

Tekst: Thijs Pubben Beeld: Verosol

EVEN VOORSTELLEN: JASPER HOEK IS DE NIEUWE CEO VAN VEROSOL

Het verhaal is ondertussen wel bekend. Het begon allemaal in 1963 toen scheepsbouwer Cornelis Verolme per schip in New York arriveerde. Hoe moet je in vredesnaam de zon – en dus de warmte – weren in al die kantoor- en woontorens met hun duizenden ramen of zelfs geheel glazen gevels, vroeg hij zich af. Zonwering werd toen nog buiten aangebracht, maar bij een wolkenkrabber is dat geen optie, want ze zou er binnen de kortste keren vanaf waaien.

De oplossing die Verolme bedacht – zonweringdoek voor binnen waar een dun laagje aluminium op is gedampt – blijkt anno nu nog steeds een bijzonder efficiënte zonweringoplossing te zijn. Verosol dankt er al vanaf de oprichting in 1965 zijn bestaan aan.

Net als alle bouwgerelateerde bedrijven had ook Verosol het in de crisisjaren moeilijk, maar inmiddels timmert het bedrijf uit Eibergen weer stevig aan de weg. Sinds dit jaar gebeurt dat onder leiding van de nieuwe CEO Jasper Hoek. Een interview.

Een tijd lang hoorden we wat minder van Verosol, maar de laatste jaren staan het bedrijf en zijn producten weer stevig op de kaart. Hoe staat Verosol er nu voor?

“Goed! Duurzaamheid en energiebesparing worden steeds belangrijker, wat natuurlijk perfect past bij Verosol en ons product: high performance zonweringdoek met een reflecterend laagje opgedampt aluminium. Vooral in de projectmarkt is er veel vraag naar onze producten. De particuliere markt blijft daar nog iets bij achter, omdat daar het decoratieve aspect erg belangrijk is. Maar ook daar zie je langzaam een verschuiving in de richting van ons product vanwege zijn prestaties.”

Hét visitekaartje van Verosol is zonweringdoek met een opgedampt laagje aluminium. Dit product bestaat al sinds de jaren zestig van de vorige eeuw. Voldoet het anno nu nog aan de eisen?

“Metalliseren doen we al even, maar we leren nog steeds bij, waardoor reflectiewaardes nog steeds hoger worden en onze doeken dus effectiever. Onze reflectiewaardes zijn nog altijd hoger dan die van onze concurrenten. Onze doeken voldoen dus beter dan ooit!”

Ziet u mogelijkheden om dit product nog een nieuwe impuls te geven? Kan het nog worden verbeterd?

“Zeker! Zo wordt het doorzicht steeds beter, waardoor we thermisch comfort optimaal combineren met visueel comfort. Onze doeken houden de binnen-

ruimte koel door invallende zonnestraling te weren, maar naar buiten kijken blijft mogelijk. Heel belangrijk natuurlijk.”

Daarnaast ziet Hoek nog meer verbetermogelijkheden. “Op het gebied van automatisering is ook nog veel winst te boeken. De mens is vaak de zwakke schakel: automatisering is nodig om het volledige rendement uit zonwering te halen. Daar hebben we FourC Blind Automation voor ontwikkeld en zijn we volop mee bezig.”

We hebben al uitgebreid over FourC kunnen lezen in Z&R 5. Wat zijn in het kort de sterke punten van dit systeem?

“FourC ontzorgt de gebruiker! Het is een goed doordacht systeem dat naast een flinke energiebesparing, optimaal comfort biedt en gemakkelijk is in het gebruik. Dat laatste is belangrijk om ervoor te zorgen dat het ook daadwerkelijk wordt gebruikt! FourC zorgt ervoor dat mensen zich in hun huis of op hun werkplek beter voelen en minder last hebben van de zon en oververhitting. Belangrijk in de werk- of schoolomgeving: als mensen zich beter voelen, stijgt hun productiviteit en leervermogen.”

Waarom heeft Verosol een eigen besturingssysteem ontwikkeld? Er is toch al een heleboel op de markt op dit gebied?

“Klopt, maar wat wij nodig dachten te hebben, was er niet. Daarom hebben we het zelf maar gemaakt. Systemen van andere aanbieders hebben niet de intelligentie die FourC heeft. Ons systeem houdt optimaal rekening met de seizoenen en de oriëntatie van de gevel en is helemaal afgestemd op de hoeveelheid licht en warmte die binnenkomt. FourC is behalve intelligent ook gebruiksvriendelijk en zorgt ervoor dat de mogelijkheden van Verosol binnenzonwering optimaal worden gebruikt.

“En FourC heeft nog een voordeel”, vult Jasper Hoek aan. “Alle aangestuurde rolgordijnen bewegen namelijk synchroon. Daardoor zijn alle onderlatten altijd keurig uitgelijnd, waardoor een gevel met Verosol zonwering er ook van buiten mooi uitziet.”



Is dit systeem vooral voor de projectmarkt bedoeld of kan het ook in de woonomgeving worden toegepast?

“FourC is in eerste instantie ontwikkeld voor de projectmarkt, maar het is wel degelijk ook geschikt voor gebruik in de particuliere woonomgeving. In de opstart richten we ons nog vooral op projectmatige toepassing, maar daarna willen we er zeker ook mee naar de consumentenmarkt.”

Wat zijn uw plannen voor de toekomst voor Verosol? Denkt u aan de ontwikkeling van nieuwe producten?

“Ons uitgangspunt is de eindgebruiker, onze aandachtspunten zijn duurzaamheid, energiebesparing en comfort. Dat duurzaamheid en energiebesparing steeds belangrijker worden, is al genoemd. Dat heeft natuurlijk alles te maken met toenemende vervuiling, de opwarming van de aarde enzovoorts. Het moet anders en Verosol wil daar zijn steentje aan bijdragen.”

Daarnaast noemt Hoek ook nog een heel praktisch aspect. “Raampartijen worden in het algemeen steeds breder. Daarom hebben we een grotere metalliseerketel aangeschaft om gemetalliseerde doeken tot 3,2 m breed te kunnen aanbieden. Dat betekent dat we grotere zonwering uit één stuk kunnen maken en minder snijafval hebben.”

U zult het daar niet mee eens zijn, maar vaak wordt beweerd dat de zon buiten wren efficiënter is dan binnen.

Ziet Verosol mogelijkheden voor producten voor buiten?

“Daar ben ik het zeker niet mee eens! Buiten wren is zeker efficiënt, maar heeft ook nadelen. Het is duurder, het installeren is bewerklijker, installaties moeten windvast zijn – zeker op hoogte en het is minder mooi,

waardoor architecten vaak gruwelen van buitenzonwering. Bovendien zorgt buitenzonwering niet voor extra isolatie in de winter, wat onze binnenzonwering wel doet!”

“Overigens is er nog een belangrijk aspect”, vervolgt Hoek. “Dat is het feit dat invallend zonlicht pas warmte oplevert op het moment dat het iets raakt en wordt geabsorbeerd. Met onze reflecterende doeken wordt het licht naar buiten weerkaatst, waardoor het wordt gereflecteerd in plaats van geabsorbeerd en dus niet voor warmteproductie zorgt. We blijven dus mooi binnen, want binnen hebben we nog veel te winnen!”

Jasper Hoek constateert wel een klein imagoprobleem, zowel bij eindgebruikers als architecten. “Eindgebruikers zien binnenzonwering nog te vaak als een decoratief product. We moeten beter duidelijk maken dat ons zonweringdoek met opgedampt aluminium ook een effectieve zonwering is die in energie-efficiëntie kan concurreren met buitenzonwering. Architecten denken bij het voorkomen van oververhitting vaak aan buitenzonwering als oplossing. Ze zijn er vaak niet mee bekend dat functionele binnenzonwering ook een oplossing kan bieden.”

Wilt u nog iets toevoegen?

“Ik denk dat alles wel is gezegd. Wat belangrijk is naar onze dealers toe, is dat we niet alleen bezig zijn met ons product, maar ook met onze bedrijfsprocessen, om het onze afnemers zo gemakkelijk mogelijk te maken. E-ordering, verbetering van onze logistieke processen, marketingondersteuning. Dat soort dingen. Dat is voor onze afnemers natuurlijk heel belangrijk, want een goed product alleen is niet voldoende. Ook alles eromheen moet kloppen.” ■