

INSTALLATIENIEUWS

Deze krant is een uitgave van Enter Media bv i.s.m. Geberit voor installierend Nederland

Donderdag 24 september 2015

Met vier liter spoelen is gevaar voor volksgezondheid



3

Waterman zorgt ervoor dat reailers kunnen retailen

5

In wijk Breda is Geberit Monolith standaard

7



Businessmodel 'uurtje factuurtje' gaat op de schop

9

30

% subsidie kunnen sportclubs krijgen op duurzame maatregelen

Installatiesector zit weer in beter vaarwater

'Voorkom koehandel bij openbare aanbesteding'

Volgens brancheorganisatie UNETO-VNI gaat het langzaam, maar het is onmiskenbaar: de installatiebranche zit eindelijk in beter vaarwater. Op vrijwel alle terreinen wordt geplust. Dit is het gevolg van het gegeven dat de bouwsector in haar geheel de stijgende lijn heeft te pakken. Een voorbeeld is de woningproductie: dit jaar worden volgens BouwKennis naar schatting 40.000 woningen opgeleverd, volgend jaar 47.000 en in 2017 53.000.

De orderportefeuille is in een halfjaar gestegen van 4,9 maanden naar 5,9 maanden, het aantal offerteaanvragen stijgt (maar het scoringspercentage daalt licht van 29 naar 27 procent), het aantal bedrijven dat meer monteurs in loondienst wil nemen is gestegen van 27 procent naar 38 procent en slechts 7 procent van de bedrijven verwacht krimp van het personeelsbestand.

Wolken verdwenen

Ook positief is dat vrijwel alle onderdelen het goed doen. Vooral de woning- en utiliteitsnieuwbouw scoren goede cijfers, maar ook in de industrie en onderhoud en renovatie van utiliteitsbouw "lijken de donkere wolken nu echt verdwenen", aldus UNETO-VNI. Alleen het onderhoud van woningen blijft achter. De brancheorganisatie wijt dit aan het aflopen van het verlaagde btw-tarief op loonkosten per 1 juli. De branche vreesde al dat dit zijn weerslag zou hebben en dat lijkt het geval.

Positief

Ook het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) en het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) zijn positief. Het CBS laat weten dat "alle seinen in de bouwsector op groen staan" en het EIB meldt: "Per saldo nam in de burgerlijke- en utiliteitsbouw de totale orderportefeuille in juni met twee tiende maand toe tot 7,6 maanden." Wel laat het CBS weten dat het niveau van de productie nog lang niet ligt op het niveau van 2008, voordat de crisis begon, terwijl de Nederlandse economie in zijn geheel wel dit niveau weer aantikt.

Kijk op pagina 6 voor een uitgebreide analyse van de cijfers.



Installatie Vakbeurs Hardenberg goed bezocht

De Installatie Vakbeurs Hardenberg zit er weer op. Installierend Nederland zocht elkaar op 8, 9 en 10 september weer op in het altijd gezellige Hardenberg. De sfeer op de beursvloer was geanimeerd en vooral positief. Aan alles merk je dat de seinen weer op groen staan in de installatiesector. In totaal bezochten 14.419 professionals de beurs. Woensdag was traditiegetrouw de beste beursdag met ruim 5.400 bezoekers, daarna volgde de donderdag met iets meer dan vijfduizend gasten en de openingsdag is - ook weer volgens traditie - de minst drukke dag met net geen vierduizend bezoekers. Volgend jaar is er weer een Installatie Vakbeurs Hardenberg.

FOTO: INSTALLATIE VAKBEURS HARDENBERG

UNETO-VNI maakt zich zorgen om het feit dat bij een openbare aanbesteding de basisregels regelmatig worden genegeerd.

"Aanbestedende partijen mogen geen overdreven eisen stellen en er wordt verwacht dat zij tegen redelijke voorwaarden contracteren. Het klinkt eenvoudig. Waarom gaat het dan toch nog mis?", vraagt mr. Margreet van Deurzen van de Stichting Marktwerking Installatietechniek zich af.

Het gaat vaak goed, maar volgens Van Deurzen heeft de aanbestedder soms een dubbele agenda of, zoals zij het noemt, 'second thoughts'. Ze heeft een schrijnend voorbeeld: "Laatst was ik betrokken bij een klacht over een aanbesteding waarmee op het eerste gezicht niets mis was: de leidraad was goed doordacht en de procedure was correct doorlopen. Maar na de aanbesteding ging het fout. De aanbestedder nodigde de winnaar uit op kantoor en meldde letterlijk: Wij kunnen pas definitief gunnen als wij overeenstemming kunnen bereiken over de tarieven. Met andere woorden: ik wil graag dat u de tarieven naar beneden bijstelt."

Dit soort praktijken noemt ze koehandel en moet niet meer voorkomen.

Monteurs gezocht: test gratis de CleanLine douchegoot

Geberit zoekt installateurs die zich bezighouden met de verbouwing van badkamers die de nieuwe revolutionaire Geberit CleanLine douchegoot willen proberen. Geberit biedt vijftig gratis exemplaren aan en vraagt slechts als tegenprestatie uw mening te delen over dit nieuwe product.

Eenvoudig te reinigen

De CleanLine douchegoot heeft een strak design en is bijzonder eenvoudig te reinigen. Deze simpele manier van reinigen is te danken aan het feit dat er geen holle ruimte is onder de goot. Enkel een kleine afdekklaasje in het midden - met geïntegreerde haarzeef - is in een handomdraai te verwijderen en schoon te maken. Hierdoor is de goot niet alleen super fijn voor thuis, maar ook bijzonder praktisch op alle plaatsen waar schoonmaak een

issue is: zoals bijvoorbeeld in hotelbadkamers.

Eenvoudig te installeren

Er is nog een groot voordeel: de Geberit CleanLine, die bij uitstek geschikt is voor de inlopdouche, is net zo eenvoudig te installeren als een gewone vloerafvoer. Bovendien staat de fabrieksmatig aangebrachte afdichtingsfolie garant voor permanente afdichting:

beter waterdicht ga je het niet krijgen!

Gezocht: testende monteurs

Omdat Geberit graag wil weten hoe de prof deze nieuwe douchegoot ervaart, daagt Geberit iedere monteur uit de Geberit CleanLine gratis te ontvangen om te installeren.

De CleanLine is zowel geschikt voor nieuwbouw als voor

renovaties. De installatiesets zijn in twee verschillende bouwhoogtes verkrijgbaar: 65 mm (=waterslotheogte 30 mm) en 90 mm (=waterslotheogte 50 mm). De Geberit CleanLine kan zowel tegen de douchewand als in het midden van de vloer ingebouwd worden. De goot van geborsteld rvs is verkrijgbaar in drie verschillende varianten en twee verschillende lengtes (30 tot 90 of tot 130 cm) De lengte van de CleanLine kan worden aangepast aan de afmetingen van de douchevloer.

Zou u een gratis CleanLine willen ontvangen om te installeren in ruil voor uw mening? We geven 50 douchegoten CleanLine20 lengte 30-130 cm (art.nr. 154.450. KS.1) incl. ruwbouwset weg om te testen (1 per bedrijf, installatie moet in 2015 plaats vinden). Interesse? Mail vóór 15 oktober naar marketing.nl@geberit.com.





SALARISMONITOR 2015 IS KOMPAS VOOR INSTALLATEUR

Onderzoek: Betaalt u uw medewerkers marktconform?

Brancheorganisatie UNETO-VNI vraagt installateurs mee te werken aan het tweejaarlijkse onderzoek dat moet resulteren in de Salarismonitor 2015. Medio deze maand hebben de installatiebedrijven het enquêteformulier gekregen en later dit jaar worden de gegevens bekend.

Gemiddeld vormen de loonkosten de helft van alle onkosten binnen een bedrijf en daarom is het goed om duidelijk in kaart te hebben of

je je medewerkers marktconform, te veel of juist te weinig betaalt en of je kunt sturen op deze cijfers. De Salarismonitor 2015 wordt daarom een soort kompas waarin de belangrijkste vragen worden beantwoord zoals: Betaal ik mijn werknemers marktconform? Wat verdient een monteur? Moeten medewerkers variabel worden beloond als de winst dat toelaat? Wat zijn belangrijke secundaire arbeidsvoorwaarden in de branche?

Doel is om inzichtelijk te krijgen wat gemiddeld betaald wordt binnen de branche. "Met deze uitkomsten kunt u uw organisatie goed vergelijken met uw brancheleden om zo een marktconform arbeidsvoorwaardenpakket samen te stellen", laat de brancheorganisatie weten.

Het moment om de enquête te houden is pikant, aangezien er nog steeds geen nieuwe cao is.

Vrouwen bellen sneller vakman en willen vooraf prijs weten

Vrouwen bellen veel sneller de professionele loodgieter voor hulp, terwijl mannen eerder geneigd zijn de klus zelf wel te kunnen klaren. Maar als het dan fout gaat, is de klus veelal wel meteen ingewikkelder en dus duurder. Ook goed om te weten: vrouwen willen voordat de loodgieter uitrukt tot in detail weten wat de klus gaat kosten, terwijl mannen daar veel makkelijker mee omgaan.

Dit blijkt uit onderzoek van de installatieketen Mister Hippo dat wilde weten wie er nu eigenlijk belt naar een loodgieter voor hulp. In 55 procent van de gevallen is dat een vrouw. Vrouwen zijn veel eerder bereid om het werk uit te besteden aan de vakman en dat heeft onder andere tot gevolg dat veel van de klussen waarvoor ze bellen relatief simpel kunnen worden uitgevoerd. Bovendien willen ze graag weten wat de klus kost en dat heeft ongetwijfeld ook te maken met het gegeven dat veel vrouwen het budget beheren. "Vaak als een man belt naar Mister Hippo heeft de vrouw toch altijd het laatste woord. Voordat de man een afspraak kan maken, zal hij dit eerst moeten overleggen met zijn vrouw", aldus Mister Hippo.



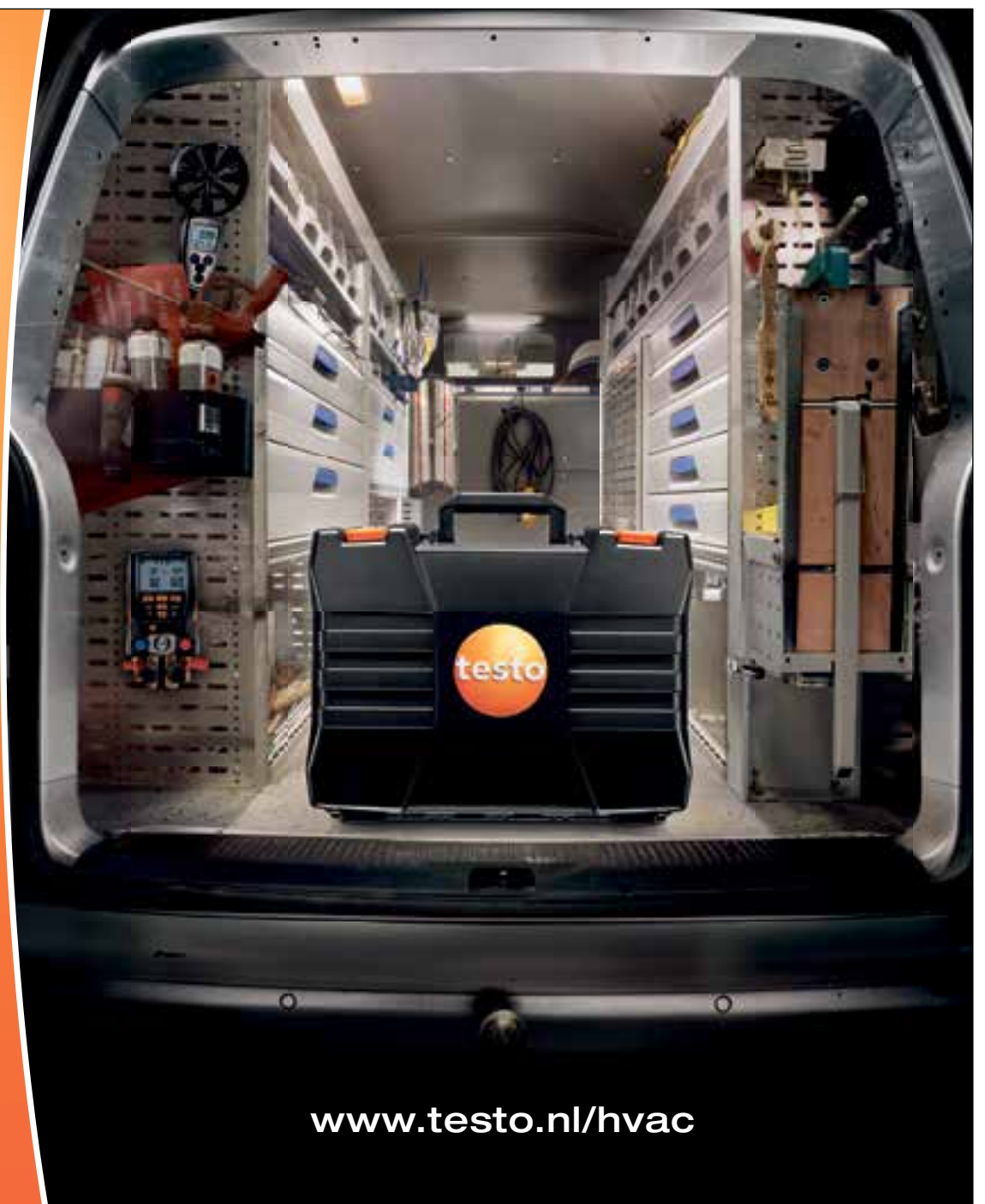
Testo, dé leverancier voor al uw meet- instrumenten!

Meetoplossingen voor de
HVAC/R installateur.

15TES-44



Testo BV, Randstad 21-53, Almere, T 036 5487 000



www.testo.nl/hvac



Spelen met minder dan zes liter levert problemen op in de riolering.

Vier liter spoelen is gevaar voor volksgezondheid

Minder spoelvolume dan de nu gebruikelijke zes liter levert zonder aanpassing van het Nederlandse rioleringssysteem gevaar op voor de volksgezondheid. Bovendien zijn closetspoelingen kleiner dan zes liter vanuit het Bouwbesluit niet zonder meer toegestaan.

Dit schrijft de Expertgroep Sanitaire Technieken van het Platform voor mens en techniek TVVL in het rapport 'Onder welke voorwaarden kan een closetspoeling kleiner dan 6 liter worden toegepast in Nederland'. De Expertgroep reageert hiermee op de toenemende vraag vanuit de markt naar spoelvolumes van minder dan zes liter. Maar het is

helder: verdere verlaging van het spoelvolume geeft problemen in het rioleringssysteem, stelt de Expertgroep.

Robuustheid

Het probleem zit in de zogenoemde robuustheid van de riolering. "De robuustheid van het rioleringssysteem volgens de huidige voorschriften compenseert nu nog gedeeltelijk de gevolgen van aanlegfouten en oneigenlijk gebruik van de riolering. Maar toepassing van nog minder spoelvolume, zonder aanpassing van het rioleringssysteem, is niet zonder gevaar voor de volksgezondheid", laat TVVL weten.

Transportafstand

Het gevaar wordt veroorzaakt doordat spoelvolumes minder

dan zes liter geen gelijkwaardige transportafstand van fecale stoffen bieden ten opzichte van een zesliterspoelvolume. Dit kan alleen met aangepaste ontwerpuitgangspunten, maar dat is niet eenvoudig. "Een riolering volgens die aanpassingen blijkt in de huidige Nederlandse bouwpraktijk niet of nauwelijks te realiseren. Het toepassen van minder spoelvolume zonder aanpassing van het rioleringssysteem leidt tot een groter risico op verstoppingen als gevolg van onvoldoende transportafstand van fecale stoffen, aangroei van vervuiling op de binnenwanden, toename van rioolvliegjes in de leidingen die kunnen ontsnappen door leeggetrokken watersloten en bij het ontstoppen van afvoerleidingen."

Meer geld voor marketing en minder voor sales

Er is meer geld om marketing te bedrijven. Omdat het in de bouw- en installatiebranche weer beter gaat (zie ook de analyse op pagina 6 in deze InstallatieNieuws) heeft bijna 30 procent van de toeleveranciers in de bouw een hoger marketingbudget.

Van de handelaren geeft 30 procent aan dat het marketingbudget voor 2015 hoger is dan een jaar eerder en bij fabrikanten is dit

aandeel 27 procent. Een jaar eerder waren deze percentages respectievelijk 21 en 20 procent.

Het percentage toeleveranciers dat aangeeft een hoger marketingbudget te hebben, loopt vrijwel parallel aan de ontwikkeling van de economie. Vooral aan marketingcommunicatie wordt meer geld besteed, zo blijkt uit informatie van BouwKennis. Daarentegen krimpt het aandeel dat wordt uitgegeven aan sales.



Colofon

InstallatieNieuws is een uitgave van Geberit BV.
www.installatienieuws.com
www.debestefittervannederland.nl

Productie:
Enter Media BV
Fijnvandraatlaan 2a
1381 EW Weesp
Tel. (0294) 410333
Redactie:
Hans Peijs, André Verheul

www.entermediabv.nl

Wilt u via e-mail op de hoogte blijven van het nieuws in de installatiebranche, meldt u zich dan aan voor een abonnement op www.installatienieuws.com.

© Copyright Op de teksten, de foto's en het ontwerp van het InstallatieNieuws rust copyright. Niets mag op welke wijze dan ook worden overgenomen, vervoerd, verspreid en/of openbaar gemaakt worden zonder toestemming van de uitgever.



■ GEBERIT

Verkoopt u ook prut?

Partner in totaaloplossingen.

Door Jeroen Bosman
Trainingsmanager Geberit



Er zijn weinig klusjes waar mensen zo tegen opzien als tegen het reinigen van het afvoerputje en schoonmaken van het rooster in de douche. De prut onder de afdekking van een goot of put ontstaat doordat verzepte huidschilfers en haarresten zich tot een glibberige grijze brei vormen. Bovendien blijven de resten vaak kleven aan de openingen in het rooster. Ik denk als u uw klanten vraagt naar hun ervaringen dat 9 op de 10 mensen dit reinigingskarweitje liever overslaan. Het goede nieuws is: dat kan! Althans: minder en eenvoudiger schoonmaken, want we zijn er niet helemaal vanaf.



'Prut' onder de douchegoot.

Inloopdouches blijven populair. En dus ook de brede douchegoten. Door ze mooi weg te werken in de vloer krijgt de badkamer een strak uiterlijk. In de showroom staat de klant er echter zelden bij stil dat die mooie afvoergoot ook schoongemaakt moet worden. Haren en zeepresten veroorzaken

stank en als het filter vol zit ook overstromingen. Nu zal het met de overstromingen wel meevallen omdat mensen die onder de douche staan de kraan onder handbereik hebben. Maar toch: een doucheafvoer die voor een groot deel zelfreinigend én eenvoudig schoon te houden is, zal voor menig huisvrouw een uitkomst zijn.

Sinds april van dit jaar brengt Geberit de CleanLine douchegoot op de markt. Geen gedoe meer met schoonmaakmiddelen en borstels om de goot te reinigen: de afvoerstrip is eenvoudig af te nemen met een doekje en is schoon nadat de badkamervloer is gedweild. De strip bevindt zich namelijk op dezelfde hoogte als het tegelwerk van de vloer. Afhankelijk van de uitvoering stroomt het water over de strip of via de profilering aan de zijkant naar de afvoer.

Het vernuft van de douchegoot zit verborgen onder de kamvormige haarzeef. In plaats van een bekensifon heeft Geberit CleanLine een zelfreinigende buissifon. Daarvan is de doorstroming sneller, waardoor kleine deeltjes eenvoudig wegspoelen. De sifon is verwerkt in een isolatieblok, waardoor het geluid van stromend water tot een minimum is beperkt. Lange haren worden opgevangen in de haarzeef. Maar ook hiervoor geldt dat gepruts tot het verleden behoort. Met een kleine zuignap til je de haarzeef op om hem vervolgens af te spoelen.

De vloergoot - die geschikt is voor nieuwbouw en renovatie - wordt geleverd met een flexibele afdichtingsfolie die fabrieksmatig aan de goot is bevestigd. Het is dus eenvoudig een waterdichte aansluiting op het tegelwerk te maken. Omdat de flap flexibel is, kunt u de goot zowel midden in de vloer als voor de muur plaatsen. Ook handig is dat de tegelzetter anderhalve centimeter ruimte heeft om de strip op de juiste maat te installeren. En hij kan hem draaien, zodat de afvoergoot de lijn van het tegelwerk volgt.

De CleanLine is leverbaar in drie varianten. Met een sifon van 30 of 50 mm waterslotheogte en een variant waarbij de sifon onder de vloer geplaatst kan worden waardoor de CleanLine toepasbaar is voor een afwerkvloerdikte van 15 tot 200 mm. Met de 50 mm waterslotheogte wordt voor renovatie en nieuwbouw voldaan aan het bouwbesluit.



Geberit CleanLine is in de handomdraai schoon

KNOW
HOW
INSTALLED

Bent u monteur en zou u de CleanLine douchegoot eens gratis willen testen? Geberit geeft 50 gratis exemplaren weg om te installeren. Lees de oproep op de voorpagina en meld je aan op marketing.nl@geberit.com. Kijk voor meer info over de nieuwe CleanLine douchegoten op: www.geberit.nl

Grundfos ALPHA2 heeft nu 5 jaar garantie

De Grundfos ALPHA2 is niet alleen de meest energie-efficiënte circulatiepomp in zijn klasse, maar heeft nu nog een ander groot voordeel: Grundfos geeft 5 jaar garantie op alle ALPHA2 circulatiepompen geproduceerd vanaf 2015.

Grundfos ALPHA2 is een baanbrekende circulatiepomp - gebaseerd op 60 jaar Grundfos ervaring en 3 miljoen ALPHA2 pompen in het veld. De nieuwe ALPHA2 is van binnen en buiten opnieuw ontworpen en levert het hoogste rendement binnen de verwarmingsbranche, met eigenschappen die het installeren, regelen en optimaliseren eenvoudiger en sneller maken dan ooit tevoren.

Dit najaar kunt u nog tot en met 31 december voor leuke prijzen sparen bij de aankoop van een ALPHA2 of MAGNA3 pomp via de groothandel. Op ALPHA2 pompen ontvangt de koper een bioscoopkaartje inclusief frisdrank en popcorn, geldig bij Pathé bioscopen. Op de MAGNA3 pompen loopt in dezelfde periode een spaaractie met prijzen zoals een Power Charger, Loop Activity Band, iPad Mini of een iWatch. Op www.grundfos.nl/installateurs leest u meer.



HOGER RENDEMENT, MEER GEBRUIKSGEMAK, DUURZAAM Zehnder introduceert zuinige VDX dakventilator

Zehnder introduceert in september de zuinige VDX Dakventilator. Met dit staaltje moderne technologie brengt Zehnder haar aanbod van duurzame producten naar een nieuw hoogtepunt. Een hoger rendement, meer gebruiksgemak en duurzaamheid kenmerken de VDX Dakventilator.

De VDA dakventilator vormde jarenlang een vertrouwde aanblik op de daken. Nu is het volgens Zehnder echter tijd om een verbeterde, moderne versie op de markt te brengen. Duurzaamheid is hierbij doorslaggevend geweest. De VDX is bijzonder energiezuinig, geluidsarmer en milieuvriendelijker door de recyclebare onderdelen, zoals de kunststof kast.

De VDX Dakventilator begint met een standaardversie met een simpele aan- en uitschakeling. Zo reageert type VDX 0-10V op een 0-tot-10-voltsignaal en regelt met vijf standen de hoeveelheid af te zuigen lucht. Om de klant te helpen bij de keuze van het type VDX bij vervanging van een VDA, staat op de website van Zehnder een omreken tool. Na het invoeren van de te vervangen VDA rolt het juiste type VDX eruit. Daarnaast voldoet de VDX aan de huidige en komende Europese wetgeving.



Innovatief

De VDX is een innovatieve dakventilator die de grote en gevarieerde groep eindgebruikers vele voordelen biedt, van minder energiekosten tot minder geluid, kortom: meer comfort. Installeren is ook vrij eenvoudig; de beschrijving past letterlijk op een A4.

De VDX Dakventilator is leverbaar per 1 september 2015. De VDA Dakventilator is nog leverbaar in 2015, daarna niet meer. Uiteraard blijven onderdelen van de VDA wel beschikbaar.

Meer informatie is te vinden op www.zehnder.nl.

Verdiend in een handomdraai



Stana en Lateo
Incl. montagetijd
de laagste prijs!

Zehnder introduceert de Zehnder Stana en Lateo. Zeer betaalbare en kwalitatief hoogwaardige convectoren met een uitstekende EPC waarde en razendsnel gemonteerd (15% besparing op uw montagetijd). Met onze selectietool kiest u snel en eenvoudig de juiste convector. Kijk snel op www.ineenhandomdraai.zehnder.nl



Zehnder Stana,
staande uitvoering



Zehnder Lateo,
hangende uitvoering

Zehnder Nederland BV · Lingenstraat 2 · 8028 PM Zwolle
T 038 429 62 50 · www.zehnder.nl

always
around you

zehnder

INSTALLATIEBEDRIJF INSTALLEERT VOOR INTERNATIONALE WINKELKETENS

Waterman zorgt ervoor dat retailers kunnen retailen

Waterman Installatietechnik in Oud-Beijerland biedt met veel succes totaaloplossingen aan in de retailbranche. 'Making retail work' is niet voor niets de slogan van het bedrijf. Adjunct-directeur ing. Dennis de Hoop licht het succesvolle beleid toe.

De geschiedenis van Waterman Installatietechnik gaat terug tot 1925, maar dat is in dit geval slechts een jaartal. Aan het eind van de jaren tachtig in de vorige eeuw werd het bedrijf namelijk voor de tweede keer 'geboren' door de belangrijke strategische keus zich volledig te richten op het engineeren en installeren van technische installaties in winkels, in de retail dus. En acht jaar geleden vond het bedrijf zich bij wijze van spreken voor de derde keer uit toen Henk de Hoop zich met zijn achtergrond in retail in verschillende technische en leidinggevende functies inkoocht in Waterman.

Risicospreiding

De overname was dus logisch, maar het moment leek slecht getimed want een klein jaar na de overname brak de crisis uit die met name de retail hard zou raken. Maar achteraf heeft dit bijzonder goed uitgepakt. "Vanwege de kennis en het netwerk dat mijn vader had in het supermarktkanaal, kregen we vrij snel nieuwe klanten in dit segment. Daarna ging het snel en groeiden we door", zegt Dennis, die als werktuigbouwkundige vier jaar geleden toetrad tot het bedrijf.

Projectmatige aanpak

Een heldere visie is een belangrijke pijler onder het succes. De ervaring heeft Waterman geleerd dat een projectmatige aanpak van een opdracht verreweg het beste werkt. Deze werkwijze bestaat eruit dat één van de specialisten de verantwoordelijkheid voor de voortgang en afwerking van een project krijgt. Daardoor is er voor de klant ook maar één aanspreekpunt. De Hoop licht toe: "Ontzorgen van onze klanten



Dennis en Henk de Hoop en technisch directeur Rolf Dracht (vrnl) voeren de directie over Waterman Installatietechnik.

is essentieel en daarom bieden wij een totaaloplossing aan. De werkzaamheden die we uitvoeren zijn alle W- en E-installatiewerkzaamheden, inclusief beveiliging en luchtbehandelingsinstallaties. Het feit dat we dit op deze manier aanbieden en daardoor de klant ontzorgen, is onze kracht." Dat de strategie goed uitpakt, blijkt uit het imposante rijtje retailketens waar Waterman onder andere voor werkt: Adidas, G-Star, Levi's, Intertoys, Marskramer, Zeeman, Rituals Cosmetics, PLUS supermarkten, Ralph Lauren, Hunkemöller, Harley Davidson, Bruynzeel keukens, Prenatal, Vomar voordeelmarkt en de Diagnostische Centra van de DC Group en veel meer; het is een reeks organisaties waar Waterman terecht trots op is. Bijkomstig effect van het werken voor internationaal opererende retailketens is dat de medewerkers over steeds meer

landen uitzwermen. "Binnenkort hebben we de eerste oplevering van een winkel van Rituals Cosmetics in Kristianstad in Zweden en verder zijn onze installateurs voor onder andere deze retailer al geruime tijd te vinden in Duitsland, België en Luxemburg." Dit heeft tot gevolg dat Waterman te maken heeft met telkens andere installatie-eisen. De Hoop: "Een meterkast in België ziet er heel anders uit dan een meterkast in Duitsland, Zweden en Nederland en dat geldt ook voor de W-installatie. Het belangrijkste verschil tussen andere landen en Nederland is dat in Nederland de installateur veelal zijn eigen werk keurt en dat dit in het buitenland wordt gedaan door een onafhankelijk instituut. Vooral in Duitsland is alles heel strak geregeld."

Controle

Hij vervolgt: "Wij voeren de werkzaamheden altijd zelf uit omdat we de controle willen houden, maar zeker als we weer nieuw in een land zijn, zoals nu in Zweden, werken we samen met een lokale installateur. Die kent de regels, de weg, de manier van werken en de taal en dat is nodig om er te kunnen werken. Ja, het is hier inderdaad een duiventil. Wij hebben meestal meerdere projecten gelijktijdig in uitvoering in het buitenland en dan kunnen er zomaar 10 tot 15 man van ons over de grens werken. Installatietechnisch gezien zijn het over het algemeen geen ingewikkelde projecten. Geen twee winkels zijn hetzelfde, maar aan elke winkel worden dezelfde eisen gesteld, dus er is veel repeterend werk."

"Onze installateurs die in het buitenland werken, zijn over het algemeen jonge jongens zonder gezin die het leuk vinden om wat van de wereld te zien. En ze moeten uiteraard goed zijn in hun vak, zelfstandig problemen kunnen oplossen en snel kunnen werken. Vooral snelheid is een eis, want er wordt in de retail heel snel geschakeld. Als een organisatie een goed kwartaal heeft gedraaid dan kan zomaar binnen een maand worden besloten om een of meerdere nieuwe winkels te openen en die moeten dan ook snel worden geopend. Wij kunnen daar inmiddels goed mee omgaan, weten wat er nodig is en we kunnen supersnel schakelen. Daar is de hele organisatie op ingericht. Medewerkers met het Waterman-gen weten wat er van ze verwacht wordt, willen de beste zijn in hun vak, werken

nauwkeurig en snel en zeggen nooit nee."

Leveranciers

Om deze reden wordt ook louter gewerkt met leveranciers waar blind op kan worden vertrouwd. Geberit is er één van. Waterman installeert met name het persleidingstelsel Geberit Mapress, het veelzijdige meerlagenbuissysteem Geberit Mepla en Geberit inbouwreservoirs. "Omdat snelheid voor ons alles is, installeren we bij voorkeur leidingen die geperst moeten worden want dat scheelt tijd. Toen mijn vader bij Waterman instapte, werd er al gewerkt met Geberit en er is geen enkele reden om dat te veranderen. En Geberit heeft veel expertise, is internationaal actief en gaat goed mee met de ontwikkelingen in de branche. Dat is allemaal belangrijk", aldus De Hoop.



Deze werkruimte ademt de sfeer van Rituals Cosmetics.

Prettige werksfeer

De circa zestig medewerkers van Waterman Installatietechnik werken sinds kort in een kantoor in Oud-Beijerland dat er van buiten niet bijzonder uitziet, maar van binnen bepaald wel. In alle ruimtes komen namelijk de huisstijlen van een aantal klanten terug. De kamer van Dennis de Hoop is bijvoorbeeld helemaal in de stijl van G-Star ingericht, de grote ruimte voor de administratie oogt als een vestiging van Rituals Cosmetics en wie de kantine binnenstapt, heeft het idee klant te zijn in een Kwalitaria. Waarom is dat?

De Hoop: "Wij ontvangen hier nauwelijks klanten, dus daar doen we het niet voor, hoewel ze er wel door gekieteld worden. Maar wij zijn nu eenmaal geen bedrijf van witte vloeren en betonnen muren. Wij vinden dat onze medewerkers het naar hun zin moeten hebben in hun werkomgeving. We hadden inderdaad net zo goed kunnen kiezen voor warme tinten, maar wij hebben nu eenmaal hiervoor gekozen. En dat bevalt goed. Gasten zeggen er meestal iets over, dus het valt op."

AGENDA

VT Wonen & Design beurs

Op deze beurs die voorheen Woonbeurs heette, tonen producenten en designers hun nieuwe collectie voor het najaar.

Datum: 29 september t/m 4 oktober

Locatie: Amsterdam RAI

Meer informatie: www.vtwonen.nl

Beurs Eigen Huis

Beurs Eigen Huis is de grootste en meest toonaangevende beurs van Nederland op het gebied van bouwen, verbouwen, interieur en tuin. Geberit is van de partij in hal 1, stand C14.

Datum: 9 t/m 11 oktober

Locatie: Jaarbeurs Utrecht

Meer informatie: www.realiseerjedoroomhuis.nl

Geluidseminar

Geberit en Knauf organiseren woensdag 14 oktober vanaf 13 uur een seminar over alle aspecten van (reductie van) geluid in gebouwen en installaties. Want wat de oorzaak van geluid ook is, niemand wil het horen. Diverse sprekers praten u bij over de laatste stand van zaken en de oorzaken, gevolgen en oplossingen. Sprekers zijn Jeroen Vugts van LPB Sight (hij praat over algemene aspecten en regelgeving omtrent geluid), Hank Wes van Geberit (hoe om te gaan met factoren die van invloed zijn op leidingsystemen), Frans de Bondt van Knauf (geluidsaspecten van schachtwanden) en Henk Griff, directeur van installatiebedrijf Heckveste Ede (ervaringen uit de praktijk). Om 17.00 uur wordt afgesloten met de rondvraag en aansluitend is er voor de deelnemers een diner. De entree is gratis.



Datum: 14 oktober

Locatie: Geberit, Nieuwegein

Meer informatie en inschrijven: www.geberit.nl/geluidseminar

Vakcursussen Geberit

Geberit stelt haar kennis en kunde ter beschikking aan installateurs, ontwerpers van showrooms, managers en verder iedereen die bij de bouw van installaties in gebouwen betrokken is. Dat gebeurt door middel van een aantal eendaagse trainingen - over diverse onderwerpen - die worden gehouden in het kenniscentrum van Geberit in Nieuwegein.

De verschillende cursussen en data in 2015 zijn:

- Montagetechniek PE vuilwater en hemelwater (praktijk): 10 november.
- Afvoertechniek Vuilwater: 6 oktober, 1 december.
- Afvoertechniek Hemelwater: 13 oktober.
- Legionellapreventie Praktijk: 1 oktober en 19 november.
- Legionellapreventie: 29 september en 17 november.
- Service Sanitair (praktijk): 26 november.

Deelname aan de cursussen is gratis.

Aanmelden kan via www.geberit.nl/cursussen.

Cursus 'Afvoertechniek vuilwater'

Er staat op 6 oktober weer een cursus 'Afvoertechniek vuilwater' op het programma. Deze cursus is onder andere ideaal om faalkosten te reduceren.

Bij deze cursus wordt ingegaan op de meest actuele installatievoorschriften in de NTR 3216. Veel situaties die zich in de praktijk voordoen, zowel goede als ook foute montages van afvoerleidingen, zijn in de speciaal ontwikkelde Geberit demonstratietoren nagebootst en maken de uitdaging inzichtelijk. Hierin is een transparant leidingsysteem aangebracht, zodat deelnemers precies kunnen zien wat zich in de leidingen afspeelt.

Aanmelden voor deze gratis eendaagse cursus, die wordt gehouden bij Geberit in Nieuwegein, kan via www.geberit.nl/cursussen.

Geberit On Tour

Geberit On Tour toert ook dit jaar weer door het land met de bekende trailer met alle noviteiten van Geberit. Experts van Geberit geven informatie over onder andere het Geberit Omega inbouwreservoir, de Geberit Monolith Plus, Geberit DuoFresh en Geberit AquaClean (douchewc). Naast de sanitairsystemen ontbreken ook de leidingsystemen niet. Geberit Mapress, Mepla en PushFit worden niet alleen gepresenteerd, maar ook toegelicht tijdens demonstraties waarbij de bezoeker ook zelf de diverse leidingsystemen kan proberen en ervaren.

Geberit On Tour komt dit jaar bij:

- 1 oktober, ThermoNoord, Veghel
- 6 oktober, Technische Unie, Leeuwarden
- 8 oktober, Technische Unie, Middelburg

Kijk voor actuele data op: www.geberit.nl/ontour.



HERSTEL IS BROOS EN ER ZIJN SLAGEN OM DE ARM

Alle seinen staan op groen in installatiesector

Het gaat weer goed in de bouwsector en de installatiebranche. Jaren achtereen heeft de bouwsector en als afgeleide daarvan de installatiebranche gesnakt naar betere tijden en nu is het zover. Zowel UNETO-VNI als het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) en onderzoeksinstituut BouwKennis melden dat het beter gaat. Voor de toekomst worden wel een paar slagen om de arm gemaakt.

De orderportefeuille in de installatiesector steeg volgens UNETO-VNI het eerste half jaar van 4,9 maanden naar 5,9 maanden, er worden meer offertes opgevraagd (maar de orderportefeuille groeit nog niet) en het aantal bedrijven dat groei verwacht in het personeelsbestand stijgt. Nog maar 7 procent verwacht minder medewerkers nodig te hebben. Ook positief is dat het prijspeil volgens de installateurs eindelijk verbetert. Er zijn echter ook kleine wolkes. Ten opzichte van het tweede kwartaal daalt het positivisme iets en het onderhoud van woningen valt voornamelijk tegen. De branche vreesde een terugval door het wegvallen van het 6-procent btw-tarief op loonkosten per 1 juli en het lijkt erop (er is nog geen grondige analyse voorhanden) dat dit waarheid wordt.

Woningmarkt

Een belangrijke indicator dat het weer de goede kant op gaat, is de woningmarkt. Ook hier worden alleen maar zwarte cijfers geschreven, laat BouwKennis weten. Dit jaar worden 40.000 woningen opgeleverd, volgend jaar 47.000 en het jaar daarop 53.000, aldus luiden de prognoses. "De markt voor woningniewbouw trekt de komende jaren flink aan", luidt dan ook een van de belangrijkste conclusies. En dat is mooi, want vorig jaar werd met 35.000 opgeleverde woningen een absoluut dieptepunt genoteerd. Maar zelfs toen al zag je dat het de goede kant op ging, want in 2014 werden 23.000 nieuwbouwwoningen verkocht tegenover 15.000 in 2012 en 2013. De stijgende lijn is vooral te danken aan het stijgende consumentenvertrouwen en dat is weer een gevolg van de historisch lage rente én van het feit dat het over de hele linie beter gaat.

Het is ook weer lekkerder werken op de afdeling planning. Volgens het EIB hebben aannemers met meer dan tien werknemers namelijk inmiddels voor 7,4 maanden werk. Een jaar geleden was dit 5,4 maanden.

Particuliere woningmarkt

Dat er meer woningen worden gebouwd,

is vooral te danken aan de particuliere woningmarkt. Woningcorporaties hebben de afgelopen jaren veel commerciële woningprojecten gebouwd om met de winst de sociale woningbouw te kunnen financieren, maar daar zaten veel risico's aan met als gevolg dat in het land meerdere corporaties zijn omgevallen. Sinds de nieuwe Woningwet op 1 juli dit jaar van kracht is geworden, mogen corporaties geen commerciële bouwactiviteiten meer ondernemen. Het gevolg is dat corporaties wel weer meer bouwen dan in de donkere jaren, maar veel minder dan vroeger.

Voorzichtigheid

En er zijn meer redenen om enige voorzichtigheid te betrachten met al te ronkende cijfers, laat BouwKennis weten. "Ten eerste heeft de woningmarkt te maken gehad met vele beleidswijzigingen en incidentele stimuleringsmaatregelen. Ten tweede verandert het speelveld voor corporaties met de nieuwe Woningwet 2015. Tot slot blijven ramingen rondom het economisch herstel altijd omgeven met onzekerheden. Zo kan de economische groei mee- of tegenvallen en de hypotheekrente anders verlopen dan verwacht."

Minder bedrijven failliet

Ook het CBS gaat mee in de euforie, maar net als bij BouwKennis is hier enig voorbehoud. Eerst het positieve nieuws: de omzet bij bouwbedrijven ligt gemiddeld 10 procent hoger dan een jaar geleden, er gaan minder bedrijven failliet en bouwondernemers zijn positiever gestemd dan ooit. Het tweede kwartaal was het derde opeenvolgende kwartaal waarin de bouw een forse groei doormaakte en ook het aantal faillissementen daalt snel. In het tweede kwartaal gingen er 203 bouwbedrijven failliet. Dit is het laagste aantal sinds eind 2008. Op het dieptepunt van de crisis, in het eerste kwartaal van 2013, gingen er nog 501 bouwbedrijven over de kop.

Minder werkgelegenheid

Hier staat tegenover dat het aantal banen in de bouw in het tweede kwartaal dit jaar met tweeduizend daalde naar iets meer dan een half miljoen. Al zes jaar daalt de werkgelegenheid en ten opzichte van begin 2009 zijn er al 114.000 banen verdwenen. Het betreft hier vooral banen van werknemers. Het aantal banen van zelfstandigen (in meerderheid zzp'ers) liep veel minder sterk terug. En ondanks de groei ligt de omvang van de bouw nog wel 17 procent onder die van eind 2008, voordat de crisis intrad. De Nederlandse economie als geheel is al wel bijna terug op het oude niveau.

In wijk in Breda is designmodule Geberit Monolith de standaard

In de Bredaase wijk De Ypelaar, gebouwd in de jaren zestig, wordt elke woning die leegkomt grondig gerenoveerd. Onder andere wordt van een slaapkamer op de eerste verdieping de nieuwe badkamer inclusief toilet gemaakt. Installatiebedrijf Nous BV tekent voor alle sanitaire werk en stelde beheerder MVGM Vastgoed voor elke keer een Geberit Monolith te plaatsen. Dat gebeurt. Directeur Peter Nous en zijn installateur Michael van Hees leggen uit hoe dit zo gekomen is.

“Ik zag alweer enkele jaren terug de Geberit Monolith op een beurs en vond vooral het design erg mooi”, zegt Michael van Hees. Dit is de voornaamste reden waarom hij voorstelde om bij de renovatie van de woningen in de Ypelaar Geberit Monolith - de sanitairmodule met ingebouwd reservoir - toe te passen. “Het design van de nieuwe badkamer is namelijk heel strak en daar past de mooi vormgegeven Monolith heel goed bij.”

Inmiddels heeft Van Hees enkele tientallen Monoliths geïnstalleerd. “Hoeveel? Ik heb echt geen idee. Het is geen seriewerk in die zin dat we in één klap tientallen woningen achter elkaar vernieuwen. Maar we doen dit werk al

weer geruime tijd en alles bij elkaar is het een hele serie geworden. En er komen er nog meer.”

Bekend terrein

De Ypelaar is voor Installatiebedrijf Nous bekend terrein. Wat heet: “Wij doen in deze wijk al veertig jaar alle onderhoud, als het niet langer is”, zegt directeur Peter Nous. Hij is eigenlijk de constante factor. “Er zijn hier verschillende aannemers geweest, maar om de een of andere reden zijn ze allemaal afgehaakt. Wij werken nu met veel plezier in opdracht van aannemersbedrijf Jaap Rasenberg.”

Onderscheiden

Net als voor de feitelijke ‘inbouwer’ Van Hees is ook Peter Nous lovend over het esthetische voordeel van de Monolith. “Als je de ruimte ziet, snap je meteen waarom de Monolith hier goed past. Bovendien onderscheiden wij ons met deze noviteit. De Monolith bestaat al weer een tijdje natuurlijk, maar er zijn niet veel mensen die deze module kennen. Iedereen reageert echter razend enthousiast. En voor de beheerder van de woningen, MVGM Vastgoed, zitten er ook voordelen aan. Want als er iets mee gebeurt, kan de Monolith heel eenvoudig worden vervangen, zonder breekwerk.”



De Geberit Monolith, zoals hier toegepast in De Ypelaar, is een sieraad in de badkamer.

Leien dakje

Het installeren gaat inmiddels van een leien dakje, zegt Michael van Hees. “De eerste keer moest ik wel even uitvinden hoe het moest, maar als je het eenmaal doorhebt is het heel makkelijk. Het is een kwestie van de leidingen goed monteren en de Monolith ervoor plaatsen. Voor de renovatie van de badkamer staat rond de twaalf dagen. Omdat ik inmiddels veel ervaring heb én omdat de Geberit Monolith eenvoudig is te installeren kost het plaatsen van de Monolith maar een fractie van deze tijd.” Lachend: “Ik kan het werk inmiddels wel dromen.”

Wensen

Zowel Peter Nous als Michael van Hees heeft wel wensen ten aanzien van de Monolith. “Hier wonen relatief veel oudere mensen en het is jammer dat er nog niet in is voorzien dat de verhoogde vloerstaande pot hoger geplaatst moet kunnen worden. En er zijn niet veel toiletputten die op de Monolith kunnen worden aangesloten. Maar hier hebben we contact over met Geberit.”

Nota bene: Geberit erkent dit en hoopt volgend jaar met een oplossing te komen.

5 JAAR GARANTIE OP ALPHA2 CIRCULATIE- POMPEN



be think innovate

Ons assortiment ALPHA2-verwarmingscirculatiepompen is gebaseerd op 60 jaar Grundfos expertise en meer dan 3 miljoen geïnstalleerde ALPHA2-pompen. De pomp is uitermate efficiënt en betrouwbaar en geschikt voor verwarming, airconditioning en koeling.

Slimme functies zoals AutoADAPT, een ingebouwde debietmeter en een innovatieve stekker maken installeren eenvoudig en snel. Zo zorgt de AutoADAPT functie er voor dat de pomp zich automatisch aanpast aan de meest optimale systeembehoeften zonder dat u enige manuele aanpassingen hoeft te doen. Installeren was nog nooit zo eenvoudig en de besparingen voor uw klanten waren nog nooit zo groot.

Ontdek meer op grundfos.nl.

GRUNDFOS 

Oude lampen en armaturen verdienen een bakkie!

Wecycle feliciteert!

Wecycle feliciteert 50 succesvolle inleverpartners met een luxe koekenpakket. Drie van hen winnen de Gouden Bakkie Award 2015.

Kijk of uw bedrijf er bij staat op wecycle.nl/bakkie.



Bezoek ons op de vakbeurs Elektrotechniek van 29 september t/m 2 oktober in hal 9 stand C100.

Veel installateurs leveren oude tl-buizen en spaarlampen al in voor recycling. Goed bezig, want dan worden ze voor meer dan 90 procent gerecycled. Vergeet de armaturen niet, die moeten ook apart ingeleverd worden.

Gratis en makkelijk recyclen

Veel gedoe? Helemaal niet! Wecycle biedt installateurs verschillende inzamelbakken die gratis opgehaald worden als ze vol zijn. Gemakkelijk en goed voor het behoud van grondstoffen en het milieu.

De inzamelbakken van Wecycle



Meer informatie: wecycle.nl/bakkie.

Businessmodel van 'uurtje factuurtje' gaat op de schop

ING ECONOMISCH BUREAU VOORSPELT VERGAANDE TRANSITIE INSTALLATIEBRANCHE

Het moet anders en het gaat anders. Dit is de belangrijkste boodschap van ING Economisch Bureau in het rapport 'Installatiesector in transitie'. Trek uw eigen conclusies op basis van onderstaande uitleg.

"Ook voor installateurs zal het traditionele verdienmodel door technologische vernieuwing en digitalisering in veel gevallen niet meer houdbaar blijken. De opdrachtgever wil straks niet meer betalen voor de installatie, maar wel voor tien jaar comfortabel wonen en werken. Er komen nieuwe verdienmodellen. In 2020 werken installateurs steeds vaker samen in een netwerk. Hij is dan niet langer de duizendpoot die alles zelf probeert te leveren, maar hij weet precies waar en hoe hij de beste oplossing voor zijn opdrachtgever kan vinden."

Met deze woorden zet Jan van der Doelen, sectormanager bouw en vastgoed bij ING, de zaak op scherp. Het roer moet om. En dat

is best opmerkelijk, want de installatiesector heeft de wind weer in de rug. Het gaat namelijk goed met de bouw (zie ook pagina 6) en dus ook (sterker: beter zelfs) met de installatiebranche. Zo zal het aandeel van 20 procent waarvoor de installatiebranche binnen de totale bouwproductie momenteel verantwoordelijk is, groeien en ING verwacht de komende jaren een verdere omzetting, met name in utiliteit. En ook geldt: "Hoopgevend is de flinke omzetting in de B&U-sector in het 1e kwartaal 2015. Dit kan uiteindelijk ook voor installatiebedrijven zorgen voor een verdere toename van de afzet."

Als je het zo op een rijtje zet, ben je geneigd te denken: niets meer aan doen. Maar de branche moet zich zeker niet in slaap laten sussen, want de wereld verandert en de installatiesector heeft maar mee te veranderen. Het verdienmodel is namelijk verouderd. "Op diverse plekken is sprake van een 21ste-eeuwse maatschappij, met specifieke wensen en eisen van klanten, die botst met het aanbod van sommige installateurs dat nog stamt uit de vorige eeuw. Deze partijen hebben te lang afwachtend gereageerd op gewijzigde trends. Het geloof in een terugkeer naar vroeger (voor de crisis) bij deze installateurs zal dan ook snel plaats moeten maken voor het realisme van nu", schenkt ING klare wijn. Een aantal belangrijke algemene ontwikkelingen die de branche aanzet tot veranderingen zijn:

- een vergrijzing van de maatschappij met als gevolg een toename van de zorgvraag;
- de economie groeit minder snel dan we gewend waren;
- de economie verandert van aanbod gedreven naar vraag gedreven;



Kleiner

Door onder andere faillissementen is tijdens de recessie het aantal grote installateurs de afgelopen jaren flink afgenomen. Begin 2015 registreerde het CBS nog maar 110 installatiebedrijven met meer dan 100 werkbare personen ten opzichte van 140 in 2010. Dit ondanks de gemiddeld hogere winst bij de grotere bedrijven. Door de nog steeds bestaande overcapaciteit verwachten we dat in de loop van 2015 het aantal installateurs nog verder zal afnemen. (Bron: Installatiesector in transitie)

Anders

"Andere oplossingen bieden voor verschillende klanten. Daarvoor moet je je klant heel goed kennen", zegt Aukje Kuypers, voorzitter van het directieteam van installatiebedrijf Kuijpers. Dit heeft bij Kuijpers dan ook een hoge prioriteit op de strategische agenda. Wat is het strategische plan van de klant? Wie beslist er? Alle medewerkers die naar klanten gaan worden hierop getraind. "Ideaal is het om aan de voorkant mee te mogen denken en ook de exploitatie te kunnen doen."



- de kennis ligt niet meer bij de leverancier, maar door internet bij de consument.

Tevens zijn er installatiegebonden veranderingen, zoals:

- De snelle ontwikkeling van Bouw Informatie Modelleren (BIM).
- De opmars van 3D printing en de kansen die dit biedt aan de installatiesector.
- Steeds meer bedrijven stappen over van preventief op predictief onderhoud, waardoor de planning en het gebruik geoptimaliseerd worden. Er wordt bij predictief onderhoud geen onderhoud gepleegd op basis van het aantal draaiuren of op basis van een budget. Bij predictief onderhoud gaat het om data en "meten is weten".
- Energy Service Companies (Esco's) verzorgen de energielevering van gebouwen voor eigenaren en gebruikers. Met hen wordt een langjarig contract afgesloten.
- Decentraal opgewekte energie gaat een steeds belangrijkere rol spelen. De energie-infrastructuur moet hiervoor aangepast worden.
- De bouwproductie verschuift langzaam van nieuwbouw naar renovatie en transformatie.
- Als gevolg van een verschuiving van bezit naar gebruik willen opdrachtgevers straks niet meer betalen voor de installatie, maar voor tien jaar comfortabel wonen en werken. Voor installateurs verandert de rol van onderaannemer naar technisch dienstverlener. Installateurs gaan daarbij diensten verkopen in plaats van producten.

Impact

Dat dit een enorme impact zal hebben op de sector zal duidelijk zijn. ING Economisch Bureau

Slimmere gebouwen

"IT heeft veel invloed op de producten en diensten van installateurs. Gebouwen worden daarmee slimmer. Beveiliging en verlichting gaan bijvoorbeeld steeds meer via IP en dat verandert de mogelijkheden", zegt Laurens de Lange, commercieel directeur van Unica. "Met de mogelijkheden van virtueel ontwerpen en slimmere logistiek kunnen er in het proces ook nog veel kostenbesparingen worden gemaakt. Kantoren zijn heel generiek waardoor kosten maar ook smaak heel bepalend zijn. 'Smaaktoevoegers' zijn voor een dergelijk gebouw dan ook belangrijk en de techniek van installatiebedrijven kan hiervoor zorgen." (Bron: Installatiesector in transitie)

concludeert: "De nieuwe trends en steeds snellere ontwikkelingen zorgen er ook voor dat installateurs hun dienstverlening moeten aanpassen. Het oude businessmodel van 'uurtje factuurtje' moet op de schop. De afgelopen jaren is er niet alleen een diepe recessie geweest maar er is ook een transitie ontstaan. Niet alleen zullen de bouwvolumes van voor 2009 niet snel terugkeren, ook zullen trends elkaar steeds sneller opvolgen. Hierdoor worden productlevenscycli korter en moeten bedrijven

elementen van hun businessmodel vaker aanpassen. Het als installateur blijven werken als capaciteitsleveraar en onderaannemer wordt in de toekomst alleen nog gerechtvaardigd als dit zeer efficiënt gebeurt. Belangrijk is dat het installatiebedrijf zich kan blijven aanpassen en vernieuwen. Er zal niet alleen concurrentie zijn uit de traditionele omgeving. In andere sectoren hebben gamechangers al voor flinke opschudding kunnen zorgen en dit kan ook gebeuren in de installatiebranche."



Een toilet uit de 3d printer. 3d printing is een van de bedreigingen voor de installatiesector.



De zonneboiler is 1 van de 19 investeringen waar subsidie op zit.

Klant actief informeren levert omzet op

Installateurs hebben kansen als gevolg van de Energiebespaarlening voor Verenigingen van Eigenaars (de VvE Energiebespaarlening). Het blijkt dat installateurs die hier actief mee de boer op gaan, omzet genereren.

Met deze regeling kunnen huizenbezitters of VvE's tegen een aantrekkelijke rente geld lenen voor het realiseren van energiebesparende maatregelen zoals zonnepanelen, zonneboilers, een installatie voor warmteterugwinning en HRe-ketels. In totaal zijn er negentien energiebesparende maatregelen die voor subsidiëring in aanmerking komen. Deze zijn te vinden op ikbespaarlim.nl.

Grote stappen, snel thuis

De regeling is zowel bestemd voor consumenten als voor VvE's, waarbij het in het laatste geval gaat om veel grotere bedragen. Consumenten kunnen een bedrag tussen 2.500 euro en 25.000 euro lenen, terwijl het bij de VvE Energiebespaarlening om bedragen gaat tussen 25.000 en 5.000.000 euro. Dat is dus 'grote stappen, snel thuis'.

De lening bestaat al enige tijd en uit ervaring blijkt dat installateurs die hun klanten hierover informeren daar vaak extra werk uit halen. Klanten blijken bijvoorbeeld eerder geneigd om met de lening meerdere maatregelen in één keer te laten uitvoeren.

Grote gevolgen voor sector door omvallen Imtech

Voorzitter Titia Siertsema van brancheorganisatie UNETO-VNI is aan de ene kant blij dat veel onderdelen van het failliete Imtech behouden blijven, maar houdt aan de andere kant nog steeds haar hart vast voor de gevolgen. "Het lijkt erop dat een aanzienlijk deel van de banen gered kan worden. Tegelijkertijd maken we ons zorgen over de impact van het faillissement op andere bedrijven. Veel van onze leden voeren als onderaannemer werkzaamheden uit voor Imtech", laat de voorzitter weten.

Het omvallen van Imtech laat diepe sporen na in de branche, zo veel is wel zeker. Eerder werd uit onderzoek van BouwKennis

al bekend dat rond de vijfhonderd installatiebedrijven hierdoor geld verliezen. "We leven mee met de duizenden werknemers en gezinnen die nu in onzekerheid verkeren", aldus Siertsema, die meent dat de kennis en kunde van de medewerkers van Imtech op een hoogstaand niveau staan.

Goed perspectief

"Die kennis kan de sector de komende jaren prima gebruiken. Het perspectief van Imtech-technici op de arbeidsmarkt is dan ook goed. Imtech was in de kern een prachtige onderneming met veel hoogwaardige technische kennis. Projecten van Imtech waren vaak de paradepaardjes van de installatiesector."

Coulant

Wel maakt zij zich zorgen over de gevolgen voor de installateurs die werkten voor Imtech en ze hoopt dat de banken coulant zijn. "Bij een faillissement staan de toeleveranciers achteraan in de rij van schuldeisers. Het is maar de vraag of zij hun rekeningen nog betaald krijgen. De curatoren hebben alle medewerking nodig om zo veel mogelijk werkgelegenheid te redden. Ook voor onderaannemers die mogelijk in de problemen raken door het faillissement reken ik op coulance van de banken."

Geen goed beeld

Op dit moment is er nog geen goed beeld van het aantal leden dat door het faillissement wordt geraakt. BouwKennis heeft laten weten dat dit er rond de vijfhonderd zijn, maar aan dat cijfer waagt zij zich niet. Maar ze laat weten dat UNETO-VNI deze bedrijven waar mogelijk de helpende hand reikt. "Uiteraard zullen wij deze leden waar mogelijk ondersteunen."

Verder heeft Siertsema goede hoop dat de inbreng van Imtech binnen de vereniging kan worden gecontinueerd. "Binnen Imtech werken veel mensen die oog hebben voor het branchebelang. Als die mensen voor de installatiesector behouden blijven, zal ook hun bijdrage aan UNETO-VNI niet verloren gaan", aldus Siertsema.



Iedereen verdient een ideale leefomgeving



www.knauf.nl

Bij Knauf vinden we dat iedereen een ideale omgeving verdient om in te wonen, te werken of te verblijven. Want mensen voelen zich het prettigst in een woning of gebouw dat is afgestemd op hun wensen en behoeften. Daar is het bijvoorbeeld fijner wonen, prettiger werken of makkelijker leren. Welke invloed geluid hierop heeft, laten we u graag zien en horen tijdens het Geluidseminar.

Creating Room for Living

KNAUF

Opgeleukte Citroën Berlingo is vooral motorisch erop vooruit gegaan

De Citroën Berlingo is recent vernieuwd en is onder installateurs populair. Reden genoeg om de auto weer eens aan de tand te voelen. Waarbij we een van de conclusies alvast verraden: zo nieuw ziet de nieuwe Berlingo er helemaal niet uit, maar wel nieuw is wat onderhuids is gebeurd.

Het is een truc die vrijwel iedere autofabrikant beheerst: een verouderd model wordt wat 'opgeleukt': je plaatst er een nieuwe motor in en een uitgekende marketingcampagne waarin het woord nieuw veel voorkomt doet voorkomen alsof er een soort wereldwonder is gemaakt. Dit doet Citroën met de Berlingo, pardon,

met de vernieuwde Berlingo. En op zich is het ook allemaal niet zo erg, want hoe dan ook is een vernieuwde versie altijd ook een betere versie.

Bij de nieuwe Berlingo zijn de verschillen aan de buitenkant miniem. Er zijn nieuwe koplampunits uit de kast getrokken (niet in alle uitvoeringen) en er is een nieuwe bumper met nieuwe led-dagrijlampen. Aan de achterkant is vast ook iets veranderd, maar je moet er een loep bij halen om het te zien. Blijkbaar voldeed het oude uiterlijk nog prima.

Ook in de werkruimte, de cabine dus, is niet bijster veel veranderd. De bestuurdersstoel is verstelbaar en zit prima en voor eventuele



Het nieuwe oranje legioen

In 2009 is de 'Regeling verkeersregelaars' van kracht geworden en sindsdien zie je elke dag wel een man (het zijn over het algemeen mannen) in een oranje hesje die verkeersregelaar is en aanwijzingen geeft. Dat is niet zo vreemd, want er zijn er inmiddels ruim 50.000. Tijd voor een uitleg over hun status.

Waarom zijn ze er?

De verkeersregelaar is er gekomen door het steeds drukker wordende verkeer. In feite is het regelen van het verkeer een taak van de politie, maar die kan het werk niet aan.

Zijn er meerdere soorten verkeersregelaars?

Verkeersregelaars zijn er in twee soorten. Allereerst is er de beroepsverkeersregelaar, die bevoegd is om zelfstandig het verkeer te regelen. De tweede groep bestaat uit evenementenverkeersregelaars (ook wel signaleurs genoemd), die geen officiële bevoegdheid hebben. Zij leiden het verkeer bij een evenement in goede banen.

Hoe zit het met de bevoegdheden?

De verkeersregelaar heeft een officiële status gekregen. Als gevolg hiervan mag alleen een evenementenverkeersregelaar met geldige registratie en/of een aanstellingspas als verkeersregelaar optreden. Tijdens een evenement moet hij zich te allen tijde kunnen identificeren.

Verkeersbrigadiers dienen bij de uitoefening van hun functie de wettelijk voorgeschreven uitrusting te gebruiken. Dat zijn een stopbord en een oranjekleurige jas. Verkeersregelaars zijn bevoegd om alle aanwijzingen te geven die nodig zijn voor een goede verkeersregeling.

Mag de verkeersregelaar ook boetes geven bij het niet opvolgen van een aanwijzing?

Nee, alleen de politie heeft de bevoegdheid tot het geven van een boete bij het niet opvolgen van een aanwijzing. De verkeersregelaars noteren alleen het kenteken, kleur en model van het voertuig en geven dit door aan de politie.

Hoe hoog is de boete voor het negeren van aanwijzingen?

De boete voor het niet opvolgen van een stopteken is € 370,- voor een automobilist en € 140,- voor een fietser.



passagiers kan een 'anderhalfpersoons'-bankje worden aangeschaft (is een optie) dat op veel manieren op of neer te klappen is. Dat dan weer wel. Bergruimte in de cabine is er voldoende, maar er zijn wel een paar rare dingetjes. Zo is het onduidelijk waarom de bediening van de elektrische ramen niet in het portier, maar in het midden van het dashboard zit.

Nieuwe diesel

Wel helemaal nieuw is de 1.6 liter BlueHDi dieselmotor die helemaal voldoet aan de meest recente milieueisen. Deze motor levert 120 pk en is daarmee de meest krachtige in het assortiment. Het mooie is dat dit ook nog gepaard gaat met zuinigheid en dat is een mooi gegeven nu de dieselprijzen weer aan het stijgen zijn. De 120 pk sterke motor is voorzien van een start-stopsysteem, wat deze extra zuinig maakt. Een nadeel

van de extreem gunstige uitstootwaarden is wel dat er naast diesel ook zogeheten Adblue moet worden bijgetankt om de milieunormen te kunnen halen. Daarvoor beschikt de Berlingo over een tank van 17 liter die goed is voor een actieradius van

20.000 kilometer. In de praktijk is dit een kwestie van bijvullen tijdens een grote beurt. Het weggedrag van de Berlingo is prima, mede dankzij een licht meesturende achteras en de bestelwagen laat zich ook volgeladen prettig besturen.

Specificaties

Citroën Berlingo 1.6 BlueHDi

Motor: 1.6 liter vier cilinder common rail

Laadruimte lxbxh: 171x130x120 (alles in cm.)

Nuttig laadvermogen: 673 kg.

Max. aanhangwagengewicht (kg.): 1250 kg.

Wielbasis: 273 cm.

Tilhoogte: 55 cm.

Brandstofverbruik (gecombineerd, onbeladen): 1 op 17,8.

CO2-uitstoot: 114 g/km.

Prijs van dit model: 20.565 euro.

Prijs instapmodel: 17.900 euro (beide prijzen zijn excl. BTW en excl. BPM).

Oriënteren doe je op de BedrijfsautoRAI

Door de AutoRAI in 2017 mag dan een streep zijn gehaald, de BedrijfsautoRAI 2015 komt er in elk geval. Van 20 tot en met 24 oktober in liefst zeven hallen in RAI Amsterdam worden de nieuwste bestelwagens en alles wat erbij hoort tentoongesteld. Voor de goede orde: aanbiedingen worden niet gedaan, want de BedrijfsautoRAI is geen verkoopbeurs.

BedrijfsautoRAI 2015 biedt de bezoeker een gevarieerd overzicht van de belangrijkste aanbieders binnen wegtransport en logistieke dienstverlening. Er zijn 160 exposanten die de nieuwste producten en diensten op het gebied van wegtransport en logistieke dienstverlening tonen.

Bestelautoplein

Natuurlijk zijn alle fabrikanten van de zware jongens vertegenwoordigd, maar de organisatie begrijpt dat er ook veel personen (ondernemers vooral) zijn die het laatste nieuws willen weten op het gebied van bestelauto's. Speciaal

daarvoor is er het Bestelautoplein, dat een podium biedt aan de nieuwste modellen van bestelautomerken als Volkswagen, Ford, Iveco, Fiat, Renault, Dacia en Nissan. Daarnaast is er een ruim aanbod van producten, diensten en systemen die bijdragen aan meer efficiëntie, duurzaamheid en veiligheid binnen wegtransport en logistieke dienstverlening.

De BedrijfsautoRAI is een aanrader voor iedereen die zich

oriënteert, alleen er is wel een maar. RAI Amsterdam doet graag voorkomen dat er een 'zeer complete' beursvloer is, maar lang niet alle merken zijn vertegenwoordigd. Peugeot en Citroën, om maar eens twee belangrijke spelers te noemen, zijn er niet en ook een vooraanstaand merk als Opel laat het afweten. Heeft u specifiek interesse in een van deze merken, dan kunt u een bezoek laten voor wat het is.

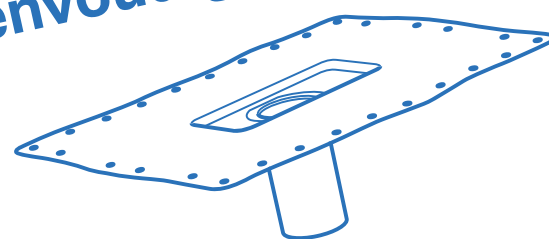


Geberit douchegoten CleanLine

■ GEBERIT

Eenvoud in schoon- heid.

Eenvoudige installatie:



dichtingsfolie fabrieksmatig
aangebracht

**KNOW
HOW
INSTALLED**

Klanten houden van douchegoten en monteurs houden van eenvoudige installaties. De nieuwe Geberit douchegoten CleanLine kunnen net zo eenvoudig geïnstalleerd worden als de bekende vloerput. Dankzij de dichtingsfolie – die fabrieksmatig is aangebracht – is de waterdichte afwerking van de goot veilig en betrouwbaar, wat het risico op lekkage tot een minimum beperkt. Eenvoudiger kan niet.
→ www.geberit.nl/cleanlinepro