hier kunnen wonen? Is het mogelijk om hier naartoe te emigreren? En, hoe zou dat eruit komen te zien?

Na een tiental dagen hebben we het plan op de achterkant van een bierviltje uitgeschreven en gaan we het gesprek aan. We delen ons gevoel met de eigenaren van de camping en hun familie, waarbij we alle mogelijke vragen stellen die we kunnen verzinnen. Gaan we Nederland missen? Hoe is de Zweedse maatschappij? Kunnen we wel 1200 kilometer bij onze vrienden en familie vandaan wonen? En hoe moet dat dan met het huis en de kat? Persoonlijke gesprekken met familie, vrienden en campinggasten nemen onze laatste twijfels weg. Nog tijdens de vakantie besluiten we de knoop door te hakken. Dit is het leven wat we willen, we gaan het doen! Wij gaan emigreren!

DECEMBER 2023

Sinds onze terugkomst in Nederland zijn we al heel wat stappen verder. We hebben alle mogelijke websites over emigreren doorgenomen en we hebben al heel wat mensen om ons heen verteld over onze plannen. Al snel komen we erachter dat de to-do-list om te emigreren lang, maar niet heel ingewikkeld is. Reeds vele mensen gingen ons voor en er zijn genoeg boeken en websites te vinden die ons de juiste richting op helpen.



Met kerst gaan we nogmaals tien dagen naar Zweden. We vieren er kerst en steken sterretjes af met Oud-en-Nieuw. Aan de keukentafel in het honderdtachtig inwoners tellende dorp Rumsquilla tekenen we ons huur- en werkcontract. Een dik pak sneeuw zorgt voor een sprookjeswereld en het is er -20°. Het leven verloopt een tempootje lager met veertig centimeter sneeuw. Het bevalt ons prima. De Zweden zijn vriendelijk en behulpzaam en spreken uitstekend Engels. Ze zijn wel wat minder amicaal dan de Nederlanders, ook wel even wennen dus.



APRIL 2024

Op het moment van schrijven, zijn er nog vier weken voor ons vertrek. De laatste loodjes, we hebben er zin in! Hoewel het spreken van Zweeds nog moeilijk is, gaat het lezen en verstaan steeds beter. Een taal cursus staat voor eind 2024 op de planning.

Een aantal zaken hebben helaas wat vertraging opgelopen, waaronder het aanvragen van een persoonsnummer. Daarmee moeten ook wat andere zaken geregeld worden, dus de telefoon- en internetabonnementen en de import/export van de auto's laten nog even op zich wachten. Dat doen we dan maar op Zweeds tempo. Het is allemaal geen ramp en het zorgt voor een bedrijvig voorseizoen. Een voorseizoen dat al op rolletjes loopt, want de boekingen voor 2024 stromen binnen.

Voor alle leden, klanten en uiteraard collega's die na het lezen van al deze belevenissen nieuwsgierig zijn geworden: jullie zijn van harte welkom in het land van de elanden. Met tachtig campingplaatsen, vijftien stuga's en vijf vakantiehuizen is er voor ieder wat wils. Vanaf 1 mei bevinden we ons in Zuid-Zweden, op circa 12 uur rijden van Alkmaar:

Camping Spilhammars
Mariannelund, Zweden
www.spilhammarscamping.com

Er rest mij niets meer dan op deze manier alle leden, klanten en collega's hartelijk te danken voor zeven mooie jaren bij SALO.

Tot ziens,

*Hej då
Falco Wijnstekers*



SALO levert voortaan 's ochtends op Texel

Daarmee is een lang gekoesterde wens in vervulling gegaan. Meltrans, al jarenlang onze vaste vervoerder op het vaste land, gaat de leveringen op Texel verzorgen. Wij zijn erg verheugd met de uitbreiding van deze samenwerking.

Alle leveringen van Meltrans aan onze SALO-leden zijn te volgen via de track en trace applicatie 'Trackpod' ook dat is een aanzienlijke verbetering van onze dienstverlening. Je kunt met Trackpod live volgen waar de chauffeur op dat moment is. Dat is bijvoorbeeld handig om te weten als je op een order zit te wachten. Als de levering heeft plaatsgevonden ontvang je een bevestiging via de mail, met een foto waar de spullen zijn afgeleverd.

Omdat opleiden werkt!

Het is de slogan van IW, dé opleider in de elektro- en installatietechniek. IW is een opleidingsbedrijf met landelijke dekking en heeft alleen al in Noord-Holland acht vestigingen onder andere in Heerhugowaard, Beverwijk en Amsterdam.

SALO en IW hebben sinds jaren een fijne samenwerking. Voor onze leden en hun personeel bieden wij regelmatig trainingen en opleidingen aan in samenwerking met IW. Zo is onlangs een F-gassen cat. 2 opleiding gestart en gaan we de opleiding die start in het najaar ook weer aanbieden. Houd onze mailing en de kalender in de gaten voor het trainingsprogramma.

Ook SALO gelooft dat opleiden werkt. Met het verdwijnen van meer en meer opleidingen en de lagere aanwas van jonge installateurs is het steeds belangrijker om de opleiders die er nog zijn te ondersteunen. En daarom heeft SALO o.a. een douchegarnituur en het sanitair geleverd voor goed verzorgde leer-/werkplekken op de IW locatie in Beverwijk. Wij dragen graag ons steentje bij in het goed opleiden van de nieuwe generatie installateurs.



In 2023 organiseerde SALO voor haar leden/klanten de allereerste SALO RALLY, ter gelegenheid van het 75 jarige bestaan van de Coöperatieve Inkoopvereniging.

Vanwege het grote succes en op verzoek van de enthousiaste deelnemers heeft SALO besloten dit tot een jaarlijks terugkerend evenement te maken. Op zaterdag 7 september a.s. zullen we weer mooie tochten uitzetten. Je kunt je opgeven als wielrenner (elektrisch óf op eigen kracht), oldtimer-bromfietser, motorrijder en oldtimer-automobilist.

We zullen met de diverse disciplines verschillende routes door de (kop) van Noord-Holland gaan rijden, waarbij start en eindlocatie vestiging SALO Alkmaar zal zijn. Onderweg is er een tussenstop op wederom een bijzondere locatie, waar iedereen bijeenkomt voor een lekkernij.

Bij terugkomst zullen we zorgen dat inwendige mens ook weer aangesterkt kan worden. Houdt de aanmelding voor dit evenement goed in de gaten en noteer alvast de datum in je agenda!

7 september 2024





SALO