

VAN VERKOËLEN NAAR VERWARMEN:

Zo verandert de wereld van de airco

Wie bij een airco nog steeds vooral denkt aan een apparaat dat op een hete zomerdag koude lucht de kamer in blaast, loopt een beetje achter. De techniek heeft zich de afgelopen jaren flink ontwikkeld. Airco's worden stiller, slimmer en steeds mooier weggevoerd. En minstens zo belangrijk: ze worden steeds vaker gebruikt om woningen en bedrijfspanden mee te verwarmen.

Rob Neutink en Edgar Teune zien die ontwikkeling van dichtbij. Neutink is accountmanager voor Stulz in het noorden en oosten van Nederland. "Ik zit vooral heel veel op de weg", vertelt hij. Stulz is in Europa de grootste importeur van Mitsubishi Heavy Industries airconditioning en werkt met installatiebedrijven door het hele land.

Teune is al bijna 25 jaar mede-eigenaar van Koelplan. Het bedrijf werd op 1 januari 1995 opgericht door zijn compagnon Remco Dusschoten. Inmiddels heeft Koelplan acht vestigingen in Nederland. Het installatiebedrijf begon als aircobedrijf, maar het werkveld is de laatste jaren behoorlijk veranderd.

Vrienden én zakenpartners

De heren werken al vanaf het begin samen en kennen elkaar inmiddels zo'n veertig jaar. De twee zijn naast zakelijke partners ook goede vrienden. "Maar als Edgar mij te duur vindt, gaat hij gewoon naar een ander", lacht Neutink. "En andersom geldt hetzelfde. We hebben geen streepje voor bij elkaar." Teune: "Bij Koelplan werken we met meerdere bedrijven samen, maar Stulz is wel een belangrijke leverancier voor ons." »

"ONDANKS ALLE TECHNIEK BLIJFT HET MENSENWERK"



Ze kunnen elkaar zakelijk de waarheid vertellen zonder dat het de vriendschap aantast. Ooit liep een zakelijke discussie zelfs behoorlijk hoog op. "Ik ging met mijn chef de deur uit en we waren er even helemaal klaar mee", vertelt Neutink. "Ik was de hoek nog niet om of ik kreeg telefoon. Edgar. 'Hé, nog wat gedaan dit weekend? Tijd voor koffie?'"

Van airco naar warmtepomp

Heb je het met Neutink en Teune over veranderingen in het werkveld, dan is volgens hen vooral de ontwikkeling van airco naar warmtepomp inmiddels niet meer te stoppen. Een airco is allang niet meer alleen bedoeld om een ruimte te koelen. Dezelfde techniek wordt ook gebruikt om een woning of bedrijfspand efficiënt mee te verwarmen. Dat merken ze bij Stulz en Koelplan dagelijks.

"De afgelopen maanden hebben we ontzettend veel airco's verkocht," zegt Neutink. "En niet alleen wij, maar de hele markt. Omdat het natuurlijk steeds warmer wordt." Maar de winter is volgens hem dus net zo interessant. "Dat mensen steeds vaker kiezen voor een warmtepomp, is natuurlijk een gevolg van de oplopende gasprijzen. Ook de verduurzaming van woningen en bedrijfspanden stuwt de vraag naar warmtepompen."

Volgens Teune komt verduurzaming vanuit verschillende kanten tegelijk. "De vraag uit de markt gaat over het verbeteren van de schil van een gebouw, zonnepanelen, zonne-energie en natuurlijk warmtepompen. Tegelijkertijd wordt er veel vanuit de overheid gestuurd en komt ook Europa met steeds meer regels."

De markt verandert mee

Die veranderende vraag zorgt ook voor een andere manier van werken. Klanten weten meer dan vroeger, zoeken vooraf informatie op en komen vaker met gerichte vragen. "De warmtepompevolutie wordt steeds meer eigen", zegt Teune. "Mensen lezen en horen er steeds meer over, waardoor het herkenbaarder en makkelijker toepasbaar wordt."



Daarmee verandert ook de markt. Waar vroeger vooral gespecialiseerde aircobedrijven actief waren, komen er steeds meer nieuwe spelers bij. Ook zelfstandige installateurs zien hierin kansen. "Als je een groeimarkt hebt, krijg je altijd nieuwe toetreders", zegt Neutink. "Daar zitten goede monteurs tussen, maar soms ook goudzoekers." Vooral de grotere projecten blijken voor nieuwe eenpitters lastiger te realiseren. Koelplan werkt bijvoorbeeld veel in de utiliteit, met grote gebouwen, centrale systemen en duurzame ventilatietechniek. Teune: "Je kunt als zzp'er prima een warmtepomp bij iemand thuis installeren. Maar als je een gebouw met dertig kantoren moet doen, dan wordt het een ander verhaal. Dan heb je de kennis, ervaring en organisatie van een gespecialiseerd bedrijf nodig."

Van synthetisch naar natuurlijk

Nog een belangrijke verandering die minder zichtbaar is voor de consument speelt zich af in de installatie. De sector beweegt van synthetische koudemiddelen steeds meer richting natuurlijke varianten. "Ik noem het weleens een handel in koudemiddelen in plaats van een handel in airco's", zegt Neutink.

Tegelijkertijd zorgt de Europese regelgeving voor onzekerheid over de toekomst van de techniek. Fabrikanten en

"INSTALLATIES WORDEN STEEDS STILLER EN DAARDOOR MAKKELIJKER TOEPASBAAR"

installateurs weten dat er de komende jaren veel gaat veranderen, maar nog niet precies welke oplossingen uiteindelijk de norm worden. "Je weet dat bepaalde varianten gaan komen, alleen weet nog niemand hoe en wat dat er straks uit gaat zien."

Stil, zwart en steeds mooier

Duurzaamheid zit daarnaast ook niet alleen in het energieverbruik of het koudemiddel. Ook de installatie zelf wordt aan de buitenkant steeds slimmer en aantrekkelijker. De tijd dat een buitenunit altijd een opvallend wit kastje tegen de gevel was, lijkt langzaam voorbij te gaan. "Bij Stulz worden buitenunits tegenwoordig bijvoorbeeld ook in het zwart geleverd", vertelt Neutink. "Net als de muurbeugel. Het gaat steeds meer op in het straatbeeld." »

Soms wordt een installatie zelfs volledig weggewerkt of afgestemd op de kleur van het huis. Teune: "Je ziet bijvoorbeeld huizen met witte erkers waarbij de installatie in dezelfde kleur is uitgevoerd. Met een mooie ombouw ziet het geheel er gewoon veel beter uit." Ook geluid speelt een belangrijke rol. Niemand zit te wachten op een buitenunit die de burens 's nachts wakker houdt. "Installaties worden steeds stiller en daardoor makkelijker toepasbaar."

Een hardnekkig misverstand

En hoewel de toename ongekend is, bestaan er nog altijd misverstanden over airco's en warmtepompen. Bijvoorbeeld dat een warmtepomp veel stroom verbruikt. Teune hoort het regelmatig in gesprekken met klanten. "Het is grappig om te merken dat als iemand een airco wil omdat hij het in de zomer te warm heeft, er weinig discussie is. Dan zeggen mensen: zet maar neer. Maar zodra hetzelfde apparaat als

"DE WARMTEPOMP EVOLUTIE
WORDT STEEDS MEER EIGEN"

warmtepomp wordt verkocht, verandert de houding. Dan krijg je ineens de vragen: hoeveel energie verbruikt hij? Maakt hij lawaai? Terwijl het exact hetzelfde apparaat is. Het krijgt alleen een andere lading."

Uiteindelijk draait het om mensen

Hoewel de techniek dus verandert, zullen klantvragen altijd blijven. En juist daar begint volgens Neutink en Teune het menselijke deel van hun vak. Dat is ook precies wat beide mannen zo mooi vinden aan werken in deze branche. Ondanks alle techniek, regelgeving, AI en verduurzaming blijft het mensenwerk. Neutink: "Ondertussen weten onze klanten wel wat Stulz doet, dus de gesprekken die ik voer krijgen steeds meer een persoonlijke lading. Ik vertel ook veel over mezelf. Dat is wel een regiodingetje, denk ik. Dat werkt hier in het oosten beter dan in het westen."

Teune wil dat persoonlijke contact zelfs nadrukkelijk behouden. "Als iemand belt met Koelplan, wil ik dat degene netjes te woord wordt gestaan door een echt persoon en niet in een chatbot terechtkomen." Misschien klinkt dat een beetje ouderwets in een wereld die steeds digitaler wordt. Maar juist daarin zit de overeenkomst tussen de twee ondernemers: de techniek mag veranderen, de relatie blijft. ●

