



Blik op een regio | Deel 1

Antwerpen

Wat reilt en zeilt er bij installateurs centrale verwarming en sanitair in de regio Antwerpen? Hebben ze nog altijd goed gevulde orderboekjes? Is het er gemakkelijk om gekwalificeerd personeel en gemotiveerde leraars te vinden? Hoe zit het met de vraag naar hernieuwbare energie, en met de administratieve verplichtingen? Welke invloed hebben de EPB-normen op het concept van de installatie en het ventilatiesysteem? We lieten ons wegwijs maken in twee groothandels, namen deel aan een geanimeerd rondetafelgesprek tussen vier installateurs, staken ons licht op bij een architect, en legden ons oor te luisteren bij Syntra.

Eerst een schets van de bouwconjunctuur in de provincie Antwerpen. De jaren 2002 tot 2005 zijn voor de bouw van flats, huizen en niet-woongebouwen topjaren geweest. In 2006 en 2007 is in de regio Antwerpen, net zoals in de rest van Vlaanderen, het aantal vergunningen voor flats en huizen gedaald. In 2001 werden in heel Vlaanderen 13.296 flats vergund, in 2006 nog 24.840. In 2007 is in Vlaanderen het aantal stedenbouwkundige vergunningen voor flats met 16% gedaald, in de provincie Antwerpen met 14%. Tussen 2001 en 2006 steeg in Vlaanderen het aantal vergunningen voor huizen van 14.988 tot 17.531. In 2007 daalde dit tot 15.765. In de provincie Antwerpen werden er in 2007 7% minder woningen vergund. Van 2008 zijn voor de regio Antwerpen alleen cijfers van de eerste zes maanden bekend. Daaruit blijkt dat de huizenbouw lichtjes is gedaald (met 5%), maar deze cijfers worden gecompenseerd door een lichte stijging van de flats (+6%). Deze cij-



Een badkamer is een aanzienlijke investering, daarom heeft groothandel Schrauwen speciale aandacht voor de wensen en problemen.

fers dateren van de periode voor de kredietcrisis losbarstte. Recenter cijfermateriaal heeft de *Vlaamse Confederatie Bouw* niet. Ook aan cijfers over de renovatiemarkt kon ze ons niet helpen, en evenmin aan cijfers over het aantal personen dat in Antwerpen met sanitair, CV en ventilatie de kost verdient. Volgens *Michaël De Bie*, technisch-commercieel verantwoordelijke van *ICS* (het vroegere *UBIC*) telt de vereniging in Antwerpen (postcode 2000 tot 2999) 193 leden.

Lat ligt hoger

De pure loodgieter van 20 jaar geleden bestaat niet meer. 'Hij moet zich constant bijscholen, en dat is een goede evolutie', zo luidt het bij groothandel *Kris Vanderbehen* (*Schrauwen*). 'Het werk is grondig geëvolueerd. Een loodgieter moet nog altijd een lekkende kraan kunnen herstellen, maar van hem wordt tegenwoordig ook vakkennis over bijvoorbeeld warmtepompen en zonnecollectoren verwacht. De klanten zijn steeds beter



Als verantwoordelijke voor de toonzalen bij Desco heeft Kris Dens een goed zicht op de verschillen tussen Antwerpen en de rest van Vlaanderen.



Om zich te wapenen tegen slechte betalers, maakt Bart Heyvaert gebruik van formules van voorschotten.

geïnformeerd. De lat wordt op alle gebieden een stuk hoger gelegd.'

Hoe onderscheidt *Schrauwen* zich in zijn relatie met professionelen en met particulieren? 'Het meest zichtbaar is ons zeer ruim en actueel aanbod. Door de jaren heen hebben we een band opgebouwd met de betere merken, waardoor we altijd mee zijn met de nieuwste trends. Niet voor niets luidt onze slogan 'different'. Op alle vlakken proberen we 'anders' te zijn: van de presentatie in onze vijf toonzalen tot de snelle, stipte en goed verpakte leveringen, en in alles daartussen: promotie, offertes en e-commerce...'

De klant is koning

'Mensen kopen geen badkamer zoals een broodje bij de bakker', volgens *Schrauwen*. 'In een badkamer investeren ze in heel hun leven maar één of twee keer. Daarom hebben we extra aandacht voor de specifieke wensen en problemen.'

Voor particulieren drukt *Schrauwen* jaarlijks 6.000 à 7.000 *Badboeken* met een

overzicht van alle badkamers, douches, spa's, kranen, waterbehandeling- en verwarmingssystemen. Professionelen krijgen een *tariefboek*: een handig werk-instrument in een groot formaat, vol technische details, en de beschikbaarheid van de producten in de filialen. Voor de vakman is e-commerce een onmisbare tool om zijn administratie te vereenvoudigen. De vaklui waarderen ook de evenementen en de studieavonden over bijvoorbeeld warmtepompen en zonnepanelen. En op de website vinden zowel vaklui als particulieren uitgebreide informatie.

Groene gedachte

Kris Dens werkt al 18 jaar bij groothandel *Desco* en is er verantwoordelijk voor alle toonzalen. Het valt hem op dat steeds meer klanten belang stellen in 'groene' oplossingen. 'Ze zijn geïnteresseerd in condenserende ketels, zonneboilers en zonnepanelen, maar ook in warmtepompen', verduidelijkt hij. 'We informeren hen via mail en brochures, maar

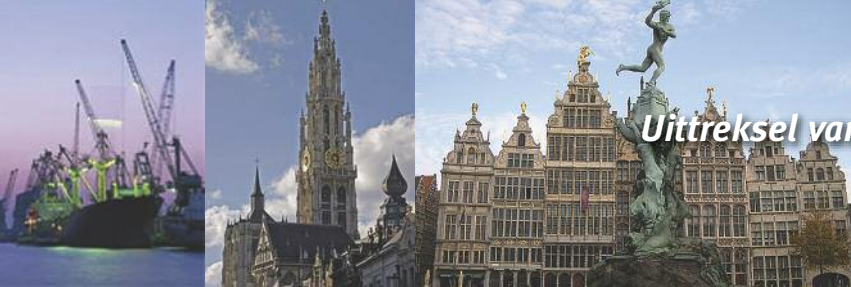
ook persoonlijk, door onze productspecialisten voor waterbehandeling, dakbedekking, centrale verwarming, en sanitair, elk van hen met een of meer assistenten.' *Kris Dens* verwijst ook naar de ecostand in de toonzaal in Wijnegem. Oorspronkelijk was die bedoeld voor een opendeurdag voor professionelen, maar aangezien ecologie zo'n hot item is, krijgt hij een blijvende plaats.

Vragen van klanten over energiebesparende investeringen gaan vooral over de financiële implicaties ervan. 'Hoeveel bedraagt de investering, en op welke termijn kan ik die som eruit halen? Dat is wat hen interesseert', vertelt *Kris Dens*. 'Ook weten ze steeds meer over de materie. Niet hoe een condensatieketel precies werkt, maar wel dat die toestellen een heel hoog rendement hebben, en dat er premies en fiscale stimuli voor worden gegeven. Er worden dan ook diepgaande vragen gesteld, wat betekent dat onze verkopers uitstekend moeten zijn opgeleid. Wie hier begint te werken, krijgt drie volle maanden opleiding

waarvan 2 maanden louter interne scholingen en scholingen van onze leveranciers.'

Hoge budgetten voor sanitair

Aangezien *Kris Dens* verantwoordelijk is voor alle toonzalen van *Desco*, kan hij Antwerpen uitstekend met de andere regio's vergelijken. 'De klanten die in onze toonzaal in Wijnegem kopen, hebben bijna het dubbele budget van andere klanten. In Wijnegem betalen bezoekers voor hun badkamer tussen de 4.000 en de 5.000 euro, in andere toonzalen is dat 2.000 tot 3.000 euro. Waardoor dat komt? Onze grote toonzaal trekt klanten uit heel België. Vaak zoeken klanten met een hoger budget een grotere toonzaal op. Antwerpen is bovendien een metropool, waardoor de inwoners meer interesse hebben voor design en trends dan elders.' Designproducten zijn op zich al duurder, maar ook de installatie ervan is prijziger. 'Designproducten installeren vereist veel meer voor-



Blik op een regio



Voor Conny Nonneman is de mobiliteit een ernstig probleem voor vaklui in het Antwerpse.



Volgens Jean-Pierre Geerts blijft de installateur de belangrijkste stem in de ketelkeuze.

bereiding. De afvoeren zijn dikwijls niet standaard. Bovendien is het vaak zo dat designliefhebbers specifieke eisen hebben, bijvoorbeeld dat de kraan heel exact op de voeg van een tegel wordt geïnstalleerd. En aangezien de producten duur zijn, moet de installateur ook veel voorzichtiger, en dus langzamer, te werk gaan.'

Economische recessie

Jean-Pierre Geerts (bvba Plumco uit Kruibeke) stelt tijdens het rondetafelgesprek dat klanten veel monddiger zijn geworden, maar dat het de installateur is en blijft die de uiteindelijke keuze bepaalt. 'Als installateur moet je steeds meer verkoper zijn. Maar uiteindelijk zijn wij het die bepalen wat zal worden geïnstalleerd. Als een potentiële klant niet akkoord gaat, dan zeggen wij: even goede vrienden, ga maar bij een van mijn collega's. Wij doen het niet.' Voorlopig kunnen de instal-

lateurs zich een dergelijke houding nog permitteren, want ze verkeren nog in een luxepositie: er zijn te weinig installateurs voor te veel werk. Maar de economische achteruitgang laat zich stilaan voelen: ook de overige gesprekspartners (Louis Mertens uit Brecht, Conny Nonneman uit Meerdonk, Jo Valkenborgs uit Balen en Bart Heyvaert uit Willebroek) merken dat ze minder prijsaanvragen binnenkrijgen, zeker voor nieuwbouwprojecten.

De recentste *Bouwunie*-enquête bevestigt deze vermoedens: 20% zegt minder werk te hebben dan in het voorjaar maar 28% van de ondervraagden zag zijn orderboekje midden 2008 nog groeien en 36% verwacht voor de nabije toekomst nog meer opdrachten. Dat is nieuw ten opzichte van de voorgaande kwartalen.

Toenemend aantal wanbetalers

Eveneens opmerkelijk is het

gestegen aantal wanbetalers: maar liefst 32% van de installateurs klaagt over een klanten die hun factuur niet, slechts gedeeltelijk of te laat betalen. Ook onze deelnemers aan het rondetafelgesprek weten hierover mee te spreken. Daardoor werken installateurs meer en meer met voorschotfacturen, of zelfs voorafbetaling.

Jo Valkenborgs: 'Ik begin serieus te overwegen om pas te beginnen als er al geld op mijn rekening staat. Vooral eer we ons eerste geld krijgen, is de hele installatie geplaatst. En dan gaan sommige klanten muggenziften: ik vind dat die radiator 5 cm naar rechts had moeten staan... Louter en alleen om niet te hoeven betalen.' Bart Heyvaert vraagt voor een ketelvervangings tot 30% voorschot, en bij het begin van de werken nog eens 30%. 'Een klassieke wandketel kost al vlug 4.000 tot 5.000 euro. De dag waarop we ons werk start, willen we ongeveer 2.000 euro betaald zien.' De week voor-

aleer Jean-Pierre Geerts een ketel vervangt, moet 40% betaald zijn. 'Het saldo vragen we bij de opstart. Voor sanitair vragen wij 30% voorschot. Bij airco is het handje contantje.'

Meer fierheid graag

Ook de administratieve rompslomp blijft een doorn in het oog. Jean-Pierre Geerts: 'Per twee mannen op de werf moet je tegenwoordig een man binnen hebben.' Conny Nonneman: 'Het is zover gekomen dat een collega mij is komen vragen of ik zijn papierwerk wilde doen. As-built dossiers, veiligheidscoördinatoren, enzovoort. Voor een kleine zelfstandige is de reglementering te complex geworden. De tijd dat hij kon zeggen: ik heb een hamer, een nijptang en een camionette, en ik ga loodgiertertje spelen, dat is voorbij. We zijn technici geworden.'

'Met een hamer en een breekijzer kon je vroeger inderdaad heel veel doen', zegt

Louis Mertens. 'Nu is alles veel moeilijker geworden. Jonge collega's lijken dat niet altijd te beseffen.' Jean-Pierre Geerts beaamt dat: 'Ik ken er die bij een groothandel binnenkomen met een plan van een klant, en zeggen: reken dat maar eens voor me uit. Zoiets kan volgens mij niet! Als we van onze klanten nodige respect willen krijgen, moeten we onze verantwoordelijkheden durven nemen.'

Toenemend aantal diefstallen

Ook over vandalisme en diefstal op de bouwplaats wordt geklaagd. Diefstal op de bouwplaats neemt bovendien toe, zo blijkt uit cijfers van de *Confederatie Bouw*. 'Het grootst is de groei van de metaaldiefstallen. In 2007 zijn er 3.900 feiten aangegeven, dit is 28% meer dan het aantal aangegeven metaaldiefstallen in 2006'. In 2007 waren er 4.250 gevallen van diefstal van ander materieel. In 2006 was dat 12% minder, en in 2005 werden er 25% minder diefstallen aangegeven. Positief is wel dat er minder machines op de bouwplaats gestolen dan in 2006: 412 in 2007 tegenover 562 in 2006.



Architect Werner Braeckmans ziet een duidelijke stijging in de interesse voor duurzame energie.

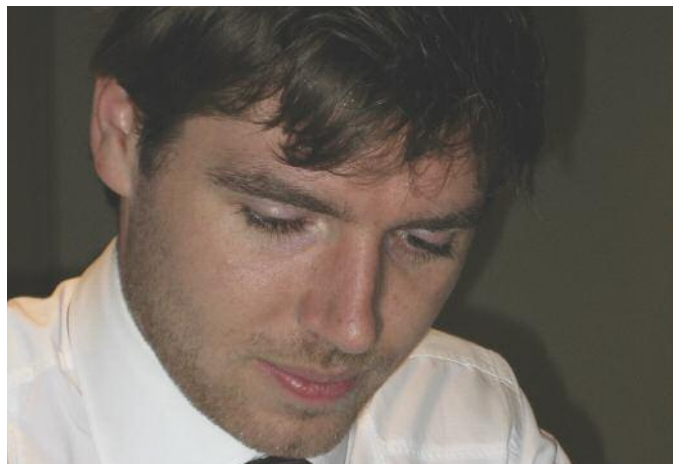
De *Confederatie Bouw* heeft daarom de brochure 'Preventie van diefstal op de bouwplaats' uitgebracht. 'Diefstallen leveren voor de aannemers extra problemen op. Want de bouwvakkers kunnen niet aan het werk als hun machines en bouwmaterialen gestolen of vernield zijn.'

Mobiliteitsproblemen

Specifiek voor de Antwerpse regio is het mobiliteitsprobleem. Conny Nonneman werkt in heel Vlaanderen, en deels in Nederland, tot Zeeland. 'In Brussel is de mobiliteit beter dan in Antwerpen. Daarom bijvoorbeeld dat ik werfvergaderingen altijd plan tussen 10 en 12 uur, of kort na de middag. Of dat een gevolg heeft voor de prijsberekening? Uiteraard. Voor werken in het Antwerpse houden we er rekening mee dat we lang vast kunnen zitten.'

Alternatieve energie

Over naar de energieprestatiewetgeving. In welke mate hebben de EPB-normen invloed op het concept van de installatie, vroegen we architect Werner Braeckmans uit Schoten. 'Op het sanitair heeft de normering weinig invloed gehad', meent hij. 'Meer en meer wordt dat de badkamer geïntegreerd in de slaapkamer of zelfs in de leefruimte, waardoor de badkamer als afzonderlijk hokje verdwijnt, maar dat is los van de EPB-reglementering. Wel dient opgemerkt dat de bouwheer daadwerkelijk aandacht heeft voor de EPB-normering en bereid blijkt hiervoor extra te investeren. Concreet betekent dit dat hij verwarming, al



Jo Kusseneers (coördinator Bouwunie Antwerpen) werkt aan een project rond een checklist van technische aspecten voor installaties.

dan niet in combinatie met koeling of ventilatie, vanuit diverse invalshoeken wil bekijken.'

Ook de architect ondervindt dat steeds meer bouwheren open staan voor alternatieve energie. En als klanten er niet over beginnen, brengt hij het thema zelf ter sprake. 'Als architect is het onze opdracht om de bouwheer minstens op de hoogte te brengen van de verschillende mogelijkheden en hem proberen wegwijs te maken in het doolhof van mogelijkheden en combinaties', zegt hij. 'Bijvoorbeeld een warmtepomp in combinatie met zonneboiler waarbij het zwembadwater kan worden opgewarmd via een warmtewisselaar die in de zonneboiler is geïntegreerd.'

Alternatieve systemen maken bouwen en verbouwen wel duurder. 'Een warmtepomp als energiebron is aanzienlijk duurder en vraagt daarenboven een putboring of captatienet, en een boiler voor de productie van warm water. Dat betekent al gauw een meerkost van minstens 11.000 euro in vergelijking met een traditioneel systeem.'

Hoger budget voor ventilatie

Volgens architect Braeckmans blijft het budget voor sanitair en CV vrij stabiel op ongeveer 11% van het totale budget van de woning. Het budget voor de ventilatie is daarentegen gestegen. 'Tot voor enkele jaren was ventilatie zo goed als onbeduidend. Nu, met een ventilatiesysteem D met warmterecuperatie, mag je rekenen op een bijkomende kost van ongeveer 5.500 euro. Dit komt overeen met ongeveer 2% van de totale bouwkost. Naast de prijs van het systeem moet daarenboven extra budget worden voorzien voor een specifieke vloerbouw, een vals plafond etc. Zeker bij renovaties moeten vaak kunstgrepen worden gerealiseerd, uiteraard met bijhorend kostenplaatje.' In welke mate beslist de architect mee over de installatie voor sanitair, CV- en airco/ventilatie? Braeckmans: 'Naar mijn mening heeft de architect inzake HVAC eerder een adviserende functie waarna, in samenspraak met de bouwheer en installateur, voor een bepaald product wordt gekozen. Bij het sanitair ligt dat anders: hier over-



Blik op een regio

stijgt de taak van de architect het adviserende, want het sanitair maakt een essentieel deel uit van het ontwerp van de volledige woning.'

Checklist in de maak

Positief nieuws tot slot. *Bouwunie Antwerpen* is in september 2008 gestart met een project om installatietechnieken vroeger in het plan van de architect te kunnen betrekken. 'De vraag kwam er van de installa-

teurs', vertelt *Jo Kusseneers*. 'Bedoeling is ervoor te zorgen dat de installateurs minder problemen hebben om bepaalde technieken te integreren, en ook de architecten willen we hiermee een dienst bewijzen. In het kader van duurzaam bouwen komen er namelijk steeds meer nieuwe installatietechnieken op de markt die specifieke eisen stellen aan de gebouwen.'

Concreet wil *Bouwunie* een checklist opmaken met bijvoorbeeld waarmee je pre-

cies rekening moet houden als je een condensatieketel wil plaatsen, hoe groot een technische koker moet zijn, of hoeveel centimeter chape bepaalde installatietechnieken nodig hebben... 'En dat alles heel specifiek voor kleine woningen, villa's en appartementen', aldus *Jo Kusseneers*. 'Het project wordt uitgewerkt vanuit Antwerpen, en vervolgens zullen de andere regio's erbij worden betrokken. Ook architecten, leveranciers, fabrikanten en specialisten van diverse organisaties zul-

len worden ingeschakeld. We denken niet aan een encyclopedie, maar een heel praktische, overzichtelijke map met steekkaarten. Als alles volgens plan verloopt, wordt hierover in 2009 gecommuniceerd via info-avonden, een website, publicaties... De Vlaamse overheid heeft in het kader van Duurzame Ontwikkeling, een bevoegdheid van minister-president *Kris Peeters*, voor het project alvast subsidies toegekend.'

■■■ *Wordt vervolgd*

Een nummer gemist in 2008?



Geen paniek! U kan *De Onderneming* nog altijd nabestellen voor 5 € per exemplaar (inclusief verzendingskosten). U vult bijgevoegde bestelbon in en schrijft het juiste bedrage over. Wij sturen u zo snel mogelijk de ontbrekende nummers.

BESTELBON OM DOOR TE FAXEN

Naam :

Firma :

Adres :

Tel. : Fax. :

Hierbij wens ik volgend(e) nummer(s) van **De Onderneming** na te bestellen :

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 839 December 07 | <input type="checkbox"/> 845 Juni 2008 |
| <input type="checkbox"/> 840 Januari 08 | <input type="checkbox"/> 846 Juli/Aug. 08 |
| <input type="checkbox"/> 841 Februari 08 | <input type="checkbox"/> 847 September 08 |
| <input type="checkbox"/> 842 Maart 08 | <input type="checkbox"/> 848 Oktober 08 |
| <input type="checkbox"/> 843 April 08 | <input type="checkbox"/> 849 November 08 |
| <input type="checkbox"/> 844 Mei 08 | <input type="checkbox"/> 850 December 08 |

Ik stort X 5 € op rekeningnummer 363-0400420-44 met vermelding van de gewenste nummers.

Uitgeverij Distrigraph bvba – Alexander Bertrandlaan 50, 1190 Brussel
Tel. : +32 (0)2 340 76 90 – Fax : +32 (0)2 344 33 69 – www.distrigraph.com