

Nationale referenties



Projectnaam
Renovatie Verkeers-
toeren Schiphol Luchtver-
keersleiding Nederland
Adviseur
Haskoning
Nederland B.V., Divi-
sion
Building Services,
Amsterdam
Installateur
Breijer Technisch
Beheer BV, Woerden
Toegepaste producten
Halton convectieve
plafondunits type CBD
voorzien van asymme-
trisch nozzle-patroon



Projectnaam
Nieuwbouw rooksaloon,
bowling- en partycentrum "Heeren
van Stael", Lelystad
Adviseur
Racon Projects, Hilversum
Installateur
Lassche & Keizer, Oldenzaal
Toepaste producten
Halton verdringingsunits type AFB en
AFQ



Projectnaam
Renovatie en modernisering Rikilt,
Wageningen
Architect
Architectenbureau BroekBakema
Adviseur
Deerns Raadgevende Ingenieurs B.V.
Installateur
GTI-Oost
Toepaste producten
CBC Koelplafondunits

Voor de schermen: Fatima van Eerd

Halton is bekend van haar vele ventilatie-oplossingen, zoals: roosters, keukenkappen, plafondunits, brand- en regelkleppen, etc. Nieuw in dit assortiment zijn de luchtfilters. Binnen Halton B.V. houdt Fatima van Eerd zich exclusief bezig met de verkoop hiervan.

'Ik ben 45 jaar en werk sinds oktober 2008 voor Halton B.V. als Sales Manager voor luchtfilters in West-Europa. Mijn werkgebied is dus naast Nederland, ook België, Frankrijk, Duitsland en Engeland. Dat sluit goed aan bij mijn 5-taligheid.'



'Luchtfilters zijn nieuw in het brede assortiment van Halton. Daarom besteed ik veel tijd aan de introductie van deze innovatie: daarbij gaat het om zowel filters van glasvezel, als synthetische luchtfilters en van filtermatten tot en met hepafilters. Recent is ons aanbod uitgebreid met actieve koolfilters.'

'Het is altijd lastig om in tijden van

economische tegenspoed een nieuw product op de markt te brengen. Maar de kwaliteit - en de uitstekende reputatie van Halton - helpt mij enorm. Bovendien houd ik wel van een uitdaging. Ook privé, daarom duik ik graag. Voor de rest ben ik erg in kunst en cultuur geïnteresseerd en bezoek ik regelmatig musea. In binnen-, maar inderdaad ook in het buitenland.'

Colofon

Halton Info

is een uitgave van
Halton B.V.
Utrechtsehaven 9a
3433 PN Nieuwegein
Telefoon: 030 6007060
Fax: 030 6007061
Internet: www.halton.nl
E-mail: verkoop.nl@halton.nl

Tekst en productie:

Mart Rienstra, Utrecht

Vormgeving:

Van Swieten & Partner, Nieuwegein

Halton
CARE FOR INDOOR AIR

Halton
CARE FOR INDOOR AIR

HALTON INFO

Juni 2009



Voorwoord

Nieuw modulair plafondrooster voor meerdere oplossingen

Alles verandert. Dus ook onze fysieke werkomgeving. Het traditionele cellenkantoor - met ieder een eigen werkplek - maakt plaats voor de flexibele werkplek, stevast voorzien van moderne informatie en communicatietechnologie. Als gevolg van reorganisaties en wijzigingen in de kernactiviteiten, wijzigen veel bedrijven de indeling van hun werkplekken minstens eenmaal per jaar. De gebouwinstallaties vormen daarbij de grootste kostenpost en werken als een vertragende en zelfs belemmerende factor bij deze indelingswijzigingen.

Daarom introduceert Halton een nieuwe reeks modulaire plafondroosters, die flexibel en aanpasbaar zijn. De modulaire plafondroosters type DSS en DCS passen op alle bestaande ventilatiesystemen en zijn geschikt voor de meest gangbare verlaagde plafondtypen. Tevens zijn vijf verwisselbare frontpanelen beschikbaar, met een onderscheidend design en functie-eigenschappen. Dankzij het modulaire systeem wordt, in overeenstemming met de specifieke eisen en toepassing, voor ieder project het gewenste model samengesteld.

De modulaire opbouw van de plafondroosters type DSS en DCS biedt meerdere oplossingen. Zo zijn



Modulair plafondrooster

de roosters geschikt voor modulaire 600 x 600 mm plafondtypen zoals T15, Fineline, Armstrong en Dampa. De DSS- en DCS-plafondroosters zijn tevens geschikt als afzuigrooster en kunnen eenvoudig worden aangepast op het project aan andere luchthoeveelheden.

Meer informatie: www.halton.com, onder 'Halton DCS, DSS'.

Breder aanbod: ... voor u!

Nationaal en internationaal zorgt de economische crisis voor "slachtoffers", op alle niveaus en in alle bedrijfstakken. Halton B.V. ligt echter (nog) volop op koers. Een koers die gericht is op het verder creëren van toegevoegde waarde voor klanten. Juist daarom biedt de nieuwe groeistrategie van Halton veel kansen voor haar Nederlandse verkooporganisatie. 'Hielden we ons tot voor kort vooral bezig met het leveren van ventilatie-oplossingen, vanaf nu draait het om het creëren van een gezonde, prettige en energiezuinige werk- en verblijfsomgeving en hebben we voor meer klanten een breder aanbod in producten en diensten.'

Het gaat goed met Halton. Zo was 2008 voor zowel het moederbedrijf als voor Halton B.V. het meest succesvolle jaar uit de geschiedenis. Ook nu - medio 2009 - merken we nog weinig van een recessie. 'We voorzien dan ook nadrukkelijk in een behoefte van onze klanten,' aldus Rob Bosboom. De Country Manager van Halton B.V. lijkt enthousiaster dan ooit. En daar is reden toe. De recente productinnovaties, zoals de nieuwste generatie keukenplafonds (geïntegreerd met Capture Jet 3) en modulaire plafondroosters (zie pagina 1) zijn uitermate succesvol. 'Daarnaast werpt onze heldere missie ("enable wellbeing") en visie - en de concrete keuze voor een aantal marktsegmenten - ook haar vruchten af.'

Ambitieuw

Het is daarom dat Halton haar doelstellingen voor de komende jaren (tot 2015) heeft aangepast. In tegenstelling tot de huidige conjunc-



tuur, streeft Halton naar een verdubbeling van de omzet. Dat klinkt ambitieus. 'En dat is het ook,' antwoordt Rob. 'Maar het is gebaseerd op een heldere groeistrategie.' Centraal hierin staan drie peilers: binnenmilieu, energiezuinig en veiligheid. 'Deze driehoek symboliseert onze identiteit: Halton creëert bovenal veilige en energiezuinige ventilatie-oplossingen die een optimaal binnenmilieu realiseren.' Maar met deze fraaie volzin, verdubbel je niet zomaar de omzet. Daar is meer voor nodig. Daarom opent Halton in de komende jaren nieuwe vestigingen in nieuwe landen. In Europa, maar ook daarbuiten. Daarnaast blijft de focus op innovatie en productontwikkeling. 'Daar liggen onze roots, maar ligt tevens onze expertise en onderscheidend vermogen.' Bij het realiseren van nieuwe producten, gaat het Halton meer dan ooit om het verhogen van de arbeidsproductiviteit en de efficiency. 'Dit zijn voor bedrijven de komende jaren twee essentiële aandachtspunten.'

Marktsegmenten

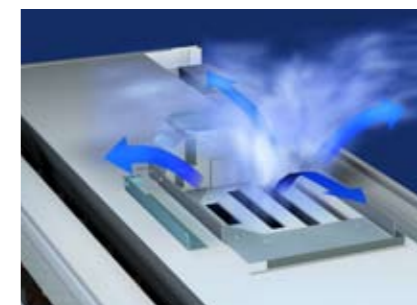
Voor Halton zit de kern van haar succes in een andere, essentiële waarde: "het creëren van toegevoegde waarde voor de klant". 'Dit kan uitsluitend als de markt exact weet wat ze aan je hebt en op welke manier zij voordeel van ons hebben.' Daarbij draait het bij Halton om passie om de meest optimale ventilatie-oplossing te creëren, maar ook om voldoende zichtbaarheid. Als relatief kleine salesorganisatie, hield Halton B.V. zich tot voor kort bezig met de verkoop van producten voor een aantal marktsegmenten, zoals utiliteit, hotels en grootkeukens. 'Vanuit die "beperving" waren we niet altijd even prominent aanwezig. Maar door de toenemende vraag van onze klanten, bedienen wij nu een breder segment en vallen we meer



op.' De Country Manager verwijst naar nieuwe markten en doelgroepen, zoals onderwijs en gezondheidszorg. 'Juist in deze sectoren is behoefte aan specifieke oplossingen, en vaak wat breder dan uitsluitend de juiste ventilatie. Het gaat meer om een veelheid aan aspecten die samen zorgen voor een optimaal binnenklimaat, zoals: temperatuur, lichtopbrengst, luchtverplaatsing, akoestiek, maar zeker ook hygiëne en schone ruimtes.'

Clean Air

Ook in de productlijn is uitbreiding in Nieuwegein het sleutelwoord. Naast "Indoors", "Foodservice" en "Marine", voegt Halton B.V. een nieuwe business-unit toe: Clean Air. 'Dit heeft alles te maken met onze expertise en kennis. Voor veel bedrijven zijn wij meer dan uitsluitend leverancier van producten. Halton is tevens adviseur en specialist, ook in onderhoud en duurzame service.' Daarom richt Clean Air zich o.a. op de levering en vervanging van mechanische- en chemische luchtfilters. Daarbij ligt het accent op het garanderen van een optimale luchtkwaliteit bij een zo laag mogelijk energieverbruik, juist ook op de lange



termijn. Dit geldt zowel voor de utiliteitsbouw, als in de procesindustrie en in Marine-toepassingen.

In beweging

Rob Bosboom verwacht niet alleen met deze laatstgenoemde business-unit veel toegevoegde waarde te realiseren voor klanten, hij is sowieso positief over de toekomst van Halton B.V. 'Omdat we met deze uitbreiding tegemoet komen aan veranderende wensen vanuit relaties en de markt. Logisch, omdat organisaties continu in beweging zijn, door voortschrijdende technologische ontwikkelingen, maar ook gedwongen door de financiële crisis. Efficiency, productiviteit, kostenbesparing, maar ook duurzaamheid, gezondheid en comfort: daar gaat het de komende jaren om. Halton B.V. is zich daarvan bewust.'



Marktsegmenten

Indoors:

- Utiliteit
- Hotels
- Onderwijs
- Gezondheidszorg

Foodservice:

- Utiliteit
- Hotels
- Ketens
- Gezondheidszorg
- Restaurants (hoge kwaliteit)

Marine:

- Eigenaren van schepen
- Oliebedrijven
- Scheepswerven

Clean Air:

- Mechanische filters
 - tegen vuil en stoffen
- Chemische filters
 - tegen geur, gas- en dampen

