



Solar Gard is overgenomen door Saint-Gobain Performance Plastics Corporation na het verschijnen van dit document. Solar Gard maakt nu deel uit van de Saint-Gobain groep. Alle verwijzingen naar Bekaert of Bekaert Specialty Films (LLC) in dit document zijn nietig. Alle informatie, rechten en plichten uitgesproken of geschreven in dit document zijn overgedragen van Bekaert Specialty Films (LLC) aan Saint-Gobain.

Saint-Gobain Performance Plastics  
Karreweg 18  
9870 Zulte  
België  
Tel: +32 (0) 9 240 95 66  
[solargardbeinfo@saint-gobain.com](mailto:solargardbeinfo@saint-gobain.com)  
[www.solargard.be](http://www.solargard.be)  
[www.solargard.com/nl](http://www.solargard.com/nl)

## EN-classificatie voor veiligheidsfolie

Solar Gard® meldt dat zijn veiligheidsfolie Armorcoat 14 Mil Clear de EN356-classificatie (klasse P2A) heeft gekregen. Deze classificatie wordt gebruikt voor veiligheidsglas dat weerstand biedt tegen manuele aanval. EN356 wordt gebruikt door bouwbeheerders en facility managers om de beste beveiligingsopties voor beglazing tegen inbraken en vandalisme te identificeren.

Om de prestatie van veiligheidsglas te testen schrijft EN356, de erkende teststandaard op dit gebied, voor dat er een harde stalen bal van 4,11 kg van op verschillende hoogtes op een glasplaat, waarop de veiligheidsfolie is aangebracht, moet kunnen vallen. De P2A-



klasse die de veiligheidsfolie Solar Gard Armorcoat 14 Mil Clear kreeg toegewezen, wil zeggen dat de stalen bal drie opeenvolgende keren, van op een hoogte van drie meter, is gevallen zonder dat hij door het glas drong. Solar Gard biedt een uitgebreid assortiment Armorcoat veiligheidsfolies aan die ontwikkeld werden om aan tal van veiligheidsbehoeften te voldoen. Deze glasfolies worden in verschillende hotels, scholen, historische en andere gebouwen in de Benelux gebruikt, waaronder het Golden Tulip Hotel De Medici en de St. John's International School.

Info:  
[www.solargard.com/nl](http://www.solargard.com/nl)

## Branchewijzer Bouwnijverheid

Ondernemers kunnen voortaan per branche alle informatie over wet- en regelgeving, vergunningen en subsidies vinden via de 62 branchewijzers op [Antwoordvoorbedrijven.nl](http://Antwoordvoorbedrijven.nl). Een ondernemer ziet zo in één oogopslag met welke regels hij te maken heeft in zijn vakgebied. Voor elke branche is een bran-

chewijzer beschikbaar. Deze geeft een overzicht van de huidige en nieuwe wet- en regelgeving, vergunningen, belastingen, toezichthouders en subsidies die van toepassing zijn voor ondernemers in een specifieke branche. Ook verwijst de branchewijzer ondernemers naar websites en informatiebronnen

van andere organisaties zoals de Kamer van Koophandel, de EVD of de Belastingdienst. De branchewijzers zijn door een nauwe samenwerking met deze organisaties tot stand gekomen, zodat ze aansluiten bij de behoeften van de ondernemers. Antwoord voor bedrijven is voor ondernemers wat de VVV

is voor toeristen: een informatiemakelaar die je de weg wijst naar de juiste instanties. Dit kan via de website ([www.antwoordvoorbedrijven.nl](http://www.antwoordvoorbedrijven.nl)), de telefoon, per e-mail of via de chat. Zo verdwalen ondernemers niet in een regeldoolhof, maar weten ze wat ze waar moeten regelen.

## Gouden ballenregen bij Beamix



V.l.n.r. Maarten-Pieter Hoster (Praxis), de heer Drijkdijk en Marcel Tempelaars van Beamix.

Gedurende afgelopen bouwvakantie werd door Beamix een actie ingezet bij de DHZ ketens

met de Beamix betonmortel en Beamix metselmortel. In de speciale actiezakken werd

tevens een aantal gouden ballen verstopt. Die waren goed voor een spectaculaire prijs; een blue ray speler of een Full HD Flatscreen TV. Inmiddels is de actie \*afgelopen en zijn vijf gouden ballen gevonden. Op vrijdag 9 oktober werd de eerste vinder van een gouden bal beloond met een Full HD Flatscreen TV. De heer Drijkdijk uit Zierikzee kocht bij Praxis Zierikzee een aantal zakken Beamix metselmortel voor het metselen van een tuinmuur. Daarna was het de beurt aan de heer Van den Bercken. Hij kocht bij Multimate Zevenbergen een aantal zakken Beamix Betonmortel voor de verbouwing van zijn garage. Zijn gouden bal leverde hem eveneens een Full HD Flatscreen TV op. De laatste die deze dag in de prijzen viel was de heer Verbiest uit Bergen op Zoom. Hij had de gouden bal gevonden in

de betonmolen terwijl hij beton aan het mengen was voor het plaatsen van een vlaggenmast. Met deze gouden bal won hij een Blue Ray speler, die in Karwei Bergen op Zoom werd uitgereikt. Op donderdag 15 oktober werden de laatste twee prijzen overhandigd, respectievelijk aan de familie Feijth en de heer Van de Made. Familie Feijth had bij Formido IJsselmuiden een aantal zakken Beamix Metselmortel gekocht voor de verbouwing van hun badkamer. De gouden bal die zij vonden leverde hen een Full HD Flatscreen TV op. De heer Van de Made kocht bij Gamma Den Haag een zak Beamix Metselmortel voor het metselen van een buitenbarbecue. Ook voor hem leverde dat een gouden bal op, die een Full HD Flatscreen TV vertegenwoordigde.

## F1 Flowers meest origineel

De stand van F1 Flowers heeft de originaliteitsprijs van de FloraHolland Trade Fair Aalsmeer gewonnen. Tijdens het FloraHolland Trade Fair Café reikte algemeen directeur Timo Huges de bijbehorende oorkonde uit aan Gerdi van Genderen. Een vakjury had vooraf acht stands genomineerd waarop bezoekers hun stem konden uitbrengen. F1 Flowers, een vereniging van zeven chrysantenkwekers, slaagde erin met een imposant kunstwerk van chry-

santen indruk te maken op de vakjury en de bezoekers. Het FloraHolland Trade Fair Café trok op de avond van de prijsuitreiking zo'n 700 standhouders, klanten, vakbezoekers en veilingmedewerkers. Onder het genot van een Hollandse stamppot werd er nagepraat over de twee eerste beursdagen.

*Gerdi van Genderen (links) krijgt uit handen van Timo Huges de oorkonde voor de meest originele stand.*



## Savantis beste signmaker

Kenniscentrum Savantis is winnaar van de U-factor: de prijs voor het best uitvoerbare kwalificatiedossier. Savantis verdiende deze eer met het kwalificatiedossier Signmaker. Een signmaker ontwerpt en maakt allerlei soorten signproducten, zoals reclame-uitingen op bedrijfsauto's, lichtreclames en bewegwijzering. De verheugde Savantis-directeur Hans Verschoor licht toe: "Sign is overall om ons heen. Het begint al bij het naambordje op je eigen voordeur. Hoewel iedereen de producten kent, bestond er tot voor kort geen algemene naam voor. Dat is 'sign' geworden.

Signmaker is een relatief jong beroep. Sinds kort hebben we er een prachtig opleidingstraject voor. Het is geweldig dat de werkgroep die dat voor elkaar heeft gebokst ziet dat haar inspanningen goed zijn aangekomen." Lucia Kroon is onderwijskundig medewerker bij Savantis. Ze vertelt: "We hebben het kwalificatiedossier samen met de brancheverenigingen SI'BON/VSBN,

ZSO en VGS en het onderwijs ontwikkeld. Om diverse redenen is het heel goed uitvoerbaar. De opbouw sluit aan bij



*Savantis-directeur Hans Verschoor ontving de prijs – een toepasselijk signverkeersbord – op 12 oktober tijdens het mbo-evenement CompetentCity in Ede*

de beroepspraktijk, de aansluiting tussen de verschillende niveaus (2, 3 en 4) is logisch en de zogeheten 'prestatie-indicatoren' zijn concreet, maar geven toch genoeg ruimte voor eigen invulling. Ter onderbouwing hebben we enkele docenten geïnterviewd. Zij waren onverdeeld positief over de uitvoerbaarheid. Een van hen heeft dit geïllustreerd aan de hand van de Proeve van Bekwaamheid van dit jaar. De hele proeve was opgehangen aan een opdracht van een echt bedrijf en alle onderdelen kregen daarin moeiteloos een plaats."

## Retailconcept voor bloemen

De snelheid waarmee bloemen en planten op de winkelvloer verkocht worden, is sterk afhankelijk van de presentatie van het product. Elke vierkante meter in een winkel wordt benut, en het liefst met producten die zoveel mogelijk opbrengen.

Om deze redenen ontwikkelde bloemenveiling FloraHolland samen met GB10 Communications en Van Dijk Flora een nieuw retailconcept: de Flower Tower®. Tijdens de FloraHolland Trade Fair Aalsmeer werd het concept voor het eerst aan

het sierteeltvak getoond. De Flower Tower® is een in het oog springende display, die ervoor zorgt dat de verkoop van bloemen op het retailverkooppunt stijgt. De verticale presentatie van bloemen stimuleert impulsaankopen bij de consument. Niet alleen de verkoop van bloemen neemt toe, ook de derving (producten die weggegooid moeten worden) daalt en het rendement wordt fors verbeterd. Met de Flower Tower® kunnen 16 emmers bloemen worden gepresenteerd op slechts één vierkante meter. De display zelf is onderdeel van een totaalconcept. Dit concept is op maat te ontwikkelen en kan actiematig worden ingezet, onder meer door een verwisselbare header en banieren. Wanneer een handelsbedrijf sa-

men met zijn retailklant besluit bij FloraHolland een licentie af te nemen, dan omvat het contract ook een tweejarig POS-serviceabonnement inclusief point-of-sale (POS)-materiaal. Op het verkooppunt wordt de Flower Tower® dan naast de standaard signing vier keer per jaar voorzien van speciale themabanieren, bijvoorbeeld met de thema's Kerst, Valentijn, Pasen en Moederdag. Negen keer per jaar bezoekt een medewerker het verkooppunt om de Flower Tower® te reinigen en te voorzien van nieuwe themabanieren. De eerste licentiehouder van de Flower Tower® is Van Dijk Flora. In samenwerking met FloraHolland en GB10 Communications introduceert Van Dijk Flora het nieuwe retailconcept binnenkort bij klanten..

