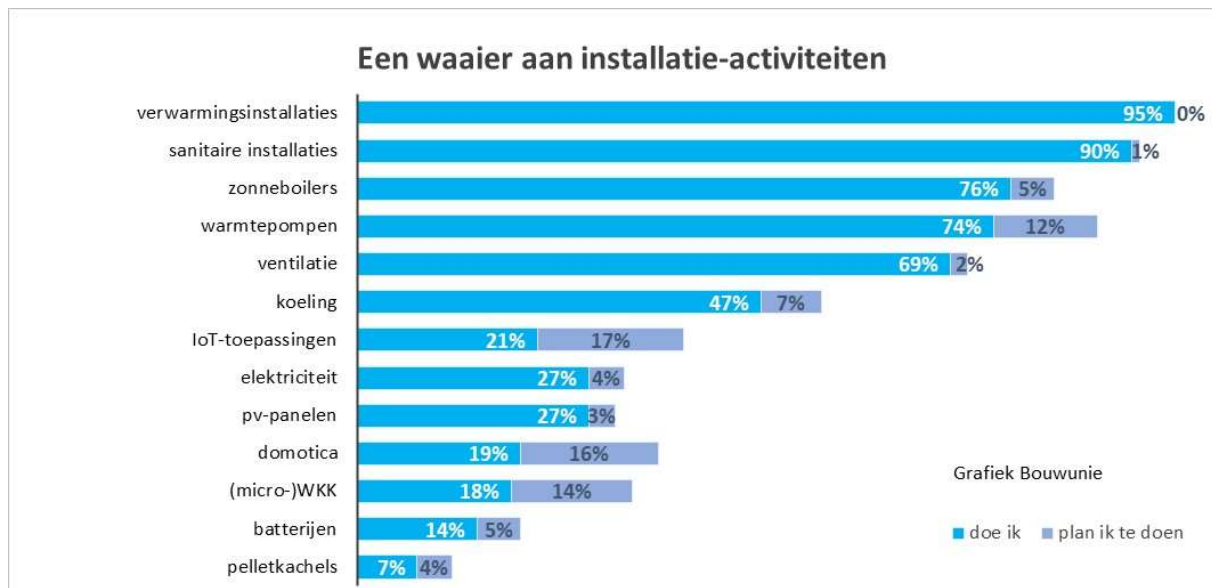


## VEEL WERK VOOR DE INSTALLATIESECTOR, NU EN IN DE TOEKOMST MAAR HET GEBREK AAN MANKRACHT BEPERKT DE GROEI

**Bouwunie vroeg de leden installateurs HVAC naar hun kijk op het huidige ondernemingsklimaat. Waarmee zijn ze bezig? Waar liggen ze wakker van? En waar liggen de opportuniteiten? De enquête vond plaats in oktober 2021.**

De meeste installateurs zijn actief in meer dan één branche. De top van activiteiten ziet er als volgt uit:

1. Verwarmingsinstallaties
2. Sanitaire installaties
3. Zonneboilers
4. Warmtepompen
5. Ventilatie
6. Koeling



Bijna alle installateurs hebben particulieren als klant. 94% voert opdrachten voor bedrijven uit en 44% werkt voor overheden.

73% is actief in de nieuwbouw én voert renovatiewerken uit. 26% doet enkel onderhoud of renovatie, 1% alleen nieuwbouwopdrachten

### Hernieuwbare energie: warmtepompen winnen aan belang

Op dit ogenblik raden de installateurs hun klanten bij nieuwbouw een warmtepomp aan, meestal in combinatie met PV-panelen en/of een zonneboiler, ofwel een gascondensatieketel in combinatie met een hernieuwbare techniek. De keuze is uiteraard afhankelijk van het project en de voorkeur van de klant.

Bij renovatie raadt de installateur op dit moment meestal nog een gascondensatieketel aan, indien mogelijk in combinatie met een hernieuwbare techniek. Waarom geen warmtepomp? Omdat dit in

vele gevallen nog niet de juiste keuze is. Een warmtepomp is enkel zinvol als een lage temperatuur verwarming mogelijk is, als de woning goed geïsoleerd is en er vloer- wand- of plafondverwarming of aangepaste radiatoren of convectoren zijn of kunnen komen.

Uiteraard is de keuze voor deze of een andere techniek afhankelijk van de situatie, van de isolatiegraad van de woning, de omstandigheden (ligt er gas in de straat of niet, zijn er zonnepanelen, ...) en de draagkracht van de klant.

Ondertussen groeit de vraag naar het opslaan van elektriciteit, ervaart 70% van de installateurs. 61% heeft ook de indruk dat waterbesparing en regenwaterrecuperatie belangrijker worden voor hun klanten.

Langzaam maar zeker groeit de bereidheid om klimaatbestendiger te bouwen en te wonen.

## **1 op 3 verwacht meer werk**

95% van de installateurs heeft vandaag voldoende werk. De helft van hen spreekt zelfs van 'te veel' werk, met de huidige bezettingsgraad en werkorganisatie om vlot en snel te kunnen inspelen op de vraag van de klant.

Voor de volgende maanden verwacht 6 op 10 weinig schommelingen in het werkvolume. 1 op 3 verwacht meer werk, 6% minder.

De orderboekjes zijn dan ook goed gevuld. 29% heeft nog werk tot het einde van het jaar. 21% zit goed voor minstens 3 maanden, 20% tot 5 maanden en 10% tot een half jaar. 18% heeft nog werk voor meer dan 6 maanden.

Dat is een verbetering ten opzichte van vorig jaar, zegt 24%. 15% zegt dat hun orderboekje minder goed gevuld is dan in oktober 2020.

## **Krappe arbeidsmarkt beperkt groeimogelijkheden**

Door het hoge werkvolume is ook de vraag naar extra werkrachten groot.

26% van de installatiebedrijven heeft in de jongste maanden extra mensen aangeworven. 12% heeft mensen ontslagen en niet vervangen.

34% van de bedrijven is momenteel op zoek naar nieuwe werkrachten. Het gaat om extra mensen. 4% zal mensen ontslagen of laten gaan en ze niet vervangen.

Dat niet-vervangen gebeurt vaker en ook bewuster dan vroeger.

29% van de installateurs ziet de gemiddelde bedrijfsgrootte van installatiebedrijven krimpen. 24% zegt dat dit vaak een bewuste keuze is. De reden hiervan is, volgens 3 op 4 het gebrek aan goede medewerkers om aan te werven. 18% legt de oorzaak bij een hogere nood aan flexibiliteit.

42% ziet werknemers vervangen worden door onderaannemers of andere samenwerkingen (een collega-zelfstandige of een uitzendkracht).

Samenwerken gebeurt trouwens in toenemende mate. 21% van de installatiebedrijven doet dit vaak, 57% bij gelegenheid.

Samenwerken gebeurt om specialisaties door te geven (52%), bij pieken in het werk (37%) of bij grote opdrachten die alleen niet of moeilijk uit te voeren zijn (37%). 20% werkt samen met kennis uit te wisselen. 7% heeft een gezamenlijke depannagedienst op poten gezet en 7% heeft zijn samenwerking geïncorporeerd (bv. in een maatschap), al dan niet tijdelijk.

De arbeidsmarkt is en blijft erg krap. Het vinden van nieuwe mensen is allesbehalve gemakkelijk. Kandidaten voldoen vaak niet aan de basiseisen. Het ontbreekt hen aan kennis en vaardigheden op vlak van hydraulisch inregelen van installaties, zegt 56%, over Cerga of gasinstallaties (volgens 51%), elektriciteit (47%), warmtepompinstallaties (43%) en/of koeltechniek (32%). Maar heel wat installateurs stippen ook een pijnlijk gebrek aan motivatie aan. De goesting om te werken, stiptheid, precisie, vak- of beroepsfierheid en werkattitude.



Dé ideale manier om mensen technisch goed op te leiden en klaar te stomen voor een job in de installatiesector, is volgens meer dan de helft van de installatiebedrijven 'meelopen met een meester-gast'. 33% verkiest duaal leren om nieuwe mensen voor te bereiden op de arbeidsmarkt. 8% vindt de schoolbanken nog altijd het belangrijkste.

Een goede basis is de essentie. De combinatie van theoretische kennis en inzicht verwerven, gekoppeld aan praktijkervaring op het terrein, geniet duidelijk de voorkeur.

Hoe lang heeft een nieuwe werkracht nodig om zelfstandig te kunnen werken? Gemiddeld 1 tot 2 jaar als monteur, zeggen de installateurs, en eerder 3 tot 5 jaar als het om een techniek gaat. Om als zelfstandige/bedrijfsleider aan de slag te kunnen, moet een techniek toch minstens 5 jaar ervaring hebben vooraleer hij of zij dit op een succesvolle manier kan aanvangen, aldus de ondervraagde installateurs.

## **Knelpunt nummer 1 = vinden van gekwalificeerde werkrachten**

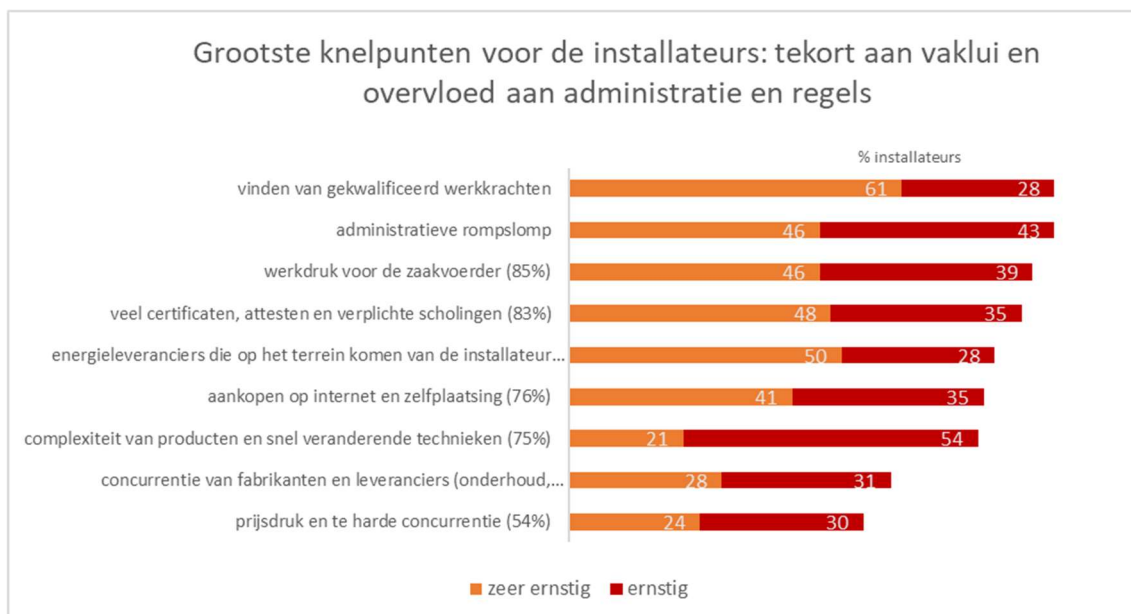
Gevraagd naar de knelpunten voor de sector, zetten de installatiebedrijven 'het vinden van gekwalificeerde werkrachten' op nummer 1 (89% waarvan 61% dit als een zeer ernstig knelpunt beoordeelt), op de voet gevolgd door de administratieve rompslomp (46% vindt dit zeer ernstig en 43% ernstig).

Andere belangrijke knelpunten:

- Te hoge werkdruk voor de zaakvoerder (85%)
- Te veel certificaten, attesten en verplichte scholingen (83%)
- Energieleveranciers die op het terrein komen van de installateur (78%)
- Aankopen op internet en zelfplaatsing (76%)
- De complexiteit van producten en snel veranderende technieken (75%)
- Fabrikanten en leveranciers die op het terrein komen van de installateur (59%) – vooral op vlak van onderhoud (81%), maar ook wat installaties betreft (59%) en bij het aantrekken van medewerkers (28%)
- De prijsdruk en te harde concurrentie (54%)

Deze knelpunten zorgen ervoor dat 17% van de installateurs iets anders zou kiezen als ze vandaag alles zouden kunnen herdoen. 51% zou zonder twijfel opnieuw voor het vak kiezen. 32% misschien.

Daarnaast ervaart 97% van de installatiebedrijven momenteel problemen met onverwachte prijsstijgingen en/of toeleveringen van zowat alle producten en materialen.



## Afval sorteren? Jazeker, maar gemakkelijk is dat niet

63% van de ondervraagde installatiebedrijven sorteert zijn bedrijfsafval. Gemiddeld in een 4-tal afvalstromen.

88% van de installateurs ervaart moeilijkheden bij of om te sorteren. Het gaat vooral over een gebrek aan tijd (52%) en ruimte (52%). 39% haalt de hoge kosten aan en bij 12% ontbreekt de kennis om goed en efficiënt te sorteren (bij de zaakvoerder of de medewerkers)

76% laat zijn bedrijfsafval ophalen. 42% gaat naar het containerpark.

### Meer info

- Anja Larik, economisch adviseur Bouwunie  
[anja.larik@bouwunie.be](mailto:anja.larik@bouwunie.be), tel. 02 588 42 01
- Willem Beeck, Bouwunie Installateurs  
[willem.beeck@bouwunie.be](mailto:willem.beeck@bouwunie.be), tel. 02 588 42 03

Het onderzoek gebeurde in oktober 2021 via Checkmarket

o o o