



Handige tips en tools
Eerste hulp bij installatie-
verantwoordelijkheid

6



**Nieuw: warmtepomp-
vergelijker**
Helpt bij advies
en verkoop

9



**Duurzame inzet-
baarheid**
Pro-Fonds levert
producten en preventie

10



Erdy Jansen over bedrijfsovernames:

“**Het meeste doen
we toch op gevoel**”

Foto: Pedro Sluiter

**Familiebedrijf Morrenhof-Jansen
Installatiebedrijven is hard gegroeid.
Recent kwamen er weer drie bedrij-
ven bij. Algemeen directeur Erdy
Jansen: ‘We maken een mooie groei
door. Niet alleen in het aantal mede-
werkers binnen ons bedrijf, maar ook
in kennis en kunde. Ik heb vertrouwen
en zin in de toekomst.’**

Erdy Jansen werd in 2009 compagnon van het installatie-
bedrijf dat zijn vader en Harrie Morrenhof in 1980 opricht-
ten. Na 2013 is het hard gegaan met het bedrijf. Van een

familiebedrijf met honderd medewerkers groeide het uit
naar een bedrijvenfamilie waar nu bijna driehondervijftig
mensen werkzaam zijn. Oprichter Harrie Morrenhof werd
uitgekocht en vorig jaar nam Erdy Jansen het aandeel van
vader Klaas Jansen over. Die is nog altijd wel actief in het
bedrijf, net als Erdy's moeder, vrouw en andere familieleden.
‘We zijn sterk gegroeid, maar functioneren nog steeds als
een familiebedrijf, we beschouwen onze medewerkers als
onderdeel van de familie en vinden het belangrijk om alleen
familiebedrijven over te nemen met dezelfde bloedgroep
als die van ons.’

Niet kopen om te kopen

In 2022 nam Morrenhof-Jansen de installatiebedrijven
Fien en Otterman over. Begin januari kwam Tennekes
Installatietechniek erbij. Allemaal in Overijssel. ‘Er staat

→ Lees verder op de volgende pagina.

Loodgieter wordt bouw- kundige

Woningen verduurzamen, dat wil Bram van der Kraan, mede-eigenaar van Loodgietersbedrijf Van der Kraan, graag. Maar dan wel verantwoord. In oude woningen ligt een warmtepomp niet altijd voor de hand. Een pand moet eerst nog worden ‘ingepakt’. En om die klussen zelf te kunnen doen volgt Bram de KOB-opleiding voor bouwaannemer. ‘Zo creëren we nieuwe business en houden we zelf de regie in handen’, zegt hij.

→ Lees meer op pagina 7.

Binnen: ‘cyber- subsidie’ voor onze leden

Eind vorig jaar sleepten we ruim honderdvijftigduizend euro subsidie binnen voor het verbeteren van de cybersecurity in de branche. Wat gaan we doen? En hoe pakken we dat aan? Hélène Minderman en John van Vught van Techniek Nederland vertellen over hun plannen om informatie- en hulpmiddelen aan te bieden rond het beveiligen van Operationele Technologie (OT)-toepassingen voor bruggen, sluizen, robots en smart-home-systemen en hoe zij dat samen met leden oppakken.

→ Lees meer op pagina 8.

Vakgroepen in beweging

Bij nieuwe behoeftes tuigt Techniek Nederland nieuwe vakgroepen op. Met u en voor u. Recent zijn er weer drie vakgroepen in het leven geroepen: de Vakgroep Rioolservice, de Vakgroep Projectmatige Woningbouw Installateurs en de Vakgroep Zonne-energie. Zo komen we tegemoet aan nieuwe behoeftes aan kwaliteitsprofilering, samenwerking en kennisdeling.

→ Lees meer op pagina 13.

Sortimo

Vijftien procent extra korting bij
aanschaf artikelen uit lading-
beveiligingsassortiment.

4

Vervolg van pagina 1.

veel te koop in de branche, maar wij kopen niet in het wilde weg. Het moet in de regio zijn, kennis en kunde toevoegen of de efficiency verbeteren. Met Otterman kreeg onze vestiging in Gramsbergen er de disciplines utiliteit en renovatie bij, met Fien en Tennekes kunnen we de grootschalige service bij woonwijken in de regio Kampen dicht bij huis uitvoeren. Het is veel 'ons kent ons'. Familiebedrijven die failliet dreigen te gaan, geen opvolging hebben of in de huidige markt kansen zien om goed weg te komen met de verkoop, zijn op zoek naar een betrouwbaar en solide bedrijf waar hun personeel goed terecht komt. Zodra ze bij ons aankloppen, drinken we een kop koffie en kijken we of het klikt. Onze accountants maken uiteraard een rekenmodel, maar we doen toch het meeste op gevoel.'

Klantenstop

De groei van de bedrijvenfamilie laat zien dat Morrenhof-Jansen installatiebedrijven de toekomst met vertrouwen tegemoet ziet. 'Het installatie-aandeel in gebouwen is in korte tijd met vijftig procent gegroeid. En we zijn er nog lang niet. We moeten allemaal verduurzamen, er moet een miljoen woningen bijgebouwd worden; er is nog zoveel te doen in dit land dat we als branche de komende jaren een prima vooruitzicht hebben. Je moet er wel wat voor doen om dat te verzilveren: blijven investeren in kennis, kunde en diversiteit, zorgen dat je aantrekkelijk bent

voor medewerkers en mooie projecten scoort.' Net als veel andere bedrijven hanteert Morrenhof-Jansen een klantenstop voor duurzame installaties. Ze kunnen het extra werk simpelweg niet aan. Jansen: 'Toen de energiecrisis uitbrak, kregen we soms wel honderdvijftig telefoontjes per dag van nieuwe klanten die hun energierekening omlaag wilden krijgen met duurzame technieken. Dat had een enorme impact op

«Het is en blijft een familiebedrijf, het personeel is ons belangrijkste speerpunt»

onze organisatie. We moesten dus wel maatregelen treffen. Het moet wel behapbaar en leuk blijven voor onze medewerkers.'

Uitbreiding directie

De afgelopen jaren is de bedrijvenfamilie zo hard gegroeid, dat de drie directeuren onvoldoende tijd hadden om naast de beleidsvoering ook dicht bij de medewerkers te staan. Na de overname van Otterman kwam daar een oplossing voor. De twee voormalige eigenaren traden toe tot de directie. 'Het klikte zo goed tussen ons, dat we hen vroegen ons



— Erdy Jansen: 'Ik vind de lobby van Techniek Nederland voor onze branche heel sterk en ik heb daar veel waardering voor. Ook weten onze medewerkers inmiddels veel handige hulpmiddelen en informatie te vinden op de website van Techniek Nederland. Het brengt ons meer dan we hadden verwacht.'

te helpen om het bedrijf verder uit te bouwen. Het bevalt uitstekend. We matchen perfect, kunnen nu nog snellere besluiten nemen en hebben meer tijd om bijvoorbeeld bij projecten te gaan kijken. Dat vind ik heel belangrijk: voeling houden met de werkvloer en de collega's. Het is en blijft een familiebedrijf, het personeel is ons belangrijkste speerpunt. Daar doen we het allemaal voor.'

Hoge medewerkerstevredenheid

En dat wordt gewaardeerd. Het lukt het bedrijf nog steeds om nieuwe medewerkers te vinden, de medewerkerstevredenheid is hoog en er wordt met plezier gewerkt. 'Het feit dat we groeien in omvang en disciplines, geeft onze mensen meer doorgroei-mogelijkheden. We investeren daarnaast zeer veel in opleidingen en persoonlijke ontwikkeling, maar ook in feesten, kerstmarkten, personeelskranten en uitjes. Daarin blijven we 'klein' en persoonlijk. Hoe groot we inmiddels ook zijn.'

Ook belangstelling voor overnames?

Wil je stoppen met je bedrijf en zoek je een opvolger? Of juist groeien en zoek je marktaandeel? Installatiebedrijvenkopen.nl biedt voor beide type ondernemers mogelijkheden. Op deze marktplaats worden verkopers en potentiële kopers bij elkaar gebracht. Op de website kun je anoniem een advertentie plaatsen om jouw bedrijf aan te bieden. Neem hiervoor contact op met onze regiomanagers of relatiebeheerders. Zo weten zij welke informatie nodig is om de advertentie te kunnen publiceren. Zij helpen ook bij de voorbereiding en het opstellen van de tekst.

↳ Ga voor meer informatie naar tnl.nu/inst-bedrijfkopen



Materiaalschaarste of prijsverhogingen?

Handelingskaders met tips en trucs

Prijsstijgingen of materialen die niet of later leverbaar zijn, bezorgen de bouw- en installatiesector soms vervelende obstakels. Om deze vraagstukken te bespreken, zijn overheid, opdrachtgevers en opdrachtnemers om tafel gegaan. Onder het motto 'samen doorbouwen in onzekere tijden' stelden de partijen handelingskaders op met tips en trucs zodat projecten niet stilvallen.

'In plaats dat partijen in elk project moeten zoeken naar manieren om bijvoorbeeld materialen beschikbaar te houden of de kosten in de pas te laten lopen, wilden we algemene afspraken

maken', vertelt Marissa Willemse, teamleider Ondernemerschap bij Techniek Nederland. 'In overleg met de overheid zijn er deeltafels tot stand gekomen waaraan betrokken partijen plaatsnamen om afspraken per sector te maken en maatregelen voor te stellen die slim en gezamenlijk doorwerken in projecten mogelijk kunnen maken.'

Belangrijkste vragen

'Duidelijk was dat het vooral over drie belangrijke vragen gaat waarover we tips en aanbevelingen geven', zegt Willemse. Deze zijn:

- Hoe zorgen we dat voldoende materialen beschikbaar blijven en hoe gaan we ermee om als materialen er tijdelijk niet zijn?
- Hoe gaan we om met plotselinge of onvoorziene prijsstijgingen en

hoe kun je die open en transparant bespreekbaar maken?

- Hoe zorgen we voor continuïteit in projecten?

Drie handelingskaders

'Inmiddels zijn er drie handelingskaders, die de uitwerking zijn van eerder gesloten intentieverklaringen. Eind vorig jaar verscheen al het Handelingskader Infra Decentraal. Begin februari publiceerden we het Handelingskader Infra Landelijk en eind februari of begin maart verschijnt het Handelingskader Utiliteit. Ook voor andere segmenten, zoals woningbouw en energie-infrastructuur, zijn we nog in gesprek over dergelijke afspraken. De eerder afgesloten handelingskaders zullen hiervoor als inspiratie dienen. Bedrijven die in de woningbouw,

de infra of bijvoorbeeld het onderhoud actief zijn, kunnen evengoed een van de andere handelingskaders raadplegen. Hoewel ze soms sectorspecifiek zijn, bevatten die kaders ook heel veel algemene, praktische tips waarmee je in elk marktsegment heel goed het gesprek met opdrachtgevers of overheden kunt aangaan. In het voeren van het gesprek op een transparante en redelijke wijze zit echt een groot deel van de oplossing.'

↳ Via onderstaande link kunt u de handelingskaders downloaden: tnl.nu/handelingskader



— Marissa Willemse: 'Afspraken en maatregelen voorstellen die slim en gezamenlijk doorwerken in projecten mogelijk maakt.'

Goed zichtbaar naar buiten en actief richting de leden
Onze mijlpalen van 2022

We lieten in 2021 flink van ons horen in Den Haag en daar plukten we gedurende 2022 de vruchten van. Techniek Nederland was goed zichtbaar in de media en we kregen veel bijval voor onze ideeën. U leest over de vele activiteiten die we hebben ondernomen om de circulariteit in de sector te vergroten, maar ook over onze gezamenlijke plannen van techniekbranches om de arbeidsmarkttekorten op te lossen. Dat de hybride warmtepomp de standaard wordt en nog veel meer. Kortom: we hebben niet stilgezeten.

Belangenbehartiging

- We behielden in 2022 mooie successen voor de sector. Zo kwam er [extra subsidie voor het stimuleren van de hybride warmtepomp](#) en lanceerden vijftechnische sectoren, in samenwerking met VNO-NCW en MKB-Nederland het '[Aanvalsplan Techniek](#)'. Dit plan is aangeboden aan het kabinet, die het vervolgens hebben overgenomen in hun eigen plannen.
- Op 1 juli is het Bouw en Techniek Innovatie Centrum omgedoopt tot [Topconsortium voor Kennis en Innovatie \(TKI\) Bouw en Techniek](#). De komende jaren komt veel geld vrij voor innovatie.
- De onderhandelingen voor de cao technische installatiebedrijven leidden begin april tot een [degelijk cao-akkoord met een looptijd van twee jaar](#). Alle afspraken zijn vastgelegd in het cao-boek Technische Installatiebedrijf.
- Met het [brancheplan Verpakkingen](#) dat in maart het licht zag, werken we aan het [verminderen, verduurzamen en hergebruik van verpakkingen](#). Na de start sloten al ruim 25 bedrijven aan.
- Met het ministerie van BZK kwamen we overeen dat het in 2023 [miljoenen euro's](#) gaat steken in het [BespaarGarant Fonds voor het financieren van verduurzamingsprojecten](#).
- Voor onze detailhandel-leden sprongen we in 2022 flink wat keren in de bres. Zo lobbyden we voor het [schrappen van de afgifteplicht voor e-waste](#). Werkten we met het ministerie van IenW aan een [Kwaliteitsstelsel Elektrotechnische Detailhandel](#) en een [Landelijk Reparatteursregister](#). En we verbreedden het keurmerk Refurbished met nieuwe producten en productgroepen.

Bijeenkomsten, webinars en publicaties

- Techniek Nederland, Wij Techniek, ISSO en TVVL brachten [CONNECT2030](#) uit. Het rapport geeft inzicht in de belangrijkste ontwikkelingen voor Nederland en de technieksector op weg naar 2030.
- De derde editie van de [Techathon](#) was een groot succes. Het team van Croonwolter&dros, de Haagse Hogeschool en mboRijnland won met het concept 'next gen digitale wijk' voor de transformatie van een kantorengedebied in Amersfoort.
- We organiseerden [22 webinars voor ruim 2.700 deelnemers](#) over onder andere de cao, deel 8 van NEN 1010:2020, klimaat- en duurzame technieken, koudetechnieken, sanitaire technieken en elektrotechniek.
- De [ASTRIN Academy](#), voor verkeerstechniek, leidde de eerste studenten op en kreeg een plek in de kennisstructuur, zoals bij Wij Techniek.
- De [circulaire economie](#) is belangrijk en daarom maakten we hierover inspirerende vlogs vol mooie voorbeelden.
- Op 30 maart besteedden [405 bedrijven](#) in de techniek, bouw en onderhoud extra aandacht aan veilig en gezond werken tijdens de [zesde Bewust Veilig-dag](#).
- De on- en offline praktijkdagen [Veilig Werken](#), voor medewerkers en het middenkader konden rekenen op zo'n zestig deelnemers per dag.

Advies, ledenvoordeel en vakbladen

- Via het [ledenvoordeelprogramma](#) vloeide in 2022 bijna 2 miljoen euro aan [contante kortingen](#) terug naar de leden.
- We verstrekten [achtien tweedelijns adviezen door workshops en trainingen](#) over juridische zaken, bouw- en aanbestedingsrecht. Daarnaast werden [6.881 sociaal juridische en algemeen juridische adviezen gegeven](#). Dat waren er 1.564 meer dan in 2021.
- Onze vakbladen publiceerden [honderden artikelen in tien edities van E&W en acht edities van VVt](#). Ook kwamen er [38 online nieuwsbrieven](#) uit om u vaktechnisch up-to-date te houden. De websites EW-instalatietechniek en vvpplus telden bijna [300.000 page views](#).



— We kregen bijval van minister Hugo de Jonge voor het idee dat de hybride warmtepomp de standaard van de toekomst wordt.

Dienstverlening en tools

- [Energietransitiedoorinstallateurs.nl](#) is uitgebreid met de [Routewijzer Warmtepompen](#).
- We lanceerden [installatiebedrijfkopen.nl](#). Een platform dat verkopers en potentiële kopers van installatiebedrijven bij elkaar brengt.
- De [Werkgroep Grote Infrastructurele Projecten](#) leverde met de Taskforce Infra (markt samen met Rijkswaterstaat) [een aantal handige producten op](#), zoals het [basisonderhoudscontract \(BOC\)](#).
- We stimuleerden digitalisering bij bedrijven tot vijftig medewerkers onder andere met de [Digiladder](#), een hulpmiddel voor de [bedrijfsmatige aanpak van digitalisering](#). Daarnaast is een module opgeleverd waarmee bedrijven inzicht krijgen in de softwarepakketten die hen het beste passen.
- Met de redactie van [De Makers van Morgen](#) brachten we de [podcastserie 'Aan de Bak!](#)' uit, voor iedereen die in de techniek werkt en met personeelszaken te maken krijgt. Ook zijn er [video's met lidbedrijven](#) gemaakt om de ervaringen betreffende [zij-instroom](#) met andere lidbedrijven te delen.
- BIM Loket en DigiGO zijn onder één naam verdergegaan: [DigiGO](#). Het nieuwe DigiGO bundelt de verworvenheden, het netwerk en de waarden van het BIM Loket met het bestuurlijke netwerk en de slagkracht van het huidige DigiGO.

Voor meer mijlpalen ga naar tnl.nu/dit-was-2022



Kortingsregelingen Riwal en Renault aangepast

Renault en Riwal hebben hun kortingsregelingen voor leden van Techniek Nederland onlangs gewijzigd. De automotive industrie staat al enige tijd onder druk door de moeizame beschikbaarheid van chips en andere onderdelen en onzekere productie- en leveringstijden.

Dat geldt ook voor Renault. De aangepaste kortingsregeling betekent dat de korting op Renault bedrijfs-wagens tijdelijk is teruggeschroefd. Toch krijgt u als lid op bijvoorbeeld een Trafic of Master nog steeds een flinke korting van respectievelijk 21 procent en 23 procent. En de kortingen op personenwagens zijn vrijwel gelijk gebleven. De nieuwe condities zijn gel-

dig tot en met 30 juni 2023. Als de door u bestelde voertuigen het eerste half jaar bij uw leverende dealer(s) binnenkomen, dan dienen de voertuigen ook te worden geregistreerd voor 30 juni om in aanmerking te komen voor de betreffende korting. Is het voertuig niet tijdig binnen, dan dient het binnen acht weken na binnenkomst te zijn geregistreerd.

Riwal

Techniek Nederland-partner Riwal, dat hoogwerkers en verreikers verhuurt, heeft de korting op de huur weerprijzen van schaar-, mast-, telescoop- en knikarmhoogwerkers teruggebracht van vijftig naar veertig procent. Op alle andere types geldt nog steeds een korting van twintig procent. Andere ledenvoordelen betreffen twintig euro korting op het transport (honderd euro in plaats van honderdtwintig euro), twintig procent korting



op de premie voor de Riwal schaderegeling over de netto huurtarieven (dus over de tarieven na toepassing van de korting) en een betalingstermijn van 45 dagen (in plaats van dertig dagen). Riwal berekent met aftrek van de korting minimaal honderd euro.

Voor het volledige ledenvoordeel-programma kijkt u hier: tlnl.nu/kortingsregelingen



Sortimo introduceert ladingbeveiligingssysteem

Techniek Nederland-partner Sortimo introduceerde onlangs het ProSafe ladingbeveiligingssysteem, dat is geïntegreerd in de Sortimo bedrijfswageninrichting. Met spanbanden, veiligheidsnetten en spanstangen kunnen goederen eenvoudig en veilig worden vastgezet. Gecombineerd met aanvullende accessoires is de lading zelfs in scherpe bochten of bij abrupt remmen goed geborgd. Ondanks de wettelijke richtlijnen wordt ladingbeveiliging nog wel eens onderschat. Wat als een lastige verplichting kan worden beschouwd, kan snel in een levensreddende maatregel in het verkeer veranderen, want niet of onvoldoende beveiligde lading in de bedrijfswagen vormt een groot gevaar voor de inzittenden en andere verkeersdeelnemers.

Korting

In april en mei ontvang je bovenop het reguliere Techniek Nederland ledenvoordeel van vijftien procent ledenvoordeel nog eens twintig procent extra korting bij aanschaf van artikelen uit het ladingbeveiligingsassortiment van Sortimo: tlnl.nu/sortimo-23. Neem contact op met Sortimo en vraag om de speciale online kortingscode. Houd uw lidnummer van Techniek Nederland bij de hand, op basis hiervan wordt de kortingscode aan u verstrekt.



Gezien?

Bij deze editie van De Verbinding hebben we de nieuwe brochure van Techniek Nederland Verzekeringen gevoegd. Misschien zijn deze Verbinding en de brochure gescheiden geraakt, misschien hebt u er nog geen kennis van genomen, maar de brochure geeft een compleet overzicht van de schade-, verzuim- en inkomensverzekeringen die we te bieden hebben, dus kijk hem gerust nog even na.



Bekijk de brochure digitaal tlnl.nu/tlverzekerings



Twintig procent korting op CO-monitor

Euro-Index is toegetreden tot het ledenvoordeel-programma van Techniek Nederland en biedt leden twintig procent korting op de Ion Science single gas Ara CO, een enkelgas monitor voor detectie van koolmonoxide met een gebruiksduur van 24 maanden.



Bestellen kan rechtstreeks bij Euro-Index tlnl.nu/euroindex. Houd uw lidmaatschapsnummer bij de hand, want u hebt het nodig om online direct de korting te verzilveren.



Een gratis exemplaar via Pro-Fonds

Bent u gecertificeerd voor de werkzaamheden zoals bedoeld in de zogenaamde Gasketelwet, dan kunt u een gratis exemplaar van deze CO-monitor verkrijgen via Pro-Fonds. Ga daarvoor naar de website van Pro-Fonds (en houd ook hier uw lidmaatschapsnummer bij de hand om direct online uw gratis CO-monitor te kunnen bestellen): tlnl.nu/profonds.



Met meer veiligheid en vakkennis het voorjaar in



Het aantal bijeenkomsten groeit. Bekijk daarom de agenda op tlnl.nu/agenda23-1

6 Praktijkdagen Veilig Werken

Veilig werken is de basis van een gezonde werkomgeving, elke dag weer. Neem daarom deel aan één van de Praktijkdagen Veilig Werken voor monteurs en uitvoerend leidinggevenden en houd uw Arbo-kennis actueel. De bijeenkomsten zijn inspirerend en interactief en met diverse modules. Professionele cursusleiders praten u bij over de actuele wetgeving en technieken en geven handvatten zodat u uw veiligheid op de werkvloer kan vergroten.

EVENEMENTEN

1 Online - Webinar Verduurzaming woningen en ISDE
27 maart
tlnl.nu/agenda23171

2 TVVL einddaglezing het groene gebouw
28 maart
Berkel Enschot
tlnl.nu/agenda23172

3 TVVL, einddaglezing het energiekompas en de CO₂-prestatieladder
3 april
Capelle aan den IJssel
tlnl.nu/agenda23173

4 Innovatie-event TKI Bouw en Techniek: Kick it!
18 april
Leiden
tlnl.nu/agenda23174

VAKBIJENKOMSTEN

1 Wij Techniek cursus werkplekbegeleider
28 maart - Den Bosch
10 mei - Utrecht
14 juni - Zwolle
tlnl.nu/agenda231701

2 Wij Techniek workshop inclusief leiderschap
29 maart
Den Bosch
tlnl.nu/agenda231702

3 Aanbestedingscongres
30 maart
Utrecht
tlnl.nu/agenda231703

4 Online - wat betekent de elektrificatie van woningen voor de groepenkast?
31 maart
tlnl.nu/agenda231704

5 Wij Techniek cursus praktijkopleider
4 april
Den Bosch
tlnl.nu/agenda231705

6 Praktijkdag veilig werken voor uitvoerend leidinggevenden en monteurs
5 april - Duiven
tlnl.nu/agenda172306
19 april - Alphen a/d Rijn
tlnl.nu/agenda231707

7 Projectbeheersing en onderhanden projecten
11 april
Eindhoven
tlnl.nu/agenda231708

8 Basis training calculeren volgens de Techniek Nederland methode
18 april - Hoofddorp
tlnl.nu/agenda231709
20 april - Bergen op Zoom
tlnl.nu/agenda231710

9 mei - Hoofddorp
tlnl.nu/agenda231711
9 mei - Tilburg
tlnl.nu/agenda231712

9 Masterclass Sales Management de 10 succesfactoren
18 april
Soest
tlnl.nu/agenda231713

10 Projectbeheersing en onderhanden projecten
18 april - Soest
tlnl.nu/agenda231714
26 april - Hengelo
tlnl.nu/agenda231715

Eerste hulp bij installatieverantwoordelijkheid

Leden van Techniek Nederland krijgen steeds vaker de vraag om de verantwoordelijkheid voor laagspanningsinstallaties over te nemen van hun opdrachtgevers. Klakkeloos instemmen is niet verstandig. Het is belangrijk om te weten wat installatieverantwoordelijkheid inhoudt, welke risico's het met zich meebrengt en welke afspraken je erover moet maken. Techniek Nederland helpt.

Een installatieverantwoordelijke (IV'er) staat garant voor het goed en veilig functioneren van elektrische installaties en arbeidsmiddelen. Deze verantwoordelijkheid is vastgelegd in het Arbobesluit en NEN3140 en ligt in principe bij eigenaren van installaties. Maar zij hebben de mogelijkheid om die te verleggen naar hun installateur. Daarmee komt ook de aansprakelijkheid bij gebreken of ongevallen bij de installateur te liggen. Heeft u de procedures voor onder-

houd, inspectie en reparaties al goed op orde, dan kan het overnemen van de installatieverantwoordelijkheid een interessant businessmodel opleveren. Maar vergeet niet dat er veel bij komt kijken. Van het vastleggen van taken en verantwoordelijkheden tot risicoanalyses en het regelen van toegangsbevoegdheden tot kritieke ruimtes. Omdat we de laatste tijd veel vragen kregen van leden over het wel of niet accepteren van installatieverantwoordelijkheid en het inrichten daarvan,

is een speciale werkgroep opgericht rondom dit onderwerp. De afgelopen tijd hebben leden en professionals alle vragen en wensen in kaart gebracht en alle benodigde informatie verzameld. Daarop zijn de volgende hulpmiddelen ontwikkeld:

- Een aparte pagina op onze website met alles wat u dient te weten over installatieverantwoordelijkheid.
- Het document 'Eerste hulp bij installatieverantwoordelijkheid', dat u met een helder stappenplan leidt naar



weloverwogen afspraken met de opdrachtgever.

- Een formulier voor het vastleggen van de nodige afspraken met de opdrachtgever.
- Een checklist voor het opstellen van offertes voor installatieverantwoordelijkheid.

Meer informatie
t.nl/nl/installatieverantwoordelijkheid



De Wkb, wat moet u ermee?



Hij is al zo vaak uitgesteld dat veel ondernemers zich er niet druk meer om maken: De Wet kwaliteitsborging voor het bouwen. Nog meer uitstel of niet; de Wkb komt er. En die geldt ook voor installateurs. Wacht dus niet tot het vijf voor twaalf is. Bouw ervaring op in proefprojecten en maak gebruik van onze Wetwijzer om te achterhalen welke eisen uit de Wkb voor u van toepassing zijn.

Zoals het er nu naar uitziet, wordt de Wkb op 1 januari 2024 ingevoerd. Dat het zo lang duurt, komt omdat de Wkb onderdeel is van een veel grotere wetsherziening: die van de Omgevingswet. Gemeenten hebben aangegeven meer tijd nodig te hebben om zich daar op voor te bereiden.

Meer verantwoordelijkheid, meer aansprakelijkheid

Laten we het geheugen even opfrissen. De Wet Kwaliteitsborging voor het Bouwen (Wkb) is bedoeld om de bouwkwaliteit en het bouwtoezicht te verbeteren. Het vooraf toetsen van bouwplannen door Bouw- en Woningtoezicht vervalt, in plaats daarvan gaan private partijen toezicht houden tijdens de bouw. Bouwbedrijven en installateurs krijgen meer verantwoordelijkheden; zo moeten ze een opleverdossier aanleveren en gaat hun waarschuwingsplicht verder dan voorheen. Ook de aansprakelijkheid na oplevering wordt groter.

De wet heeft dus grote gevolgen voor aannemers van bouw- en installatiewerken. En voor de duidelijkheid: voor de wet zijn alle installateurs aannemers.

Doe mee aan proefproject

Vroeg of laat krijgt u dus te maken met de Wkb. Toch zijn ondernemers er nog maar minimaal mee bezig. Dat is ook de wetgever opgefallen. Daarom is er een subsidiepotje aangemaakt voor bedrijven die in pilotprojecten ervaring op willen doen met de nieuwe werkwijze. Kijk voor meer informatie en aanmeldingen op t.nl/nu/ibk. U leert bij deze proefprojecten hoe het is om met de nieuwe instrumenten voor kwaliteitsborging te werken en hoe de samenwerking met andere partijen verloopt.

Check de wetwijzer

Op onze eigen webpagina t.nl/nu/wet-kwaliteitsborging vindt u alle informatie over de veranderingen die de Wkb met zich meebrengt. Ook vindt u hier de Wetwijzer, een tool die duidelijk maakt bij welke projecten u wel en niet te maken krijgt met de Wkb en aan welke eisen u moet voldoen op Wkb-projecten. Dit jaar zullen we ook webinars en fysieke presentaties organiseren om u zo goed mogelijk op weg te helpen.



Verduurzaming aanpakken

Loodgieter wordt bouwkundig aannemer

Een warmtepomp plaatsen? Graag! maar dan wel verantwoord vindt Bram van der Kraan, mede-eigenaar van Loodgietersbedrijf Van der Kraan in Rijswijk. Het bedrijf werkt vooral in panden van rond 1900, daar ligt een warmtepomp niet altijd bij de hand. Zo'n pand moet eerst nog worden 'ingepakt'. Om verbouwklassen straks zelf te kunnen doen, volgt Bram de KOB-opleiding voor bouwaannemer. 'Zo creëren we nieuwe business en houden we zelf de regie in handen', zegt hij.

Bram is de enige loodgieter in zijn klas bij de opleiding bouwmanagement. Dat zegt meteen dat het best bijzonder is wat hij doet. 'Zelfs de docent kijkt soms naar me met een blik van 'wat doe jij hier, jij bent toch van de leidinkjes?'. Maar ik wil alles te weten te komen van bouwkunde en bouw fysica. Ik leer ook om als ondernemer te denken en te handelen, niet als vakman. Ik ben van de mbo in het bedrijf gerold en heb een lange weg afgelegd om het vak te leren. Maar ondernemen is toch echt iets anders. Zeker als ik straks verschillende disciplines ga afstemmen bij het verduurzamen of verbouwen van een woning zijn regie en management cruciaal.'

Van kraantje naar warmtepomp

Toen de jonge ondernemer vijf jaar geleden mede-eigenaar werd van het loodgietersbedrijf van zijn ouders zette hij een transitie in gang. Er kwam een vaste medewerker bij, de flexibele schil werd groter en naast puur loodgieterswerk, pakte Bram ook het thema duurzaamheid op. Daar liep hij op tegen beperkingen. 'Vaak kom je binnen om een kraantje te vervangen en vraagt de klant terloops naar de mogelijkheden van verduurzaming. Natuurlijk kan je tegen de eigenaar van een monumentaal pand zeggen 'ik plaats een warmtepomp'. Maar is dat wel verstandig als er eerst niet de nodige bouwkundige aanpassingen zijn gedaan om die techniek ook echt te laten renderen? Ik vind van niet. Dan is er de optie om als onderaannemer je aandeel te pakken in een groter project, maar je kan het traject ook zelf gaan vormgeven. Daar kies ik dus voor.'

Bouw- en installatietechniek

Dat alles leert Bram nu bij de opleiding voor bouwaannemer. 'Als ik straks een aanbouw oppak, een dakkap ga isoleren of een complete verbouwing organiseer, dan weet ik hoe ik dat aanpak, welke vergunningen er nodig zijn en wat voor impact dat heeft op de constructie.' Op de busjes komt binnenkort wellicht 'Van der Kraan Bouw- en Installatietechniek' te staan. Natuurlijk blijft hij ook riolerings repareren en zinkwerk uitvoeren, maar die klussen zullen steeds vaker als leads fungeren naar grotere projecten.

Loodgieter is geen installateur

Een loodgieter is niet automatisch ook een installateur, vindt Bram. 'Loodgieters houden zich bezig met de watergangen van een pand. Riolering, zinkwerk en afvoeren staan vaak in het bestek van de bouwaannemer en gaan gemoed met bouwkundige uitdagingen. Loodgieters zijn op een gegeven moment ook ketels gaan ophangen en zich installateur gaan noemen. Wij waren tot voor kort een traditioneel loodgietersbedrijf. Nu bewegen we ons ook meer richting



— Bram van der Kraan: 'Als ik straks verschillende disciplines ga afstemmen bij het verduurzamen of verbouwen van een woning, zijn regie en management cruciaal.'

installatie, met als doel om complete projecten uit te kunnen voeren, zoals in het duurzame segment.' Bram heeft de InstallIQ-erkenningen al in huis voor gas- en drinkwaterinstallaties.

kunnen openen. Met een showroom waar we al onze producten, duurzame technieken en diensten kunnen laten zien.'

Techniek Nederland helpt

Bram's ouders zijn nog steeds actief in het bedrijf. Zijn vader werkt fulltime mee, zijn moeder beantwoordt de telefoon en e-mails en doet de administratie. 'Mijn vader is het gezicht van het bedrijf, iedereen kent hem en hij heeft mij alles geleerd. Mijn moeder beantwoordt persoonlijk alle telefoontjes en volgt elke vraag per mail op. Dat is best bijzonder in ons wereldje. Veel klanten belanden bij ons omdat geen enkel ander bedrijf gehoor gaf.' Ook Techniek Nederland helpt daarbij, merkt Bram. 'Bij aanvragen vraag ik altijd hoe men bij ons terecht is gekomen. Ik hoor best vaak dat ze op basis van de ledenzoeker van Techniek Nederland of vanwege het logo van Techniek Nederland op onze eigen website voor ons kozen. Het merk straalt kwaliteit en vertrouwen uit en draagt zo bij aan het versterken van onze vertrouwensrelatie met de klant. Daarnaast schakelen we snel en goed met het verzekeringsbedrijf van de organisatie en heb ik veel steun gehad bij het in dienst nemen van onze eerste vaste medewerker. Daar komt heel wat bij kijken, maar bij Techniek Nederland hebben ze daar alles voor uitgedacht en klaar liggen.'

Wij waren tot voor kort echt nog een traditioneel loodgietersbedrijf. Nu bewegen we ons ook meer richting installatie

Met de bakfiets door de stad

Van der Kraan verhuisde van een monumentaal pand in het centrum van Rijswijk naar een modern bedrijfspand aan de rand van de stad. 'De aan- en afvoerlogistiek werd te lastig in de binnenstad. En het pand paste ons gewoon niet meer. We doen nog steeds veel werk met de bakfiets, om ons sneller te bewegen in de stad en om autoritten te vermijden. Ik hoop ooit wel weer een kantoor in het centrum te

150.000 euro

'Cybersubsidie' voor onze leden

Eind 2022 haalde Techniek Nederland ruim honderdvijftigduizend euro aan subsidie binnen voor het verbeteren van de cybersecurity in de branche. We zetten die in om informatie- en hulpmiddelen op te tuigen rond het beveiligen van Operationele Technologie (OT)-toepassingen. Denk daarbij aan besturingssystemen voor bruggen en sluizen, robots of smart home-systemen. OT wordt steeds gevoeliger voor aanvallers nu ze deze systemen vaker via het internet kunnen bereiken.

De cybersubsidie komt van het Digital Trust Center, het orgaan van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat dat digitale weerbaarheid bij ondernemers bevordert. Techniek Nederland is een van de zes samenwerkingsverbanden die in deze ronde de subsidie kreeg. Kartrekkers van het cyberprogramma John van Vugt en Héléne Minderman van Techniek Nederland zijn er blij mee. Minderman: 'Cybersecurity is een onderwerp dat onze leden sterk bezighoudt. Inbraken in IT-systemen zijn aan de orde van de dag, maar ook OT-systemen lopen gevaar en de impact daarvan is groot. Stel je voor dat hackers een sluis stil leggen, het besturings-systeem van een ziekenhuis of de klimaatinstallatie in een smart building. Door cyberweerbaarheid bij OT te vergroten, beperken we het risico dat essentiële processen worden verstoord of stilgelegd.'

Meer slagkracht

Van Vugt: 'We hadden al een programma klaar staan om de cyberweerbaarheid bij installerende en detail-handelers te verbeteren. Deze subsidie geeft meer

slagkracht. Zo hebben we nu twee partijen in de arm genomen, Hudson Cybertec en ThreadStone, die ons helpen om bewustzijn te creëren bij onze leden en om dienstverlening op te tuigen rond dit thema. Zo willen we handreikingen en checklists voor cyberweerbaarheid opstellen, onze vraagbaakfunctie handen

De leden bepalen nu wat we precies gaan doen en in welke volgorde

en voeten geven, toolkits voor klantgesprekken uitwerken en kennis over cybersecurity borgen in opleidingen; van pv-systemen tot beveiligingsinstallaties. Maar eerst gaan we peilen bij de leden waar ze behoefte aan hebben. Zij bepalen wat we gaan doen en in welke volgorde.'

Voldoen aan NIS2

Onderdeel van het plan is ook om ondersteuning op te tuigen voor leden die aan de nieuwe NIS2-regels moeten voldoen. NIS2 staat voor 'Network and Information Security' en is bedoeld om Europa te wapenen tegen cybercrime. De nieuwe wet- en regelgeving zorgt ervoor dat installateurs meer verantwoordelijkheid krijgen voor de digitale veiligheid van hun klanten. Hun zorgplicht wordt groter en ze moeten installaties of netwerken bijvoorbeeld structureel gaan monitoren. Minderman: 'We gaan werken aan tools waarmee het makkelijker wordt om te voldoen aan NIS2 en wellicht aan een keurmerk dat laat zien dat je NIS2-bevoegd bent.'

Deelname aan klankbordgroep

Van Vugt: 'In het tweede kwartaal starten we met het interviewen van bedrijven om een nulmeting te kunnen maken. Vervolgens gaan we aan de slag met de concrete uitwerking van tools en informatiemateriaal. Voor de klankbordgroep zijn we nog op zoek naar enthousiaste bedrijven, met ervaring in cyberweerbaarheid, die hun ervaringen willen delen of mee willen



— Héléne Minderman

denken over de richtingen die we met dit programma op gaan. Interesse? Meld dit dan door een e-mail te sturen naar j.vanvugt@technieknederland.nl.'

Kijk voor meer informatie over cyberweerbaarheid en wat we al doen op dat gebied op onze eigen webpagina tnl.nu/samen-digitaal-veilig of op tnl.nu/digitaltrustcenter



— John van Vugt

In ons vakblad E&W Installatietechniek gingen we uitgebreid in op digitalisering. Hier de belangrijkste headlines.

- Met BIM op de been blijven: De voordelen van BIM en de ervaringen van installateurs.
- Verzwaring meterkast overbodig met slim energiemanagement.
- 3, 4, 5 en daar is 6G: Waarom hebben we 6G nodig en welke consequenties heeft dat?
- Hoe hou je een klaslokaal fris en gezond: CO₂-monitors of toch een geautomatiseerd gebouw-beheersysteem?
- Ik sens, ik sens wat jij niet sens: De voordelen van sensoren in een gebouw.
- Waterzijdig inregelen brengt balans in installatie: bij dynamisch inregelen nemen mechanische en digitale taken over van de installateur.
- Cybersecurity: Ook installateurs moeten aan de slag met NIS2 regelgeving.
- 'Rotsvaste fundamenten en digitalisering bieden toekomstperspectief': Interview met Joost Demarest, CTO en CFO bij KNX Association.



Warmtepompvergelijker leidt tot gerichte vraag

Installateurs voeren aan de lopende band adviesgesprekken over warmtepompen. Dat vergt veel van uw kostbare tijd. Om uw tijd effectief te benutten, hebben we op het platform energietransitiedoorinstallateurs.nl kennis en tools voor u verzameld, die u ondersteunen in het advies- en verkooptraject. Eén daarvan is de warmtepompvergelijker. Met vijf lidbedrijven ontwikkelen we deze tool de komende tijd verder.

Warmtepompvergelijker.nl is een onafhankelijk online vergelijkingsplatform voor warmtepompen. Naast veel algemene informatie over warmtepompen en antwoorden op veelgestelde vragen, kan de consument er een snelle scan laten uitvoeren. Door wat gegevens over de woning in te vullen, rolt daar uit of, en zo ja welke warmtepomp daar geschikt is, welke merken en modellen daarvan te krijgen zijn, hoeveel die kosten en welke subsidie ervoor beschikbaar is.

Handige keuzehulp

Samen met de ontwikkelaar van het platform en vijf leden onderzoekt Techniek Nederland de voordelen



Foto: Arno Massee

— Bij echte interesse gaan klanten eerder mee in ons advies.

van een koppeling van dit platform met de eigen websites van installatiebedrijven. Voor elke deelnemer aan de pilot maakt de ontwikkelaar nu een maatwerk-versie van het platform en sluit die aan op de website van het lidbedrijf. Via een button op de website komt de consument bij de keuzehulp uit. Het resultaatoverzicht toont in dit geval alleen de warmtepompmerken waarmee het betreffende installatiebedrijf werkt. De richtprijzen die daarbij vermeld staan, zijn inclusief de montagekosten die

Directeur Patrick Buunk: 'Ook wij besteedden veel tijd aan het beantwoorden van vragen over warmtepompen. We waren al begonnen met het organiseren van informatieavonden om dat effectiever aan te pakken. Maar dat is niet één-op-één en de informatie blijft vrij summier. De warmtepompvergelijker biedt wat dat betreft uitkomst. Via onze eigen website geeft het platform duidelijke antwoorden op veelgestelde vragen, vaak ondersteund met verhelderende filmpjes. Het helpt misverstanden uit de wereld en leidt de consument via een invulformulier direct naar de zes merken die wij voeren. Bosman's keuze noemen we dat. Veel belangstellenden vallen af zodra ze de richtprijzen zien of lezen welke ingrepen ze eerst nog moeten doen. Bij echte interesse, gaan klanten eerder mee in ons advies voor een van onze top drie-merken. Vervolgens maken we de offerte op. Dus ja, het bevalt heel goed. We zijn minder tijd kwijt aan tekst en uitleg, ontlopen gesprekken die op niets uitlopen en krijgen uiteindelijk gerichtere klantvragen. Als we bij klanten komen die er nog niet naar hebben gekeken, lopen we bij hen thuis op een iPad door de warmtepompvergelijker heen.'

We zijn minder tijd kwijt aan tekst en uitleg

het bedrijf rekent. Als de ervaringen van de deelnemers positief zijn, overweegt Techniek Nederland om dit product breed aan te bieden aan de leden, tegen een gereduceerde prijs.

Minder tijd kwijt

Installatiebedrijf Wim Bosman uit Vorden werkt er nu een half jaar mee en ondervindt absoluut voordelen van de koppeling met het platform.

Bekijk hier de animatie met korte uitleg over tnl.nu/warmtepompvergelijker



Besturen kan je leren

Naast het Bestuur en de Ledenraad van Techniek Nederland, zijn honderden leden actief binnen de vereniging in commissies en werkgroepen. Ze vervullen hun rol uiterst serieus en professioneel. Techniek Nederland ondersteunt door jaarlijks twee bestuurders-trainingen te organiseren.

Waarom een bestuurderstraining?

Het besturen van of meedraaien in een commissie is wezenlijk anders dan het besturen van een bedrijf.



Kan je als ondernemer snel beslissingen nemen en die tot uitvoering brengen, binnen een vereniging is het wat polderen geblazen. Het algemeen belang staat voorop. Met de bestuurderstraining waarborgen we de kwaliteit van de inzet.

Wie verzorgt de training?

Sinds drie jaar organiseren we de training zelf, 'in huis'. Inleiders zijn Frans Huizenga, dé goeroe in verenigingsland, Roel Bonten (Hoofd Ledenzaken) en Erik van Engelen (Algemeen Directeur).

Wat gaan we doen?

We gaan onder andere in op verwachtingsmanagement, de strategische cyclus, het ophalen van de wensen bij de leden en de werking van de bureauorganisatie en uiteraard de vereniging. Tijdens een paneldiscussie komen allerhande onderwerpen aan de orde. De training is gratis voor leden die al zitting hebben in commissies én voor nieuwe bestuurders.

De training duurt een halve dag, doorgaans zijn er zo'n twintig deelnemers per training.

Wat levert het op?

Bestuurders kunnen hun werk beter uitvoeren; ze weten beter hoe het reilt en zeilt binnen de vereniging en welke belangen er spelen. Ze krijgen inzicht in en begrip voor het afstemmingsproces en de tijd die daarmee gemoeid gaat. Uiteindelijk leidt het tot professionele bestuurders die de kwaliteit van het democratische besluitvormingsproces borgen.

Ook geïnteresseerd om actief te worden binnen een commissie van Techniek Nederland? Laat het ons weten via ledenservice@technieknederland.nl.

Nieuw initiatief voor duurzame inzetbaarheid

Pro-Fonds levert producten en preventie

De stichting Pro-Fonds wil de duurzame inzetbaarheid bevorderen van werkgevers, medewerkers en zzp'ers in de branche en de technische detailhandel. Door werkgevers te ondersteunen bij het bevorderen van vitaliteit, productiviteit, kwaliteit van leven en zelfredzaamheid en door het uitvoeren van onderzoek. Projectleider dr. Kees Le Blanch licht het initiatief toe.

Met Pro-Fonds richten wij ons volledig op preventie. We adviseren niet alleen, maar bieden ook preventieve beschermingsmiddelen aan die het werk minder zwaar maken en de veiligheid van medewerkers vergroten. CO-gecertificeerde leden kunnen bijvoorbeeld met een code van ProFonds bij EuroIndex een gratis CO-monitor bestellen.'

Wie betaalt dat?

'Een klein deel van de premie voor de arbeidsongeschiktheidsverzekering wordt overgeheveld naar het fonds, dat daarmee dus de middelen kan aankopen en verstrekken. Soms gaat het om vouchers waarmee bepaalde diensten of producten goedkoper zijn aan te schaffen. Zo subsidiëren we dus in feite de investering in duurzame inzetbaarheid.'

Wie heeft het bedacht?

'De initiatiefnemers zijn Techniek Nederland, Techniek Nederland Verzekeringen en Zilveren Kruis. Die vonden elkaar gemakkelijk in de opvatting dat je langdurige uitval van medewerkers wilt voorkomen en dat dat aandacht vraagt voor op de branche afgestemde preventie maatregelen en producten. Uiteindelijk wil het fonds zo bijdragen aan het terugdringen



— Pro-Fonds projectleider Kees Le Blanch: 'Uiteindelijk wil het fonds zo bijdragen aan het terugdringen van de hoge persoonlijke en maatschappelijke kosten van verzuim en arbeidsongeschiktheid.'

van de hoge persoonlijke en maatschappelijke kosten van verzuim en arbeidsongeschiktheid.'

Om wat voor middelen gaat het?

'We zetten in op het voorkomen van beroeps-, sector- en leefstijl gerelateerde aandoeningen. Naast die CO-meter voor W-installateurs moet je denken aan hoogwaardige persoonlijke beschermingsmiddelen zoals otoplastieken, veiligheidsbrillen op sterkte en kwaliteitsveiligheidsschoenen. Maar ook aan een col-

lectief geregelde vertrouwenspersoon, als dienst waar iedereen in de sector gratis gebruik van kan maken.'

Hoe rol je dat uit?

'Soms bieden we iets geheel gratis aan, zoals de collectief geregelde vertrouwenspersoon. Bij de CO-meter en de PBM's sluiten we inkoopovereenkomsten met geselecteerde leveranciers, die ook de levering organiseren. Het gaat meestal om flinke aantallen tegen scherpe prijzen. In principe subsidiëren wij deze producten tot een bepaald maximum, wie meer wil kan dat vaak via het ledenvoordeelprogramma van Techniek Nederland regelen.'

Wat is het doel op de langere termijn?

'Wij hopen dat iedereen in de branche langer vitaal en gezond kan doorwerken en vitaal met pensioen gaat, zodat mensen minder snel in een sociaal isolement komen en minder snel worden geconfronteerd met een lager inkomen en hoge medische kosten.'

Waar vind ik meer informatie?

'Op www.profonds.nl.

t.nl/profonds



We doen het veilig, of we doen het niet

We kunnen er niet genoeg op hameren: veilig werken is van levensbelang. En veiligheid, dat doen we samen. Als werkgever zorgt u voor veilige omstandigheden en hulpmiddelen, uw medewerkers werken volgens de veiligheidsregels en vanuit bewust gedrag. Bij de Praktijkdagen Veilig en Gezond Werken gaan we in op tijdloze en actuele do's en don'ts. Twee docenten leggen uit waarom u hier echt bij moet zijn.

Rien van de Laar is hogere veiligheidskundige. Voor Techniek Nederland organiseert hij al vijftien jaar de Praktijkdagen Veilig Werken. 'Elk jaar zoeken we naar actuele thema's en Arbo-zaken, nieuwe technieken en best practices. Die geven we heel praktisch vorm, passend bij de doelgroep. Van het op- en afbouwen van een rolsteiger, tot het uitvoeren van een gasmeting voordat je in een kruipruimte aan de slag gaat. Al doende, doe je kennis op. Dit jaar zoomen we in op actualiteiten zoals de aangepaste eisen bij het werken met lijmen en kisten. En op werken in kruipruimtes, waar een nieuwe Arbocatalogus voor in de maak is. Het Werken op hoogte en in kruipruimtes laten we dit jaar voor het eerst ook zien en ervaren door een virtual reality-bril. Het voelt alsof je echt op zeven meter hoogte staat! Ik vind het bewonderenswaardig dat Techniek Nederland haar leden bij de les houdt op het gebied van veiligheid. Deze dagen zijn daar een geweldig middel voor.'

René van Beers, ook hoger veiligheidskundige, komt zelf uit de installatiebranche en is al jaren in

de opzet, de organisatie en als trainer betrokken bij de Praktijkdagen. 'We hebben de afgelopen vijftien jaar duizenden monteurs getraind en begeleid. Veel van hen komen elk jaar weer terug. We werken met een team van docenten die de modules begeleiden. Daar wordt echt hands-on gewerkt aan veiligheid. Na één dag heb je handigheid in alle nieuwe en tijdloze manieren van veilig werken en wellicht een certificaat van één van de avond-trainingen. Daarmee kan de werkgever aantonen dat hij actief aandacht besteedt aan onderricht en voorlichting op het gebied van veiligheid. De modules voor het middenkader en management zijn theoretischer van aard en kunnen dus heel goed als webinar gegeven worden. Dan gaat het bijvoorbeeld over het vormgeven van beleid over alcohol- en drugsgebruik op de werkvloer.'

Over de Praktijkdagen

Tussen maart en oktober kunnen monteurs en uitvoerend leidinggevenden aanschuiven op zes locaties in het land. Voor management en middenkader zijn er twee online bijeenkomsten gepland.

Monteurs krijgen in één dag praktische vaardigheden op de volgende gebieden:

- Smart en veilig gebruik van de hoogwerker.
- Juiste manier van werken met trappen en ladders.
- Hoe om te gaan met stoffen als Asbest, PUR, DME, di-isocyanaten.
- Veilig en gezond werken in een kruipruimte.
- Veiligheid en Gezondheid gezien door een virtual reality-bril.
- Hulpmiddelen/werkmethoden om fysieke overbelasting te voorkomen.

In de avonduren is er de mogelijkheid om verder te gaan voor een certificaat Hoogwerker, werken met di-isocyanatenmonomeren of de viergasmeting voor het werken in een kruipruimte.

Voor middenkader en management staan de volgende modules op het programma:

- Wat is de waarde van (veiligheids)certificatie en diploma's, wat is de onderlinge samenhang?
- Praktische vormgeving ADM-beleid op de werkvloer.
- Belangrijke wijzigingen bij het werken met asbest.
- Inloopsprekuren (arbeids)jurist.

Aanmelden kan via de website van Techniek Nederland.
t.nl/praktijkdagen-veilig-werken-2023



Nieuwe ALIB klaar voor de start

De nieuwe Algemene Leveringsvoorwaarden Installerende Bedrijven (ALIB) zijn bijna klaar. Maar omdat de Wet kwaliteitsborging voor de bouw is uitgesteld, stellen we invoering van de nieuwe ALIB ook nog even uit. In de nieuwe ALIB is een aantal bepalingen opgenomen die aansluiten op de artikelen uit de Wkb. De nieuwe ALIB kwam stapsgewijs tot stand, met inbreng van de leden.

Fabiënne van Dormael, juridisch specialist bij Techniek Nederland, legt uit waarom er nieuwe leveringsvoorwaarden nodig waren. 'De huidige leverings-



— Fabiënne van Dormael, juridisch specialist bij Techniek Nederland.

voorwaarden dateren uit 2007. Hoewel veel leden er nog goed mee uit de voeten kunnen, is het tijd voor een herziening. Er zijn de afgelopen jaren immers diverse wetten en regels ingevoerd en aangepast. En ook met het oog op invoering van de wet kwaliteitsborging is een aantal aanpassingen nodig.' Uit een enquête en navraag onder de leden bleek dat het merendeel van de leden tegen wezenlijke inhoudelijke aanpassingen is. 'Een deel heeft wel moeite met het van toepassing verklaren van de ALIB en dient dan aan te sluiten bij de voorwaarden van grote hoofdaannemers. Waar het wel lukt om de ALIB in te zetten, voelen leden zich goed beschermd en dat willen we graag zo houden. Wel kwam uit de enquête een eenduidig verzoek voor het verbeteren van de leesbaarheid', aldus de jurist.

Afstoffen en updaten

Daar heeft Techniek Nederland naar geluisterd. Van Dormael: 'In een speciale werkgroep, samen met leden, zijn we gaan werken aan het actualiseren van de voorwaarden. Maar de toon en essentie bleven overeind. De voorwaarden zijn afgestemd op nieuwe

wetten en regels, ze zijn duidelijker leesbaar en er is een koppeling gemaakt met de rechten en plichten die voortvloeien uit de Wkb.'

Tijd voor afronding

Na een periode van inzage afgelopen zomer, en de opmerkingen die daarop zijn binnen gekomen, hebben de juristen van Techniek Nederland nog wat aanpassingen gedaan. Maar nu de invoering van de Wkb is uitgesteld, staat ook de ALIB nog even in de wacht. Van Dormael: 'We grijpen dat aan om nog wat laatste aanpassingen door te voeren. Binnen enkele maanden zal een nieuwe conceptversie worden gedeeld. Houd de website dus in de gaten!'

Vragen? Neem dan contact op met Fabiënne van Dormael via f.vandormael@technieknederland.nl of 088 543 26 51.

Calculeren is de basis

Goede calculaties vormen de basis van een gezond bedrijf. Of je nu een manasje van alles bent bij een klein bedrijf of een kostenexpert bij een grote; calculeren is een kwestie van leren. Daarom biedt Techniek Nederland daar een leerlijn voor. In de vijf opleidingen komen onderwerpen aan bod als het maken van realistische offertes, het toepassen van de Techniek Nederland-calculatienormen, het bepalen van levensduurkosten en het managen van tenders.

De Leerlijn Calculeren bestaat uit de volgende opleidingen:

- Calculeren (basiscursus, omgaan met kentallen en calculatienormen).
- Levensduurkosten (meerkosten van installaties tijdens levensduur).
- Tendermanagement (offertes maken met meerdere partijen).
- Van kostprijs naar winst/rendement (calculeren strategisch bekeken).
- Exploitatie (calculeren van beheer en onderhoud).

Do's en don'ts

De opleidingen zijn interactief, ze sluiten aan bij de moderne praktijk en bij de verschillende betrokkenen in het calculatieproces. Guido Nooy, werkbereider bij Technisch Bureau Pola Zevenaar, volgde vorig jaar de basiscursus. 'De cursus duurde twee dagen en heeft me veel gebracht. Ik had al wat ervaring met calculeren, maar het is goed om af en toe je kennis op te frissen en nieuwe inzichten op te doen. Ik wilde vooral meer te weten komen over het calculeren van meerwerk en het begroten voor aanbestedingen. Daar heb ik ook daadwerkelijk veel nieuwe kennis van opgedaan. Net als van de do's en don'ts bij het toepassen van de Techniek Nederland calculatiemethode. Het gebruik van die methode geeft veel duidelijkheid richting de klant. Je kan goed

aantonen en uitleggen hoe je tot bepaalde berekeningen bent gekomen. Bij een recente aanbesteding, merkte ik dat ik meer handigheid had in de procedures rondom calculaties na het volgen van de cursus.'

Recepten samenstellen

Ook Herre de Witte, bedrijfsleider bij Bijlstra Installaties, deed de basiscursus Calculeren. 'We calculeren in de praktijk nog veel met eigen ervaringsgetallen. Ik heb bij de cursus meer inzicht gekregen in het structureel toepassen van de Techniek Nederland-normen. Om zo tot meer uniformiteit te komen en richting de klant met een beter onderlegde begroting te komen. Het valt in de praktijk niet mee om die normen te integreren in de eigen systemen. Het is een omvangrijke opgave om ze te importeren en er automatische recepten mee samen te kunnen stellen. Dat staat nog niet helemaal op de rails. Maar het begin is er en we gebruiken de normen wel veel als naslagwerk bij klussen die we niet regelmatig doen en waar we dus nog weinig ervaringsgetallen van hebben.'

Aanmelden

Wilt u ook uw scoringskans vergroten? Toewerken naar betere bedrijfsresultaten of beter sturen op winst? Schrijf u zich dan in voor een van de opleidingen binnen de Leerlijn Calculeren. Meer informatie en aanmelden t.nl/calculeren of ga naar t.nl/calculeren-en-indexeren



Hoe duurzaam zijn we nu echt?

De nieuwe Europese richtlijn Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) schrijft voor dat veel bedrijven vanaf 2026 moeten gaan rapporteren over de impact van hun activiteiten op mens en milieu. Zo moet duurzaamheid meetbaar en vergelijkbaar worden. Beursgenoteerde bedrijven doen dit al, maar over enkele jaren moeten veel meer bedrijven eraan geloven. Ook tientallen leden van Techniek Nederland. Wij informeren, maar ontwikkelen ook tools voor hen.

Veel bedrijven zeggen duurzaam bezig te zijn. Maar is dat wel zo? En in welke mate dan? De CSRD-richtlijn gaat zorgen voor meer transparantie over duurzaamheidsprestaties. Door harde data te rapporteren volgens uniforme regels. Zo kunnen investeerders eindelijk appels met appels vergelijken in hun zoektocht naar duurzame beleg-

stoot en sociaal kapitaal, de impact van hun bedrijf op de biodiversiteit en mensenrechtenschendingen in de keten. Ook brengen ze in kaart wat de risico's zijn van bijvoorbeeld grondstoffschaarste op hun bedrijfsvoering. Dat komt allemaal in een duurzaamheidsjaarslag te staan. Net als bij een financieel jaarslag, zal een accountant de rapportage con-



— CSRD levert best wat extra werk op, maar Techniek Nederland biedt daar de tools voor.

Proactief aan de slag

Eén van de bedrijven die te maken krijgt met de CSRD, is TBI. Manager Strategieontwikkeling Sander Dekker sprak erover tijdens de informatiebijeenkomst in januari. 'Wij zien het niet als een last maar als een strategisch middel om ons te positioneren als een toonaangevend bedrijf in duurzaamheid. Om te laten zien dat we de samenleving zo min mogelijk overlast bezorgen. Steeds meer klanten vragen eraan, dus we lopen erop vooruit en zijn proactief aan de slag gegaan om onze zaakjes op orde te krijgen rondom de CSRD. We hebben een expert op het gebied van niet-financiële rapportage aangetrokken en bereiden de bedrijven die onder TBI vallen voor om over duurzaamheidsaspecten te rapporteren. We zijn zelfs al voorzichtig bezig met een jaarverslag naar CSRD-vereisten. Met het bepalen en beheersen van onze CO₂-footprint zijn we al ver. We houden daar bij de inkoop en de bouw rekening mee en weten steeds beter hoe we aan de knoppen kunnen draaien om die te verbeteren. Gelukkig zien we dat ook accountantsbureaus bezig zijn om hun expertise in het controleren van de CSRD-cijfers uit te breiden. Wij zien het als een groot voordeel dat we door deze werkwijze de relatie tussen financiële en niet-financiële prestaties leren inzien.'

Sander Dekker, TBI: *Wij zien het als een middel om ons te positioneren als een toonaangevend bedrijf in duurzaamheid*

gingen en kunnen bedrijven naar de buitenwereld hard maken dat ze goed bezig zijn. Nu zijn nog maar 1.200 bedrijven in Nederland verplicht te rapporteren over hun duurzame prestaties. Met de invoering van de CSRD, moeten straks veel meer bedrijven dat doen. Het zijn bedrijven die voldoen aan minimaal twee van de drie volgende criteria:

- Meer dan 250 medewerkers.
- Meer dan 40 miljoen euro omzet per jaar.
- Meer dan 20 miljoen euro op de balans.

Beleid voeren op verbetering

Laurens de Vrijer, hoofd Afdeling Werkgever- en Ondernemerschap bij Techniek Nederland: 'Ongeveer vijftig lidbedrijven van Techniek Nederland moeten hier iets mee. Dat lijkt weinig, maar zij zijn goed voor de helft van de totale omzet in de branche. Zij dienen vanaf 2026 te rapporteren over zaken als CO₂-uit-

troleren. Het is uiteraard de bedoeling dat bedrijven vervolgens beleid gaan voeren op verbetering. En dat zij ook naar de rapportages van hun toeleveranciers gaan kijken om ervoor te zorgen dat die hun keten niet 'vervuilen.'

Op tijd voorbereiden

De CSRD-rapportage levert best wat extra werk op. En er is nieuwe kennis voor nodig. Bedrijven zullen zich dus goed moeten voorbereiden om al voor boekjaar 2025 data te kunnen verzamelen. Techniek Nederland hield in januari de eerste informatiebijeenkomst voor bedrijven waarvoor de CSRD-plicht gaat gelden. De Vrijer: 'Naar aanleiding van de wensen en vragen die er leven, gaan we tools ontwikkelen om het rapporteren te vereenvoudigen. Voor de materialenindex bijvoorbeeld. Door netwerkbijeenkomsten te organiseren, gaan we meer van elkaar leren.'

Slimme financiering

Voor sommige klanten is het financieren van verduurzamingsmaatregelen een uitdaging. Daardoor gaan projecten soms niet door of komen maatregelen te vervallen. Leden van Techniek Nederland kunnen deze klanten een oplossing bieden.

Door een energieprestatiecontract af te sluiten volgens de BespaarGarant-methode en de maatregelen te laten financieren uit het BespaarGarant Fonds. De klant betaalt een bedrag per bespaarde kWh, u bent verzekerd van een lange relatie met uw klant.

Het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties stopt dit jaar miljoenen euro's in het BespaarGarant Fonds voor het financieren van verduurzamingsprojecten. Dit is hoe het werkt: U maakt samen met de klant een verduurzamingsplan. Door de vijf stappen te volgen van de BespaarGarant-methode, komt u uiteindelijk tot een energieprestatiecontract. De stappen bestaan uit het Plannen en begroten, Financieren, Contracteren, Opleveren en stap 5 Monitoren. Voor meer informatie bekijk t.nl/bespaargarant-hoe-werkt-het. Het BespaarGarant Fonds betaalt de facturen voor de werkzaamheden. U voert die uit. De klant gaat vervolgens de bespaarde energiekosten aan het BespaarGarant Fonds betalen. Dit zijn operationele kosten, er is geen sprake van een lening. De klant kan

Vakgroepen in beweging

U vraagt, wij draaien. Bij nieuwe behoeftes tuigt Techniek Nederland nieuwe vakgroepen op. Met u en voor u. Zo zijn er recent weer drie vakgroepen in het leven geroepen: de Vakgroep Rioolservice, de Vakgroep Projectmatige Woningbouw Installateurs en de Vakgroep Zonne-energie. Daarmee komen we tegemoet aan nieuwe behoeftes aan kwaliteitsprofilering, samenwerking en kennisdeling.

Kwalitatieve rioolservicebedrijven hebben al jaren last van malafide 'ontstoppers' die slecht werk leveren voor torenhoge prijzen. Om zich te onderscheiden met kwaliteit, hebben nieuwe en bestaande lidbedrijven zich nu verenigd in de Vakgroep Rioolservice. Vakgroepmanager Eric van der Blom: 'Er was duidelijk behoefte aan het bundelen van krachten. De Vakgroep wakkert het enthousiasme van bestaande leden aan, maar heeft ook al minstens tien nieuwe leden aangetrokken. Samen werken we aan een specifiek onderdeel Rioolservice in de

Erkenningsregeling Riolerings. Voor ontwerp en aanleg is deze er wel, maar voor service-werkzaamheden zoals het ontstoppen van de riolerings en reparaties van dakgoten nog niet. De meeste medewerkers in dit segment zijn zij-instromers die het vak in de praktijk leren. Op het gebied van opleiding gaan we

over grootschalige projecten waarbij installateurs doorgaans werken voor grote aannemers, vaak in aanbestedingen. Prefab, modulair bouwen, kwaliteitsborging, digitalisering, maar ook stikstof en CO₂-problematiek spelen hier een prominente rol. Daarom verdient deze groep een eigen plaats binnen de vereniging. Met hernieuwd enthousiasme hebben de leden zich opnieuw verenigd, nu in een nieuwe Vakgroep met een bredere scope. Als Techniek Nederland faciliteren we dat maar al te graag. We gaan bijeenkomsten organiseren, netwerken, de lobby vormgeven en trachten om tegenstrijdige regelgeving glad te trekken.'

De Vakgroep wakkert het enthousiasme van bestaande leden aan



— Seriematige nieuwbouw kent een hele eigen problematiek en dynamiek. Daarom maakt Vakgroep Projectmatige Woningbouw Installateurs een doorstart.

een vakbekwaamheidsstructuur opzetten, zodat duidelijk wordt aan welke eisen opleidingen voor dit vakgebied moeten voldoen en medewerkers weten welke opleidingsmogelijkheden er op hun niveau zijn en hoe ze zich verder kunnen bekwalen. Ook kijken we naar het opzetten van een opleiding Rioolservice in het reguliere onderwijs. Om het vakmanschap naar een hoger niveau te tillen, is een specifieke opleiding een belangrijke eerste stap. Zeker ook nu we vaker te maken krijgen met wateroverlast en reparaties of aanpassingen van de hemelwaterafvoer. Daarnaast gaan we in het land bijeenkomsten op dit vakgebied organiseren.'

PWI kent eigen dynamiek

De nieuwe Vakgroep PWI (Projectmatige Woningbouw Installateurs) is een verbrede doorstart van de voormalige Vakgroep Projectmatige Sanitaire Installateurs. De leden van de nieuwe Vakgroep houden zich bezig met zowel sanitaire als werktuigkundige installaties in de seriematige woningbouw. De club gaat aan de slag met ondernemerskwesaties, wet- en regelgeving, technische innovaties en aanbestedingsproblematiek. Branchemanager Thomas Emmery: 'De seriematige nieuwbouw kent een hele eigen problematiek en dynamiek. We hebben het

Eigen lobby voeren op zonne-energie

Op het gebied van zonne-energie waren er wel al werkgroepen actief met leden van Techniek Nederland, samen met Holland Solar, maar een volwaardige, eigen vakgroep was er nog niet. Sinds 1 februari is die er wel. De vakgroep gaat zich hard maken voor opleidingen en kwaliteitsregelingen, de lobby rondom de afschaf van de salderingsregeling en hulpmiddelen voor installateurs. Teamleider Branches & Vaktechniek Marcel Ligthart: 'De solar-wereld is sterk in beweging. Niet alleen die van zonnestroom maar ook die van zonthermisch. Als branchevereniging willen we die ontwikkeling zo goed mogelijk faciliteren. We blijven optrekken met Holland Solar in de werkgroepen en de communicatie, maar in de lobby willen we toch echt een eigen positie kunnen innemen. Bijvoorbeeld als het gaat over de salderingsregeling en wat daarvoor in de plaats komt om opwek interessant te houden.' Leden met vragen en ideeën kunnen nu terecht bij een eigen vakgroep. De vakcommissie heeft nu nog maar twee leden: de branchemanager zelf en één lid/ondernemer. 'We zijn nog op zoek naar vijf actieve leden die aan willen sluiten.'

Voor meer informatie: m.ligthart@technieknederland.nl

het BespaarGarant Fonds overigens ook inzetten voor slechts een deel van de investering, bijvoorbeeld als aanvulling op een lening bij een bank.

Belemmeringen wegnemen

Zo haalt BespaarGarant belemmeringen weg en versnelt het de verduurzaming. Het energieprestatiecontract bewaakt dat de energiebesparing ook daadwerkelijk gerealiseerd wordt. U blijft dus betrokken, door constante monitoring van de installaties. Door aan de knoppen te blijven draaien, zorgt u voor een optimaal rendement van de installaties.

Training met korting

Is dit ook iets voor uw klant? Om de BespaarGarant-methode te kunnen toepassen moet uw bedrijf

geaccrediteerd te zijn. Minstens één medewerker van de organisatie zal eerst de online training over de BespaarGarant-methode gevolgd moeten hebben. Alleen getrainde medewerkers mogen BespaarGarant-projecten begeleiden. Neem contact op met Stichting BespaarGarant of schrijf u direct in voor de opleiding op t.nl/bespaargarant-training. De training kost per bedrijf normaliter vijfhonderd euro (voor twee deelnemers per bedrijf), maar leden van Techniek Nederland krijgen vijftig procent korting. De training in mei is zelfs gratis voor leden.

Voor meer informatie: t.nl/bespaargarant-info



— BespaarGarant Fonds maakt mogelijk dat de installateur aan de knoppen draait en kan zorgen voor een optimaal rendement van de installaties.

Prefab de wolken in

In het Rotterdamse Scheepvaartkwartier steekt De Zalmhaven imposant boven de skyline uit. Het gebouw van 215 meter hoog (61 verdiepingen) is gemaakt van een prefab constructie. Om de hoogste prefab-wolkenkrabber van de Benelux te bouwen, heeft BAM Bouw en Techniek – Speciale Projecten, samen met Civiele technieken de Boer, een hijsloods ontwikkeld. Een soort fabriekshal op vier poten die de uitvoerders een veilige, geconditioneerde werkomgeving bood. Op het zelf-klimmende platform met overdekte, geconditioneerde bouwplaats – 55 meter lang, 45 meter breed en 14 meter hoog – was BAM in staat om één bouwlaag per week te realiseren. Veilig voor de werknemers en zonder invloed van weer en wind.

