

VENTT

ROBBERT VAN DEN BOGERD,
algemeen directeur
WIM VAN DEN BOGERD,
technisch directeur
GERT JAN 'T HART,
commercieel directeur

Dat duurzaam niet altijd duur hoeft te zijn bewijzen de pioniers van **VENTT** met hun vernieuwende ventilatiesysteem voor de woningbouw. Al vroeg zagen zij dat de installatiekosten en dan met name het ventilatiedeel daarvan, de crux vormen voor dé grote opgave van deze tijd: de betaalbaarheid van woningen. Het product ontwikkelden vader **Wim** (technisch directeur) en zoon **Robbert van den Bogerd** er vervolgens zelf bij. Inmiddels is VENTT volledig gecertificeerd, inclusief een gelijkwaardigheidsverklaring van Peutz. Daarmee hebben de mannen een duurzaam, betaalbaar en ook nog eens elegant product in handen als alternatief voor de kolossale en kostbare WTW (warmteterugwin). Commercieel directeur **Gert Jan 't Hart**: 'Door inzet van slimme technologie zorgen wij naast een grote kostenreductie voor de perfecte balans tussen optimale luchtkwaliteit en een hoge energieprestatie.'



**VENTT:
INNOVATIEF
VENTILATIE-
SYSTEEM
MAAKT
WONINGEN
WEER
BETAALBAAR**

Gert Jan 't Hart, Robbert van den Bogerd en Wim van den Bogerd

In de verduurzaming van woningen heeft Wim van den Bogerd inmiddels een meer dan indrukwekkend track record. Hij is al vanaf 1999 in verschillende functies en bedrijven bezig met deze materie en onder meer bekend van Itho Daalderop en Klimaatgarant. Hij plaatste zelfs al in 1985 een van de eerste warmtepompen en bracht bovendien de eerste warmtepompen in Nederland naar de markt met geïntegreerde tapwater- en koelfunctie. Gert Jan 't Hart leerde hem kennen in zijn tijd als wethouder in Spijkenisse, bij een verduurzamingsproject in zijn gemeente. Zo werken ze al sinds 2013 samen, inmiddels in het bedrijf VENTT, waarbij Gert Jan de 'voorkant' oftewel het commerciële deel voor zijn rekening neemt. 'Gert Jan is heel goed in het verbinden van mensen met een bepaalde vraag en aanbod. Hij vindt altijd wel iemand in zijn netwerk die een ander kan helpen', zegt Robbert van den Bogerd. Zelf is Robbert afkomstig uit de software engineering en productontwikkeling, onder meer met een eigen bedrijf. Hij raakte geïnspireerd door de ideeën voor een baanbrekend ventilatiesysteem waar zijn vader Wim al een tijdje mee rond liep. In opdracht van een grote bouwontwikkelaar (VORM) werkten Wim en Gert Jan aan een oplossing voor de hoge installatiekosten in de woningbouw. Gert Jan: 'We zagen dat er veel winst te behalen valt in het installatiedeel en dan met name voor wat betreft de ventilatie. Daar moest alleen nog wel een product voor worden ontwikkeld. Dat zijn Wim en Robbert vanuit hun beider expertises dus gewoon maar gaan doen.'

STIL

In het testlaboratorium van het kantoor in Ridderkerk zijn inmiddels heel wat ontwikkelaars, bouwers en corporaties enthousiast geworden over het resultaat. Aan de wand hangt een wit plat kastje dat geruisloos voor de ventilatie zorgt. Robbert: 'Vaak zeggen bezoekers, zet hem nu maar aan, maar dan staat hij de hele tijd al aan. Hij is écht heel stil.' VENTT is dan ook de elegante tegenhanger van de WTW-unit, in verschijning én in werking. Daarnaast is het systeem een flink stuk goedkoper, terwijl dezelfde prestaties, of beter, worden verricht. Het product scoort gelijkwaardig aan de WTW in de BENG en is volledig gecertificeerd. Dat vraagt om enige uitleg. Wim, het technische brein achter de vinding, legt uit: 'We hebben natuurlijk geen warmteterugwinning, maar we hebben zes punten waarop we beter scoren dan WTW en dat compenseert het warmteterugwin-effect. Bij WTW moet je rekening houden met het feit dat er twee koude schachten door de woning lopen, waardoor alsnog warmteverlies optreedt, dit kost punten. Bij ons systeem is dit niet het geval.'

WINST

Daar komt nog de besparing bij van de dosering van de lucht met VENTT. Wim: 'Wij volgen met de ventilatie de mensen door de woning heen. Als je bedenkt dat de slaapkamer 16 uur van de dag niet gebruikt wordt, hoeft die dan ook niet geventileerd te worden. En als de woonkamer alleen 's avonds gebruikt wordt, of een uurtje in de ochtend, dan wordt die alleen dan geventileerd. Dat geldt ook voor de douche en de keuken. Een WTW kan dat niet, want het is een centraal systeem, dat alleen in zijn geheel omhoog of in zijn geheel omlaag kan. Hier zit natuurlijk een heel groot deel van de winst met VENTT.' Daar komt nog een derde aspect bij, zegt Robbert. 'Wat ook veel winst oplevert is dat de toevoerbox een heel kort kanaaltje heeft, want het zit direct in de gevel. Bij WTW kost het juist veel energie om de lucht erdoor te krijgen, met het hele systeem van kanalen en warmtewisselaar. Wij verbruiken maar 30% van wat een WTW gebruikt aan energie.' Daarnaast heeft het systeem nog een troef: per ruimte wordt exact gemeten hoeveel lucht er binnenkomt en afgezogen wordt, zodat de woning altijd in perfecte balans is. Met een drukgeregelde klep en overgedimensioneerde ventilator, wordt automatisch gecompenseerd voor over- en onderdruk aan de gevel.

**'VENTT IS DE VEEL GOEDKOPERE
TEGENHANGER VAN DE WTW-
UNIT, MET DEZELFDE OF ZELFS
BETERE PRESTATIES'**



**WAT IS HET ALLERBELANGRIJKSTE
DAT WE NU NODIG HEBBEN IN DE
WONINGMARKT?**

Woningen

WELKE BIJDRAGE WIL JIJ LEVEREN?

VENTT is ontstaan vanuit de noodzaak om installatiekosten te reduceren, zo dragen wij ons steentje bij met kostenbesparende oplossingen, met minder materiaal hetzelfde resultaat

**WAT BETEKENT DUURZAAMHEID VOOR
JOU?**

Dat we met zijn allen de verantwoordelijkheid voelen om duurzamer te produceren en te investeren in toekomstbestendige oplossingen. Bij VENTT staat duurzaamheid hoog in het vaandel, zo produceren wij op zonnestroom, rijdt ons wagenpark elektrisch, recyclen we alles wat mogelijk is en kopen we veel gerecycled materiaal in

**ZETTEN WE IN OP STANDAARDISERING OF
BLIJVEN WE MAATWERK LEVEREN?**

Wij zijn van mening dat er veel meer ingezet moet worden op standaardisering. Zo krijgen we de kosten weer beheersbaar en kan het tempo in de bouw opgeschroefd worden

GERT JAN 'T HART

commercieel directeur VENTT

**WELKE LEVENSLES HEB JE
GELEERD EN VAN WIE:**

Van mijn vader: Je hebt meer opdrachten in het leven dan alleen geld verdienen voor jezelf
**WAT WIL JIJ MENSEN MEE
GEVEN:**

Niemand is alleen de waarheid, maar met elkaar ben je wel de

waarheid

**WAT IS JE FAVORIETE UITWAAL-
PLEK:**

In Bergen aan Zee op de fiets over het strand

**NAAR WELKE PODCAST
LUISTER JE GRAAG:**

"Afhameren", met Wouter de Winter

**'MET VENTT
GARANDEREN
WE EEN PERFECT
GEVENTILEERDE
WONING'**





WIM VAN DEN BOGERD
technisch directeur
VENTT

WAT MAAKT JOU NIEUWSGIERIG:
Het doorbreken van conventies, op zoek gaan naar nieuwe kansen, daar waar anderen ze niet altijd zien
WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALEN?
Ik heb altijd ingezet op duurzaamheid,

goed voor de planeet zorgen en zorgen dat de volgende generatie ook nog een fijn leefklimaat heeft
HOE KOM JIJ TOT JEZELF NA EEN DRUKKE WERKWEEK:
Een flink stuk wielrennen, of een uurtje pingelen op m'n keyboard. En daarna heb ik weer genoeg inspiratie om nog even wat nieuwe ideeën uit te werken

ROBBERT VAN DEN BOGERD
algemeen directeur
VENTT

WAAR KOM JIJ 'S OCHTENDS JE BED VOOR UIT:
Een goeie kop koffie en een warme douche, daar word ik vrolijk van. En daarna vol energie aan de slag met Wim en Gert Jan om te kijken waar we vandaag het verschil kunnen maken
WAAR KOM JE TOT

RUST:
In het weekend even het bos in met mijn gezin, lekker wandelen met de hond. En daarna een terrasje pakken
HOEVEEL UUR SPORT JE PER WEEK:
Veel te weinig, ben alleen maar aan het werk, haha! Maar zo nu en dan ben ik op de padelbaan te vinden of heel sporadisch op de racefiets. Moet ik weer eens vaker gaan doen

'WE HEBBEN ZES PUNTEN WAAROP WE BETER SCOREN DAN WTW, WAT HET WARMTETERUGWIN-EFFECT COMPENSEERT'



Zo wordt warmteverlies tot een minimum beperkt en garanderen we toch een perfect geventileerde woning.'

BIJVANGST

En dat is nog niet alles. Want er is ook nog een enorme bijvangst, zegt Gert Jan. 'Bij VENTT heb je een schacht minder, waarmee er tot wel één vierkante meter ten gunste van de woning bijkomt. Je wint simpelweg aan ruimte. En iedere vierkante meter is natuurlijk gewoon geld waard. Wij hebben een extreem voorbeeld daarvan gezien bij een woningcomplex met 600 studio's die door ons systeem een meter per studio wonnen. Reken maar uit wat dat oplevert. Daarnaast is er ook nog eens het voordeel van de lagere installatiekosten.' 'De prijs gaat bij ons ten opzichte van de WTW door het midden', vult Wim aan. 'VENTT heeft veel minder grondstoffen nodig, want er gaan veel minder stalen kanalen door de woning heen. Dat is een reductie van wel 60 procent aan materialen en levert een zeer goede score op voor de MPG. Die wordt de komende jaren steeds belangrijker. We proberen overigens ook nog eens zo veel mogelijk gerecycled materiaal te gebruiken. Onze afzuigbox is bijvoorbeeld gemaakt van 90 procent gerecycled kunststof.'

UITDAGING

De toepassing van het VENTT-systeem past dan ook als vanzelfsprekend in het geheel van de verduurzaming die momenteel wordt gevraagd voor bedrijven en huishoudens. Naast het verduurzamen

van het gebouw, de dakisolatie, de zonnepanelen en dergelijke, kan het systeem eigenlijk overal toegepast worden, zonder dat er ingewikkelde procedures aan ten grondslag liggen. Inmiddels zijn al enkele duizenden woningen van het systeem geëngineerd en de aanvragen stromen binnen in Ridderkerk. Gert Jan: 'Wat we daarbij zien is dat de motivatie vooral is om projecten haalbaar te maken. De kostprijs van een woning is natuurlijk een grote uitdaging en wij kunnen een substantiële bijdrage leveren aan een kostenreductie voor het installatiedeel. Door de certificeringen ontvangen we inmiddels veel gerenommeerde partijen hier in ons testlab.'

COMFORTABEL

Robbert wijst aanvullend op de positieve effecten op het binnenklimaat. 'Een gezond en comfortabel binnenklimaat is natuurlijk essentieel. Wij wijken af van de huidige ventilatiestandaard van WTW doordat we bij de gevel inblazen. Mensen vragen zich dan af of dat wel comfortabel is. Het antwoord is: ja dat gaat heel goed als je het precies op de juiste manier inblaast.' Daarom is het testlab ook zo belangrijk, stelt Wim. 'We kunnen echt testen hoe het in real life werkt. We hebben gezorgd voor een geforceerde luchtstroom die heel goed mengt voordat hij in de leefzone terecht komt. Daardoor durven we nu echt met zekerheid te zeggen dat het comfort te allen tijde gewaarborgd blijft. We zijn bovendien ook nog eens van een grote vervuiliingsbron af, want WTW-kanalen vervuilen en worden niet vaak gereinigd. Voor ons systeem bieden we een pakket aan waarmee het hele systeem geserviced kan worden. Daarmee houden we de *total cost of ownership* voor de beheerder onder controle en ontzorgen we de woningcorporaties.'

ZIEN IS GELOVEN

Uiteindelijk is het vooral ook een kwestie van zien is geloven, lacht Gert Jan. 'We worden vaak gebeld en dan komen er kritische vragen. Ik zeg altijd, kom maar hier naartoe, dan kun je het zelf zien en ervaren. Meestal komen mensen sceptisch naar binnen en gaan ze dan vol enthousiasme weer naar buiten. Het verhaal gaat leven als je het in het echt hebt kunnen zien. Het is dan ook heel mooi om mee te kunnen denken in oplossingen voor problemen waar ontwikkelaars of corporaties tegenaan lopen. Vanochtend hadden we een corporatie op bezoek die met ons wil gaan kijken in hoeverre VENTT een oplossing kan zijn voor de vochtproblematiek in bestaande woningen. Het is toch fantastisch om daar met ons ventilatiesysteem aan bij te kunnen dragen!'

'MINDER GRONDSTOFFEN ZORGEN VOOR EEN ZEER GOEDE MPG SCORE'

