

2

Zweeds wonen volgens  
Planhus



3

Daglicht & ventilatie  
onder het platte dak



4

Henk's hoekje



## Best VELUX Clublid,

Voor u ligt inmiddels alweer de derde editie van de VELUX Clubkrant. Verderop in deze uitgave stel ik mezelf uitgebreid voor als Channel Manager Professionele contacten. Voor deze functie ben ik altijd op zoek naar methoden om u en VELUX nog beter van dienst te zijn. Dat is ook het doel van deze krant. In een bedrijfstak waarin meer dan 55.000 bedrijven werkzaam zijn, richten we ons allemaal op hetzelfde, maar doen we dit heel verschillend. In mijn ogen moet de VELUX Clubkrant een krant worden voor en door daglicht beminde en/of dakraam plaatsende bedrijven. Waarin men zich kan onderscheiden door informatie te delen en waar een ander van kan leren door het te lezen.

Dit kan echter alleen met uw hulp. Voert u bijzondere projecten uit? Zet u uw kennis en vakmanschap in voor andere doeleinden dan gebruikelijk? Heeft u een nieuw idee of werkt u gewoon net even anders dan uw collega's? Meld het bij de VELUX Clubkrant en help ons deze krant tot uw krant te maken. Schrijf uw volledige artikel, of gewoon de vraag om u terug te bellen, naar [club@velux.nl](mailto:club@velux.nl).

En anders gewoon veel leesplezier gewenst!

Oscar Groenewout  
Channel Manager

[oscar.groenewout@velux.nl](mailto:oscar.groenewout@velux.nl)



## Bouwkolom verschuift focus naar renovatiemarkt



*De traditionele verhoudingen op de woningbouwmarkt zijn aan verandering onderhevig. De bouwsector haalde de afgelopen decennia het grootste deel van haar omzet uit de bouw van nieuwe woningen. Nu verschuift de focus echter steeds meer richting de woningrenovatie. Hier zijn twee belangrijke redenen voor. Het werk in de woningbouw ligt nog altijd niet voor het oprapen. Daarnaast wordt de aandacht ook naar de woningrenovatie verlegd vanwege de kansen die dit segment biedt. BouwKennis onderzocht hoe de verschuiving richting renovatie zich ontwikkelt, waardoor dit komt en wat dit betekent.*

De renovatie van woningen wordt voor de bouwkolom duidelijk belangrijker. In 2008 kwam gemiddeld iets minder dan een kwart van de omzet van bouwende partijen uit het woningonderhoudsegment. In 2011 loopt dit op tot 35%. Deze verschuiving is meer dan een tijdelijk fenomeen. Van de partijen in de bouw denkt gemiddeld zeven op de tien dat de focus binnen de woningbouw ook de komende jaren meer op renovatie dan op nieuwbouw ligt. Slechts 8% ziet deze verschuiving niet. Van klusbedrijven is zelfs 85% eens met de stelling dat de focus binnen de woningbouw de komende jaren meer op renovatie dan op nieuwbouw komt te liggen.

Aan de verschuiving van de nieuwbouw- naar de renovatiesector liggen verschillende opvattingen ten grondslag. Zo zegt gemiddeld eenderde van de marktpartijen dat de focus op renovatie in de woningbouw toeneemt omdat er door stagnatie weinig werk is op de nieuwbouwmarkt.

### Stabieler markt

De woningrenovatiemarkt is echter meer dan een uitvlucht. Partijen verwachten dat de focus ook naar dit segment verlegd wordt vanwege de kansen die hier zijn. Bijna drie op de tien partijen zegt dat dit gebeurt omdat consumenten door de stagnatie op de woningmarkt vaker kiezen voor verbouwen dan voor verhuizen. Volgens de onderaannemers is dit met 43% zelfs de belangrijkste reden voor de toenemende focus op het woningrenovatie-

segment. Sowieso is het renovatiesegment veel minder conjunctuurgevoelig en dus een stabielere markt dan de woningbouw.

### Kansen door duurzaamheid

Daarnaast zijn er grote kansen op de woningrenovatiemarkt door een groeiende aandacht voor duurzaamheid. Energiebesparing en duurzaam bouwen zijn in de maatschappij en de bouwkolom uitgegroeid tot belangrijk thema's. Vooral in bestaande woningen zijn hier grote stappen te maken. Gemiddeld 18% van de bedrijven in de bouwsector denkt dat dan ook dat de focus op woningrenovatie vooral toeneemt door de groeiende aandacht voor duurzaamheid.

Door al deze ontwikkelingen wordt de renovatiemarkt de een steeds aantrekkelijker werkgebied. Deze verschuiving zal ook de komende periode doorzetten. Het gevolg is dat consumenten en woningcorporaties voor de bouwsector steeds belangrijker worden als opdrachtgever. Klusbedrijven en onderaannemers hebben het voordeel dat ze deze markt al goed kennen omdat ze zich eerder al vaak op deze opdrachters richtten. Als ze de voorsprong kunnen vasthouden en het hoge serviceniveau kunnen bieden dat consumenten in hun woning verwachten, biedt het renovatiesegment hen genoeg kansen voor de toekomst.

Bron: BouwKennis



## Bied uw klant meer voordeel met de VELUX acties

Innovatie staat bij VELUX hoog in het vaandel. Gedurende een jaar worden regelmatig nieuwe of verbeterde producten geïntroduceerd, waarover u als Clublid als eerste over wordt geïnformeerd. Daarnaast biedt VELUX verspreid door het jaar een aantal verschillende campagnes, met vaak een seizoensgebonden actie voor de consument. Als lid van de VELUX Club kunt u hier natuurlijk ook van profiteren! VELUX steekt namelijk veel aandacht in het informeren en adviseren van de consument.

## Meer weten over VELUX acties?

Kijk op [velux.nl/aannemers](http://velux.nl/aannemers) voor meer informatie

Tijdens de winter biedt VELUX de mogelijkheid om de isolerende werking van het dakraam te verbeteren. Met een VELUX rolluik of een VELUX Energie Comfort gordijn kan deze waarde met maximaal 34% worden verhoogd.

Vanaf het voorjaar is de consument weer meer met zijn huis bezig. Gedurende het seizoen zal VELUX met verschillende acties onder andere de vervangingsmarkt voor dakramen stimuleren. Maar ook de daglichtoplossingen voor het platte dak krijgen de volle aandacht. En tot en met het najaar kunt u diverse acties met VELUX

raamdecoratie verwachten.

VELUX stimuleert altijd de keuze voor de beste oplossing voor de consument. Kijk dus verder dan de standaard oplossing, maar adviseer het product dat perfect past bij de wens van uw klant. En vaak profiteert uw klant hier direct van door een aantrekkelijke korting van VELUX!

Houd daarom ook in 2012 [www.velux.nl/actie](http://www.velux.nl/actie) regelmatig in de gaten voor het laatste overzicht van de acties.

## Actie-overzicht

### Voorjaar 2012:

Raamdecoratiecampagne  
Vervanging/ renovatiecampagne  
Lichtkoepelcampagne

### Zomer 2012:

Zonweringsactie

### Najaar 2012:

Dakramencampagne

### Winter 2012:

Rolluikenactie

### Hele jaar 2012:

Karim Rashid collectie



## Zweeds wonen volgens Planhus



Denkt u aan Zweden, dan denkt u wellicht aan Ikea, Volvo, Knäckebröd en een open en wijds landschap met hier en daar zo'n prachtige houten woning. Wist u dat die prachtige woningen ook hier in Nederland gebouwd kunnen worden? Planhus Nederland levert al 16 jaar Zweedse woningen. De verschillende woningen hebben elk een ruime, comfortabele en lichte uitstraling, hebben een hoge isolatiewaarde en zijn van hoge kwaliteit.

### Daglicht, ventilatie en comfort

Voor een project in Leeuwarden, project Houtland, ontwikkelde Planhus een geheel nieuw concept: Modelwoning Viken. Deze modelwoning kon direct op veel belangstelling rekenen, niet in de laatste plaats door de grote hoeveelheid daglicht die in de woning doordringt. "De woning is voorzien van maar liefst zeven VELUX dakramen, waarvan vier stuks elektrisch te openen zijn. In de woonkamer zijn vier dakramen gemonteerd. Dankzij het daglicht en de mogelijkheden qua ventileren wordt het wooncomfort enorm verhoogd. De vide draagt bij aan het ruimtelijke gevoel van de woonkamer," aldus Peter Planting van Planhus Nederland.

### Op verschillende manieren in te richten

Zoals gezegd is woningtype Viken door de architectonische kwaliteit van het ontwerp, de aanpassingsmogelijkheden en het verrassende volume momenteel één van de meest in trek zijnde woningen. De woning is toegankelijk aan de voorzijde van de woning. Daar is tevens een kantoorruimte gesitueerd. Deze kan ook worden voorzien van een eigen toegangsdeur. Natuurlijk kan het kantoor ook omgebouwd worden tot bijvoorbeeld een slaapvertrek of hobbyruimte. Een badka-

mer op de begane grond, toegankelijk vanuit het eventuele slaapvertrek is ook één van de opties. De ruime woonkeuken en dito woonkamer met aangrenzende terrassen, waarvan een overdekte zorgen ervoor dat het buitenseizoen verlengd wordt. Hierdoor is een vakantiegevoel in de eigen woning gegarandeerd.

### Meer weten over de verschillende modellen van Planhus?

Planhus heeft een eigen website, [www.planhus.nl](http://www.planhus.nl). Daar staat alle informatie over dit bijzondere bedrijf.



Meer weten over VELUX acties?

Hou [velux.nl/actie](http://velux.nl/actie) of [velux.nl/aannemers](http://velux.nl/aannemers) regelmatig in de gaten en blijf op de hoogte!



## Breng meer daglicht en ventilatie onder het platte dak!

Heeft uw klant een uitbouw en daardoor minder daglicht in zijn of haar woonkamer? Wenst uw klant wat extra daglicht in de bijkeuken? VELUX heeft ook producten voor het platte dak in haar assortiment. Denk bijvoorbeeld eens aan de revolutionaire VELUX lichtkoepel, de daglichtbox en de daglichtspot. Ook zijn er diverse soorten lichtstraten verkrijgbaar.

### VELUX lichtkoepel

Door het op unieke wijze toepassen van een glasplaat (HR++ veiligheidsbeglazing) direct onder de bekende koepel, ontstaat een thermische isolatie die ongeëvenaard is. Het toevoegen van een glasplaat levert naast een esthetisch effect aan de binnenzijde ook een aanzienlijke reductie van contactgeluiden door regendruppels en hagel. De VELUX lichtkoepel is als eerste voorzien van het Politiekeurmerk Veilig Wonen®. Neem daarbij het comfort van de stille en niet-zichtbaar geïntegreerde motor voorzien van een programmeerbare afstandsbediening. Hiermee kan zowel de VELUX lichtkoepel als een optioneel plissé gordijn bediend worden. Ook beschikt de elektrisch te openen INTEGRA® versie over een regensensor, waarmee de lichtkoepel

automatisch sluit bij de eerste regendruppels.

### Daglichtbox

De daglichtbox brengt daglicht en ventilatie in een duurzame vorm onder het platte dak. De box bestaat uit een geïsoleerde houten opstaande rand inclusief een VELUX tuimelvenster. De VELUX tuimelvensters zijn ontworpen voor een lange levensduur, zodat uw klant tot vele jaren na plaatsing nog plezier beleeft aan de daglichtbox. Een groot pluspunt is bovendien dat alle VELUX raamdecoratie producten, buitenzonweringen en rolluiken op het VELUX tuimelvenster kunnen worden toegepast.

### Lichtstraat

Wat dacht u van meerdere dakramen op een rij onder het platte dak? Of twee dakramen tegenover elkaar? Alle concepten zijn in principe mogelijk, precies zoals uw klant het wenst. De VELUX lichtstraten type 'lesse-naar' en type 'zadel' zijn twee vooraf samengestelde daglichtconcepten. Beide lichtstraten zijn voorzien van witte onderhoudsarme tuimelvensters in vooraf bepaalde maten. Naast deze twee vooraf samengestelde lichtstraten is het ook mogelijk zelf een

lichtstraat of daglichtsysteem samen te stellen. Onze afdeling Technische Voorlichting helpt u hier graag bij.

### Daglichtspot

Inpandige ruimten als badkamers, trappenhuisen of toiletten onder het platte dak zijn niet vaak voorzien van ramen. De VELUX daglichtspot zorgt voor daglicht in deze ruimte. De opstand van de daglichtspot is voorzien van een reflector, waardoor deze ook de eerste en laatste zonnestralen meepakt. Daarnaast is er voor het gebruik van de daglichtspot in de avonden een LED-lichtkit verkrijgbaar en kunnen er decoraties en het lichtarmatuur worden toegepast.

U kunt kiezen uit een daglichtspot met stugge of flexibele buis. Voor de hoogste lichtopbrengst adviseren wij altijd de versie met stugge buis toe te passen. De stugge buis zorgt namelijk voor 3 maal zoveel daglichtopbrengst dan de flexibele buis. De flexibele buis (type TCF) kan worden toegepast bij een afstand tussen dakbedekking en plafond van 20 tot 95 cm. De stugge buis (type TCR) wordt geleverd inclusief twee in hoek verstelbare koppelstukken en een vaste buis, geschikt voor inbouw



tussen dakbedekking en het plafond tussen 90 en 185 cm (te verlengen tot max. 6 meter).

Kortom: VELUX opent het platte dak! Voor meer informatie kunt u terecht op [www.velux.nl/platdak](http://www.velux.nl/platdak).

## Carlo Kablau wint de Vakman van het Jaar verkiezing 2011!



Bram Boerdijk, winnaar in de categorie "Aannemers & Klussenbedrijven"

**Werkspot organiseerde dit jaar voor de vierde keer de "Vakman van het Jaar" verkiezing. Dit jaar werd met name gefocust op de vraag welke vakman vakmanschap en digitaal ondernemerschap het best combineerde. In de bouwsector neemt de invloed van digitale hulp- en communicatiemiddelen immers snel toe. Als locatie voor de feestelijke uitreiking was gekozen voor de showroom van Mercedes-Benz Nederland.**

### Een zorgvuldige selectie

Ook dit jaar konden vakmannen uit allerlei disciplines (schilders, stucadoors, aannemers, elektriciens, montagebedrijven, etc.) collega's of zichzelf opgeven voor deelname aan de verkiezing. De verkiezing heeft uiteindelijk 5 fases doorlopen, waaronder een beoorde-

ling door een vakjury. Namens VELUX Nederland zat commercieel directeur Michel Kalis in deze jury. Michel heeft vooral gelet op de wijze waarop de kandidaten in hun onderneming omgaan met de mogelijkheden van internet. Daarnaast was ook het vakmanschap een belangrijk criterium. Alle juryleden hebben de kandidaten onafhankelijk van elkaar beoordeeld en punten gegeven. De uiteindelijke score bepaalde welke kandidaten door mochten naar de laatste ronde: de check door werkspot op locatie van hun projecten. Dit bepaalde de uiteindelijke winnaars van de diverse categorieën en de overall winnaar.

### Feestelijke uitreiking

Donderdag 17 november was het zover. De feestelijke verkiezingsavond begon met een seminar en een infomarkt, gevolgd door een fantastisch en gezellig diner. Afgewisseld door optredens van de bekende zanger Peter Beense werden de winnaars van de verschillende categorieën bekend gemaakt. VELUX sponsorde de categorie "Aannemers & klussenbedrijven". Jurylid Michel Kalis reikte de prijs uit aan de enthousiaste Bram Boerdijk van klussenbedrijf Tangram uit Son. De prijs, een weekend weg naar Kopenhagen voor 2 personen, viel in goede aarde.

### En de vakman van het jaar verkiezing is....

Aan het einde van de avond volgde het moment waarop iedereen had gewacht:

de bekendmaking van de Vakman van het Jaar 2011. Hoofdprijs: een Mercedes Benz Vito bestelbus. Jurylid Peter Das (Sika) reikte de prijs uit aan een dolgelukkige Carlo Kablau van Klussenbedrijf Kablau. De jury roemde het vakmanschap van de winnaar en noemde de wijze waarop hij gebruik maakt van de mogelijkheden die het web biedt.

Natuurlijk verliet niemand de feestavond met lege handen. De sponsors van de verkiezing hadden namelijk gezorgd voor een goed gevulde goodybag.

Meer informatie? Ga naar [vakmanvanhetjaar.nl](http://vakmanvanhetjaar.nl).

## Agenda trainingen 2012

### Basiskennis VELUX

2 januari	9:00 - 13:00 uur
3 januari	9:00 - 13:00 uur
4 januari	9:00 - 13:00 uur
25 januari	9:00 - 13:00 uur
31 januari	9:00 - 13:00 uur
1 februari	9:00 - 13:00 uur
6 februari	9:00 - 13:00 uur
7 februari	9:00 - 13:00 uur
13 februari	9:00 - 13:00 uur
14 februari	9:00 - 13:00 uur
16 februari	9:00 - 13:00 uur
22 februari	9:00 - 13:00 uur
23 februari	9:00 - 13:00 uur
27 februari	9:00 - 13:00 uur
29 februari	9:00 - 13:00 uur

### Zonnewarmte

24 februari	9:00 - 13:00 uur
-------------	------------------

### io-homecontrol®

27 januari	9:00 - 13:00 uur
------------	------------------

### Productspecialist

2 februari	9:00 - 13:00 uur
15 februari	9:00 - 13:00 uur
28 februari	9:00 - 13:00 uur

### Renovatie

5 januari	9:00 - 13:00 uur
8 februari	9:00 - 13:00 uur
21 februari	9:00 - 13:00 uur

Data en tijden onder voorbehoud.

Kijk voor de laatste informatie op [www.velux.nl/trainingen](http://www.velux.nl/trainingen).



## Over VELUX

### Meer expertise over VELUX producten voor het platte dak

Sinds 29 augustus is Jeroen Janssen bij VELUX Nederland in dienst getreden als Account Manager Lichtstraten en Lichtkoepels, de VELUX producten voor het platte dak. Jeroen gaat marktverkenningen uitvoeren en kan gespecialiseerde verwerkers en handelaren informeren en adviseren over de VELUX plat dak producten, zoals de lichtkoepel, daglichtsystemen, daglichtspot en daglichtbox. Jeroen is bereikbaar op telefoonnummer 06-30356913.

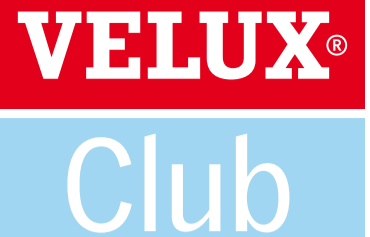
### Nieuwe Account Manager Zuid-West Nederland

Per 1 november is Stephan Stoffer de nieuwe Account Manager voor de regio Zuid-West Nederland. Hij is de opvolger van Barry 't Hart. Stephan is 25 jaar en geboren, getogen en woonachtig in Goes. Hij is in zijn regio aanspreekpunt van VELUX Nederland en beantwoordt graag alle vragen en verzoeken. Stephan is bereikbaar op telefoonnummer 06-53619208.



# Clubkrant

VELUX heeft 70 jaar ervaring. Wat zijn uw ervaringen? Deel ze met ons via [club@velux.nl](mailto:club@velux.nl).



## Training uitgelicht: Home Automation Wat weet u van Home Automation?

*Ramen die automatisch sluiten bij de eerste regendruppels, optimaal ventileren, daglicht in huis op de juiste momenten: Home Automation brengt meer comfort in huis. Maar welke producten zijn er in het assortiment van VELUX? Wanneer pas je ze toe? En hoe monteert u ze? Maak de kennispuzzel compleet en volg de HIBIN gecertificeerde Home Automation training bij VELUX.*



### Waarom een training volgen?

U kent VELUX wellicht al jaren. Desondanks kan het geven van het juiste advies aan uw klanten best een puzzel zijn, zeker wanneer de klant interesse heeft in Home Automation. Maak de puzzel compleet en volg een VELUX Home Automation training. U leert de wensen van uw klant te vertalen naar een passend Home Automation product. Daarnaast krijgt u inzicht welke producten met elkaar gecombineerd kunnen worden. Uiteraard wordt er ook aandacht besteed aan het monteren van de producten. Na afloop van de training bent u volledig op de hoogte van alle mogelijkheden van Home Automation en kunt u uw klant optimaal adviseren. Dat komt zowel u als uw klant ten goede.

### Zelf de Home Automation training volgen?

Schrijf u dan online in op [velux.nl/trainingen](http://velux.nl/trainingen). Daar vindt u alle informatie over de beschikbare trainingen, de locatie van ons trainingscentrum, de aanvangstijden en het online inschrijfformulier. Het volgen van een VELUX training kost u niets. U bent van harte welkom!



## Het ventilatierooster

Henk de Gier geeft namens VELUX Nederland trainingen aan verwerkers. Henk is dé expert als het gaat om het inbouwen van dakramen, daglichtsystemen en producten voor het platte dak. Geen uitdaging gaat hij uit de weg. Tijdens zijn trainingen leert hij iedereen de kneepjes van het daglichtvak. In Henk's Hoekje geeft hij antwoord op veelgestelde montagevragen.



De ingestuurde vraag, gesteld door Timmerbedrijf Hak, is inmiddels behandeld door de afdeling Technische Voorlichting. Henk de Gier voegt hier echter graag nog wat aan toe.

### "Waarvoor is het uitneembare zwart kunststof rasterwerk boven in het VELUX dakraam?"

De zwarte gerasterde strip bovenin het VELUX dakraam zorgt ervoor dat het venster op de kierstand kan worden gezet, zonder dat er bladeren, takjes, of ander vuil naar binnen kan waaien.

Bij het monteren van een handbediende VELUX buitenzonwering moet deze gerasterde strip worden verwijderd. De rol van de buitenzonwering moet namelijk op deze positie, onder

de bovenkap van het dakraam worden aangebracht.

Ook bij het toepassen van de regelbare ventilatie unit Ventil+ moet de strip worden verwijderd. Door het toepassen van de Ventil+ wordt de ventilatiecapaciteit van het dakraam aanzienlijk vergroot.

Bij het plaatsen van een elektrische buitenzonwering of een rolluik kan het rooster gewoon blijven zitten.

Groeten van Henk

Heeft u een vraag aan Henk? Mail deze dan naar [club@velux.nl](mailto:club@velux.nl).

## Clubaanbieding

*In iedere editie van de VELUX Clubkrant bieden wij u de gelegenheid om unieke voor en door VELUX ontworpen artikelen te bestellen.*

Onmisbaar voor iedere klusser: een warme en lekkere bak koffie op de steiger. Met de stijlvolle VELUX mok kunt u iedere dag op de steiger beginnen met een warm bakkie koffie. Bestel hem nu!

**Speciale VELUX Club prijs: € 6,-** (exclusief € 3,50 verzendkosten per bestelling)

### Hoe kunt u bestellen?

Vul uw gegevens in op [www.velux.nl/clubaanbieding](http://www.velux.nl/clubaanbieding) en uw bestelling wordt bij u thuis bezorgd.



## Even voorstellen

**Oscar Groenewout**  
Channel Manager

Bereikbaar via 030 - 6.629.690 en [oscar.groenewout@velux.nl](mailto:oscar.groenewout@velux.nl)

### Mijn werkzaamheden

"Ik zet mij binnen VELUX Nederland in voor de montagebedrijven. Dit doe ik door zoveel mogelijk VELUX activiteiten te bedenken en relaties te bevorderen bijvoorbeeld middels de VELUX Club en het "Montagepartner" systeem. Ook zorg ik dat VELUX acties optimaal bruikbaar worden voor de aannemers en verwerkers."

### Wat ik de VELUX Clubleden wil meegeven?

"Ondernemen doe je nooit alleen!"

**Jolanda Westeneng**  
Administratief Medewerker Data Entry

Bereikbaar via 030 - 6.629.639 en [jolanda.westeneng@velux.nl](mailto:jolanda.westeneng@velux.nl)

### Mijn werkzaamheden

"Ik ben verantwoordelijk voor het up-to-date houden van de gegevens van al onze contacten, waaronder de montagebedrijven. Alle adreswijzingen en nieuwe contactpersonen voer ik in ons systeem in. Zodoende ben ik er zeker van dat alle aannemers en verwerkers de berichten van VELUX Nederland ontvangen."

### Wat ik de VELUX Clubleden wil meegeven?

"Geef mij je e-mailadres door, want wij gaan steeds meer digitaal communiceren!"



De **VELUX Clubkrant** is een uitgave van VELUX Nederland B.V. bestemd voor professionals in de bouw.

Uitgave 3 / december 2011

Verschijnt 1 keer per kwartaal

Op [www.velux.nl/club](http://www.velux.nl/club) vindt u de digitale versie van de Clubkrant en meer waardevolle informatie.

Nog geen lid? Inschrijven kan ook via [www.velux.nl/club](http://www.velux.nl/club)

Contact:  
VELUX Nederland B.V.  
Molensteijn 2  
3454 PT DE MEERN  
Postbus 142  
3454 ZJ DE MEERN  
Telefoon: 030 - 6.629.629  
Telefax: 030 - 6.629.680  
Internet: [www.velux.nl](http://www.velux.nl)  
E-mail: [info@velux.nl](mailto:info@velux.nl)