

De installateur is trouw aan zijn werkgever

3



Erik van Eijk (EVE Tegelwerken) breekt lans voor de douchewandgoot

7



Installatiesector is de pijler onder verbouwing van Nederland

8

Nederland loopt binnen Europa voorop met BIM

9

'Nieuwe manieren nodig om personeel te werven'

Invullen vacatures duurt vaak langer dan half jaar

■ PERSONEEL

Er is op alle vlakken een tekort aan personeel in de installatiebranche, maar de grootste pijn zit onder zogenoemde mediors: monteurs op mbo3- en 4-niveau met twee tot vijf jaar werkervaring. "Werkgevers in de techniek zullen daarom nieuwe manieren moeten vinden om goed personeel te vinden. Bijvoorbeeld door bij een sollicitatie niet alleen naar iemands opleiding te kijken, maar vooral naar zijn motivatie en instelling."

Dit advies staat in de ROVC Tech-Barometer waarin het opleidingsinstituut voor de technische sector 'de pols opneemt' van de personele situatie in technische branches en dan met name in de installatiesector.

OPLEIDING EN ONTWIKKELING

Opleiding en ontwikkeling is, naast het aanstellen van nieuwe mensen, het belangrijkste thema op HR-gebied. En de nood is hoog. Bij 28 procent van de openstaande technische vacatures duurt het minimaal een half jaar tot een jaar voor de vacature is ingevuld en bij 12 procent van de vacatures duurt dat zelfs meer dan een jaar.

KWALITEIT

Het gaat overigens niet alleen om aantallen, maar ook om kwaliteit. "Er is nog steeds een groot tekort aan goed opgeleid technisch personeel, maar de uitdaging zit hem niet alleen in kwantiteit, maar ook in kwaliteit."

"Daarnaast veranderen functies, bijvoorbeeld als gevolg van de automatisering of de stijgende vraag naar duurzame installaties zoals warmtepompen. Installateurs en monteurs moeten dus nieuwe vaardigheden leren", aldus ROVC.

VERGRIJZING

Verder is het belangrijk, zo stelt ROVC, dat het imago van de technische sector verbetert, zodat mensen enthousiast worden om voor een technisch beroep te kiezen. "Helemaal met het oog op de vergrijzing, want slechts 8 procent van het technisch personeel is jonger dan 30 jaar en bijna 60 procent is tussen de 40 en 65 jaar."

Zie ook pagina 3.



De Week van de Installateur

De zomer wordt in de installatiebranche elk jaar min of meer afgerond door de jaarlijkse Installatie Vakbeurs Hardenberg. Deze vindt dit jaar op 11, 12 en 13 september plaats en is dagelijks van 13.00 tot 21.00 uur geopend. Dit jaar gaat de vakbeurs gepaard met de Week van de Installateur en er is een samenwerking met de Elektro Vakbeurs, die tegelijkertijd wordt gehouden. Naast sanitair, leidingsystemen, lucht- en waterbehandeling en (warmte)pompen zijn ook de nieuwste trends op dit vakgebied te zien.

Zie ook pagina 9.

Alle hens aan dek: installateurs voor warmtepompen gezocht

■ WARMTEPOMP

Er is grote behoefte aan installateurs met kennis en vaardigheden om waterpompen te installeren en te onderhouden. Om die reden start het opleidings- en ontwikkelingsfonds voor de installatiebranche OTIB in september een landelijk opleidingsprogramma. De cursussen zijn doelgericht en handzaam en kosten de installateur zo min mogelijk van zijn spaarzame tijd.

Door de verduurzamingslag krijgen installateurs en cv-monteurs steeds vaker te maken met warmtepompsystemen. OTIB ervaart

echter dat lang niet iedereen over de benodigde kennis en vaardigheden beschikt. Vandaar het nieuwe opleidingsprogramma.

■ PRAKTIJKGERICHT

Het opleidingstraject is praktijkgericht. Zo zijn er korte modules, waardoor installateurs kort van de zaak zijn. Verder wordt op echte installaties geoefend, er komen verschillende soorten en merken warmtepompen aan bod en er is geen onnodige theorie. En de reistijd valt mee, want er worden cursussen gegeven op zeven praktijklocaties van InstallatieWerk Nederland en het ROVC (Groningen, Roermond, Hoofddorp,

Didam, Dordrecht, Amersfoort en Bergen op Zoom).

Meer nieuws over warmtepompen staat op pagina 10.

Speel de ProApp game en win een sterke smartphone case!

■ VAKBEURS

Ook Geberit en Sphinx zijn (natuurlijk) aanwezig op Installatie Vakbeurs Hardenberg, met alle nieuwste en vertrouwde producten en diensten. Bezoekers kunnen onder andere kennismaken met de ProApp door de ProApp game 'Stop de klok' te spelen.

Met de Geberit ProApp hebben installateurs altijd en overal toegang tot alles wat installatie eenvoudiger maakt, zoals montagevideo's, de complete online catalogus en barcodescanner. Ook de handige productherkenner is onderdeel van de Geberit ProApp. Hiermee kun je in enkele simpele stappen altijd de juiste onderdelen voor onderhoud en reparatie achterhalen. Kortom: voor de vakman is de Geberit ProApp een onmisbaar stuk gereedschap.

PROAPP GAME

Rond de Geberit ProApp is tijdens de vakbeurs een leuke game opgezet waaraan iedereen kan deelnemen. De spelregels zijn simpel: Twee personen beantwoorden tegelijkertijd drie vragen door middel van de ProApp en de persoon die als eerste de drie vragen correct heeft beantwoord, wint een super sterke Geberit smartphone case.

Dus doe mee op de stand van Geberit en Sphinx (standnummer 452).





WIN A COMPANY BBQ DE HELE MAAND SEPTEMBER

- Koop voor tenminste €2.500,- aan Grundfos producten
- Stuur uw factuur naar marketing-nl@grundfos.com
- Maak de hele maand september kans op een geheel verzorgde barbecue bij uw bedrijf
- De actie loopt tot 30 september. Inzendingen die na deze datum worden ontvangen hebben geen kans meer op het winnen van de barbecue.

be
think
innovate

GRUNDFOS 



De installateur is loyaal aan zijn werkgever.

De installateur is trouw aan zijn werkgever

Bijna helft werkt 11-20 jaar binnen zelfde organisatie

WERKDRUK

Installateurs zijn lastig te vinden, maar heb je goede mensen aan boord, dan blijkt dat die niet zomaar hun baan en werkkring opgeven. 45 procent van de technici werkt 11-20 jaar binnen dezelfde organisatie. En functiewisselingen komen niet veel voor. 15 procent wisselt nooit van functie, 73 procent soms en slechts 10 procent regelmatig.

Dit constateert John Huizing, directeur bij ROVC (partner in trainingen en opleidingen voor

technisch Nederland), dat onlangs de ROVC TechBarometer uitbracht. Dat de meeste technici erg hangen aan hun baan is aan de ene kant logisch - het is een prachtbaan - maar aan de andere best opmerkelijk want de werkdruk is hoog, met als gevolg dat er veel stress is op de werkvloer. En die is voornamelijk terug te voeren door het grote tekort aan personeel in steeds meer bedrijven.

NIET ONDERSCHATTEN

Volgens Huizing is het belangrijk om stress niet te onderschatten. Hij somt een aantal risicofactoren op: "Wanneer medewerkers

stress ervaren, melden zij zich bijvoorbeeld sneller ziek omdat zij het werk mentaal niet meer aan kunnen. Ook leidt stress vaak tot lichamelijke klachten. Medewerkers met stress functioneren minder goed en zijn prikkelbaar, waardoor het aantal conflicten op de werkvloer toeneemt. De werksfeer verslechtert en de kwaliteit loopt terug."

MINDER PRODUCTIE

Dit zal uiteindelijk leiden tot verminderde productie en verminderde productkwaliteit. "Zo komt een organisatie terecht in een neerwaartse spiraal", aldus Huizing.

Colofon

InstallatieNieuws is een uitgave van Geberit BV.

Productie:
Enter Communicatie BV
Van Houten Industriepark 1
1381 MZ Weesp
Tel.: (0294) 20 30 45

Redactie: Hans Peijs
www.entercommunicatie.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, foto's en het ontwerp van het InstallatieNieuws rust copyright. Niets mag op welke wijze dan ook worden overgenomen, vervoelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden zonder toestemming van de uitgever.



RECYCLED
Papier gemaakt van gerecycled materiaal
FSC® C008011

Nieuw: de hybride vakdocent

OPLEIDEN

Een nieuw fenomeen in de installatiesector: de hybride vakdocent. Dit zijn mensen die in de praktijk werken, maar die ook een deel van hun tijd actief zijn als docent techniek.

Het is al jarenlang een klacht dat technische vmbo- en mbo-opleidingen niet praktijkgericht zijn. Een van de oplossingen is om mensen uit de dagelijkse praktijk in te zetten om de kennis over te brengen. Bijkomend voordeel is dat er op deze manier docenten blijven. Dat is hard nodig, want binnen vijf jaar wordt een groot

tekort aan techniekdocenten verwacht.

BREED GEDRAGEN

Het idee wordt breed gedragen, want er staat de handtekening onder van de installatiebranche, het scholenveld, de sociale partners en de overheid. Het mes snijdt volgens OTIB, dat zich bezighoudt met de uitvoering, aan twee kanten: werknemers krijgen de kans hun kennis over te dragen op de nieuwe generatie en werkgevers hebben meer kansen op beter opgeleide nieuwe vaklui.

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



Ervaren werknemers kunnen worden ingezet om kinderen wegwijs te maken in techniek.

GEBERIT

WELL + WELL =
slim in het kwadraat



Door Andy van Oijen
Trainingsmaganer Geberit

Had je al van de WELL-certificering gehoord, vroeg laatst een installateur mij. Natuurlijk ken ik dat, dus het antwoord was direct een volmondig 'ja, WELL (Water Efficiency Label) is een keurmerk voor duurzaam gebruik van water en energie in sanitaire installaties'. Dat er nog een andere WELL-certificering is, daar was ik nog niet van op de hoogte, maar het schijnt dat grote bouwers in Nederland hier al volop mee aan de slag zijn. En in het verlengde daarvan ook installateurs vragen of zij slimme oplossingen kunnen bieden.

Om verwarring te voorkomen: WELL-labels worden verkregen op producten. Het is een Europese standaard die kijkt naar de efficiëntie van bijvoorbeeld kranen en spoelsystemen. Omdat het een transparante en duidelijke kwalificatie heeft, omarmde Geberit direct deze standaard en bijna al onze artikelen hebben een A-label.

WELL-certificering, officieel de WELL Building Standard®, is gericht op gebouwen. Het doel is om een gezonde leefomgeving te creëren, waardoor werknemers productiever worden en het voor bewoners aangenaam vertoeven is. Maar ook het welbevinden van medewerkers op de bouw wordt meegenomen. En zo ontstond de vraag van de installateur of wij daarin konden meedenken. De wens van de opdrachtgever is namelijk om zo schoon mogelijk te bouwen. Bij voorkeur wordt er niet gezaagd of geboord op de bouwplaats. Prefabsystemen zijn dan dé oplossing en ... die hebben we in het assortiment en niet alleen voor de wc. Geberit Huter is een prefabinstallatiwand waaraan alle sanitaire elementen snel, veilig en efficiënt geïnstalleerd worden. Door de hoge werkdruk op dit moment is de vraag naar Geberit Huter groot. Ja, het is duurder in de aanschaf, maar de arbeidstijd wordt meer dan gehalveerd en de arbeidskosten dus ook. Voor projectmatige bouw is het daardoor zeer geschikt. Het systeem voldoet aan alle normen en voorschriften. Uw monteur hoeft de elementen alleen nog maar op de juiste plaats in de Metal Stud-wanden te installeren.

Daar worden door vragen uit de bouw nu nog twee dimensies aan toegevoegd. De eerste is met het oog op de eigen werknemers en toekomstige gebruikers: hoe minder stof hoe beter, is het motto. En daarnaast - maar dat speelt al langer - is het gebruik van minder materialen en verpakkingen een issue. Ook daar draagt prefab bouwen aan bij. En, dat is misschien wel de grootste winst: het is geen uitwisseling of inleveren van voordelen. Wat ik daarmee bedoel is dat door alle keuzes die gemaakt moeten worden zoals LEAN-bouwen en voldoen aan energetische en milieueisen, er weleens concessies gedaan worden. In dit geval hoeft dat niet. Snel en schoon bouwen én duurzame installatietechniek zijn in Geberit Huter-elementen verenigd. En dat is Slim Bekeken!



Geberit Huter installatiwand in het Groninger Forum.

KNOW
HOW
INSTALLED

Met de producten van Geberit en Sphinx kun je veel meer werk op een dag doen in minder tijd. Kortom, kiezen voor Geberit en Sphinx is Slim Bekeken! Neem voor meer informatie over Geberit Huter contact op met uw Geberit Accountmanager.

Beter systeemontwerp voor afvalwatertransportnetwerken

Grundfos neemt grootste risicofactoren weg



■ POMPOPLOSSINGEN

Voor pompstations en afvalwatertransportnetwerken zijn betrouwbare, energie-efficiënte oplossingen noodzakelijk voor afvalwateropslag en -transport. Grundfos heeft hiervoor meerdere oplossingen.

In een omgeving met een constante toestroom van afvalwater dient

uitvaltijd te worden voorkomen. Grundfos neemt de grootste risicofactoren weg bij het ontwerpen en vernieuwen van een afvalwatertransportnetwerk en zorgt zo voor een kosteneffectieve en betrouwbare werking.

VOORDELEN

Voordelen van Grundfos' expertise, ontwerphulpmiddelen en -diensten zijn onder andere minder

complexiteit gedurende de ontwerpfasen, beperkte uitvaltijd door te zorgen voor optimale werking, geoptimaliseerde uitvoering van het project, op tijd en binnen budget, inbedrijfstelling en serviceovereenkomsten voor geoptimaliseerde bediening vanaf het begin en volledige projectondersteuning.

Meer informatie op www.grundfos.nl.

Weg met vochtprobleem

■ VOCHTIGHEID

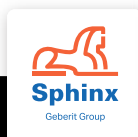
Zehnder heeft sinds kort de Hygro-uitvoering van de ComfoFan S in het assortiment. Deze is uitgerust met een interne vochtsensor die zorgt voor een gezonde lucht in huis. In dit geval vertaald in drogere lucht.

Een vochtige woning is geen pretje, verre van zelfs. Niet alleen lijdt de woning zelf onder schimmels, maar ook de bewoners hebben eronder te lijden. Mensen die in een vochtige woning verblijven, hebben ongeveer 25 procent meer gezondheidsklachten dan andere woningen. Een vochtige woning brengt bijvoorbeeld vaker een neusverkoudheid met zich mee. En reuma ontstaat weliswaar niet door vochtigheid in huis, maar het verergert wel de klachten.

VOORKOMEN

Voorkomen is dus beter dan genezen en daarvoor is de ComfoFan S ideaal. Wanneer een huis vochtiger wordt door bijvoorbeeld douchen of koken, dan zal de ComfoFan S automatisch 'optoeren'. Dit zorgt ervoor dat de woning sneller droogt, waardoor schimmels minder kans krijgen. Alle ComfoFan S-units zijn leverbaar met of zonder interne hygrosensor. Ook een bestaande ComfoFan S is achteraf uit te voeren met een interne hygrosensor. De hygrosensor is de stilste en meest energiezuinige woonhuisventilator, heeft de hoogste EPC-reductie in de markt en is makkelijk uit te breiden met verschillende sensoren en bedieningen.

Meer informatie op www.zehnder.nl.



Pro



**Sphinx Rimfree® closets zonder spoelrand.
Voor de allerhoogste hygiënische eisen.**



Met de Sphinx Rimfree® closets zonder spoelrand zet Sphinx de nieuwe standaard op het gebied van hygiëne en onderhoudsgemak. Want de unieke spoeltechniek zorgt zelfs bij kleine hoeveelheden spoelwater voor onberispelijke spoelresultaten.

Kijk voor het meest actuele Sphinx Rimfree®-assortiment op sphinx.nl

'Net als bij een rekstok moet je bij élke operatie uitermate scherp blijven'

Epke Zonderland hoopt in chirurgie hetzelfde te vinden als in turnen

■ PORTRET

In de categorie 'Ideale schoon-zonen' scoort Epke Zonderland (van april 1986) zeer hoog. Want bijzonder succesvol in turnen (Olympisch goud aan de rekstok), bijzonder goed looking en ook nog in het bezit van een stel enorm goede hersens die ervoor zorgden dat hij zich sinds eind mei dit jaar na twaalf jaar studie arts mag noemen. En het geluk is helemaal compleet toen hij half juni bekendmaakte vader te worden.

was de meest serieuze en tikte de subtop van de wereld aan. In 2009 turnde hij bij de WK zijn laatste wedstrijd in de O2 Arena in Londen. Inmiddels was wel helder dat zijn jongste broertje een groter talent werd. In 2004 werd Epke vierde op de meerkamp en tweede op de rekstok op het EK-junioren in Ljubljana. Volgens eigen zeggen was dit zijn doorbraak, hoewel het grote publiek dat nog ontging. Tijdens het WK Melbourne 2005 (11e plaats) en het EK 2007 Amsterdam (6e plaats) deed hij ook nog de meer-

op het WK Londen 2009, het WK Rotterdam 2010 en de Europese titel op het EK Berlin 2011. Maar veruit mijn beste sportmoment beleefde ik op de Olympische Spelen in Londen 2012 met het behalen van goud", schrijft hij op zijn eigen website.

AMPER NADENKEN

Het was die finale waarin hij met succes drie vluchtelementen achter elkaar deed; die finale die iedereen zich nog weet te herinneren als hét hoogtepunt van die Olympische Spelen. Aardige

let ik meer op mijn benen die ik strak bij elkaar moet houden en dan weet ik bij de landing meteen: (bijna) perfect. Maar soms moet ik, zoals in Londen, wél bewust veel corrigeren en heb ik geen flauw idee hoe mijn benen erbij hingen. Dan is het wachten op de score en de beelden."

ULTIEME KICK

Een andere intrigerende vraag die knack.be stelde is waarom die rekstok nou precies voor hem als het ultieme aanvoelt. Dat blijkt de kick van de adrenaline

gek wordt, zoals in Londen... Onbeschrijfelijk."

SKYDIVEN

Om het gevoel van 'ik kan vliegen' langer vast te houden, wil Epke graag eens skydiven, waarbij hij zich vooral afvraagt of de kick hetzelfde is. Trouwens, Zonderland heeft ook een aantal opvallende hobby's. Om zijn hoofd leeg te maken pakt hij graag de surfplank, maar ook speelt hij trompet en gitaar. Zijn favoriete muziekgroep? Red Hot Chili Peppers. Hij speelt af en toe met wat

'Aan de rekstok kwak je meteen op de mat als je ietsepietsie te ver of te dicht grijpt. Díe spanning maakt de kick zo groot'

Foto: ANP



Vier jaar was Epke pas toen hij als blond menneke voor de lol eens mee ging naar de plaatselijke turnvereniging in zijn geboorteplaats Lemmer. Zijn oudere zus Geeske en oudere broers Herre en Johan turnden daar ook - de familie Zonderland is nogal sportief namelijk. Volgens Epke stond Geeske aan de wieg van zijn succes. "Mijn zus turnde; in Lemmer en daarna in Heerenveen. Zij is eigenlijk degene die voor ons de weg heeft geplaveid. Zij naar school in Heerenveen, wij naar school in Heerenveen. Wij deden hetzelfde omdat het haar zo goed beviel."

MEESTE TALENT

Geeske haalde niet de landelijke top, maar Herre, Johan en Epke alle drie wel. Volgens Epke had Johan het meeste talent, maar hij stopte toen hij 19 was. Herre

kamp, maar vanwege blessures koos hij in de aanloop naar de Olympische Spelen 2008 in Pe-

'DE SPANNING
MAAKT DE KICK
ZO GROOT'

king voor een specialisme. Dat werd de rekstok, want dat was immers, samen met de brug, al jaren zijn favoriete toestel.

FOCUSSEN

"Het voordeel van het specialiseren is dat ik mij meer kan focussen op mijn favoriete onderdeel. Hierdoor ben ik vanaf 2008 steeds stabielier gaan presteren, waarna een aantal hoogtepunten volgden, zoals de twee zilveren medailles

vraag: wat gaat er door een turner heen die zijn oefening van ruim veertig seconden aflegt. Die vraag beantwoordde hij op knack.be. "Alle bewegingen zijn zo in mij geslepen dat ik amper nadenk. Negentig procent is een gevoel, gebeurt automatisch, zoals de afsprong. Als alles goed gaat, focus ik alleen bewust op details: benen strak houden en vooral de timing bij het inzetten van de vluchtelementen, wanneer ik me met een iets hardere of zachtere slinger in de lucht gooi. Elke rekstok, zelfs van hetzelfde merk, veert immers anders, zeker in vergelijking met het toestel waar ik thuis op oefen."

CORRIGEREN

Als Zonderland eenmaal staat weet hij soms wel, maar soms ook niet of hij het goed heeft gedaan. "Als ik in zo'n flow kan turnen,

te zijn. "Het flinterdunne verschil tussen het net halen en net falen. Zo'n vluchtelement gaat

'TIJDENS EEN
OEFENING DENK
IK AMPER NA'

om fracties van een centimeter. Op andere toestellen verlies je door een foutje wel punten, maar zul je niet zo rap vallen. Terwijl je op de rekstok meteen op de mat kwakt als je ietsepietsie te ver of te dicht grijpt. Díe spanning maakt de kick zo groot. Niet zozeer tijdens de oefening, want dan blijf je gefocust, maar vooral net na de landing. Dan goed staan - benen gestrekt, zonder een pasje - terwijl het publiek

vrienden en "dan gaat het dak eraf".

SCHERP BLIJVEN

Wie dit allemaal op een rijtje zet, kan zich nauwelijks voorstellen dat de chaoot Epke Zonderland - want dat is hij in wezen, laat hij in meerdere interviews weten - tussen al die trainingsuren voor het turnen door na een studie van twaalf jaar in mei is afgestudeerd als arts. Hij studeert nu verder om zich te specialiseren als orthopedisch chirurg. Daarin ziet hij trouwens overeenkomsten met het turnen. "Net als bij een rekstokoefening moet je bij élke operatie uitermate scherp blijven. Die combinatie van lichaam en geest vind ik boeiend, maar ook het voortdurend analyseren en bijleren, het streven naar perfectie en het persoonlijke contact met de patiënten..."

Particuliere klant laat aanschaf producten over aan de vakman

Klant wil niet helemaal buitenspel worden gezet

■ MERKKEUZE

Particulieren die professionals inschakelen voor onderhouds- of verbouwwerkzaamheden vertrouwen over het algemeen voor wat betreft de keuze van het materiaal op de expertise van de vakman. Hier liggen kansen voor de installateur. Particulieren willen echter wel graag voor aanvang van een onderhoudsklus weten welk type product en merk gebruikt gaan worden door de vakman. Helemaal blindvaren is er dus niet bij.

Dit blijkt uit een onderzoek van USP Marketing Consultancy onder 500 particuliere woningeigenaren in Nederland, dat is uitgevoerd in opdracht van Koninklijke OnderhoudNL, de grootste organisatie van onderhoudsbedrijven in het vastgoedonderhoud in Nederland.

SPECIALIST

De conclusie is helder: de uiteindelijke product- en merkkeuze wordt veelal aan de professional overgelaten. Minder dan een vijfde van de woningeigenaren geeft aan wel zelf verantwoordelijkheid voor product- en merkkeuzes te willen dragen, terwijl de helft



Ook bij de bouwmarkt waarderen consumenten het advies van de vakman.

expliciet laat weten deze keuzes liever aan de onderhoudsprofessional over te laten. De onderhoudsprofessional wordt dus beschouwd als dé specialist, die over de kennis en kunde beschikt om particulieren te adviseren.

VOORKENNIS

Wanneer het aankomt op product- en merkkeuzes geven particulieren echter niet de totale controle uit handen. Ongeveer de helft van de respondenten geeft aan het (zeer) eens te zijn met de stellingen dat zij vooraf willen weten met welke merken en producten de professional werkt.

Het type product is voor de particulier iets belangrijker dan het merk dat het onderhoudsbedrijf die voor hen de klus uitvoert gaat gebruiken.

NIET BUITENSPEL

Het is dus belangrijk voor onderhoudsbedrijven in Nederland om hun klant niet geheel buitenspel te zetten, maar om ze te betrekken in het proces en tekst en uitleg te geven over gemaakte keuzes en beweegredenen. Wanneer deze informatiestroom consistent en transparant wordt doorgezet, zal het vertrouwen in de onderhoudsexperts verder groeien.

Nieuw topstuk: Geberit Sigma21 bedieningsplaat



■ BEDIENINGSPLATEN

Met het topstuk Sigma21 is er een nieuw lid aan de bedieningsplatenfamilie toegevoegd. Met de Sigma21 introduceert Geberit een bedieningsplaat met ronde spoelknoppen, uitgevoerd in de hoogste kwaliteit tot nu toe. Met deze uitbreiding geldt nog meer dat voor iedere smaak een juiste bedieningsplaat binnen het uitgebreide assortiment van Geberit is te vinden.

PURE ESTHETIEK

De nieuwe bedieningsplaat Sigma21 is verkrijgbaar in verschillende glasversies of - een primeur voor Geberit! - in het natuurlijke materiaal Braziliaans leistein. Daarnaast kunnen individuele wensen van

de klant worden gerealiseerd. Zo kan er ook een afbeelding of een ander gewenst materiaal verwerkt worden in de bedieningsplaat. De Sigma21 heeft een tweetoetsbediening voor een grote en een kleine spoeling. Het ontwerp is gebaseerd op de bestaande bedieningsplaat Sigma20 en is verkrijgbaar in drie kleuren glas: zwart, wit en zandgrijs. De glazen Sigma21 maakt indruk vanwege een speciale slijping die het licht op geraffineerde wijze reflecteert. Met de uitvoering 'Mustang Slate', uitgevoerd in Braziliaans leistein, is er voor het eerst ook een natuurlijk materiaal in het assortiment opgenomen.

Meer informatie over Geberit Sigma21 is te vinden op www.geberit.nl

Wist u dat...

U eenvoudig kunt achterhalen welk Geberit reservoir u voor ogen heeft?

In elk Geberit reservoir kunt u het artikelnummer vinden. Dit bevindt zich in het reservoir tegen de achterwand in de linker- of rechterbovenhoek. De codering verloopt als volgt: 123.456.78.9. Zodra u het artikel heeft gevonden, kunt u de vernieuwde online-onderdelencatalogus van Geberit bezoeken om de gewenste onderdelen op te zoeken.

Nog eenvoudiger is om gebruik te maken van de Geberit ProApp. Op locatie kunt u alle productinformatie opvragen, zelfs van inbouwreservoirs en bedieningsplaten van vijftig jaar geleden. Met behulp van de 'Productherkenner' kan de installateur of monteur in een paar stappen precies achterhalen welk reservoir er achter de bedieningsplaat schuilt en welke onderdelen erin verwerkt zijn.



Bijzonder sanitair

Sanitair is er in veel soorten. Google voor de grap eens op zoektermen als 'bijzonder toilet' en je ziet wat er allemaal al verzonnen is aan bijzondere toiletten, urinoirs of anderszins. En ook de inrichting van het kleinste kamertje is voor velen een inspiratiebron. In InstallatieNieuws publiceren we de meest opmerkelijke.

Deze keer: een prijsvraag voor het Tofste Toilet van Nederland

"Heeft u een toilet met de wauwfactor? Zitten uw gasten bij u op een wel heel bijzonder toilet? Meld uw toilet dan aan bij de HogeNood-app en doe mee met de 'Verkiezing Tofste Toilet van Nederland'. Hiermee vraagt de Maag Lever Darm Stichting samen met patiëntenverenigingen aandacht voor het tekort aan openbare toiletten."

LASTIG

Deze oproep heeft Koninklijke Horeca Nederland geplaatst op haar website. Dit is gebeurd op verzoek van Crohn-patiënt Ricardo de Koning. De aanleiding is dat hij met zijn ziekte aan het darmkanaal regelmatig ondervindt dat het lastig is om een toilet te vinden.

OPGELOST

"Met de verkiezing 'Tofste Toilet van Nederland' willen we de winkeliers en horecaondernemers in het zonnetje zetten die hun toilet openstellen voor iedereen die hoge nood heeft. Hopelijk is het toiletprobleem over een paar jaar opgelost", aldus Ricardo.

Meer informatie over de verkiezing is te vinden via de HogeNood App die te vinden is op www.hogeenood.nu.



Dit toilet bij de Biezenburcht in Zeewolde kan zomaar een kanshebber zijn.

Meer openbare toiletten is dringende noodzaak

■ OPENBARE TOILETTEN

Iedere Nederlander moet momenteel een openbaar toilet delen met meer dan 2.500 anderen. Dat is te veel. Of anders gezegd: er zijn veel te weinig openbare toiletten. De Maag Lever Darm Stichting trekt zich het lot van honderdduizenden Nederlanders aan en wil binnen vijf jaar overal voldoende openbare toiletten hebben in Nederland.

Volgens de stichting is het momenteel zo erg dat sommige patiënten geen uitstapje meer durven maken naar een gebied dat ze niet kennen. Vorig jaar hield de stichting een conferentie, waarbij meteen een oproep werd gedaan aan onder anderen winkeliers en horeca-uitbaters om hun toiletten, eventueel tegen betaling, open te stellen.

MAKKELIJKER

De stichting vindt dat mensen er ook gemakkelijker achter moeten kunnen komen waar ze wél terecht kunnen. Want soms zijn de voorzieningen er wel degelijk, maar weet het publiek dat niet. Inmiddels zijn er diverse initiatieven gestart om dit te realiseren, waaronder de HogeNood-app. Met deze app is het dichtstbijzijnde toegankelijke toilet snel en gemakkelijk te vinden. De app laat de route naar het toilet zien, geeft het soort voorzieningen (wel/niet rolstoeltoegankelijk) weer en biedt reviews van eerdere bezoekers. Organisaties die hun wc open willen stellen, kunnen zich aanmelden. De Maag Lever Darm Stichting maakte uit de data van de app trouwens op dat je in Amsterdam het minst hoeft te zoeken, maar dat het in bijvoorbeeld Tilburg en Zwolle echt speuren geblazen is.



De prachtige openbare toiletten van 2theloo zorgen ervoor dat mensen tijdens het winkelen een toilet kunnen bezoeken.

'Werkelijk alles klopt aan de douchewandgoot'

Erik van Eijk (EVE Tegelwerken) breekt een lans voor de douchewandgoot

PROJECT

Erik van Eijk van EVE-tegelwerken in Ter Aar is een enthousiast installateur en ondernemer ineen (hij is zzp'er) met passie voor badkamers die het liefst perfect zijn. In zijn beleving past daarbij dat je een douchewandgoot installeert in plaats van een goot in de vloer. Het is volgens zijn eigen zeggen 'duizend maal mooier' en de kans op lekkages is ook nog eens veel kleiner. Om deze twee redenen snapt hij niet dat niet veel meer collega's de douchewandgoot aanprijzen. En hij weet waar hij het over heeft, want hij plaatste er recent vijf achter elkaar in even zoveel badkamers.

"Wie is Erik van Eijk? Een gepassioneerd zelfstandig ondernemer van 46 jaar jong."

"Netheid heeft prioriteit boven snelheid."

Deze twee citaten van de website EVE-tegelwerken.nl typeren Erik

Ik verricht alle voorkomende installatietechnische werkzaamheden, eventuele elektriciteit uitgezonderd, maar mijn handtekening is een mooie keramische afwerking. Daar kan ik elke keer weer enthousiast van worden. Klopt, badkamers vormen de hoofdmoot van mijn werkzaamheden. Die maken snel 80 procent van mijn werkzaamheden uit, als het niet meer is. Maar ik leg ook vloeren in kamers en ik renoveer ook toiletten."

PARTICULIEREN

Van Eijk opereert bij voorkeur in de particuliere markt en binnenkort doet hij echt niet anders meer. "Ik werk nu ook nog voor enkele aannemers, maar daar ben ik niet heel enthousiast over." Want? "De prijzen zijn niet goed en vooral geldt dat aannemers, in het algemeen gesproken, niet kunnen plannen en als achterste in de rij moet ik dan telkens mijn planning aanpassen. Particulieren zijn veel makkelijker. Je maakt een afspraak, neemt alles door, geeft er een klap op, zet alle informatie in de computer en de klant en ik weten allebei waar we ons aan te houden hebben."

GEEN SHOWROOM

Erik van Eijk ontbeert als zzp'er een showroom, maar heeft goede afspraken met zijn belangrijkste leveranciers. "Naast het feit dat ik op YouTube een digitale showroom heb (zie kader-red.), werk ik veel samen met Bouwcentrum Filippo in Oude-Wetering, Kera-Design in Nieuwkoop en Tegels & Meer Sanitair in Nieuw-Vennep. Dit zijn stuk voor stuk jonge ondernemers die nog gretig zijn en snappen wat ik wil. Verder werk ik veel met Pinterest (een social medium met talloze inspirerende foto's van uiteenlopende onderwerpen-red.). Ik vraag mijn klanten of ze een moodboard willen maken en dan vertel ik ze waar ze moeten zijn voor de onderdelen. Nee, ik verkoop zelf geen kranen, douches en baden, want daar zijn die showrooms heel goed in. Wat ik wel doe: ik



Erik van Eijk.

communiqueer aan iedere klant heel eerlijk dat ik 5 tot 10 procent op de inkoopprijs leg van de onderdelen die ik wel lever, zoals inbouwreservoirs. Dat doe ik omdat de klant bij mij reclameert als iets niet goed is. Die meerprijs is dus de prijs die wordt betaald voor garantie. Voor de meeste klanten is dat geen probleem en vooral oudere klanten snappen dit heel goed. Jongeren zijn iets meer van de actie op internet. Wil je de onderdelen daar halen dan is dat ook prima, maar ik heb

'ALS DE KLANT
EEN FOTO ZIET,
DAN IS-IE OM'

in mijn algemene voorwaarden staan dat ik dan gevrijwaard ben bij ellende. Ik wil namelijk altijd zeker weten dat wat ik installeer deugt. Om die reden tegel ik ook nooit tegel over tegel, omdat ik niet weet wat er onder de eerste laag tegels zit."

DUURZAAMHEID

Volgens Van Eijk neemt de vraag naar duurzaamheid onder particulieren toe, zij het vooral uit praktische overwegingen. "Vooral de vraag of douchen zuiniger kan, wordt veel gesteld en dan met name door gezinnen met opgroeiende kinderen. En die oplossingen zijn er, maar als men de prijs hoort, dan ketst het vaak af. Dat geldt ook voor systemen die het water ontkalken. Iedereen die zo'n systeem heeft, weet dat onthard water voor alle apparatuur beter is en dat je bij het

douchen voelt dat het water zachter is. Maar ook hier hangt een prijskaartje aan en dat schrikt de meeste mensen af. Als die systemen goedkoper worden, worden ze ongetwijfeld populairder."

Zijn relatie met Geberit accountmanager Klein Zakelijke Markt Sander Atema is top en voor Van Eijk geldt dat de installatie van een Geberit inbouwreservoir standaard is. Hij legt uit: "Klanten betalen een toeslag als ze een ander frame willen. Een belangrijke reden is dat het Geberit inbouwreservoir het enige is dat door mij in mijn eentje is te installeren. Bij elk ander frame kom ik altijd een handje tekort. Een ander frame plaatsen kost me dus meer tijd en dat bereken ik door aan de klant. Bovendien is een Geberit inbouwreservoir het beste dat er is en de support van Geberit is geweldig, dat speelt ook allemaal mee. Ik heb bij Geberit nog nooit een vraag gesteld die niet meteen werd beantwoord."

DOUCHEWANDGOOT

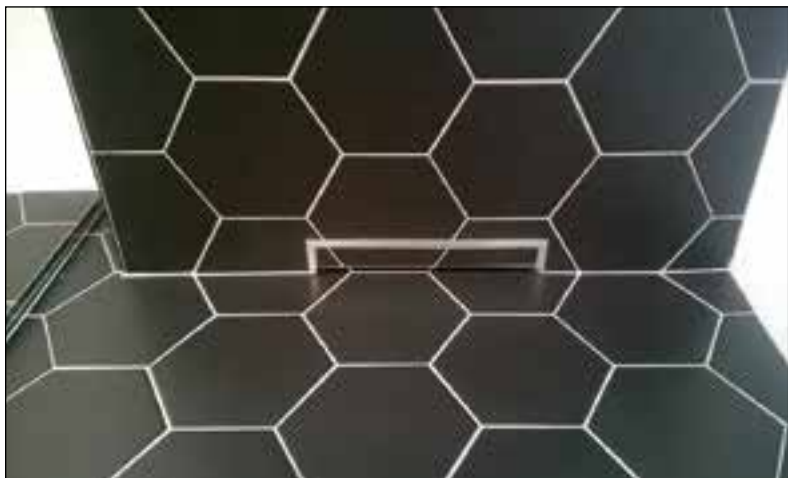
En dan komen we bij de feitelijke aanleiding voor dit gesprek: het feit dat Van Eijk een fanatiek supporter is van de douchewandgoot van Geberit. "Alles klopt gewoon aan dat ding", zegt hij. Hij somt de voordelen op: "Allereerst heb je veel minder kans op lekkage omdat je veel minder centimeters hoeft weg te werken. Een gewone douchegoot is snel zo'n 80 centimeter en een douchewandgoot dertig. Tweede voordeel is de drain, waardoor het water door de zwanenhals veel sneller en eenvoudiger wegloopt. Elke

bocht is er volgens mij één te veel en bij een douchewandgoot heb je er minder dan bij een goot in de vloer. Daardoor blijven er ook minder zeepresten en haren hangen en ook dat waarderen klanten zeer, want niemand vindt het fijn om het doucheputje schoon te maken. En last but not least: het uiteindelijke resultaat ziet er veel beter uit; daar zal iedereen het toch mee eens zijn? Waarom er dan nog niet veel meer mensen op overgaan? Omdat het niet wordt aangeboden.

De sanitaire wereld is heel traditioneel en dat geldt ook voor de klanten. Veel mensen willen aan het begin een witte tegel, maar als ze zien welke mogelijkheden er tegenwoordig zijn, schakelen de meesten over naar wat anders. Dat geldt ook voor de douchewandgoot. Wanneer ze een foto zien met slechts een streepje in de wand dan gaan ze om, ook al omdat het niet duurdert is."

Digitale showroom

Erik van Eijk lost het gemis van een showroom op door een goede samenwerking met leveranciers en met een digitale showroom op YouTube. Hier zijn op dit moment 83 video's te zien van afgeleverde badkamers en andere werken waar hij trots op is. Bovendien geven de video's een goed inzicht in de mogelijkheden die er zijn op het gebied van badkamerrenovatie.



De douchewandgoot zorgt altijd voor een fraai resultaat.

AGENDA

INSTALLATIE VAKBEURS HARDENBERG

Installatie Vakbeurs Hardenberg is al jaren dé plek waar de installatieprofessional in contact komt met alle disciplines binnen de installatiebranche. Bezoek Geberit en Sphinx op stand 452.

Datum: 11 tot en met 13 september.
Locatie: Evenementenhal Hardenberg.
Website: www.evenementenhal.nl.

ARCHITECT@WORK

Om de twee jaar vindt het succesvolle concept ARCHITECT@WORK plaats in Nederland. Dit jaar zit daarbij en Rotterdam Ahoy is op 12 en 13 september het podium. Bezoek Geberit en Sphinx op stand 31.

Datum: 12 en 13 september.
Locatie: Rotterdam Ahoy.
Website: www.architectatwork.nl.

VROUWENDAG

OTIB houdt op 13 september een landelijke bijeenkomst voor vrouwelijke ondernemers en HR-medewerkers in technische bedrijven.

Datum: 13 september.
Locatie: Innovam, Nieuwegein.
Website: www.otib.nl.

50PLUSBEURS

De 50PlusBeurs is al 26 jaar 's werelds grootste evenement voor actieve 50-plussers met 550 stands boordevol informatie, entertainment en aanbiedingen. Er is onder andere aandacht voor voorzieningen die het leven van de oudere makkelijker maken. Bezoek Geberit en Sphinx op stand C20 in hal 8.

Datum: 18 t/m 22 september.
Locatie: Jaarbeurs Utrecht.
Website: www.50plusbeurs.nl.

BIM ONDERWIJSDAG

Bedrijfsleven en scholenveld ontmoeten elkaar om te praten over ontwikkelingen binnen Bouw Informatie Modelleren (BIM).

Datum: 3 oktober.
Locatie: Jaarbeurs Utrecht.
Website: www.bimonderwijsdag.nl.

METSTRADE SHOW

METSTRADE is het mekka van de scheepvaartindustrie en verreweg de grootste show in zijn soort ter wereld. Geberit en Sphinx zijn ook dit jaar weer van de partij.

Datum: 13 tot en met 15 oktober.
Locatie: RAI Amsterdam.
Website: www.metstrade.com.

GEBERIT ON TOUR

Geberit On Tour toert weer door het land met de bekende trailer met alle noviteiten van Geberit en Sphinx. Experts van Geberit en Sphinx geven informatie over alle producten.

De nu bekende data zijn:
6 september 2018, Van Walraven, Mijdrecht.
18 september 2018, Wasco, Hoofddorp.
21 september 2018, Technische Unie, Den Haag.

Kijk op www.geberit.nl/ontour voor de meest actuele lijst.



Installatiesector is de pijler onder verbouwing van Nederland

Veel werk aan de winkel de komende decennia

■ DUURZAAM

Met het Klimaatakkoord dat 10 juli is gepresenteerd, kan de grote verbouwing van Nederland beginnen. Doel: een CO2-neutraal gebouwde omgeving in 2050. Dat betekent veel werk aan de winkel voor installatiebedrijven, want zo-wat elke maatregel heeft gevolgen voor de technische sector. UNETO-VNI had een eisenpakket waarvan er veel is ingewilligd.

“Vanuit de installatiebranche hebben we een belangrijke stempel kunnen drukken op dit Klimaatakkoord. Een groot aantal van onze voorstellen is overgenomen. Dit akkoord laat zien dat bedrijven in onze sector het verschil gaan maken.”

Deze wijze en ware woorden sprak vicevoorzitter Claudia Reiner van brancheorganisatie UNETO-VNI bij de presentatie van het Klimaatakkoord. Reiner kan het weten, want zij voerde namens de installatiesector de onderhandelingen voor het akkoord, dat ambitieus kan worden genoemd. Het punt aan de horizon

is een CO2-neutraal gebouwde omgeving in 2050, maar veel eerder moeten al grote stappen zijn gezet. Tot 2021 moeten alleen al 100.000 corporatiewoningen gasloos worden gemaakt en na 2021 gaat het tempo omhoog naar 200.000 woningen per jaar. In totaal moeten 8 miljoen woningen, kantoren, winkelcentra, scholen en zorgcentra worden verduur-

'TROTS OP BIJDRAGE INSTALLATIESECTOR'

zaamd.

Claudia Reiner is trots op de bijdrage die UNETO-VNI levert aan de totstandkoming van het Klimaatakkoord. Terecht en ook logisch, want de installatiebedrijven moeten het allemaal klaren. Dat betekent veel werk en hoe mooi ook: op werk zit niemand in de branche te wachten. De werkgeversorganisatie heeft daarom geijverd voor een zogeheten gefaseerde aanpak van de verdere verduurzaming van wijken. Hierdoor kunnen installateurs zich

namelijk instellen op datgene wat er komen gaat in plaats van dat ze worden overvallen.

ENERGIEBELASTING

Verder heeft UNETO-VNI met succes gepleit voor een verschuiving van de Energiebelasting en het mogelijk maken van gebouwgebonden financiering. Met deze maatregelen wordt het 'aardgasvrij-klaar' maken met hybride warmtepompen en isolatie financieel haalbaar. Om de overstap naar duurzame verwarming te stimuleren, gaat de Energiebelasting op aardgas stapsgewijs omhoog, terwijl de belasting op elektriciteit omlaag gaat. Ook komen er zogenoemde 'gebouwgebonden' financieringsmogelijkheden die met name aantrekkelijk zijn voor particuliere woningeigenaren.

BESLUITVORMING

Minister Wiebes van Economische Zaken heeft de plannen deze zomer laten doorrekenen door het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) en het Centraal Planbureau (CPB) en een dezer dagen gaat de doorrekening met commentaar van het kabinet naar de Tweede Kamer. De uitvoering gaat in

Servicepunt Techniek Flevoland helpt werkgevers met vinden personeel

■ SERVICEPUNT

In Flevoland is deze zomer het Servicepunt Techniek Flevoland van start gegaan. Het servicepunt ondersteunt technische bedrijven bij hun zoektocht naar technisch talent en werkzoekenden bij het vinden van een baan in de techniek.

Het Servicepunt Techniek Flevoland heeft de ambitie om dé ontmoetingsplaats te zijn voor

werkgevers in de technische branches, waaronder de installatiesector, en (toekomstige) vakmensen.

ADVIES

Het servicepunt helpt technische bedrijven in Flevoland niet alleen met het vinden van nieuwe vakmensen, maar ook met advies over duurzame inzetbaarheid en de om- en bijscholingsmogelijkheden van bestaande medewerkers. Hierbij kan het servicepunt een beroep doen op een breed

netwerk.

KOSTELOOS

Zowel ondernemers die zijn aangesloten bij OTIB, OOM en A+O Metalekto als werkzoekenden kunnen zonder kosten van de dienstverlening van het servicepunt gebruikmaken. Ondernemers kunnen ook zonder kosten vacatures op de site van het servicepunt plaatsen.

Meer informatie is te vinden op www.techniekflevoland.nl/servicepunt.

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 eendaagse trainingen over diverse onderwerpen, die worden gehouden in het kenniscentrum van Geberit in Nieuwegein.

Voor 2018 is het aanbod vooralsnog als volgt:

- Service sanitair: woensdag 14 november.
- Duurzame sanitaire oplossingen: donderdag 1 november.
- Afvoertechniek Hemelwater: dinsdag 30 oktober.
- Afvoertechniek Vuilwater: donderdag 29 november.
- Montagetechniek PE, vuil- en hemelwater: donderdag 18 oktober en dinsdag 20 november.
- Legionella preventie: dinsdag 25 september en dinsdag 27 november.
- Legionella Praktijk: dinsdag 18 september.
- Maritiem en industrie: geen vaste data. Interesse kunt u aangeven bij uw Geberit accountmanager.

Deelname is gratis.

Aanmelden via www.geberit.nl/cursussen

Nederland loopt voorop met BIM

Implementatie laat nog wel te wensen over

BIM

Nederland ligt binnen Europa met Bouw Informatie Modeleren (BIM) voor op alle andere EU-landen, maar over de hele linie valt het aantal installatiebedrijven dat BIM gebruikt tegen. In Nederland werkt 18 procent van de installateurs met BIM en in heel Europa is dat gemiddeld 10 procent.

Dit blijkt uit gegevens van USP Marketing Consultancy, dat hiervoor periodiek onderzoek doet binnen de EU. Dat in Nederland ongeveer 18 procent van de installatiebedrijven actief met BIM-software werkt, wil niet zeggen dat dit aandeel de komende tijd niet zal stijgen. Het aandeel installateurs in Nederland dat toegang heeft tot BIM-software is namelijk een kwart en twee op de drie in-

achteraan in de bouwketen. Dat zijn aannemers en architecten, bij wie dus nog een hoop te winnen valt.

REVIT

Ook vroeg UPC MC welke BIM-software het meest wordt gebruikt. Dat blijkt in de gehele bouwketen Revit van Autodesk te zijn. Ook onder installateurs wordt Revit het meest gebruikt, maar ook AutoCAD, Stabicad, Bentley en Planca Nova worden ingezet. "Het is interessant om te zien welke software in de toekomst het meest gebruikt gaat worden", stelt het bureau.

AANBEVOLEN STANDAARD

Revit van Autodesk wordt volgens brancheorganisatie UNETO-VNU een aanbevolen standaard bij het modelleren in BIM. Gebruikers van andere software dan die van Autodesk reageerden hier geschrokken op, omdat zij vrezen dat zij hierdoor uitgesloten zouden worden.

ONTERECHT

Volgens UNETO-VNI is die vrees onterecht. "Wij verbinden ons nadrukkelijk niet aan één partij. Aangezien we een open interface gaan gebruiken, zullen alle eindgebruikers met de UOB overweg kunnen, ongeacht de software die zij gebruiken."



Er wordt naarstig gezocht naar jonge mensen die willen leren BIMmen.

BIM ONDERWIJSDAG

Om BIM meer onder de aandacht te brengen wordt woensdag 3 oktober de tweede editie van de BIM Onderwijsdag gehouden. Dit wordt georganiseerd door BIM-register, Bouwend Nederland en de Bouw Informatie Raad. Het BIM-onderwijsprogramma is

erop gericht goedgekwalificeerde studenten voor de gebouwde omgeving op de arbeidsmarkt te krijgen. "Dat is nodig omdat studenten die goed kunnen BIMmen bijdragen aan een bouwsector waar op een slimmere en meer duurzame manier wordt gewerkt.

Intensievere samenwerking is nodig zodat BIM-gerelateerd onderwijs beter ingezet kan worden en de instellingen van elkaar en het bedrijfsleven kunnen leren", aldus de organisatie.

De BIM Onderwijsdag wordt gehouden in Jaarbeurs Utrecht.

ONDERWIJS EN BEDRIJFSLEVEN ZIJN SAMEN

stallatiebedrijven is zich bewust van het feit dat BIM bestaat, maar dat vertaalt zich dus niet altijd in ervan gebruikmaken. Overigens lopen installatiebedrijven niet

Veel ex-collega's zitten nog thuis

Ondanks vraag naar personeel wordt potentieel amper benut

ECONOMIE

De omzet van de bouw is in het tweede kwartaal met 12 procent gestegen vergeleken met een jaar eerder. De installatiebranche kan iets minder geweldige cijfers overleggen, maar een stijging met 10,5 procent is nog altijd heel goed. Bedrijven die opereren in de burgerlijke en utiliteitsbouw (B&U) presteren met een groei van 13,6 procent het best.

Dit blijkt uit gegevens van het CBS. Het omzetniveau ligt nu bijna 6 procent boven dat van topjaar 2008. Het zoet wordt in de branche echter niet gelijk verdeeld. Bij kleine bouwbedrijven met maximaal 10 medewerkers ligt het omzetniveau al weer ruim drie jaar boven dat van 2008. Bij grote bedrijven (vanaf 100 mensen) lag het omzetniveau pas dit jaar voor het eerst boven dat van 2008.

TERUGKEREN

Verder blijkt dat bijna 36.000 bouwvakkers die na 2008 uit de bouw waren verdwenen, vóór 2017 weer zijn teruggekeerd op het oude nest. Deze herintreders vormen 15 procent van de bouwvakkers die de bouw na 2008 verlieten. Een derde van de 'verdwenen bouwvakkers' stapte na het vertrek uit de bouw over naar een andere



De bouwsector groeit tegen de klippen op.

bedrijfstak. Nog een derde kreeg na het vertrek uit de bouw een uitkering en ongeveer 10 procent had na het vertrek geen geregistreerd inkomen. Iets minder dan 20 procent was in 2016 met pensioen of overleden.

WERKLOOS

Ook blijkt uit de gegevens dat ondanks de enorme vraag naar personeel tienduizenden mensen die de bouwwereld hebben verlaten nog werkloos thuis zitten. Economen verbazen zich erover dat dit potentieel - het is zo ongeveer laaghangend fruit - amper wordt ingezet nu alle zeilen moeten worden

bijgezet om mensen te werven. "Je zou toch denken dat werkgevers een beroep doen op die vrij grote groep werkloze ex-collega's", zegt bijvoorbeeld hoofdeconoom van het CBS Peter van Mulligen in De Telegraaf.

OBSTAKEL

Naast materiaaltekort wordt personeelstekort momenteel gezien als het belangrijkste obstakel voor groei. Deze personeelsbehoefte volgt op een periode waarin de bouw juist heel veel personeel liet gaan. De terugval van de bouw viel vrijwel samen met het uitbreken van de kredietcrisis in 2008.

Eén beurs voor hele sector

VAKBEURS

Het samensmelten van Installatie Vakbeurs Hardenberg en Elektro Vakbeurs tot één beurs voor de totale installatiesector heeft de organisator van de beurs ertoe aangezet de week van 11 tot en met 13 september tot 'Week van de Installateur' uit te roepen. Bezoekers hebben daardoor de mogelijkheid om zowel leidingsystemen, lucht- en waterbehandeling, (warmte) pompen en sanitair als schakel- en contactmateriaal, automatiseringssystemen, verlichting en beveiligingssystemen te ontdekken.

ONTMOETINGSPLEK

Beide beurzen zijn hiermee dé ontmoetingsplek waar alle technieken, noviteiten van systemen en gereedschappen en marktontwikkelingen worden gepresenteerd. Er zijn productpresentaties, demonstraties, workshops en the-

matours, die uiteraard zijn gericht op de huidige en toekomstige marktontwikkelingen.

ONDERWERPEN

Enkele onderwerpen waaraan centraal aandacht wordt besteed zijn integraal installeren (hierbij zijn elektrotechniek en werktuigkunde op elkaar afgestemd), energie en duurzaamheid en thuishetchnologie (zoals domotica). Brancheorganisatie UNETO-VNI houdt een bijeenkomst over CONNECT2025 en er zijn diverse kennis- en praktijksessies over onder andere de nieuwe regelgeving opbouw en gebruik van rolsteigers en de Risico-Inventarisatie & Evaluatie (RI&E).

GEBERIT EN SPHINX

Geberit en Sphinx staan ook op de vakbeurs en naast alle informatie die je kunt vinden van beide merken kun je hier deelnemen aan de Geberit ProApp Game. Hiermee kun je een speciale, extra stevige smartphonecase winnen.



Heeft de installateur voldoende kennis en kunde om waterpomp te installeren?

■ WARMTEPOMP

Hebben Nederlandse installateurs de juiste kennis en kunde in huis om oude cv-ketels te vervangen door warmtepompen of andere duurzame alternatieven? Nico van Leeuwen, businessdeveloper bij ROVC (technische opleidingen) vraagt het zich af en stelde onlangs in een blog drie essentiële vragen.

De cv-ketel moet worden vervangen: wat adviseer ik de klant?

Een cv-ketel voor een warmtepomp vervangen lijkt niet zo moeilijk. Toch zijn er wel degelijk verschillen tussen beide installaties. Zo levert een cv-ketel hogetemperatuurwarmte en een warmtepomp lagetemperatuurwarmte. Om het juiste advies te kunnen geven is er een aantal belangrijke punten

isolatie en ventilatie. De beleving van warmte door de gebruiker zal veranderen. Het is daarom cruciaal om dat als installateur aan de klant te kunnen uitleggen en toelichten. Vaak wordt gedacht dat de aanwezigheid van louter radiatoren een probleem is bij het installeren van een warmtepompsysteem. Dat is echter niet meer zo. Hybride warmtepompen kunnen zelfs met bestaande radiatoren al uit de voeten. Ook zijn er veel alternatieven om radiatoren te vervangen zonder direct naar vloerverwarming te hoeven grijpen.

Een warmtepomp installeren, hoe pak ik dat aan?

Een cv-installateur heeft bijna alle vaardigheden in huis om een warmtepomp te installeren. Een van de belangrijkste uitdagingen bij warmtepompen is het waterzijdig inregelen van het afgiftesysteem. Bij een cv-ketel kiest de vakman vaak voor onconventionele maatregelen, zoals het harder laten draaien van de circulatiepomp. Dit is niet mogelijk bij een warmtepomp. Daar komt de kunst van evenredig inregelen van je afgiftesysteem om de hoek kijken. Bij het in bedrijf stellen van het warmtepompsysteem is een F-gasencertificaat verplicht. Dit deel van de installatie is echter ook uit te besteden.



De warmtepomp heeft verschillend uitdagingen.

Welke opleidingen heb ik nodig om een warmtepomp te kunnen installeren?

Een installateur met de juiste opleiding kan een klant goed adviseren over een duurzame oplossing. Nog niet iedere installateur heeft voldoende kennis en kunde in huis om een goed advies te geven. Het is een kleine investering om

de juiste bijscholing te realiseren die deze nieuwe technologie vereist. Er zijn veel langere cursussen en opleidingen op de markt. Maar is dat altijd wel noodzakelijk? We moeten niet vergeten dat monteurs al vakmensen zijn. Zij hoeven niet te leren hoe je buizen aanlegt of koppelingen maakt.

Wel vraagt een warmtepomp een andere mindset en benadering dan een cv-ketel. Een warmtepomp werkt immers niet met gasverwarming. Het is een koelmiddel dat voor de opwarming of afkoeling zorgt. Een cursus van twee dagen zorgt al voor de goede mindset. Bron: ROVC.nl

WARMTEPOMP VRAAGT EEN ANDERE MINDSET

waar rekening mee gehouden moet worden. Denk aan het soort afgiftesysteem (zoals radiatoren of vloerverwarming), de oppervlakte van het huis en de manier van

'Onderaanneming is voorbij'

Installateur ontwikkelt zich tot energieregisseur

■ WARMTEPOMP

Er wordt hard gewerkt aan een gasloos Nederland, zowel in woord als in daad. Met name de warmtepomp speelt hierin een belangrijke rol. Sinds 2010 zijn al 320.000 warmtepompen geplaatst in woningen en dat aantal zal snel oplopen. Dat betekent grote uitdagingen voor de installatiebranche, waarvan de vraag naar voldoende kennis en kunde een van de grootste is. Voorzitter Doekle Terpstra van UNETO-VNI juicht alle ontwikkelingen toe.

Met de opmars van de warmtepomp verandert het vak van installateur aanmerkelijk en ook snel, zo stelt Doekle Terpstra, voorzitter van UNETO-VNI.

ONDERAANNEMING

"De tijd van onderaanneming is voorbij. In een bouwproces zetten wij als gelijkwaardige partner al vanaf de ontwerpfase onze expertise in. De installateur wordt energieregisseur."

NOG VEEL TE WINNEN

En daar is nog veel te winnen,

zo ervoer hij recent aan den lijve bij een verbouwing in zijn eigen woning. "Geen van de partijen in het proces - architect, aannemer en installateur - nam de regie voor de hele uitvoering. Dat kan beter."

SPECIFIEKE KENNIS

Toepassing van warmtepompen vraagt om specifieke kennis, meent Terpstra. "De hoogwaardige techniek stelt nieuwe eisen aan ontwerpers en monteurs. Er is alleen al een verschil tussen een grondgebonden warmtepomp voor de nieuwbouw en de hybride variant voor de bestaande bouw die werkt in combinatie met een cv-ketel."

KLIAMAATAKKOORD

In het Klimaatakkoord (zie pagina 8) worden afspraken gemaakt over de snelheid waarmee Nederland moet worden verduurzaamd, onder andere door meer warmtepompen te installeren.

In 2021 evalueren de partijen of het pakket aan stimulerende maatregelen - verschuiving van de Energiebelasting, gebouwgebonden financiering en technische ontwikkelingen - tot versnelde verduurzaming leidt. Als dit niet het geval is, kan dit aanleiding zijn voor dwingende maatregelen.



"De installateur wordt energieregisseur", voorziet Doekle Terpstra.

Nieuwe trainingen

■ WARMTEPOMP

Wat betreft het aantal opleidingen voor het installeren en onderhouden van een warmtepomp worden twee tandjes bij geschakeld.

EERSTE PRAKTIJKLOKAAL

Eric Wiebes, minister van Economische Zaken en Klimaat, opent dinsdag 4 september bij het Alfa-College in Groningen officieel het eerste praktijklokaal voor warmtepompen in ons land. Het praktijklokaal is tot stand gekomen dankzij een Green Deal tussen de overheid, het bedrijfsleven en het onderwijs.

WORKSHOPS

Naast het ondertekenen van de Green Deal en de opening van het praktijklokaal is er een interactief middagprogramma voor installateurs met workshops over warmtepomptechnieken

en er is informatie over omscholingmogelijkheden.

LEERGANG WARMTEPOMPEN

Verder hebben UNETO-VNI, opleidingsfonds OTIB, Installatiewerk Nederland, ROVC, de industrie en de overheid een speciale Leergang Warmtepompen ontwikkeld.

VIJF CURSUSSEN

De leergang is opgebouwd uit vijf verschillende cursussen die, afhankelijk van de complexiteit, één tot drie dagen duren. De cursussen zijn ontwikkeld rond de in dit kader beschikbare ISSO richtlijnen op het gebied van warmtepompen (ISSO publicaties 72, 80, 81 en 98). Verder is bij de ontwikkeling van de leergang gebruikgemaakt van de aanwezige kennis en ervaring bij de fabrikanten, ontwerpers/adviseurs en installateurs. Hierdoor zijn de cursussen praktijkgericht.



MAN TGE: de truck onder de bestelauto's

Bestelauto voor het zware werk

BESTELAUTO

Bij het automerk MAN denk je aan vrachtwagens, niet aan bestelauto's. Toch heeft MAN sinds enige tijd een interessante bestelauto (lichter dan 3500 kg) die speciaal geschikt is voor het echt zware werk en wordt geaïficheerd als 'de truck onder de bestelauto's'. En als je wilt, kun je er zelfs nog een opvallende verschijning van maken.

De TGE Lion180Edition. Dat is de naam van een gelimiteerde, prijzige (de prijs is op aanvraag, maar in elk geval fiks duurder dan de reguliere versie van de MAN TGE die globaal 34 mille doet, exclusief BPM en BTW) en ook zeer opvallende editie.

Met fraaie bestickering van een brullende leeuw op de flanken, een bullbar, sidebars en dikke wielen. Van elke bijeenkomst waar veel installateurs komen, weten we dat veel branchegenoten tuk zijn op dat uiterlijk geweld. Maar omdat de prijs hoog is en er een beperkt aantal in voorraad staat, beperken we ons liever

tot datgene wat de MAN TGE zonder al die extra poespas te bieden heeft. Dat is immers al heel wat.

RIJK UITGERUST

Iedere MAN TGE is uitgevoerd met cruisecontrol, airco en een luxe 'ErgoComfort' bestuurdersstoel. Ook wat betreft veiligheidsvoorzieningen voldoet de besteller aan de zwaarste eisen, met standaard een noodremassistent EBA (Emergency Brake Assist), zijwindassistent, weghulp, ABS & ESP (elektronische stabiliteitscontrole). En standaard is ook het goede zicht vanaf de bestuurdersstoel, die onder andere te danken is aan de relatief slanke A-stijlen (de eerste deurstijlen gemeten vanaf de voorkant). Het interieur blinkt verder uit door veel opbergruimte en oplaadpunten, zowel 12V als USB.

MOTORISCH

Motorisch is er ook niets mis met deze bestelauto. De bi-turbodiesel werkt prima en de 177 pk dikke motor doet zijn werk zeer naar behoren, terwijl het brandstofverbruik ook nog wel meevalt (gemiddeld 1 op 10).



De MAN TGE.

LAADRUIM

Het laadruim voldoet ook aan alle eisen, compleet met sjorogen en noem alles verder maar op. Bijzonder is de led-verlichting aan het plafond. Lekker handig bij laden en lossen als de zon al verdwenen is. Een totale lengte van 599 cm en een wielbasis van 364 cm is de standaard. Zowel de lengte als de hoogte van het laadruim kan zoals bij elke bestelauto worden opgerekt, maar voor de meeste installateurs hoeft dat allemaal niet. Tussen de wielkasten is 137 cm ruimte en daar past met gemak een pallet tussen. De achterdeuren zwaaien breed open

en ook de zijdeur geeft goed toegang. Het handige opstapje aan de achterkant mag niet onvermeld blijven.

Specificaties

MAN TGE 180

Motor: 2.0 commonrail diesel.
Vermogen: 177 pk.
Koppel: 410/1500 tpm.
Wielbasis: 364 cm.
Eigen gewicht: 1997 kg.
Nuttig laadvermogen: 1503 kg.
Laadruimte: 344x177x195 (lxbxh).
Tilhoogte: 60 cm.
Prijs vanaf 34.095 euro.

'Onderweg ben je Offline'

VERKEERSVEILIGHEID

Sinds de Teams Verkeer van de politie op aangeven van het Openbaar Ministerie handheld bellen achter het stuur tot prioriteit hebben gebombardeerd, stijgt het aantal zogeheten staandehoudingen fors. Door minister Grapperhaus van Justitie en Veiligheid wordt gewerkt aan een hogere strafmaat in gevallen waarin het gebruik van een mobiele telefoon concreet gevaar oplevert.

In de eerste vier maanden van dit jaar zijn 36.661 overtredingen wegens handheld bellen geconstateerd, ongeveer een derde meer dan de 27.029 in dezelfde periode in 2017, zo blijkt uit antwoorden van de minister op vragen van Remco Dijkstra (VVD). Dijkstra maakt zich grote zorgen over de honderden vrachtwagen- en bestelautochauffeurs die tijdens het besturen van hun truck aan het appen zijn. Naast meer staandehoudingen en nieuwe wetgeving wordt ook gewerkt aan een opvolger van de campagne 'Onderweg ben je Offline'. Deze campagne gaat na de zomer van start.

PROEVEN

Verder is de politie proeven gestart met nieuwe opsporingsmethodes die de pakkans verhogen. In Oost-Nederland draait een pilot met een speciale camera die constateert of iemand zijn smartphone achter het stuur gebruikt, er draait een proef om digitaal te handhaven op telefoongebruik in het verkeer en sinds kort zet de politie een speciale touringcar in om appende bestuurders van vrachtwagens én personenwagens te kunnen betrappen.



Op je smartphone even appen als je achter het stuur zit, is uit den boze.

Zelfsturende auto is er nog lang niet

ZELFRIJDEND

Het duurt mogelijk nog tientallen jaren voordat auto's in alle omstandigheden volledig automatisch rijden. Dat blijkt uit de publicatie 'Veiligonderwegmet-deauto.nl' van de Stichting Wetenschappelijk Onderzoek Verkeersveiligheid (SWOV) en RAI Vereniging. De introductie van volledig zelfrijdende auto's is gecompliceerd door onder meer onvoorspelbaar menselijk gedrag.

Volgens RAI Vereniging en SWOV kan de volledig zelfstandig rijdende auto een belangrijke bijdrage leveren aan het terugdringen van het aantal verkeersslachtoffers. RAI Vereniging-voorzitter Steven van Eijck: "De auto-industrie ziet de toekomst ook positief tegemoet, maar is behoudend in haar voorspelling. Het duurt mogelijk nog tientallen jaren voordat auto's in alle omstandigheden volledig zelfstandig kunnen rijden."

LANGER TESTEN

De overgang naar volledig

zelfstandig rijdende auto's is opgedeeld in zes fasen: van geen automatisering naar volledig geautomatiseerde auto's. "De complexiteit zit vooral in de derde fase", aldus SWOV-directeur Peter van der Knaap. "Hierbij rijdt de auto (deels) zelfstandig, maar moet de

bestuurder ook alert blijven en eventueel zelf ingrijpen. Dit vraagt andere rijvaardigheden dan normaal en kan voor gevaarlijke situaties zorgen. Recente ongevallen met zelfstandig rijdende auto's die zich in fase 3 bevinden, bevestigen deze conclusie."



De volledig zelfsturende auto laat voorlopig nog op zich wachten.



GEBERIT PROAPP

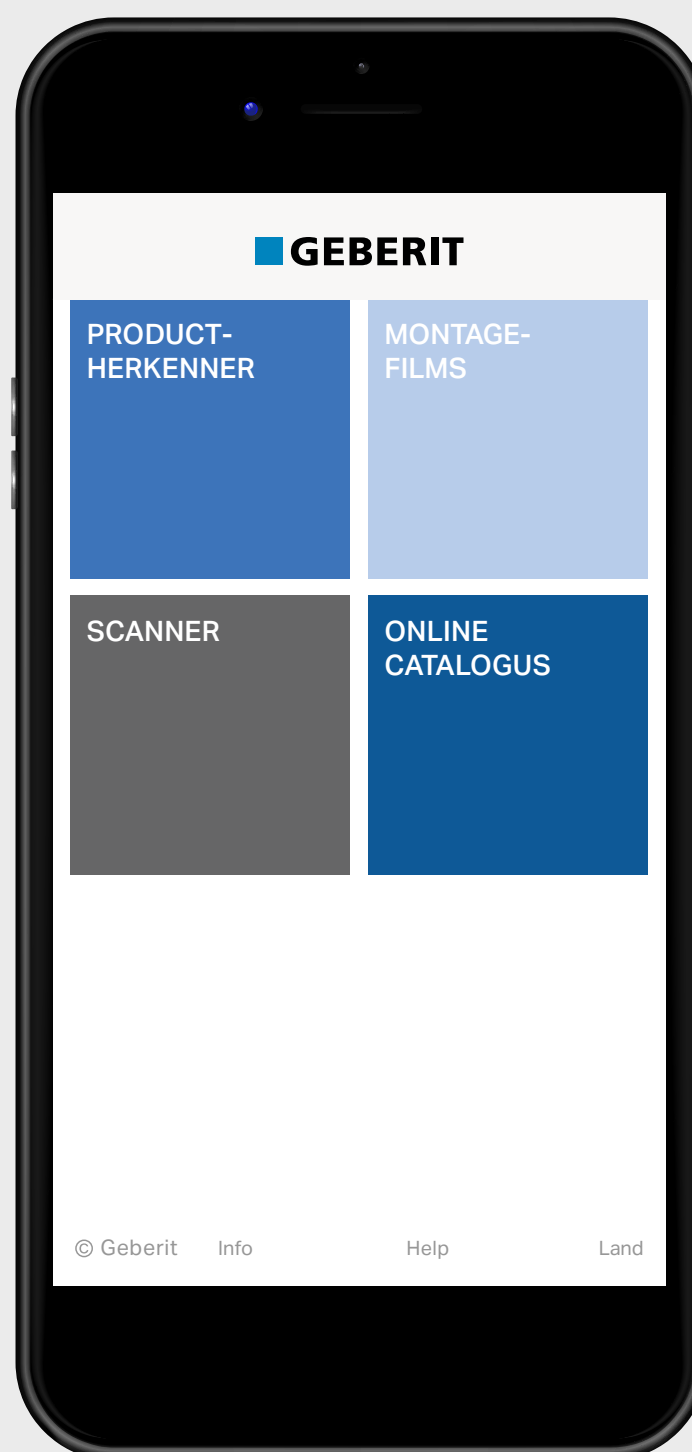
EEN ASSISTENT OP ZAKFORMAAT SLIM BEKEKEN

**KNOW
HOW
INSTALLED**

WINACTIE

Win een super sterke
Geberit smartphone case

www.geberit.nl/proapp



Met Geberit ProApp heeft u altijd alle informatie op zak. Van montagevideo's en de complete online catalogus, tot aan onze barcodescanner en productherkenner waarmee u de juiste onderdelen voor onderhoud en reparatie achterhaalt. Download hem nu en ontvang een super sterke smartphone case! Op=op, dus ga naar onze site.

www.geberit.nl/proapp