

Aritco. Next Level Living.

TECH& DESIGN

Het laatste nieuws over technologie, veiligheid en duurzaamheid uit de wereld van Aritco liften.

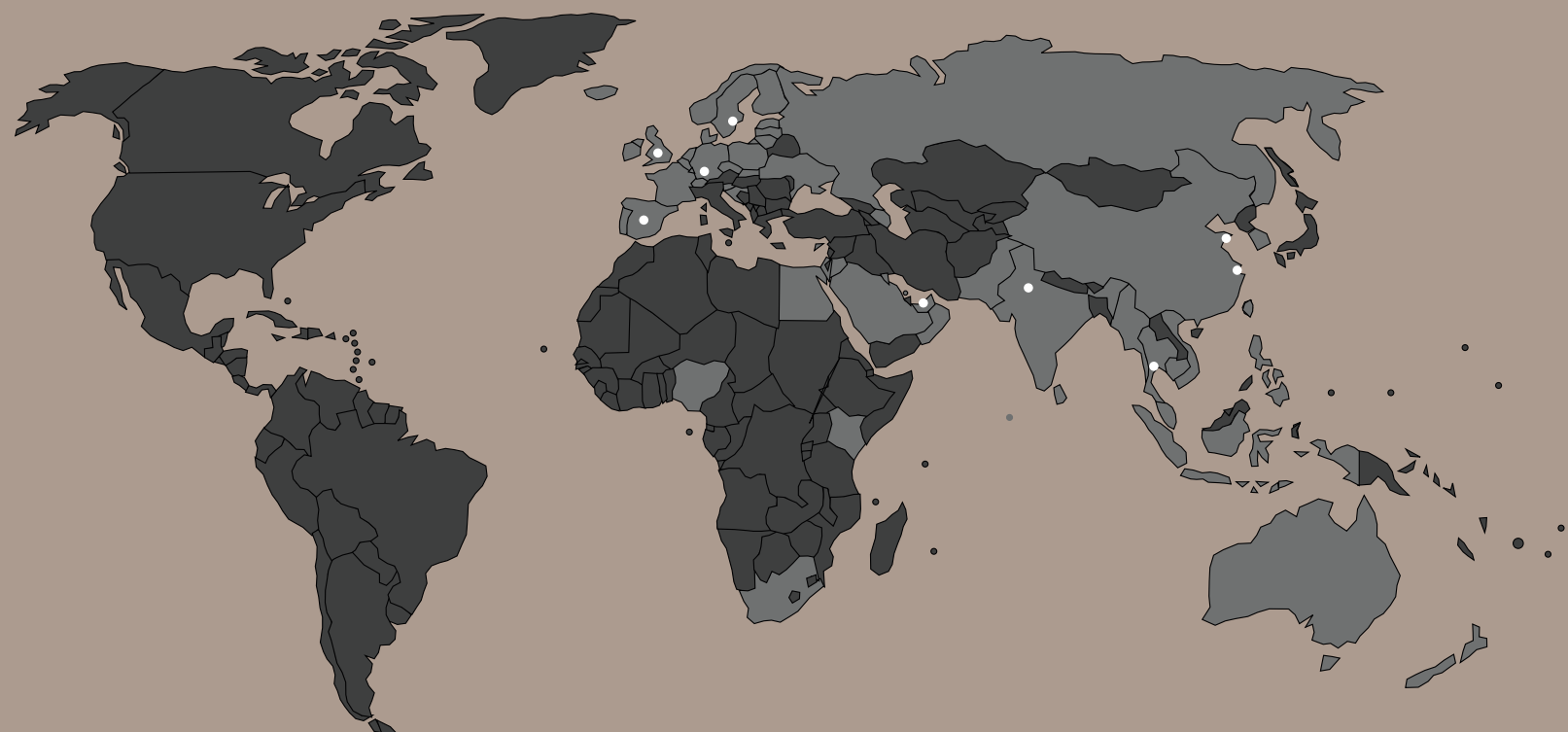


“Door de panoramische ramen kunt u de lift al van veraf door het huis zien bewegen.

ROBERT LUCIANI, EIGENAAR VAN EEN ARITCO HOMELIFT, PAG. 18.


ARITCO™

170 distributeurs, installateurs en service- units in 50 landen



Neem contact met ons op



**HEADQUARTERS
ARITCO SWEDEN**
Elektronikhöjden 14
175 43 Järfälla
Sweden
Telefoon: +46 8 120 401 00
E-Mail: info@aritco.com

ARITCO UK
Prince's Cottage
8 Cheyne Walk
Northampton
NN1 5PT UK
United Kingdom
Telefoon: +44 1604 808809
E-Mail: info.uk@aritco.com

ARITCO GERMANY
Stuttgarter Str.19
725 55 Metzingen
Germany
Telefoon: +49 7123 9597272
E-Mail: info.germany@aritco.com

ARITCO SPAIN S.L.
Av. de la Constitución 24,
Nave 10 28821,
Coslada, Madrid,
Spain
Telefoon: +34 91 862 25 52
E-Mail: info.spain@aritco.com

ARITCO UAE
Aritco Lift AB
c/o Business Sweden,
Concord Tower, 26th floor,
Office 2607, Media City
Dubai, UAE
Telefoon: +971 58 285 0719
E-Mail: info.uae@aritco.com

ARITCO SOUTH EAST ASIA
35/5-7 Comet Office Building
Krung Thonburi Road, Khlong Ton Sai
Khlong San, Bangkok 10600
Thailand
Telefoon: +66 2 116 9944
E-Mail: info.thailand@aritco.com

ARITCO THAILAND
35/5-7 Comet Office Building
Krung Thonburi Road, Khlong Ton Sai
Khlong San, Bangkok 10600
Thailand
Telefoon: +66 2 116 9944
E-Mail: info.thailand@aritco.com

ARITCO CHINA
02-b A102-b
Wending Living Style Plaza
No.258 Wending Road
Xuhui District, Shanghai
China
Telefoon: +86 5326 6736895

504, Building No. 32
Tianán Cyber Park No.88
Chunyang Road Qingdao
Shandong
China
Telefoon: +86 5326 6736895.
E-Mail: info.china@aritco.com

Vind uw dichtstbijzijnde dealer op www.aritco.com

PERS & SOCIAL MEDIA @aritco



INHOUDSOPGAVE

4

Elke dag de blik op de
toekomst gericht

7

Me & My Lift
Ontmoet de trotse bezitters van
een lift

13

Veiligheid door details
Het spindel/-moer-systeem

16

Volg Aritco's creatieve
gesprekken

22

Groene concepten
Interview met Jan Knikker

30

In elk opzicht duur-
zaam

32

Verbeterde toegang
tot schoon water
Aritco ondersteunt innovatieve
oplossingen

6

Het verhaal van Aritco
Een eenvoudig plan uitgebreid in
een woonkamer

12

Verstedelijking op een
hoger niveau

14

Dynamisch duo
Petra en Daniel: Leiding product-
ontwikkeling

18

Welkom in Villa Luciani

28

Op ontdekkingstocht
Bezoek Aritco's showrooms

31

Enorm eenvoudig geïn-
stalleerd

34

3 modellen, honderden
opties

“Wij waren goed voorbereid op de nieuwe manier om tegemoet te komen aan klanten, partners, architecten en bouwers, want al jaren geleden hebben wij onze digitale koers uitgestippeld.

Vertel ons over Aritco in 2020.

Net als voor de meeste mensen in de wereld was de pandemie een schok voor ons. Wij hadden het voordeel dat wij de snelle ontwikkeling konden volgen en de gevolgen zagen dankzij onze activiteiten in China. Maar zelfs voor ons werd alles waar we in geloofden op z'n kop gezet. Plotseling was geen enkele prognose meer relevant. We moesten nieuwe scenario's opstellen op basis van worst-, middle- en best-case scenario's voor Aritco. Vervolgens zijn we de rest aangegaan door business van dag tot dag te bekijken en geleidelijk over te gaan naar een aanpassing per week om de gevolgen van de pandemie voor onze activiteiten te bewaken.

Wat waren de gevolgen?

In het begin veroorzaakte de lockdown veel onzekerheid voor al onze partners wat betreft de installatie. Zouden zij toegang krijgen tot diverse huizen en gebouwen om installaties volgens planning uit te voeren? Die onzekerheid veroorzaakte onmiddellijk een teruggang van het aantal orders. Vervolgens konden wij natuurlijk niemand persoonlijk ontmoeten, niet aan beurzen deelnemen en geen klanten in onze showrooms ontvangen.

Maar het bleek dat wij goed waren voorbereid op de nieuwe manier om tegemoet te komen aan klanten, partners, architecten en bouwers, want al jaren geleden hebben wij onze digitale koers uitgestippeld. We hadden dus digitale tools, fora en arena's waar we in contact konden blijven met de hele wereld. Dit, ons sterke merk en onze specifieke bedrijfscultuur stelden ons in staat om ook in 2020 verder te blijven groeien. In het latere stadium van de pandemie kregen we ook te maken met de gevolgen van tekorten aan staal en koper, omdat de productiecapaciteit van grondstoffen nog niet het normale niveau had bereikt.

Maar ook u was succesvol in het vroegtijdig interpreteren van de trends over hoe mensen in de wereld willen leven. Hoe gebeurde dit alles?

Door naar onze klanten te luisteren, de dialoog

aan te gaan en ons in te spannen voor onderzoek, krijgen wij een volledig beeld van de richting waarin de dingen zich ontwikkelen. Door een combinatie van onze eigen inzichten en ideeën van mensen met een vooruitziende blik die veel van de problematiek afweten, konden wij onze klanten en partners helpen begrijpen hoe mensen vandaag en morgen willen leven. Onze liften zijn er niet alleen om mensen van de ene verdieping naar de andere te brengen, het zijn liften die nieuwe mogelijkheden kunnen creëren in zowel de manier waarop u thuis woont als de manier waarop u uw leven leidt. Nieuwe mogelijkheden creëren!

Hoe zou u de behoeften van uw klanten omschrijven?

Ik zou zeggen dat klanten die een lift voor hun huis kopen, gedreven zijn door hun behoefte of door hun verlangen. Als de klant reageert op een behoefte gaat het erom dat er een lift nodig is om een huis toegankelijk te maken of te houden – de wens is gewoon in het huis te blijven met een lift die nodig is om zich te verplaatsen. De klant die op verlangen is ingesteld, heeft de lift niet nodig om de toegankelijkheid mogelijk te maken. Deze klant ziet de lift als een middel om slimme functionaliteit of plezierige oplossingen aan zijn huis toe te voegen. Meer dingen mogelijk maken of eenvoudiger realiseerbaar maken in huis. De lift wordt een nieuw kenmerk dat een natuurlijk deel is van de moderne woning.

Wat wordt de komende jaren belangrijk voor Aritco?

Strategisch gezien zijn vier dingen voor ons het belangrijkste. Wij werken er elke dag aan deze verder te ontwikkelen. Wij vragen ons af hoe wij met onze partners klanten kunnen inspireren zodat ze enthousiaste fans worden. Hoe kunnen we onze manier van werken en denken ontwikkelen om een zo positief mogelijke impact te hebben op de wereld om ons heen? Wat moeten wij doen om onze partners overal ter wereld te helpen nog succesvoller te worden? En hoe kunnen we een werkplek van wereldklasse creëren voor onze werknemers?

FOTO: EMIL FAGANDER



MARTIN IDBRANT
LEEFTIJD: 48
WOONT IN: Stockholm
FUNCTIE: CEO

Het verhaal van Aritco PLATFORMLIFTEN SINDE 1995

In 1995 besloten vier jonge ondernemers een eenvoudig, briljant plan uit te voeren om de mobiliteit van mensen overal te verbeteren.

In een woonkamer in Kungsängen, even buiten Stockholm, richtten Petter, Klas, Roine en Claes in 1995 Aritco op. Alle vier hadden ze ruime ervaring in de liftwereld, en wisten ze dat er behoefte was aan een nieuw soort product. Liftten die niet alleen makkelijker te installeren en te bedienen waren, maar ook aanzienlijk goedkoper dan de liftten waar men destijds mee werkte. De vier technici bouwden hun eerste lift eigenhandig; ze doopten 'm de Aritco 7000.

En het was meteen een succes. De visie van de oprichters om de mobiliteit overal te verbeteren, met slimme, compacte platformliften, was werkelijkheid geworden. Aritco werd opgericht als een beduidende kracht op de Zweedse markt. Aritco ging in 2005 over in andere handen, waarmee wereldwijde uitbreiding en de ontwikkeling van nieuwe modellen mogelijk werd. In de loop van 2010 werd een wereldwijd netwerk van diensten – installaties, reparaties en verkoop – opgezet. Het bedrijf legde zich meer en meer toe op design en comfort. Dat leidde uiteindelijk tot de Aritco HomeLift: meteen bij de lancering in 2016 al een wereldwijd succes. Toen Aritco medio 2016 werd gekocht door de investeringsmaatschappij Latour, bleek de ervaring van Latour met de ontwikkeling van bedrijven als ASSA Abloy en Securitas een grote bijdrage aan de toekomst van Aritco.

Over de hele wereld zijn er inmiddels Aritco liftten geïnstalleerd in meer dan 35.000 woningen, kantoren en openbare gebouwen. Nog steeds worden de liftten even buiten Stockholm gebouwd, maar omdat de aantallen toenamen is de fabriek meer dan eens verhuisd. En de drijfveer om met platformliftten mensen steeds meer mogelijkheden te geven, is sterker dan ooit.

1995

Oprichting van Aritco Lancering van de Aritco 7000, de eerste lift van het bedrijf.

2005

Aritco lanceert haar tweede thuislift, de Aritco 6000.

2014

Aritco implementeert een wereldwijd netwerk van partners voor installatie en onderhoud van haar liftten op elke markt.

2016

De Aritco HomeLift, ontworpen door Alexander Lervik, wordt wereldwijd gelanceerd. Investeringsmaatschappij Latour neemt Aritco over.

2020

De Aritco HomeLift Access en de Aritco PublicLift Access, ontworpen door Alexander Lervik, en de Aritco PublicLift Cabin* worden wereldwijd gelanceerd.

2000

Lancering van de Aritco 4000, de eerste huislift.

2013

De Aritco 9000, Aritco's eerste cabine lift, ziet het levenslicht.

2015

Aritco opent een showroom in Metzingen, Duitsland, gevolgd door meer dan 100 locaties over de hele wereld.

2018

Aritco verhuist hoofdkantoor en productie naar een nieuwe, hypermoderne faciliteit in Järfälla.

2020: Aritco HomeLift Access met DesignWall Sheets als optie.

Verhalen van klanten

ME & MY LIFT

Sommige klanten van Aritco willen hun huis klaar voor de toekomst maken. Anderen willen het dagelijkse leven verbeteren of iedereen in het gezin toegang geven tot alle verdiepingen van hun huis. Begroet hier een paar van onze klanten en hun liften.

Liftmodel: Aritco HomeLift
Eigenaar: Marianne Roscoe-Hudson
Geïnstalleerd in: Dorset, Verenigd Koninkrijk

Waarom wilde u een lift?

We besloten een nieuw huis te bouwen met de belangrijkste woonruimte op de eerste verdieping – omdat we daarvandaan een prachtig uitzicht hebben over Poole Harbour en The Purbecks in Dorset. Aangezien dit ons 'huis voor altijd' is, moesten we er zeker van zijn dat wanneer we de trap niet meer kon-

den gebruiken, we niet naar beneden hoefden te verhuizen of zelfs moesten verkopen en verhuizen.

Hoe maakte u uw keuze tussen de verschillende liftmodellen?

Er was maar één model dat geschikt was – de S15 – de grootste. We hebben vrienden in een rolstoel en moesten zeker zijn dat ze ons konden bezoeken. Bovendien zijn wij in al ouder dan 60 en 70 en niemand weet wanneer en of we in de toekomst een rolstoel nodig zullen hebben.

Wat vond u het meest verrassend aan de lift?

Hoe snel je eraan gewend raakt over zo'n geweldige voorziening te beschikken. We vinden het nu heel vanzelfsprekend, maar het blijft bezoekers verrassen!

Waarmee bent u het meest in uw nopjes?

De lift is stil en betrouwbaar. Hij is heel gebruiksvriendelijk. De lift is onhoorbaar zolang je er niet zelf in staat en alleen de lichten die gaan branden, verraden dat de lift in beweging is!



“De lift had alleen een gat in het plafond nodig en was de ideale oplossing.

Liftmodel: ARITCO 7000
Eigenaar: Andreh Gharhah
Geïnstalleerd in: Jericho, Palestina

Waarom had u een lift nodig?

Ik had een lift nodig om klanten naar andere verdiepingen te laten gaan. Voordat we de unit hier hadden was er geen toegang mogelijk tot de bovenste verdiepingen voor klanten in een rolstoel.

Hoe heeft u Aritco Liften leren kennen?

Ik zag een advertentie op Facebook van Smou Elevators & Escalators Co.

Waarom koos u Aritco?

Dit is een bestaand gebouw en er was geen lift gepland. De andere optie was de bouw van een externe schacht en daarvoor bestond geen perfecte locatie. Een lift waarvoor alleen een gat in het plafond nodig was, was de ideale oplossing.

Hoe maakte u uw keuze tussen de verschillende liftmodellen?

Ik vond het AHL-model het mooist, maar het Aritco 7000-model paste beter bij mijn budget en ik had een oplossing nodig voor openbaar gebruik.

Hoe hebt u de lift aangepast?

Een vertegenwoordiger van Smou bezocht het terrein en we bespraken verschillende opties. De foto's op de websites van Smou en Aritco waren heel praktisch en nuttig om de verschillende opties te zien. De catalogus en de datasheets waren goed begrijpelijk en Hasan wist alles over de unit en beantwoordde al mijn vragen.

Welke alledaagse problemen lost de lift voor u op?

De lift heeft ons leven hier eenvoudiger gemaakt, want we moeten vaak van de ene verdieping naar de andere. Ik denk ook dat het me zal helpen meer zaken te doen aangezien oudere mensen en

mensen in een rolstoel toegang hebben tot de andere verdiepingen.

Waar bent u het meest blij mee?

Ik was verheugd dat er geen put nodig is zoals bij traditionele liften. De lift beschikt over een eigen schacht zodat ik me geen zorgen hoeft te maken over de bouw van een schacht ter plekke en er is geen extra bovenruimte nodig. Bovendien ziet het er mooi uit en past het bij de locatie. Ik moest ter plaatse maar minimale voorbereidingen treffen.

Zou u Aritco aan anderen aanbevelen?

Beslist! Niet veel liften kunnen concurreren met Aritco als de ruimte beperkt is of een lift gewenst is in een bestaand gebouw waar geen lift gepland was.

Wat vond u het meest verrassende aan de lift?

Ik vind de unit er mooi uitzien en het past mooi op alle etages.



“Het spindel/-moersysteem maakt de lift veilig – hij kan in geen enkele noodsituatie naar beneden storten.

Liftmodel: Aritco HomeLift
Eigenaar: Mr. Qian
Geïnstalleerd in: Yanzhou, China

Waarom viel uw keuze op het model Aritco HomeLift?

De lift is geïnstalleerd in het midden van de trap. En de ruimte daar is groot genoeg en past heel goed voor het model AHL S15. Bovendien vind ik dat Aritco HomeLift er mooier uitziet dan andere modellen.

Waarom had u een lift nodig?

Ons huis heeft vier verdiepingen met een totale hoogte van 15 meter. Mijn ouders wonen bij ons. En we hebben twee kinderen. Om het leven gemakkelijker te maken, hebben we een lift nodig.

Waarom een lift van Aritco?

We hebben veel verschillende liftmerken vergeleken, waaronder binnenlandse en geïmporteerde merken. Het belangrijkste vond ik de veiligheid. Ik las over het spindel/-moersysteem

van Aritco liften en hoe de lift in geen enkele noodsituatie naar beneden kan storten. Daarom viel mijn keuze op Aritco.

Hoe hebt u de lift gepersonaliseerd?

Ik koos de kleur verkeerswit voor de lift en de Bolon Sisal Plain Sand vloerbedekking. Ik hou van deze combinatie, want de lift ziet er zuiver door uit. Ik koos voor helder glas voor de wanden om een gevoel van ruimte in mijn huis te creëren.



Liftmodel: Aritco 4000
Eigenaar: Mr. Sabah Al Fadhil
Geïnstalleerd in: Muscat – Het Sultanaat van Oman

Welke alledaagse problemen lost de lift voor u op?

Mijn sportzaal en kantoor zijn op de tweede verdieping, en de lift maakt ze makkelijk toegankelijk. Ook hebben mijn ouders een lift nodig, omdat ze oud zijn geworden en geen trappen meer kunnen lopen.

Wat vond u het meest verrassende aan de lift?

Dat de lift direct op de vloer kan worden gemonteerd en in een compacte ruimte zoals bij ons thuis.

Waarom viel uw keuze op dit model?

Ik had deze lift gezien in het huis van een van onze familieleden en ik vond hem altijd al mooi en makkelijk te gebruiken. Ik heb mijn lift gepersonaliseerd met vast glas aan beide zijden, wat mij een panoramisch gevoel in de lift geeft.



“De slaapkamer en het kantoor liggen op de eerste verdieping en de lift maakt ze makkelijk toegankelijk.

Liftmodel: Aritco 6000
Eigenaar: Mr Habib
Geïnstalleerd in: Muscat – Het Sultanaat van Oman

Waarom wilde u een lift van Aritco?

We waren niet van plan om een lift te installeren, maar toen we ontdekten dat een lift van Aritco rechtstreeks op de vloer kan worden geplaatst, beseften we dat we genoeg ruimte in huis hadden.

Hoe bepaalde u uw keuze tussen de verschillende liftmodellen?

Aritco 6000 is bijzonder gebruiksvriendelijk.

Hoe hebt u de lift aangepast?

We kozen voor vast glas aan de achterkant van de lift, voor een betere lichtval door het huis. Er ligt een park achter het huis, dus hebben we hier een vrij goed uitzicht.

Welke alledaagse problemen lost de lift voor u op?

Mijn slaapkamer en het kantoor liggen op de eerste verdieping en de lift maakt ze makkelijk toegankelijk.

Waar bent u het meest blij mee?

Dat ik een lift in mijn huis heb die er geweldig uitziet en alle verdiepingen goed bereikbaar maakt.



Toekomstig leefcomfort VERSTEDELIJKING OP EEN HOGER NIVEAU

De snelle digitale transformatie heeft nieuwe behoeften en eisen gecreëerd voor de manier waarop we willen leven. Aritco's David Schill kijkt naar de toekomst.

Het afgelopen jaar hebben we allemaal meer tijd dan ooit in ons huis doorgebracht. Wat vroeger onze woonplaats was, is nu ook onze werkplek en zelfs een plaats voor recreatie geworden. Door zulke nieuwe zijn mensen vaak op zoek gegaan naar grotere woningen. In 2020 meldden verschillende grote Europese steden dat de prijs per vierkante meter voor het eerst hoger lag voor grote dan voor kleine woningen.

De stormloop op stadswoningen heeft ook de kosten van het wonen tussen de eigen vier wanden aanzienlijk verhoogd. "De woontrend om de stad te verlaten en op het platteland te gaan wonen, is ook sterk gegroeid", zegt David Schill, marketingdirecteur van Aritco. "Mensen die ervoor hadden gekozen om in kleinere en efficiëntere appartementen in de stad te wonen, en in plaats daarvan de stad zelf als hun huiskamer zagen, verloren door de pandemie de toegang tot cultuur, diensten, ontmoetingsplaatsen en, in veel gevallen, tot hun werkplek. Tegelijkertijd ontdekten zij dat er in de natuur en in groene zones veel vrijheden bestonden."

Door de trend om de stad te verlaten voor het platteland zal hoogstwaarschijnlijk een geheel nieuwe manier van leven op het platteland ontstaan. "Er zullen waarschijnlijk clusters ontstaan – zoals nieuwe soorten dorpen – over diverse generaties gespreid," zegt hij. "In deze clusters leeft men met een duidelijk bewustzijn van hulpbronnen, met een duidelijke band naar een economie van delen voor auto's, cultuur en machines.

De stadse levensstijl is gewoon naar het platteland verhuisd."

Maar zullen steden en stadsgebieden toch niet de voornaamste leefruimte blijven?

"De meeste mensen zullen natuurlijk in steden blijven wonen. In de eerste plaats is grond zowel beperkt als duur, zodat het niet voor iedereen mogelijk is een eigen stuk grond te bezitten. Ook de nabijheid van cultuur, diensten, festiviteiten, infrastructuur en werkplekken is een blijvend voordeel van de stad en stadsgebieden. En als iedereen een auto gaat gebruiken om naar de stad te gaan, ontstaat er echt een lose-lose situatie," zegt David.

"Maar het leven in de stad zal een nieuwe impuls krijgen. We zien nu al hoe belangrijk stadsparken en groene ruimten zijn geworden. Ze hoeven echter niet gelijkvloers te zijn. Daarom moeten nieuwe woonwijken nog meer groene oases creëren – gemeenschappelijke tuinen voor bijvoorbeeld teelt en recreatie – maar nu op gemeenschappelijke terrassen of op daken."

Hoe beantwoorden we aan de nieuwe behoeften van mensen aan grotere ruimtes, bijvoorbeeld om te werken?

"We zullen aan de slag moeten gaan en ruimtes delen voor sociale interactie, teelt en zelfs werk," zegt hij. "Misschien creëren we een gemeenschappelijke werkruimte voor mensen die in hetzelfde meergezinshuis wonen, of biedt het plaatselijke café werkplekken aan.

Architecten zullen een hoofdrol spelen in deze ontwikkeling," vervolgt hij. "Zowel op het platteland als in de stad zullen mensen meer over generaties heen moeten leven en dus middelen moeten delen. De verstedelijking zal niet stoppen, evenmin als het besef dat de wereld kwetsbaar is als het gaat om pandemieën, klimaatverandering, enz. We moeten dus ons dus allemaal aan kunnen passen aan een toekomst waarin we flexibeler leven en vooral onze hulpbronnen delen, want we moeten voorkomen dat duurzaam leven alleen is weggelegd voor de weinigen die het zich kunnen veroorloven"

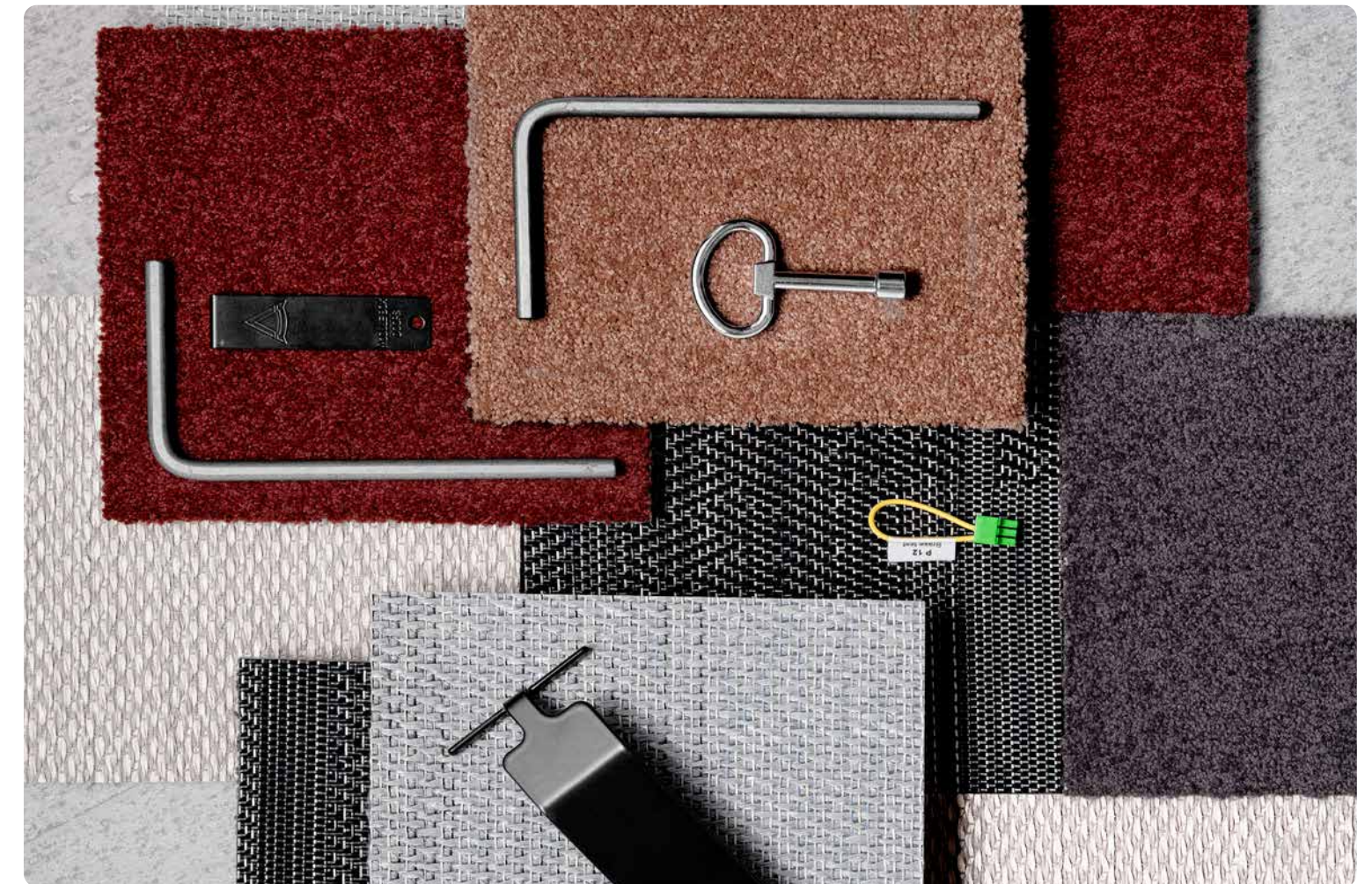


David Schill, Marketing Director bij Aritco.

DAVID SCHILL
LEEFTIJD: 51
WOONT IN: Stockholm
FUNCTIE: Marketing Director

VEILIGHEID IN ELK DETAIL

Onze huisliften zijn uitgerust met ons SmartSafety-systeem, met veiligheidsfuncties, om alle situaties die zich in een woning kunnen voordoen te ondervangen en om ongelukken te voorkomen.



1. Vergrendelen van het bedieningspaneel

Het is mogelijk om het bedieningspaneel te vergrendelen om te voorkomen dat de lift wordt gebruikt.

2. Noodoproep

Doet zich een ongeval voor, dan kunt u rechtstreeks vanuit de lift een noodoproep doen via de alarmknop, die gekoppeld is aan een voorgeprogrammeerd telefoonnummer.

3. Valbeveiligingsmechanisme

Aritco's mechanisme voor het op en neer bewegen van de lift maakt gebruik van een betrouwbaar en degelijk spindel-/

moersysteem. Daardoor zal de lift bij een storing nooit naar beneden vallen. Het aandrijfsysteem zorgt er bovendien voor dat de lift stil en soepel beweegt, met een zachte start en stop.

4. Werking op batterijen

Als de lift tijdens een stroomstoring in gebruik is en tussen twee etages stopt, werkt hij verder op een reserveaccu. De accu zorgt dat de lift onmiddellijk naar de dichtstbijzijnde etage gaat. De accu heeft ook een functie die ontladen onmogelijk maakt, zelfs als de stroom uitgeschakeld is.

5. Slimme deuren

In een gezin met kinderen moet een huis

veilig zijn om in te spelen. Dat geldt ook voor een lift. Aritco HomeLift is uitgerust met slimme deuren die detecteren of er iets in de weg zit wanneer ze sluiten. Mocht dat het geval zijn dan gaan de deuren automatisch open. Voor Aritco HomeLift Access en Aritco 4000 kunnen de deuren ook worden vergrendeld, indien gewenst.

6. Voldoet aan alle eisen

De liften voldoen aan de strengste Europese veiligheidseisen. Ze zijn ook CE-gecertificeerd: volgens EU-richtlijnen zijn het dus veilige producten.

De toekomst vorm geven

HET DYNAMISCHE PRODUKTDUO

Wat bepaalt de productontwikkeling van Aritco's liften?

Petra Lind (PL), productmanager bij Aritco: De merkervaring die we willen creëren, de toekomstige trends die we detecteren en het inzicht in wat de klant nodig heeft. De combinatie van de drie zorgt ervoor dat het product opvalt en tegelijkertijd relevant is voor de eigenaar.

Petra Lind (DW), productmanager Diensten bij Aritco: Wat de strategische investeringen betreft, hebben wij sleutelgebieden waarop wij ons willen toespitsen om de leider in de sector te worden. De aandachtsgebieden zijn een leidraad voor ons en helpen ons prioriteiten te stellen. Veiligheid, bijvoorbeeld, is een van onze aandachtsgebieden. Om in de sector toonaangevend te kunnen zijn op het gebied van veiligheid, moeten we de markt voortdurend observeren om inzicht te krijgen in onderliggende trends die het gedrag en de perceptie van gebruikers kunnen veranderen. Er moeten nieuwe aanbiedingen en technologieën worden verkend waarmee wij diensten en producten kunnen ontwikkelen die ons op lange termijn een positie als marktleider opleveren in onze belangrijkste aandachtsgebieden.

Kunt u zeggen hoe uw productontwikkeling wordt beïnvloed door de buitenwereld?

PL: Recycling van plastic is wereldwijd een groot en belangrijk thema. Momenteel onderzoeken wij of we gerecycled plastic van PET-flessen kunnen gebruiken in onze liften. In verband met de pandemie hebben wij ook de ontwikkeling versneld van een controlepaneel dat bacteriën en virussen neutraliseert met UVC-licht.

Waar doet u inspiratie op?

PL: Dar vinden we in elk soort industrie. Soms komt het uit de auto-industrie, bijvoorbeeld wanneer die een nieuw duurzaam materiaal begint te gebruiken. Een andere keer kan het uit de liftindus-

trie komen, wanneer een bepaald merk grenzen verlegt, zoals het aanbieden van lichttherapieverlichting in zijn liften, of wanneer een technologiebedrijf een nieuwe technologie introduceert waarvan wij zien dat onze klanten er baat bij zouden kunnen hebben, zoals voice control.

Wat is het spannendst van alles wat er vandaag op uw tentafel ligt?

DW: De diensten die wij aan onze klanten en partners kunnen aanbieden wanneer alle Aritco-liften over connectiviteit beschikken. Die technologie kan voor ons en onze partners een volledig nieuwe business openen. We kunnen diensten en digitale functies gaan aanbieden die totaal nieuw zijn voor onze sector en Aritco in staat stellen ons aanbod aan de markt te differentiëren.

Hoe snel kan productontwikkeling gaan?

PL: De creatie van een gloednieuwe lift zoals de Aritco HomeLift kost tijd. Maar in nauwe samenwerking met andere afdelingen die rechtstreeks met de klanten werken, wordt bijna dagelijks gewerkt

aan de ontwikkeling van lifttechnologie, productie en duurzaamheid. Wij streven ernaar een leider te zijn in lifttechnologie en innovatie. Het is belangrijk dat onze diensten en productontwikkeling altijd relevant zijn voor onze gebruikers, eigenaars en partners. De nieuwe mogelijkheden van het IoT zijn eindeloos en zouden gemakkelijk kunnen worden ontwikkeld voor puur technisch plezier, niet omdat klanten de functie nodig hebben.

Wat is er nodig om marktleider te blijven in platformliften?

PL: Dat wij onze producten en diensten blijven ontwikkelen in nauwe samenwerking met onze klanten en onze partners, en dat wij voortdurend nieuwe waarden creëren voor alle partijen in de keten. Wij zijn niet de enigen die personen in liften kunnen vervoeren! Daarom is het belangrijk begrip te kweken voor de wijze waarop wij een rol kunnen spelen in de verandering van het dagelijks leven en nieuwe mogelijkheden te creëren in de manier van leven. Het is net zo belangrijk voor ons om ook waarden te leveren buiten het product zelf, zoals duurzame productie en distributie.



Petra Lind, Product Manager en Daniel Westin, Product Manager Services.



Petra en Daniel testen applicaties in de showroom in Stockholm.

PETRA LIND
LEEFTIJD: 47
WOONT IN: Stockholm
FUNCTIE: Product Manager Liften

DANIEL WESTIN
LEEFTIJD: 41
WOONT IN: Stockholm
FUNCTIE: Product Manager Services

Aritco op het spoor van trends

CREATIVE GESPREKKEN

In samenwerking met toonaangevende ontwerpers en architecten heeft Aritco een eigen forum gecreëerd voor ideeën over hoe we in de toekomst zullen leven.

Wie Aritco al langer volgt op kanalen als Instagram, YouTube en LinkedIn weet dat Aritco al geruime tijd fungeert als trendspotter op het gebied van architectuur, design en verstedelijking. Het concept van een "Next Level Living"-panel heeft op grote designbeurzen veel bijval geoogst, zowel door de aandacht te trekken als door bekende stemmen te laten horen die hun kennis van vraagstukken en trends op gebieden als verstedelijking hebben gedeeld. De gesprekken zijn ook live uitgezonden op de eigen digitale kanalen van Aritco.

"Onze lezingen waren erg populair, zowel om naar te luisteren als om aan deel te nemen. Veel van de onderwerpen die we al enkele jaren hoog op onze agenda hebben staan, zijn nu relevanter dan ooit," zegt Joakim Gustafsson, Experience Marketing Manager, die Aritco's content en activiteiten voor de grote designbeurzen heeft ontwikkeld.

Wat heeft deze gesprekken volgens u tot een succes gemaakt?

Dat we hebben kunnen samenwerken met gevestigde, toonaangevende architecten en ontwerpers om hun unieke kennis te delen. Ook zijn we er erg op gebrand geweest om de productiewaarden bijzonder hoog te houden.

Wat verwacht u van de Next Level Living gesprekken?

Voor ons gaat het er bij onze liften om nieuwe mogelijkheden te creëren voor mensen om het beste uit hun huis te halen en meer comfort in hun leven te halen. Het is daarom belangrijk te kunnen anticiperen op de toekomst en te laten zien wat die in petto heeft. Het is ook belangrijk dat we onze klanten blijven inspireren met de nieuwste ideeën over design, technologie en duurzaamheid.

In deze tijden zijn er nieuwe uitdagingen en kansen ontstaan wanneer het erom gaat klanten te bereiken. Hoe denkt u dat de gesprekken een succes kunnen blijven?

Een van de uitdagingen is de opkomst van digitale vermoeidheid. Een be-

drijf moet tegenwoordig meer doen om door te breken. Maar ik denk dat de combinatie van gesprekken over de juiste onderwerpen, het handhaven van een hoge productiekwaliteit, het aantrekken van de meest opwindende stemmen uit onze sector en het verhogen van de productiesnelheid van onze video-inhoud ons interessant zal houden voor onze klanten, partners en architecten.

Om sneller meer content te kunnen creëren, bouwen wij momenteel onze eigen TV-studio bij het hoofdkantoor in Järfälla. Een studio waar we zowel audio als video kunnen produceren, maakt ons erg toegankelijk voor onze klanten, maar ook voor onze partners en installateurs, die op een efficiënte manier kunnen deelnemen aan opleidingen en andere presentaties. Ik denk dus dat we goed gepositioneerd zijn voor de digitale tijden waarin we leven.

Volg Aritco's Next Level Living gesprekken op: youtube.com/AritcoLift

“Een van de uitdagingen is de opkomst van digitale vermoeidheid. Een bedrijf moet tegenwoordig meer doen om door te breken.”



Aritco Talk, december 2020



JOAKIM GUSTAFSSON
LEEFTIJD: 53
WOONT IN: Stockholm
FUNCTIE: Experience Marketing
Manager



Huis van de familie Luciani **DE VILLA DIE ALLEZ HEEFT**

Toen Robert Luciani de kans kreeg om een droomhuis voor zijn gezin te bouwen, riep hij de hulp in van architect Pål Ross. "Samen hebben Pål en ik het huis gevuld met functies die hiervan nog lang ons thuis zullen maken."

We zoeken onze weg tussen de huizen uit het begin van de 20e eeuw over kronkelige wegen in Danderyd, een welvarende voorstad ten noorden van Stockholm. Als we op de plek komen die in de routebeschrijving staat, kunnen we het huis niet vinden. Pas als we naar de top van een heuvel kijken, vangen we een glimp op van een wit huis met vloeiende vormen. We lopen de nieuw aangelegde oprijlaan op en

het drie verdiepingen tellende huis steekt af tegen de eeuwenoude villa's in de buurt. Het huis maakt een verbluffende indruk, en wanneer de middagzon de schaduwen van de berken op de witte gevel laat dansen, is het gemakkelijk om je voor te stellen hoeveel de familie Luciani houdt van hun nieuw gebouwde huis.

"We vonden deze locatie drie jaar

geleden. Daarna ging alles tamelijk snel. Pål Ross wist mijn vrouw en mij te overtuigen toen hij me vertelde dat het de filosofie achter zijn architectuur is om in een kunstwerk te wonen."

Maar voor de Luciani's was vorm minder belangrijk dan functie van het nieuwe huis. "Als je tegenwoordig een huis als dit bouwt, bouw je het met



alles erop en eraan – zwembad, grote woonruimtes, terrassen, garage en de nieuwste technologie. Maar voor ons als gezin, was het ook belangrijk om een fitnessruimte, een bioscoop en een knutselruimte te hebben,” zegt Luciani. Met Ross’ architectuur kreeg de familie een stenen huis met vloeiende vormen en grote, panoramaramen. Woonruimtes, keuken, terras en zwembad belandden op de derde verdieping.

“Het is nooit bij me opgekomen dat het huis een lift nodig zou hebben. Ook al is het een eerste klas huis, het was gewoon geen bestanddeel van mijn plan. Maar Pål bracht ons op het idee en vertelde ons waarom zijn huizen altijd liften hebben. Het gaat om functie en duurzaamheid – om zelf te kunnen beslissen wanneer je wilt verhuizen, niet omdat je geen energie meer hebt om de boodschappentassen of jezelf de trap op te slepen.”

Maar pas toen Robert en zijn vrouw het ontwerp van de Aritco HomeLift te zien kregen, stemde het echtpaar in met een lift. “Ik was erg gecharmeerd van het kleinste model van Aritco HomeLift en de manier waarop het kon worden gepersonaliseerd zodat het zou zijn afgestemd op de architectuur. Maar toen we een bouwvergunning aanvroegen, vonden de autoriteiten dat er vanwege onze keuken, die zich op de tweede verdieping bevindt, een groter model nodig was voor meer functionaliteit. Een grotere lift heeft ook een langere levensduur omdat we dan in het huis kunnen blijven, zelfs als we een hulp nodig hebben om ons in en uit de lift te helpen.

Door de ligging van het huis op een heuvel en de grote, panoramaramen is de beweging van de lift al van veraf door het huis te zien. Van dichtbij is

de centrale locatie van de lift te zien, vlak naast het mooie open trappenhuis. Vanaf de tweede verdieping is te zien hoe de lift van de entree tot aan het slaapgedeelte op de derde verdieping naar boven gaat. De familie heeft gekozen voor blauwe verlichting wanneer de lift beweegt en warm oranje licht wanneer de lift stilstaat.

“Wij gebruiken de lift vaker dan ik aanvankelijk dacht. En hij is absoluut onmisbaar voor ons gebleken als we de boodschappen naar huis brengen. Dan doen we alle tassen in de lift. Heel comfortabel en praktisch. En als we gasten hebben, is iedereen er blij mee. Tot nu toe is niemand naar huis gegaan zonder de lift te hebben geprobeerd. Het is een heerlijk gevoel hun gezichten te zien als ze geruisloos door ons huis zoeven.

VILLA LUCIANI

Bewoners van het huis: Robert en Danwei en zoon Dante

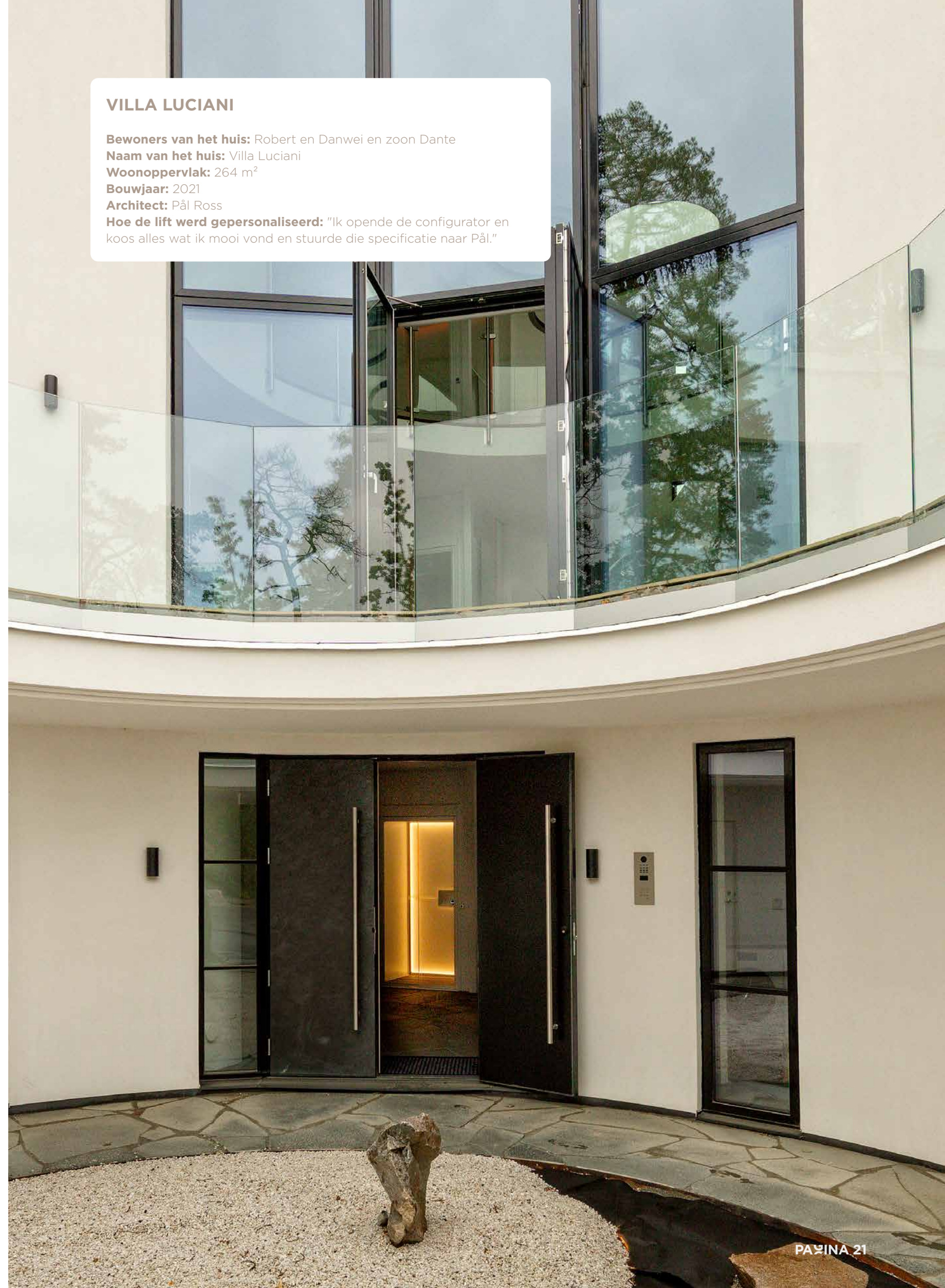
Naam van het huis: Villa Luciani

Woonoppervlak: 264 m²

Bouwjaar: 2021

Architect: Pål Ross

Hoe de lift werd gepersonaliseerd: “Ik opende de configurator en koos alles wat ik mooi vond en stuurde die specificatie naar Pål.”



Ontmoet de meesters van verandering

OPLOSSINGEN VOOR EEN GROEN LEVEN

Het architectenbureau MVRDV in Rotterdam en hun blauwdrukken zijn opgesteld met de trefwoorden functie, relevantie en duurzaamheid. "Onze projecten gaan altijd over het creëren van een architectuur die een rol op zich neemt voor een goede, sociaal nuttige en duurzame bevolking in de loop van de tijd," zegt Jan Knikker, Partner en Directeur Strategie en Ontwikkeling bij MVRDV.



MVRDV werd in 1993 in Rotterdam opgericht door Winy Maas, Jacob van Rijs en Natalie de Vries. In de jaren 10 van de nieuwe eeuw werd de groep bekend als een architectenbureau dat alles beheerste, van research tot tentoonstellingen. Tegenwoordig is MVRDV ook te vinden in Sjanghai, Berlijn en Parijs.

Jan Knikker, van oorsprong journalist, trad in 2008 toe tot het kantoor en houdt zich tegenwoordig bezig met de strategische planning.

Wat is het meest herkenbaar in de architectuur van MVRDV?

Onze gebouwen creëren altijd betere omstandigheden voor zowel de stad als de mensen. Eenvoudig gezegd is onze architectuur herkenbaar omdat ze opmerkelijk, groen en sociaal is. Wij zullen een project nooit aannemen als wij niet overtuigd zijn dat dit resultaat haalbaar is. Maar onze projecten kunnen van alles zijn, van een nieuwe bushalte in Amsterdam tot een nieuwe wijk in Parijs. Dus als wij gaan voor een opdracht, is de omvang nooit doorslaggevend. Het gaat erom structuren te creëren die relevant zijn.

Wat betekent relevantie in jullie gebouwen?

Het betekent dat de architectuur die wij creëren een betere oplossing biedt voor het leven van mensen en voor de planeet waarop wij leven. Daarom zoeken wij

actief naar projecten en klanten waarvoor we deze oplossingen kunnen creëren. Als die ambitie of de doelstelling voor een project er niet is, is het voor ons geen project.



Hebt u altijd uw werk en de wereld om u heen zo benaderd?

Wij zijn allemaal opgegroeid in de wetenschap dat ooit onze hulpbronnen zullen opraken, dat er geen ruimte meer zal zijn om op te bouwen. Wij zijn ook Nederlanders, wat betekent dat wij niet verwend zijn met een overvloed aan natuur om ons heen – wij hebben het grootste deel van ons land kunstmatig geschapen. Dit heeft ons ertoe gebracht naar dichtheid te streven en kunstmatige natuur in onze architectuur in te bouwen om de mensen een beter leven te bieden. Vijvers, meren, bossen, tuinen

en parken zijn te vinden in binnenplaatsen of op gemeenschappelijke dakterrassen. Het is belangrijk voor ons geworden om een holistische kijk te hebben op de leefruimte van de mensen.

Wat is er nodig om een geloofwaardige partner voor de huisvesting van mensen te zijn?

Geloofwaardigheid gaat over begrijpen hoe mensen willen leven, niet alleen vandaag, maar ook morgen. Als kind heb je grotere ruimtes nodig, als student moet je goedkoop kunnen wonen, en als je ouder bent wil je in een ruimte wonen die praktischer is. Daarom is het noodzakelijk om huizen te creëren die flexibel zijn, zodat aan alle woonbehoeften kan worden voldaan. Wij geloven dat het creëren van een ruimte waar generaties elkaar kunnen ontmoeten, de samenleving beter zal maken. Als architect kun je aan zo'n samenleving bijdragen.

Welke steden zijn daar tegenwoordig in geslaagd?

De grote steden van Europa waren oorspronkelijk zo gebouwd. Ze werden gepland met eenvoudige en grotere woningen in dezelfde panden, met totaal verschillende normen in de appartementen aan de straatkant in vergelijking met die aan de binnenplaats. Het was goed om veel parken en groene ruimten te hebben en veel ontmoetingsplaatsen en lokale bedrijven. Het was makkelijker voor mensen om elkaar te ontmoeten en



Expo Paviljoen 2.0, Hannover, 2020

Dit was de eerste keer dat MVRDV liet zien dat natuur kunstmatig in een gebouw kon worden gecreëerd.

De architectuur is tevens een mooie demonstratie van de filosofie van het Nederlandse architectenbureau over hoe de stad kan worden verdicht.

Het thema van het gebouw is "creatieve ruimte" en het zal ook dienen als een co-working space. www.mvrdv.nl



De Markthal, Rotterdam 2014

Rotterdam had het moeilijk om mensen in het centrum van de stad te laten wonen. Toeristen werden ook niet aangetrokken. Als onderdeel van een groter stadsvernieuwingsproject om de wijk weer aantrekkelijk te maken, werd de Markthal gebouwd. De mix van levensmiddelenmarkt, restaurants, woningen en parkeergelegenheid zorgde voor bedrijvigheid van 's morgens vroeg tot 's avonds laat. Na de oplevering van het gebouw steeg het aantal toeristen in Rotterdam van jaarlijks 350.000 naar 4,5 miljoen mensen. Het gebouw heeft ook de wens van de Rotterdammers gewekt om weer in de historische buurt te wonen en te spelen. www.markthal.nl

hun leven te leiden. Een deel daarvan is in delen van onze grote steden gehandhaafd en vandaag de dag willen jongeren dit soort leven in de stad leiden.

Wat zijn op dit moment de belangrijkste trends op het gebied van huisvesting?

Een grote trend is dat woningen erg duur zijn geworden omdat er te weinig is gebouwd. Dat is bijna overal van toepassing. Vervolgens heeft het gebrek aan woningen geleid tot de ontwikkeling van functionele meergezinswoningen. Vandaag de dag worden meer voorzieningen ontworpen die kunnen worden gedeeld. Gemeenschappelijke terrassen, feestzalen en wasserijen worden bijvoorbeeld weer gebruikelijker. Zulke gemeenschappe-

lijke ruimten bevorderen de kwaliteit van het leven.

Keren we terug naar het traditionele meergezinsgebouw?

Grofweg en in het algemeen: appartementen worden steeds kleiner – het wonen wordt compacter. Woningen moeten kleiner zijn, willen mensen het zich kunnen veroorloven midden in een stad te wonen. De gevolgen van het feit dat mensen minder ruimte nodig hebben en efficiënter leven, komen tot uiting doordat burgers meer gebruik maken van de infrastructuur, de cultuur, de horeca en de groene ruimten van de stad.

Wat is drijfveer voor de hedendaagse architectuur?

Het is altijd de markt die beslist en

soms loopt de architectuur uit de pas. Wanneer er kleine appartementen nodig zijn, wordt er soms toch te groot en te duur gebouwd. Vandaag de dag kunnen we steden niet groter maken. We moeten de voordelen van de buitenwijken dus naar het centrum van de stad brengen. Zoals meer groen en beplanting op daken en terrassen en dan met de lift naar beneden om midden in de stad te belanden. Er schuilt wijsheid in de stedelijke levensstijl, want in wezen gaat het om het delen van dingen.

Er is ook een tendens om van de stad naar het platteland te trekken.

Dit is een zeer positieve trend voor krimpende regio's. Mensen kunnen een beter leven creëren en oude ge-



Salt, Amsterdam, 2018

Salt, een kantoorgebouw voor creatieve bedrijven, werd opgericht in de Amsterdamse haven. Door op een duurzame en efficiënte manier gebruik te maken van prefab-materialen en -structuren slaagde MVRDV erin de bouwkosten terug te brengen tot minder dan 1.000 euro per vierkante meter. Het gebouw is radicaal in zijn kostenbesparing zonder enig compromis. Ondanks de lage bouwkosten werd een aantrekkelijk kantoor gecreëerd met flexibele plattegronden, een plafondhoogte van 4 meter en grote ramen. www.mrvd.nl

bouwen een nieuw leven geven. De digitalisering van de samenleving is een belangrijk onderdeel van de verwezenlijking van dit doel. Je ziet ook dat mensen de wens om voorzieningen te delen overbrengen naar het platteland. Maar als mensen die naar het platteland verhuizen, lange afstanden met de auto gaan afleggen om naar hun werk te gaan, zou een negatieve trend ontstaan.

In eerdere interviews besprak u toekomstbestendige architectuur. Wat betekent dat?

Het komt erop neer dat we gebouwen creëren die zowel in hun gebruik als in hun expressie een lange tijd kunnen meegaan. Het is niet goed voor onze planeet om gebouwen af te breken en nieuwe neer te zetten. We moeten ook flexibele accommodatie bouwen. Niet alleen om aan verschillende behoeften te voldoen, maar ook om mensen in staat te stellen

te leven op een manier waar zij zich goed bij voelen. Daarom willen wij dat alles in een woonruimte te beïnvloeden is, dat het aantal kamers vergroot kan worden, beslist kan worden waar een keuken en een badkamer moeten komen en dat gekozen kan worden of één grote kamer dan wel een heleboel kleine gewenst zijn. We moeten er ook rekening mee houden dat appartementen in een gebouw in de toekomst ook als kantoren of winkels kunnen fungeren.

Wat is er volgens u nodig om architectuur te creëren die duurzaam is?

We moeten gebouwen creëren die niet veel energie nodig hebben. In Europa lopen we binnenshuis rond in een T-shirt en zetten we de verwarming hoger om warm te blijven. In landen met een tropisch klimaat proberen we het binnenklimaat af te koelen zodat we een kostuum kun-

nen dragen. Hiervoor moeten we een oplossing vinden en gebouwen transformeren.

Welke technologie kan ons helpen?

Er zijn er veel, maar zonne-energie heeft een groot potentieel! Als we bijvoorbeeld ramen kunnen krijgen die zonne-energie kunnen produceren, hebben we al veel opgelost. Alle huizen hebben ramen, dus het zou een revolutionaire technologie zijn. Maar zoals altijd is het belangrijk dat functie en vorm elkaar aanvullen. Tegenvoerdig maken veel oplossingen met zonnepanelen gebouwen lelijk.

Wat betekent het begrip verstedelijking voor u?

Dat we samen een stad creëren waar in we graag wonen. Als we de trends in het toerisme volgen, zien we welke steden en buurten mensen aantrekkelijk vinden en waar ze willen wonen.

BESTE IN ZIJN KLASSE

Bij Aritco hebben we ons altijd ingezet om onze liften steeds beter recycleerbaar te maken. Wij lopen voorop in de industrie op het gebied van veiligheid, ontwerp en duurzaamheid. Op deze pagina's komt u te weten waarom onze liften en ons bedrijf baanbrekend zijn in de sector voor platformliften. →

SHOWROOM EXCELLENCE

In de showrooms van Aritco ervaart u de liften en hoe ze eruit zien en aanvoelen.



In een wereld die steeds verder digitaliseert, zijn de showrooms van Aritco over de hele wereld steeds opmerkelijker. Want als een topmerk op een wereldmarkt aanwezig is, moet het herkenbaar zijn, of het nu in Bangkok of in Stockholm is.

"Het is voor ons heel belangrijk dat u ons merk herkent, of u nu in onze eigen showroom bent of in de showroom van een van onze partners", zegt Joakim Gustavsson, Experience Marketing Manager van Aritco.

De werkzaamheden op het gebied van het uiterlijk en de expressiviteit in de showroom zijn reeds aan de gang en zullen in de komende jaren worden voortgezet. Er wordt ingegaan op algemene richtlijnen met betrekking tot meubilair, decor en meer – dit alles om optimaal

rendement te halen uit de ontmoeting tussen klant en merk tijdens een bezoek aan de showroom.

"Hoe sterk we online ook zijn met bijvoorbeeld onze virtuele showroom of met onze digitale LiftGuide, we willen klanten de kans geven om onze liften te ervaren, hoe ze eruit zien en aanvoelen," zegt Joakim. "Hoe het design in het echt is en hoe de bedieningselementen en materialen aanvoelen, is erg belangrijk. Dat is ook de reden waarom we investeren in de ontwikkeling van de showrooimgeving."

Vandaag zijn Aritco's eigen showrooms te vinden in zeven steden over de hele wereld, waar de liften aangeraakt kunnen worden, gevoeld en uitgeprobeerd bij meer dan 60 partners.



Alle foto's komen uit de showroom van Aritco in Stockholm.

IN ELK OPZICHT DUURZAAM

In een jaar tijd verbruikt de Aritco HomeLift minder energie dan een standaard vaatwasser. Maak kennis met de lift die duurzaam is ontworpen.

Aritco's inspanningen om een duurzame lift te ontwikkelen, is een continu proces. Het omvat niet alleen de productie van liften, maar ook de keuze van materialen en vervoer.

Bij de ontwikkeling van de Aritco HomeLift was duurzaamheid een centraal onderdeel van het ontwerp, waardoor het vandaag mogelijk is om maar liefst 95% van de lift te recycleren. Het doel is natuurlijk 100 procent. Om dit te bereiken wordt er voortdurend gewerkt aan productontwikkeling, onderzoek en het testen van nieuwe en duurzamere materialen.

Het ontwerp maakt recycling mogelijk van metalen zoals staal en aluminium, die steeds opnieuw kunnen worden gerecycled. Een ander belangrijk materiaal is glas, dat ook vele malen kan worden gerecycled. Ook voor andere onderdelen en materialen in de lift streeft Aritco ernaar leveranciers en producenten te vinden die zo dicht mogelijk

bij de fabriek in Stockholm zijn gevestigd. Op die manier kan Aritco de transporten van de onderaannemers naar de fabriek in de voorstad Järfälla van Stockholm duurzamer maken.

Het afgelopen jaar heeft Aritco ook verschillende duurzaamheidsprojecten gerealiseerd om een slimmere milieuvriendelijke manier te vinden om haar liften naar de locaties van klanten te transporteren. Een van de projecten betrof het vervoer van Aritco HomeLift in speciaal ontworpen kisten van recyclebaar hout. Het concept is gebaseerd op het feit dat meer onderdelen van de lift bij de klant worden geassembleerd, waardoor het transport minder omvangrijk is. Zo neemt een lift van drie verdiepingen tegenwoordig evenveel transportruimte in beslag als een lift van twee verdiepingen vroeger. Het ontwerp van de houten kisten betekent ook dat de lift beter beschermd is tijdens het transport. Bovendien is het formaat van de kisten

aangepast, zodat elke container die Aritco verstuurt, optimaal is. De kisten kunnen later worden teruggestuurd naar Aritco voor hergebruik in het recyclingsysteem dat Aritco aan de klanten aanbiedt.

Ook de logistiek voor het vervoer is vandaag duurzamer. Voorheen waren de partners van Aritco verantwoordelijk, omdat zij de liften vervoerden. Dit betekende dat meerdere vrachtwagens geladen met slechts één of twee liften naar dezelfde markt konden worden gestuurd, afhankelijk van het aantal partners in dat land of die stad.

Tegenwoordig organiseert en plant Aritco alle transporten zelf, wat betekent dat met name het vrachtwagentransport efficiënter, milieuvriendelijker en duurzamer is, omdat het transport voor elk land op een efficiëntere en duurzamere manier kan worden gecoördineerd.

ENORM EENVOUDIG GEÏNSTALLEERD

Het geheim van de snelle installatie is Aritco's unieke platformtechnologie

Het installeren van een platformlift van Aritco is eenvoudig en kan vrijwel overal worden uitgevoerd zonder noemenswaardige voorbereidingen ter plekke. Andere liften vergen ruimte voor zowel een machinekamer als een liftschacht: er moet dus verbouwd worden. Aritco ondervangt deze problemen door de lifttechnologie in de achterwand van de lift te integreren en door het gebruik van een zelfdragende liftschacht.

Door de eenvoudige constructie neemt de

lift minder ruimte in beslag dan andere liften en kan hij dus makkelijker in een woning worden geplaatst. De lift kan in elke open ruimte worden geplaatst, met minimale impact op het pand. Hij kan direct op de vloer worden geplaatst – met een oprijplaat – of in een holte van 37 mm worden geïnstalleerd. Perforatie tussen de vloeren is vereist. De lift moet worden bevestigd aan een muur of iets gelijkwaardigs.

Dankzij het unieke design en de technologie hoeven de liften van Aritco niet te voldoen

aan de voorschriften van de Lift-richtlijn die voor andere liften wél gelden. In plaats daarvan volgen zij de Machinerichtlijn en de Europese wettelijke voorschriften. Daardoor is het bij Aritco-liften makkelijker om de installatie aan te passen aan de lokale bouwnormen.

Daarom vergt de installatie van een Aritco platformlift vaak 70%* minder tijd dan die van een conventionele lift.

* globale gemiddelde berekening van het verschil in product- en installatiekosten tussen conventionele liften en platformliften.

BIJDRAGEN AAN EEN BETERE WERELD

Als HR-manager bij Aritco geeft Ellen Lagerholm leiding aan het uitgebreide maatschappelijke duurzaamheidswerk van het bedrijf.

Ellen Lagerholm werkt nu al vijf jaar bij Aritco. In deze tijd heeft zij deel uitgemaakt van de continue activiteiten van het bedrijf wereldwijd en de oprichting van een gloednieuw hoofdkantoor. Maar haar grootste opdracht was het ontwikkelen van de inspanningen van Aritco op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen (Corporate Social Responsibility – CSR).

"Bijdragen aan een betere wereld is een van onze verantwoordelijkheden," zegt ze. "Als bedrijf bestaan wij niet alleen op zich. Wij hebben niet alleen een verantwoordelijkheid tegenover onszelf. Wij hebben ook een verantwoordelijkheid om het milieu te beschermen en een sociale verantwoordelijkheid om iets terug te geven aan de wereld om ons heen.

"Achter de betrokkenheid van Aritco stak altijd een duidelijk idee dat je moet helpen als je kunt, dat we moeten geven om onze medemensen, dieren en de planeet, zowel in de wijze waarop we onze liften maken als hoe we als bedrijf personen kunnen helpen die niet dezelfde kansen hebben als wij", legt Ellen uit.

De reis van Aritco begon met de droom om liften te bouwen die kansen creëren voor iedereen, door voortdurende innovatie. Het openen van mogelijkheden is ook een van de belangrijkste redenen waarom Aritco ervoor koos het waterzuiveringsproject Solvatten ("zonnewater" in het Zweeds) te steunen. Solvatten is een revolutionaire Zweedse uitvinding die water zuivert van ziekteverwekkende micro-orga-



Solvatten warmt water op

Warm water is belangrijker dan ooit bij het wassen ter bescherming tegen virussen. De toevoer van warm water betekent ook dat de mensen niet elke dag kilometers hoeven te lopen om brandhout te verzamelen, een taak die traditioneel door jonge meisjes en vrouwen werd verricht. Dit is vaak gevaarlijk werk, aangezien brandhout en kolen in dergelijke regio's vaak een bron van gewapende conflicten zijn. Ook worden meisjes en vrouwen vaak mishandeld bij het verzamelen van brandhout.

nismen door verhitting met zonne-energie en natuurlijke UV-straling, rechtstreeks in een watertank. "Onze eigenaar, Latour, is begonnen met de ondersteuning van Solvatten," zegt Ellen. "Voor ons bij Aritco was het een natuurlijk partnerschap, aangezien Solvatten het leven van veel mensen over de hele wereld verbetert. Solvatten is ook een inspanning die gemakkelijk op te volgen is. Het levert een concrete bijdrage aan mensen in kwetsbare gebieden van de wereld door hen toegang te geven tot een Solvatten-apparaat met het vermogen om water te zuiveren. Als de pandemie voorbij is, zullen we ons opnieuw buigen over de volgende kansen, namelijk dat twee medewerkers als vrijwilliger met eigen ogen kunnen zien hoe cruciaal de bijdrage van Solvatten kan zijn."

In 2020 hebben Latour, Aritco, de partners van Aritco en de werknemers van

Aritco (die Solvatten rechtstreeks kunnen steunen met inhoudingen op hun eigen salaris) zo'n 109 Solvatten-zuiveraars bijgedragen.

"Solvatten heeft ons echt geïnspireerd om ons in te zetten. We hebben wedstrijden en veilingen onder het personeel gehouden om nog meer geld in te zamelen," zegt ze. "Het bezorgt ons een fantastisch gevoel dat onze 109 Solvatten-zuiveraars de komende zeven jaar 4,6 miljoen liter schoon water zullen creëren in Oeganda en Kenia – en er staan nog meer op stapel!"

Maar daar houdt CSR voor Aritco niet op. In de voorstad Järfälla vlak buiten Stockholm is Aritco een belangrijke partner. Tijdens de pandemie heeft Aritco Järfälla geholpen via haar activiteiten in China toen er in Zweden een gebrek was aan maskers. En toen het zo belangrijke stageprogramma voor

middelbare scholieren uitviel, organiseerde Aritco samen met de gemeente Järfälla digitale rondleidingen voor de middelbare scholieren van de stad, zodat zij een beter beeld konden krijgen van hoe het is om bij een van de grootste werkgevers van Järfälla te werken.

"Ons werk op het gebied van duur-

zaamheid – de zorg voor medemensen, dieren en de natuur – is een belangrijk onderdeel van het streven naar een betere werkplek voor onze werknemers. We streven er ook naar om een van de beste werkplekken van Zweden te worden op de 'Great Place to Work' ranglijst die elk jaar door onze eigen medewerkers wordt opgesteld", aldus

Ellen. "Om dit te bereiken, is niet alleen een allesomvattende aanpak nodig. We moeten ook op de lange termijn gericht zijn en voortdurend zorg, liefde en warmte in onze wereld brengen."

ELLEN LAGERH
OLMLEEFTIJD: 48
WOONT IN: Stockholm
FUNCTIE: HR Manager

Aritco HomeLift

Aritco HomeLift is ontworpen om het volledige potentieel van uw woning te benutten. Het gaat verder dan alleen functionaliteit en is een spectaculair designelement dat uw huis laat opvallen en u dat extra gevoel van luxe geeft.

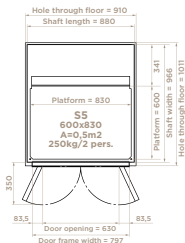


Ontdek Aritco HomeLift

Belangrijkste kenmerken

De Aritco HomeLift wordt geleverd met luxe designfuncties als de DesignWall, een wand met achtergrondverlichting en met prachtige – kunst – van vooraanstaande Scandinavische designers – en DesignLight dat zich via de app SmartLift laat aansturen. U bedient de lift met een uniek stuurwiel, de SmartControl. De lift is uitgerust met ons SmartSafety-systeem, met veiligheidsfuncties die anticiperen op situaties en ongelukken voorkomen.

Afmetingen



MODEL	AFMETINGEN LIFTKOOI	BUITENAFMETINGEN	NOMINALE BELASTING
S5	600 x 830 mm	966 x 880 mm	250 kg / 2 personen
S8	1000 x 830 mm	1366 x 880 mm	250 kg / 3 personen
S9	1100 x 830 mm	1466 x 880 mm	250 kg / 3 personen
S12	1000 x 1200 mm	1366 x 1250 mm	400 kg / 5 personen
S15	1100 x 1400 mm	1466 x 1450 mm	400 kg / 5 personen

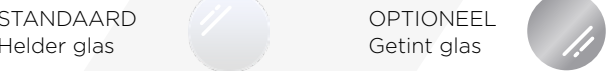
DesignWall



Kleur lift



Glas



Vloer



Beoogd gebruik

Installaties in particuliere woningen
Binneninstallatie omgevingen

Technische conformiteit

Europese Machinerichtlijn 2006/42/EC
Europese norm EN 81-41

Aandrijf systeem

Gepatenteerd spindel/-moer-systeem

Nominale snelheid

Max. 0,15 m/s binnen Europa
Max. 0,30 m/s buiten Europa

Nooddaalsysteem

Aangedreven door batterijen

Hefhoogte

250 - 15.000 mm

Hoogte bovenkant

Min. 2.225 mm tot 4.000 mm

Aantal etages

2 tot 6 verdiepingen

Installatie

Laag geïnstalleerd 37 mm onder vloerniveau
Direct op de vloer geïnstalleerd met oprijplaat

Werking

Vasthoudbediening (druk en houd ingedrukt)
Eenvoudige bediening (één keer drukken) voor installaties buiten Europa

Stroomvoorziening

230 V 1-fasig
400 V 3-fasig

Garantie

Aritco HomeLift wordt geleverd met 24 maanden garantie (5 jaar garantie vanaf 2022-01-01).
Op de spindel/-moer-assemblage zit een garantie van 10 jaar.

Aritco HomeLift Access

De praktische en slimme Aritco HomeLift Access maakt uw huis toegankelijker voor u, uw familie en uw vrienden. Hij is leverbaar in afmetingen voor alle behoeften, met de optie van personalisering met details zoals glazen wanden, een heel scala aan kleuren en diverse materialen.



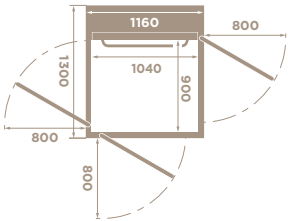
Ontdek Aritco HomeLift Access

Alternatief model
Uitvoering voor buiten

Belangrijkste
kenmerken

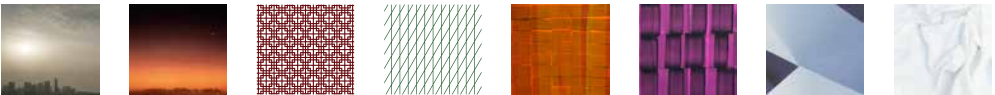
Aritco HomeLift Access wordt geleverd met veel aanpassingsopties. U kunt uw lift personaliseren door te kiezen uit meer dan 200 verschillende kleuren, twee verschillende glastypes en acht verschillende vloerbekledingen. De lift is bijzonder praktisch en verbetert de toegankelijkheid van uw huis voor iedereen. Hij is leverbaar in drie verschillende maten. De grotere modellen zijn geschikt voor een kinderwagen of rolstoel. De lift is uitgerust met ons SmartSafety-systeem, met veiligheidsfuncties die anticiperen op situaties en ongelukken voorkomen.

Afmetingen



MODEL	AFMETINGEN LIFTKOOI	BUITENAFMETINGEN	NOMINALE BELASTING
1	900 x 1040 mm	1300 x 1160 mm	250 kg / 2 personen
2	900 x 1280 mm	1300 x 1400 mm	410 kg / 5 personen
3	900 x 1480 mm	1300 x 1600 mm	410 kg / 5 personen
4	1000 x 1280 mm	1400 x 1400 mm	410 kg / 5 personen
5	1000 x 1480 mm	1400 x 1600 mm	410 kg / 5 personen
6	1100 x 1480 mm	1500 x 1600 mm	410 kg / 5 personen
7	1000 x 1980 mm	1400 x 2100 mm	500 kg / 6 personen
8	1100 x 1580 mm	1500 x 1700 mm	500 kg / 6 personen

DesignWall



Kleur lift

Kan gelakt worden in elke RAL-kleur uit de klassieke RAL K7-tabel.
(Behalve parelmoer en fluorescerende kleuren)



Glas

STANDAARD
Helder glas



OPTIONEEL
Getint



Vloer



Beoogd gebruik

Installatie in particuliere woningen
Installatie-omgevingen voor binnen en buiten

Technische conformiteit

Europese Machinerichtlijn 2006/42/EC
Europese norm EN 81-41

Aandrijfsysteem

Gepatenteerd spindel/-moer-systeem

Nominale snelheid

Max. 0,15m/s binnen Europa
Max. 0,25 m/s buiten Europa

Nooddaalsysteem

Aangedreven door batterijen

Hefhoogte

250 - 13.000 mm

Hoogte bovenkant

Min. 2.240 mm

Aantal etages

2 tot 6 verdiepingen

Installatie

Laag geïnstalleerd 50 mm onder vloerniveau
Direct op de vloer geïnstalleerd met oprijplaat van 50 mm

Werking

Vasthoudbediening (druk en houd ingedrukt)
Eenvoudige bediening (één keer drukken) voor installaties buiten Europa

Stroomvoorziening

230 V 1-fasig
400 V 3-fasig

Garantie

Aritco HomeLift Access wordt geleverd met 24 maanden garantie (5 jaar garantie vanaf 2022-01-01). Op de spindel/-moer-assemblage zit een garantie van 10 jaar.

Alternatief model

De Aritco HomeLift Access OUTDOOR versies ontworpen voor gebruik buitenshuis. Alle buitenliften worden geleverd met geleiders van corrosieklasse C5 om corrosie te vermijden.
Meer informatie kunt u vinden op [aritco.com](https://www.aritco.com)



Aritco HomeLift Compact

Onze meest ruimtebesparende lift, de Aritco HomeLift Compact, opent een wereld van mogelijkheden in woningen die voorheen als te beperkt in ruimte werden beschouwd. Met zijn moderne ontwerp, aanpasbare functies en connectiviteit biedt de huislift de voordelen van klein zijn in combinatie met de mogelijkheid om groot te denken.

Ontdek Aritco HomeLift Compact

Belangrijkste kenmerken

De lift biedt u ook diverse aanpassingsmogelijkheden. U kunt kiezen uit meer dan 200 verschillende kleuren, 2 verschillende soorten glas, 8 verschillende vloeren en een DesignWall (achterwand) met 8 verschillende patronen. De lift wordt ook digitaal verbonden en via de SmartLift App kan de gebruiker waardevolle informatie krijgen over de status van de lift en wanneer de lift onderhoud nodig heeft. De lift is ook uitgerust met ons SmartSafety-systeem, met veiligheidsfuncties, om alle situaties die zich in een woning kunnen voordoen te ondervangen, om ongelukken te voorkomen.



Afmetingen		<table><tr><th>MODEL</th><th>AFMETINGEN LIFTKOOI</th><th>BUITENAFMETINGEN</th><th>NOMINALE BELASTING</th></tr><tr><td>1</td><td>580 x 805 mm</td><td>840 x 880 mm</td><td>250 kg / 2 personen</td></tr><tr><td>2</td><td>880 x 805 mm</td><td>1140 x 880 mm</td><td>250 kg / 2 personen</td></tr><tr><td>3</td><td>1080 x 805 mm</td><td>1340 x 930 mm</td><td>250 kg / 2 personen</td></tr></table>	MODEL	AFMETINGEN LIFTKOOI	BUITENAFMETINGEN	NOMINALE BELASTING	1	580 x 805 mm	840 x 880 mm	250 kg / 2 personen	2	880 x 805 mm	1140 x 880 mm	250 kg / 2 personen	3	1080 x 805 mm	1340 x 930 mm	250 kg / 2 personen
MODEL	AFMETINGEN LIFTKOOI	BUITENAFMETINGEN	NOMINALE BELASTING															
1	580 x 805 mm	840 x 880 mm	250 kg / 2 personen															
2	880 x 805 mm	1140 x 880 mm	250 kg / 2 personen															
3	1080 x 805 mm	1340 x 930 mm	250 kg / 2 personen															
DesignWall																		
Kleur lift	Verkrijgbaar in drie standaardkleuren: Traffic White (RAL9016), Jet Black (RAL 9005) en Antracietgrijs (RAL7016). Kan gelakt worden in elke RAL-kleur uit de klassieke RAL K7-tabel (behalve parelmoer- en fluorescerende kleuren)																	
Glas	STAN-DAARD: Helder glas OPTIONEEL: Getint																	
Vloer																		
Beoogd gebruik	Huislift bestemd voor het vervoer van personen in gebouwen waar de gebruikers bekend zijn. Binneninstallatie omgevingen																	
Technische conformiteit	Europese Machinerichtlijn 2006/42/EC Europese norm EN 81-41																	
Aandrijfsysteem	Gepatenteerd spindel/-moer-systeem																	
Nominale snelheid	Max. 0,15m/s																	
Nooddaalsysteem	Aangedreven door batterijen																	
Hefhoogte	1 600 - 15 000 mm																	
Hoogte bovenkant	Altijd 2248 mm																	
Aantal verdiepingen	2 tot 6 verdiepingen																	
Installatie	Laag geïnstalleerd 50 mm onder vloerniveau Direct op de vloer geïnstalleerd met oprijplaat van 50 mm																	
Werking	Vasthoudbediening (druk en houd ingedrukt) Eenvoudige bediening (één keer drukken) voor installaties buiten Europa																	
Stroomvoorziening	230 V 1-fasig																	
Garantie	U krijgt 5 jaar garantie op de Aritco HomeLift Compact. Op de spindel/- moer-assemblage zit een garantie van 10 jaar.  																	

UW WOONRUIMTE LETTERLIJK NAAR EEN HOGER NIVEAU TILLEN



Vind uw dichtstbijzijnde dealer op www.aritco.com
Pers en social media @aritco



*Aritco HomeLift Access met
DesignWall: Sheets*