

## Sfeer is ook temperatuurbeleving

## Airco-installatie van Mitsubishi Electric bij Tims

[1] Klaas Cosyns, accountmanager bij Mitsubishi Electric (links), facilitair manager Johan Van Rumst van Tims (midden) en installateur Jan Van der Heyden van JP Service: de oplossing in team uitgewerkt.

[2] De aircocassettes werden her-  
spotten om naadloos te passen in  
de zwarte plafonds bij Tims.

[3] Iedereen moet zich thuis  
voelen bij Tims: jong en matuur,  
man en vrouw...

[4] De afvoer van gebruikte lucht  
en de aanvoer van verse zit op  
een apart ventilatiesysteem, dat  
continu lucht wegzuigt en  
binnenbrengt.



[1]



[2]



[3]



[4]

## Service geeft de doorslag

Het lange leven van een prettige samenwerking is de service die je elkaar onderling, als partners in een project, verleent. Installateur JP Service voert het woord zonder meer in zijn firmanaam, maar heeft ten aanzien van zijn leverancier zelf ook hoge verwachtingen op dat vlak. "Onze klant wil in het putje van de winter niet drie dagen wachten, wanneer er een probleem opduikt. Snelle samenspraak en in overleg kort op de bal spelen, is dan altijd de boodschap", stelt Jan Van der Heyden van JP Service. De andere gesprekspartners in onze samenspraak knikken instemmend.

**Retailers die oog hebben voor hun klanten, willen graag dat die zich in hun winkelomgeving prettig voelen. Bij Tims zie je meteen dat beleving een prioriteit is. Wat je niet ziet, is dat de temperatuurregeling in de winkel eveneens bijdraagt tot het aangename winkelgevoel. Een performante warmtepomp is in dat verband van goudwaarde.**

Johan Van Rumst is facilitair manager bij Hermar bvba, waaronder naast Tims ook de enseignes Timmermans Schoenen en Lederwaren, Tamaris en Tarmak sorteren. "In totaal hebben we tien winkels en een elfde is op komst", zegt Johan Van Rumst. "Daarnaast is er nog ons centraal magazijn. Voor die twaalf gebouwen zorg ik dus voor het beheer en het onderhoud." Johan is bij Timmermans aan de slag gegaan, ongeveer rond de tijd dat de Tims-winkel in Shopping Kortrijk Noord is opengegaan (oktober 2012).

## Creatieve uitdagingen

Als het in een winkel te warm of te koud is, jaag je klanten onbedoeld en onbewust weg. In een schoenwinkel trekken mensen hun schoenen uit om te passen. Daarom is een aangename temperatuur zeker wenselijk: een constante 21-23°C is ideaal. Daar zorgt de warmtepomp dus voor. Toch wil je in een winkel vol leuke foto's en kleurtjes geen apparaten zichtbaar in de ruimte hebben, want dat verstoort de sfeer toch weer een beetje...

Zo'n uitdaging is wel een kolfje naar de hand van Jan Van der Heyden van JP Service, een installateur uit het Waasland met een specialisatie in koeling, verwarming en ventilatie. "Ik werk al meer dan tien jaar voor Timmermans en heb al heel wat installaties voor de enseignes van de groep uitgevoerd", aldus Jan. "Retail is goed voor een groot

deel van onze omzet. Vooral familieondernemingen hebben mijn voorkeur, want ik houd meer van creatieve uitdagingen dan van gestandaardiseerd werken."

Het nieuwe concept van Tims hield meteen een stevige uitdaging in: het plafond is niet sterk genoeg om een klassieke airco-oplossing te dragen. "Vanwege de grote overspanning is de hoeveelheid gewicht per vierkante meter beperkt", legt Jan uit. "Daarom hebben we geopteerd voor cassettes van zo'n 25 kg die we in het plafond konden inwerken. Bovendien is de plafondhoogte dik vier meter. We hadden dus toestellen nodig met een goed uitblaaspatroon, zodat de geklimatiseerde lucht in deze schoenenwinkel tot aan de voetjes geraakt."

## In team oplossingen uitwerken

Omdat Jan van JP Service alleen met materiaal van topkwaliteit wil werken en van perfecte service houdt, werkt hij exclusief met Mitsubishi Electric als leverancier. Zo ontstaat een driehoekssamenwerking in de zoektocht naar creatieve oplossingen: facilitair manager

## Je thuis voelen bij Tims

Het concept voor Tims is begin 2012 uitgewerkt. Het doel is dat iedereen zich er thuis voelt: jong en matuur, man en vrouw... In één oogopslag kun je de inzichtelijke winkel gemakkelijk overzien. De vele kleurtjes en foto's vallen meteen op, en de uitstalling is allerminst saai te noemen. De algemene indruk is fris en sfeervol. Uit de geluidsboxen schalt niet zomaar een of andere radiozender, maar doordacht gekozen muziek, die volgens verschillende profielen in de loop van de dag wordt aangepast. Een boom, gemaakt van planken en met een 3D-animatie erin, houdt de aandacht van kinderen in de winkel vast. Voeg daar nog een performante warmtepomp bij, en het plaatje van de sfeerbeleving is compleet.

Johan van Tims, installateur Jan van JP Service en Klaas Cosyns, accountmanager bij Mitsubishi Electric, staken de koppen bijeen om na te gaan welk toestel voor de toepassing het meest geschikt is, in functie van wat technisch mogelijk en budgetair haalbaar is.

"We hebben de oplossing dus in team uitgewerkt", zegt Klaas Cosyns daarover. "Samen met de eindklant en met de installateur redeneren we als leverancier mee om tot de beste keuze te komen. Jan komt met een plan van de winkel en we kennen de wensen van de eindklant, die ook wij trouwens al jaren goed kennen. Uit het bestaande Mitsubishi Electric-gamma kunnen wij dan een adequate oplossing voorstellen." Probleempje: de 4-weg cassette-units van Mitsubishi Electric zijn enkel beschikbaar in het wit, terwijl Tims voor zwarte plafonds gekozen heeft... Geen nood, want Jan Van der Heyden herspuit de toestellen: "In principe zijn alle kleuren mogelijk", zegt hij. "Al zou ik bij knalroze of de kleuren van de lokale voetbalploeg misschien wel mijn bedenkingen hebben", voegt hij er breed lachend aan toe.

## Gebruiksgemak

"Voor ons was het belangrijk dat de bediening door het personeel zo gebruiksvriendelijk mogelijk zou zijn", brengt Johan Van Rumst in. "Dat is gelukt: de display is overzichtelijk en de instellingen zijn eenvoudig aan te passen. Er is wel voor geopteerd om het aantal functies waartoe het personeel toegang heeft, tot een minimum te beperken. De installatie rendeert het best, als ze zichzelf reguleert. Als de mensen de temperatuur tegen de avond aan hebben doen stijgen, zal de installatie de volgende morgen weer van de voorgeprogrammeerde settings en de ingestelde waarden uitgaan."

Vanuit klimatisatieoogpunt is de ruimte in drie zones ingedeeld, al merkt de winkelbezoeker daar niets van. "In de cassettes zijn temperatuurvoelers ingebouwd", legt Jan Van der Heyden uit, "die in de drie zones onafhankelijk werken. Je hebt de entree vooraan, waar we een buffer vormen ten aanzien van de temperatuur die het shoppingcenter in de gang aanbiedt, terwijl het achteraan in de winkel veel warmer

kan zijn. Het kan dus als het ware voorkomen dat je vooraan verwarmt en tegelijk achteraan koelt."

De afvoer van gebruikte lucht en de aanvoer van verse zit op een apart ventilatiesysteem, dat continu lucht wegzuigt en binnenbrengt. "Het klimaat in de winkel is ontzettend belangrijk voor de sfeer", aldus Johan Van Rumst nog, "maar het personeel en de klanten reageren er alleen op, als er iets fout gaat of onaangenaam is." Energiezuinigheid is een ander aspect dat steeds meer aandacht krijgt, voegt Jan Van der Heyden toe. "Hoe bereik je met zo weinig mogelijk energie toch zo veel mogelijk comfort? Performant materiaal zoals van Mitsubishi Electric, dat kwaliteit en energie-efficiëntie hoog in het vaandel draagt, is dan het antwoord."

>> [www.mitsubishi-electric.be](http://www.mitsubishi-electric.be)

## Technische specificaties

Om redenen van het beperkte gewicht is geopteerd voor twinapplicaties. Er zijn in totaal tien cassettes (elk 12,5 kW) in het plafond ingewerkt. De buitenunits (25 kW) staan op het dak, op relatief korte afstand van de winkel zelf. In het magazijn achter de winkel hangt een klassiek wit opbouwtoestel. Dat bij Tims in Kortrijk de keuze op de cassettes is gevallen, heeft dus te maken met een gewichtsbepaling (vanwege de draagkracht van het plafond), maar ook met het feit dat een cassette anders aanblaast dan een rooster. "De uitblaas van een cassette zorgt ervoor dat de warme lucht mooi beneden geraakt en de gekoelde lucht zachtjes van boven naar beneden komt", legt Klaas Cosyns uit. "De meubelen en de foto's in de ruimte vormen bij gebruik van de cassettes dan ook geen obstructie voor de luchtstroom. De cassettes boden binnen het budgettaire kader voldoende opstellingsvrijheid."