



Installateurs zijn alert voor hernieuwbare energie, maar snakken naar adem door de druk van administratie, attestendrift en certificaten

4 op 10 van de installateurs doet reeds beroep op collega's om efficiënter te werken

In juni jl. onderwierp Bouwunie-Technieken een groep van 229 installateurs van sanitaire, verwarmings-, airco- en andere technieken aan een uitgebreide bevraging. Deze ondernemers zijn zowel actief op de particuliere markt als op de project- en/of de overheidsmarkt en voeren daar nieuwbouw- en/of renovatieprojecten uit. 73% van hen heeft personeel in dienst.

Zoals gewoonlijk peilden we naar hun zorgen en aandachtspunten. Deze resultaten geven niet alleen een goed beeld van wat er in de sector speelt maar zijn eveneens belangrijk om de belangen van de Bouwunieleden nog beter te kunnen verdedigen, de dienstverlening nog beter af te stemmen op de sectorale noden en om nieuwe initiatieven te ontwikkelen. In volgend verslag vatten we graag het een en ander samen.

Installateurs zijn niet bang van nieuwe technieken, maar klassieke installaties blijven de bovenhand halen

Een meerderheid van de bevroagde in-

stallateurs heeft reeds geproefd van nieuwe technieken zoals zonneboilers (70%), warmtepompen (58%) of ventilatiesystemen (64%). Maar het zijn de klassieke verwarmings- en sanitaire installaties (94% en 74%) die primus zijn als we informeren naar de belangrijkste activiteit van de installateurs.

We detecteren ondertussen een kritisch aantal installateurs die zich hebben gespecialiseerd in hernieuwbare energie. En dat is een goede zaak. Maar we zijn vooral blij dat de meerderheid van installateurs inspeelt op de marktvraag en niet vies is van nieuwe tendensen op vlak van innovaties en technieken. (Zie grafiek 1)

We namen de gelegenheid te baat om te informeren welke warmtepompen het best zijn ingeburgerd. En dat is erg duidelijk. In de eerste plaats gaat het over lucht-water-warmtepompen, in mindere mate gevolgd door de geothermische warmtepomp. Water-water-warmtepompen worden het minst geplaatst.

De ventilatieproblematiek staat momenteel erg in de schijnwerpers. De Vlaamse Overheid rolde recentelijk een handhavingswetgeving uit om de kwaliteit hiervan beter te borgen. Zoals verder uit het onderzoek blijkt, merken we dat een installateur eerder een doener is, en minder een administrator. Slechts 36% van de ventilatie-installateurs heeft interesse om ventilatie-verslaggever te worden. 2% doet het reeds maar 61% weet het niet of is het niet van plan.

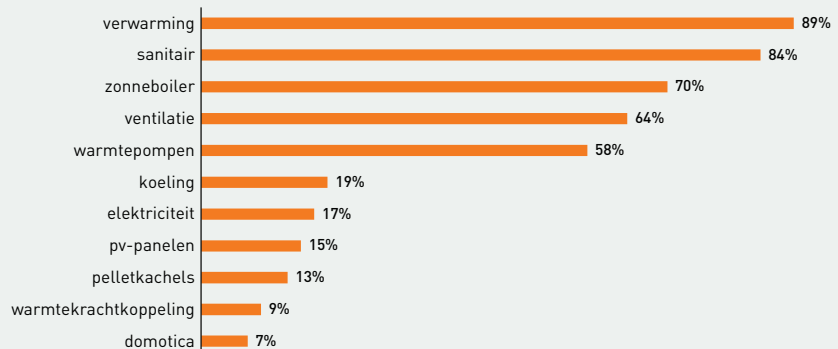
In welke appel bijt de klant als hij of zij interesse heeft in duurzaam bouwen?

Het is altijd relevant te weten waar de klant voor staat. We vroegen de installateur om welke hernieuwbare energie de klant eerst vraagt. Bij nieuwbouw denkt de klant bij hernieuwbare energie en/of duurzame technieken, eerst aan warmtepompen, dan pas zonneboilers en tenslotte pv-panelen. Bij renovatiewerken ligt dat anders. Hier komt de zonneboiler op de eerste plaats (volgens 53% van de installateurs), gevolgd door pv-panelen en warmtepompen.

Regenwaterrecuperatie is eveneens reeds goed ingeburgerd. 1 op 2 vraagt de installateur uitdrukkelijk meer uitleg erover. En

“Installateurs verwachten verder een stevig werkvolume in de vervangmarkt, vooral ten gunste van condensatieketels”

Grafiek 1- Activiteitsdomeinen
Installateurs combineren klassieke met nieuwe technieken



“Een aantal installateurs hebben zich reeds gespecialiseerd in hernieuwbare energie, en dat is een goede zaak. Maar ook traditionele installateurs hebben interesse in nieuwe hernieuwbare technieken en innovatie. En dat is minstens even sterk”

30% van de installateurs wordt er af en toe erom gevraagd.

Installateurs blijven het druk hebben

De meerderheid van de installateurs verwacht in de volgende maanden weinig schommelingen in het werkvolume. 21% ziet zich meer opdrachten uitvoeren terwijl 16% denkt dat het er minder zullen zijn.

Meer werk zien de installateurs vooral in de verdere vervanging naar condensatieketels op gas (61%). Zonneboilers en warmtepompen volgen. Maar de vervanging naar condensatieketels op mazout scoren ook goed.

En waar knelt het schoentje bij de installateur?

De administratieve rompslomp wordt door quasi alle installateurs (88%) als een serieus knelpunt ervaren. Ook de stortvloed aan verplichtingen, zoals het voorleggen van certificaten, het invullen van attesten

en het volgen van diverse opleidingen is vaak zwaar te verteren, aldus 80%. Bij de werkgevers scoort ook het vinden – of eigenlijk net niet – van gekwalificeerd personeel erg hoog op het knelpuntenlijstje (met 85%).

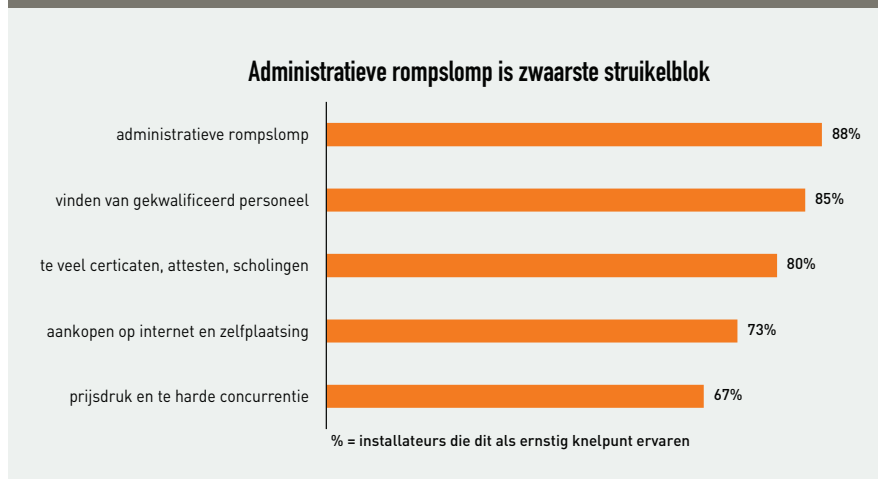
Administratieve rompslomp is één zaak maar regels en verplichtingen die een lege doos blijven, worden allerm minst gesmaakt. (Zie grafiek 2)

Sinds september 2015 moeten alle verwarmings- en warmwatertoestellen een productlabel dragen. De fabrikanten mogen immers enkel nog energiezuinige producten op de markt brengen. Indien verschillende producten gecombineerd worden tot één pakket, dan moet de vakman aan de eindklant het correcte pakketlabel (ErP) bezorgen.

Installateurs geven ons mee dat 80% van de consumenten er nooit om vraagt. Echt



Grafiek 2 - Uitdagingen
Administratieve rompslomp is zwaarste struikelblok



verbaasd zijn we vanuit Bouwunie natuurlijk niet. Want vaak bij nieuwe regels of wetgeving, is er amper communicatie of een infocampagne naar het grote publiek.

“Installateurs zijn duidelijk. 80% van de consumenten vraagt nooit naar een ErP label”

Het zorgt er natuurlijk voor dat slechts 33% van de installateurs ErP vermeldt op hun offerte. Ruim de helft doet het niet.

Verplichte certificaten en labels op gemengde gevoelens onthaald

Vanaf 2017 wil de regering de premies voor het laten plaatsen van warmtepompen, zonneboilers, pv-panelen en biomassa-installaties enkel geven aan wie met een gecertificeerd installateur werkt. Deze certificatie is RESCERT genaamd (zie ook elders in dit Bouwnieuws-nummer). Om dergelijk certificaat te bekomen, moet de installateur een opleiding volgen, een examen afleggen en ervoor slagen, en het certificaat aanvragen en betalen.

51% van de betrokken installateurs staat hier negatief tegenover. Ze hebben hun beroepsbekwaamheid al genoeg bewezen. Extra certificaten voor elk onderdeelje is van het goede te veel. 35% vindt zo'n cer-

tificaat dan weer wel positief. Er zijn nu te veel cowboys op de markt die zo'n installaties niet aankunnen en de reguliere installateur dan niet meer aan de bak komt.

“Meer dan de helft van de installateurs heeft liever een controle van een keuringsorganisme dan (alweer) een nieuw RESCERT-label”

Stel dat het certificaat er niet komt, maar dat in de plaats daarvan een verplichte keuring van de installatie moet gebeuren door een onafhankelijke keuringsinstantie als BTV of AIB-Vinçotte? Dat zou 55% beter vinden. 34% verkiest het certificaat.

Samen sterk of juist niet?

Hierboven lezen we al dat de uitdagingen en knelpunten van de installateur niet min zijn. Tal van nieuwe technieken, veel papierwerk, de druk van allerlei attesten, en het moeilijk vinden van personeel. Hoe pak je dit nu aan?

44% werkt samen met collega-installatiebedrijven om zo sterker te staan naar de klanten toe en/of de uitdagingen van de sector beter het hoofd te bieden. Minder

dan de helft maar erg bemoedigend voor de toekomst.

Samenwerken doet men vooral door samen opdrachten uit te voeren (65%). 41% schuift specialisaties door naar een collega of krijgt die doorgeschoven. 28% geeft opdrachten door tijdens piekmomenten en 23% laat het personeel dan samenwerken.

Nog professioneler en marktgericht werken zal moeten. Continuïteit in opdrachten is belangrijk. Het onderhoud van eerder geplaatste installaties is een belangrijke opdrachtbron voor de installateurs. Slechts 4 op 10 van de installateurs biedt zijn klanten onderhoudscontracten aan. Een service voor de klant en tegelijkertijd een mooie vorm van klantenbinding die een regelmatig terugkerend werkvolume genereert. ●



Meer info

• Sectoronderzoek:

Anja Larik, economisch adviseur
Bouwunie, tel. 02 588 42 01,
anja.larik@bouwunie.be

• Bouwunie Technieken:

Bart Verstraete, secretaris
Bouwunie Technieken,
tel. 050 47 46 60,
bart.verstraete@bouwunie.be



Anja Larik
ECONOMISCH ADVISEUR
BOUWUNIE



Bart Verstraete
SECRETARIS BOUWUNIE
TECHNIEKEN