

CEBEO HOME & BUILDING

HVAC
de sleutel tot
duurzaamheid

HOME & BUILDING

INDUSTRY

ENERGIETRANSITIE

Opportuniteit voor de installateur

AANBOD HVAC

Representatief assortiment in filialen

PROJECT

Evenwicht tussen opgewekte energie en elektriciteitsverbruik

14

EDITIE

Een uitgave van CEBEO NV

MAATSCHAPPELIJKE ZETEL:

Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

VERANTW. UITGEVER:

Régis André
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

HOOFDREDACTIE:

Summer Vanhaverbeke

REDACTIE:

Bart Vancauwenberghe

SECRETARIAAT:

Julie Delannay

VERTALING FRANSE EDITIE:

Yamagata Europe

VORMGEVING:

Remark Reclame

FOTOGRAFIE:

Mathieu Van de Sompel
Studio Vision

DRUK:

GBL, Kortrijk

BESTE LEZER

HVAC speelt een cruciale rol in de transitie naar hernieuwbare energie. Zo maken warmtepompen bijvoorbeeld gebruik van natuurlijke warmtebronnen zoals lucht, water of bodem om energie efficiënter te benutten voor het verwarmen en koelen van gebouwen. Warmtepompen gebruiken geen fossiele brandstoffen, maar werken op basis van elektriciteit, wat in combinatie met hernieuwbare bronnen zoals zonne- of wind-energie tot volledige CO₂-neutraliteit kan leiden. Op die manier dragen ze ook bij aan het realiseren van klimaatdoelstellingen.

Het is een evolutie die Cebeo met argusogen opvolgt en waar we ook gericht op inspelen. Vanuit onze ambitie om de installateur een totaaloplossing (hernieuwbare energie, e-mobiliteit, verlichting, HVAC, ...) aan te bieden, kunnen warmtepompen en alle bijhorende accessoires niet in ons aanbod ontbreken. De voorbije maanden heeft Cebeo enorm geïnvesteerd in de uitdieping van het HVAC-aanbod en in krachtige ondersteuning door ervaren experts. Het is een pad dat we vol overtuiging bewandelen, bij voorkeur zij aan zij met jou als installateur. Met een assortiment van hoogwaardige producten, onderbouwde opleidingen en het partnership met krachtige merken, zijn we goed voorbereid om als een one-stop shop te fungeren, waarbij HVAC een belangrijke rol zal spelen.

Vanuit onze adviesfunctie kunnen we elektro-installateurs die de ambitie koesteren om zich in te lezen in deze specialisatie, helpen om tot een centraal aanspreekpunt voor hun klanten uit te groeien. In dit magazine lees je alles over hoe we dat doen. Veel leesplezier!

Summer Vanhaverbeke

Communications Coordinator



HVAC: de sleutel tot duurzaamheid

HILDE VANDENBERGHE

Cebeo

“De aanwerving van HVAC-specialisten past in de creatie van een toegewijd team.”



THIBAUT LAIGNEAUX

Cebeo

“We willen installateurs en eindklanten helpen bij de integratie van slimme en moderne HVAC-toepassingen.”

IN HOUD

6

HVAC: DE SLEUTEL TOT DUURZAAMHEID

6 Met HVAC-aanbod maakt Cebeo cirkel van energiezuinig totaalassortiment rond

12 HVAC-aanbod prominent aanwezig in filialen

18 HVAC-opleidingen versterken positie van zowel Cebeo als de installateur

24 Cebeo kiest met CTC voor Zweeds topmerk van waterpompen

30

PROJECTEN

30 Nictric installeert Qbus-oplossing in residentiële woning

38 AirTechnica: ‘Held op het dak’

45

PRODUCTNIEUWS

45 Hager

47 Renson

53 Legrand



MICHAËL VAN AUDENHOVE

Cebeo

“Er dreigt een tekort aan opgeleide installateurs die energiezuinige oplossingen bij eindklanten kunnen implementeren.”



MARC DEGROOT

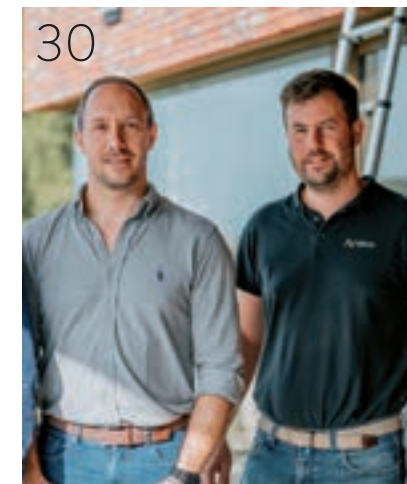
Cebeo

“Elektro-installateurs zullen steeds meer een allesomvattende dienstverlening moeten kunnen aanbieden.”

SAMUEL BILLENS

QBus

“De gebruiker kiest zelf hoe uitgebreid hij zijn Qbus-systeem wil maken.”



NICO DE BACKER

Nictric

“Een praktisch regelsysteem geeft je de controle over je eigen energieverbruik.”



BRUNO HAEMERS

CTC

“Onze diepgaande kennis en de ruim 40 jaar ervaring hebben meegespeeld in de beslissing van Cebeo om met ons in zee te gaan.”



STEVE MERTENS

AirTechnica

“’s Morgens gemeld, ’s avonds hersteld!”

MET HVAC-AANBOD MAAKT CEBEO CIRKEL VAN ENERGIEZUINIG TOTAALASSORTIMENT ROND

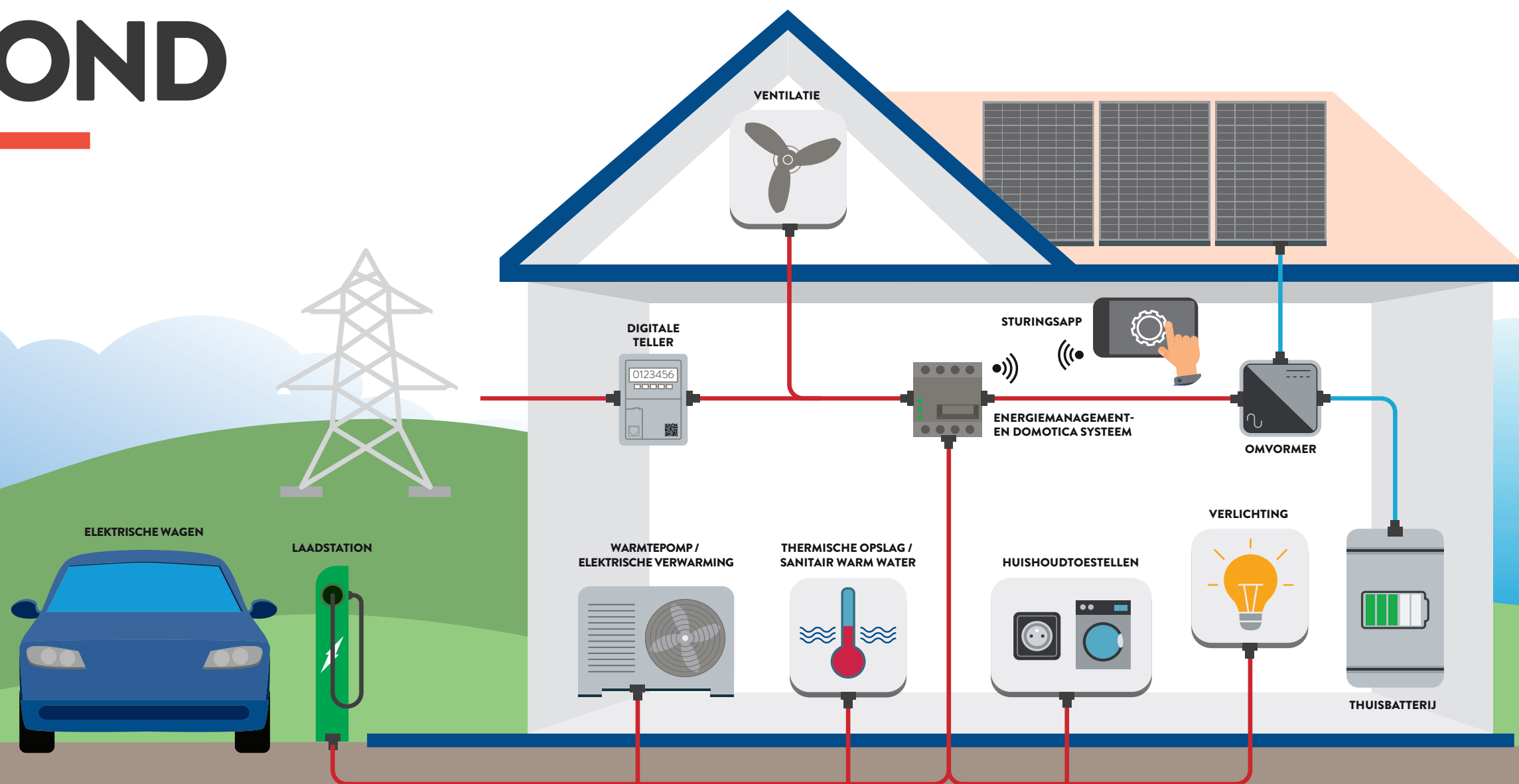
“CENTRALE PIJLER IN BEVORDEREN
VAN ENERGIE-EFFICIËNTIE”

De overgang van fossiele brandstoffen naar duurzame energiebronnen is volop bezig. Binnen die transitie speelt ook HVAC uiteraard een cruciale rol. Het is een verhaal waarin Cebeo over alle troeven beschikt om de installateur krachtig te ondersteunen. Thibaut Laigneaux (HVAC-specialist bij Cebeo) en Hilde Vandenberghe (Category Manager) leggen uit hoe we dit zullen aanpakken.

Vervolg op pagina 8



Hilde Vandenberghe, Category Manager
bij Cebeo





“VANUIT MIJN OPLEIDING EN ERVARING HEB IK AL VEEL ADVIES VERSTREKT EN HVAC-PROJECTEN BEGELEID”

Thibaut Laigneaux (HVAC-specialist bij Cebeo)

Tot voor kort was afhankelijkheid van niet-hernieuwbare energiebronnen één van de grootste uitdagingen van conventionele HVAC-systemen. “Bij het ontwerp van de meeste traditionele systemen, is vanzelfsprekend geen rekening gehouden met de moderne energie-efficiëntienormen. Het is een van de aspecten die het moeilijk maken om de doelstellingen van de energietransitie te behalen zonder ingrijpende veranderingen in hoe we onze binnenklimaten beheeren”, vertelt Thibaut Laigneaux.

Voor de stijgende populariteit van warmtepompen is opvallend. “Deze systemen gebruiken hernieuwbare energiebronnen zoals lucht, water of geothermische warmte om gebouwen te verwarmen en te koelen. Ze zijn heel efficiënt en kunnen de energiebehoefte voor verwarming met wel 50% verminderen in vergelijking met traditionele systemen”, vult Hilde Vandenberghen aan.



De energietransitie zorgt ervoor dat de installateur zich voortdurend moet aanpassen en innoveren.

OPTIMALISATIE

Daarnaast groeit het gebruik van slimme thermostaten en gebouwbeheersystemen. “Deze technologieën maken gebruik van sensoren, automatisering en kunstmatige intelligentie om HVAC-systemen te optimaliseren. Slimme thermostaten kunnen bijvoorbeeld de verwarming en koeling in een gebouw afstemmen op de daadwerkelijke bezetting en het weer, waardoor onnodig energieverbruik aanzienlijk vermindert. Building Management Systemen (BMS) kunnen complete gebouwen op een erg performante manier monitoren en aansturen.”

Een andere belangrijke innovatie is de integratie van HVAC-systemen met duurzame energiebronnen, zoals zonnepanelen. “Door HVAC-systemen direct aan te sluiten op lokaal opgewekte hernieuwbare energie, kunnen gebouwen vrijwel volledig zelfvoorzienend worden wat betreft hun verwarmings- en koelbehoeften. Daardoor maken steeds meer panden de brug naar energieneutraliteit, waarbij ze dus hun energieverbruik compenseren door eigen opwekking. Met een energiemanagementsysteem (EMS) is dat makkelijk op te volgen”, aldus Thibaut.

UITDAGINGEN

Allemaal goed en wel, maar de interactie tussen verschillende energiezuinige technologieën leidt tot forse veranderingen in het werk van de traditionele elektro-installateur.

“De energietransitie zorgt ervoor dat zij zich voortdurend moeten aanpassen en innoveren”, gaat Hilde verder. “Ze moeten in staat zijn om verschillende systemen met elkaar te integreren, zoals HVAC-oplossingen met zonnepanelen en batterijopslag. In functie daarvan, moeten ze begrijpen hoe die technologieën samenwerken. Dat vereist toch een zekere opleiding. Je kunt die trend ook niet zomaar aan je laten voorbijgaan, want de eindklant is zich bewust van duurzame oplossingen en verwacht dat de installateur hem daar zo goed mogelijk over adviseert.”

Vervolg op pagina 10

Vervolg van pagina 9

Gelukkig sta je er als installateur niet alleen voor. “We zijn er ons bij Cebeo al langer van bewust dat HVAC een belangrijke factor in totaaloplossingen voor de energietransitie is. Daarom hebben we ons aanbod recent gevoelig uitgebreid, met naast vloerverwarming, warmtepompen en ventilatieproducten van bekende merken, nu ook heel wat toebehoren. Het zorgt ervoor dat we in een tiental filialen al met een totaalaanbod kunnen uitpakken.”

TOEGEWIJD TEAM

Dankzij het servicegerichte DNA van Cebeo, is het team intussen versterkt met heel wat profielen die een karrenvracht ervaring in de HVAC-wereld met zich meebrengen. Thibaut is er daar een van. “Onder meer bij Vanden Bergh en EEG heb ik vanuit mijn opleiding en ervaring veel advies verstrekt en projecten begeleid. Ik heb met plezier de stap naar Cebeo gezet, om installateurs en eindklanten te helpen, zodat ze slimme en moderne HVAC-toepassingen kunnen inzetten in hun inspanningen om hun doelstellingen inzake energie-efficiëntie te bereiken.”

Team HVAC Cebeo Wallonië

“De aanwerving van specialisten zoals Thibaut past in de creatie van een toegewijd team om professionals nauwgezet te begeleiden en ondersteunen”, gaat Hilde verder. “Daarom organiseren we met Cebeo Campus ook heel wat opleidingen, waar je later in dit magazine meer over kan lezen. Elke installateur (in groene energie, HVAC of de traditionele ‘elektro’) die op die trend wil inspelen, zal zijn aanbod moeten verruimen.

Dat kan volledig in eigen beheer, of door de creatie van een ecosysteem met kwalitatieve en betrouwbare partners, die er (samen) in slagen om de energiezuinigheid van een gebouw te optimaliseren. We blijven ons met Cebeo dan ook inzetten om voor onze klanten nog meer tot een vertrouwensorganisatie én een one-stop-shop uit te groeien.”

Team HVAC Cebeo Vlaanderen



VOLOP BEZIG MET DE ENERGIETRANSITIE?



SCHRIJF JE GRATIS IN VOOR ONZE CEBEO CAMPUS-OPLEIDINGEN!

WARMTEPOMPEN & AIRCO

Opleiding warmtepompen - Module 2: Basisopleiding hydraulica

04/11/2024	Cebeo Groot-Bijgaarden	08:00 - 10:00
07/11/2024	Cebeo Haren	08:00 - 10:00

Opleiding warmtepompen - Module 3: Warmtedistributie (Begetube + Cebeo)

25/11/2024	Cebeo Groot-Bijgaarden	08:00 - 10:00
28/11/2024	Cebeo Haren	08:00 - 10:00

Opleiding Bosch warmtepompen: van installatie tot inbedrijfstelling met controllers HPC410 en HMI800

14/11/2024	Bosch Mechelen	09:00 - 16:00
------------	----------------	---------------

Mitsubishi Electric: Slimme sturing met QBus voor Mitsubishi Electric warmtepompen air/water

14/11/2024	ME Ternat	13:00 - 16:00
------------	-----------	---------------

Mitsubishi Electric: Opstart en service warmtepompen air/water (A2W)

07/11/2024	ME Ternat	09:00 - 17:00
------------	-----------	---------------

E-MOBILITY

Opleiding Alfen + koppeling met energiemanagementsysteem Niko Home Control

05/11/2024	Cebeo Wilrijk	09:00 - 15:00
21/11/2024	Cebeo Kuurne	09:00 - 15:00

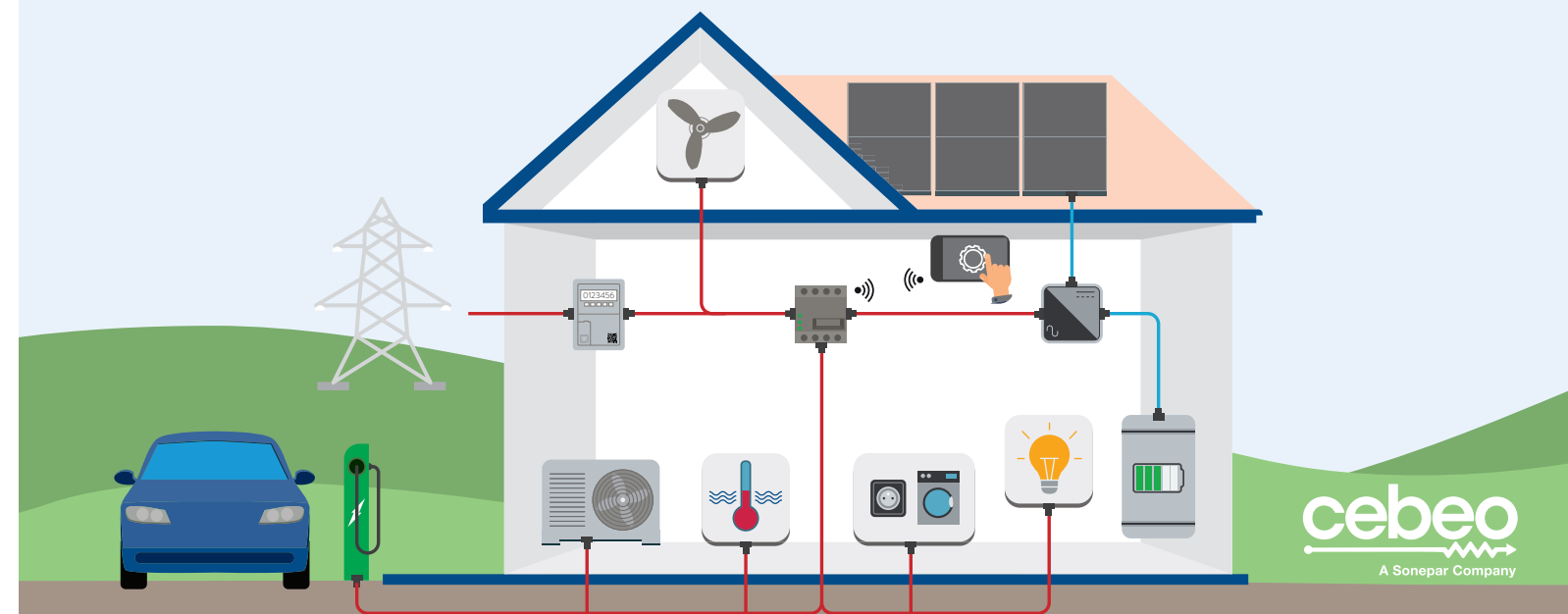
SMA - Opleidingen voor residentiële systemen + hybride omvormers en batterijen

6/12/2024	SMA Mechelen	09:30 - 16:00
12/12/2024	Online	13:30 - 15:00

MEER WETEN OF WENS JE EEN ANDERE OPLEIDING TE VOLGEN DIE WE NOG NIET VOORZIEN? DAT KAN!



Bezoek onze website op <https://events.cebeo.be/nl-be> of scan de QR-code om alle opleidingen op aanvraag te bekijken en jouw interesse door te geven. Programma onder voorbehoud van wijzigingen.





HVAC-AANBOD PROMINENT AANWEZIG IN FILIALEN

“DIT HELPT ONS OM
ECHT TOT EEN ONE-STOP
SHOP UIT TE GROEIEN”

Cebeo zet meer dan ooit in op het ondersteunen van installateurs met de meest uiteenlopende HVAC-producten en aangepaste (project)support. Het beste bewijs daarvan vind je in tien filialen, waar een uitgebreid assortiment aan producten en toebehoren uit dit segment aanwezig is. Het Green & Smart-huisje vormt daar eveneens een prima illustratie van. Marc Degroot (Extern Specialist Residential HVAC) en Bart Mulleners (Branch Manager Cebeo Hasselt) geven aan waarvoor de HVAC-installateur allemaal bij Cebeo terecht kan in de filialen.

Vervolg op pagina 14



“IN DE TIEN FILIALEN MET EEN UITGEBREID HVAC-AANBOD, ZITTEN OOK DE SPECIALISTEN DIE VOOR DE NODIGE ONDERSTEUNING KUNNEN ZORGEN.”

Marc Degroot, Extern Specialist Residential HVAC



Vervolg van pagina 13

De introductie van HVAC-producten bij Cebeo is niet nieuw. Installateurs kunnen al jarenlang vloerverwarming, warmtepompen en ventilatieproducten van bekende merken bij ons kopen. “Toch schakelen we nu meer dan één versnelling hoger”, verduidelijkt Marc Degroot. “Dergelijke artikelen lagen vroeger in geen enkel filiaal op stock en werden vanuit het centraal magazijn geleverd. Bovendien bieden we nu ook een hele resem toebehoren aan, zoals expansievaten, collectoren, perskoppelingen, pompgroepen, ventilatiemateriaal,.... Met andere woorden: we hebben nu alles in huis om de installateur op elk moment te kunnen helpen, zodat hij bij ons zowel die producten als elektrotechnische componenten kan kopen.”

UNIFORME PRESENTATIE

Sinds eind april vind je in 10 Cebeo-filiale een prominent aanwezig aanbod van 8 meter, uitgesteld op 5 schappen aan beide kanten van het rek. “Je kan er echt niet naast kijken”, lacht Bart Mulleners. “Zowel via vloerbestickering als labels bovenaan het rek, zie je in één oogopslag waar het om gaat. Bovendien bevindt dat rek zich in het verlengde van de inkom. Het gaat om de Cebeo-filiale in Kuurne, Brugge, Merelbeke, Wilrijk, Hasselt, Groot-Bijgaarden, Waver, Grâce-Hollogne, Marche-en-Famenne en Namen. In elk van deze winkels is het aanbod op een uniforme manier gepresenteerd. Het is de bedoeling dat op termijn ook andere filialen over een uitgebreid HVAC-assortiment zullen beschikken.”



Bij de selectie van het gamma is Cebeo niet over één nacht ijs gegaan. “Eerst en vooral hebben we gesprekken met verschillende leveranciers gevoerd”, pikt Marc in. “Daarna bezochten we verschillende HVAC-installateurs om te polsen met welke merken zij hoofdzakelijk werken. Op basis daarvan hebben we een keuze gemaakt, zodat we een heel representatief aanbod konden samenstellen.”

De filialen in kwestie zijn niet toevallig gekozen, want daar zitten ook de HVAC-specialisten die voor de nodige ondersteuning kunnen zorgen. “Het gaat om winkelpunten waar veel installateurs die HVAC doen, sowieso al over de vloer kwamen voor andere producten. Daar zullen we bij de toekomstige uitbreiding ook rekening mee houden. Vermoedelijk zullen we niet in elk filiaal een gelijkaardige presentatie kunnen voorzien – niet elk winkelpunt heeft daar de ruimte voor – maar het is wel de bedoeling hier steeds meer op in te zetten.”

GREEN & SMART-HUISJE

Naast het HVAC-rek, vind je in deze tien winkels het intussen befaamde Green & Smart-huisje. “Dit huisje toont een overzicht van alle technieken die met hernieuwbare energie te maken hebben”, aldus Marc. “We spreken dan over zonnepanelen, laadpalen, omvormers, ventilatie-units, warmtepompen, enzovoort. Op een aanraakscherm kan de installateur informatie over deze productgroepen opvragen en ook verder scrollen naar een calculatietool voor het berekenen van ventilatiedebieten, een tool voor het berekenen van de warmteverliezen en terugverdientijd van warmtepompen, enzovoort. Op die manier bieden we hem in deze filialen dus offline- én online-ondersteuning aan. Zo’n Green & Smart-huisje staat trouwens ook in onze winkels in Haren en Mons.”

Vervolg op pagina 16

EXTRA OPLEIDING

Naar goede gewoonte laat Cebeo de installateur niet aan zijn lot over. “We doen heus wel meer dan alleen maar de producten aanbieden”, zegt Bart. “Zo hebben de (balie)medewerkers in de tien filialen waar je het HVAC-assortiment in de rekken vindt, een extra opleiding gekregen, waardoor ze een goede basiskennis over die items hebben. Op die manier hoeven ze niet telkens op een interne of externe HVAC-specialist terug te vallen en kunnen ze de installateur meteen verder helpen. We vinden het essentieel dat elke Cebeo-medewerker in de filialen die noodzakelijke knowhow over het aanbod heeft.”



GREEN&SMART REGIONAAL



Vervolg van pagina 15

Allemaal goed en wel, maar hoe kan Cebeo het verschil maken ten opzichte van andere spelers? “Dat doen we door onze allesomvattende kennis over elektrotechniek, bronnen van hernieuwbare energie én HVAC. Zo is het Cebeo-team recent versterkt met verschillende profielen die uit de HVAC-markt komen. Dankzij de kruisbestuiving met andere sectoren, kunnen we de installateur ook helpen met vragen over hoe hij bijvoorbeeld de door zonnepanelen opgewekte energie in zijn warmtepomp krijgt. Bovendien houden we de aankoopvoorwaarden wel marktconform. We zijn ervan overtuigd op die manier een gevoelige meerwaarde te kunnen bieden.”

Cebeo is na een inlooperperiode met diepgaande opleidingen helemaal klaar voor de stevige HVAC-evolutie die er zit aan te komen. “Gasketels zullen mettertijd helemaal verdwijnen, warmtepompen worden de nieuwe norm. Het is één van de trends die ervoor zorgen dat elektro-installateurs steeds meer een allesomvattende kennis en dienstverlening zullen moeten kunnen aanbieden, al dan niet in nauwe samenwerking met collega’s uit de HVAC-markt. De tijd dat ze zich konden beperken tot het pure kabels trekken, is al lang voorbij.”

Dat hoeft niet tot koudwatervrees te leiden, want Cebeo schiet installateurs op verschillende manieren te hulp. “Dat doen we onder meer met volledige offertes op basis van plannen, warmteverliesberekeningen, leveringen van toebehoren, legplannen voor ventilatie, ondersteuning op de werf bij een eerste vloerverwarmingsproject voor de installateur, enzovoort.

Ook de huur van een persmachine, afrolmolen en tackertoestel (voor het plaatsen van vloerverwarming) behoort tot de mogelijkheden. Wij zijn helemaal klaar om hen bij deze cruciale transitie krachtig te ondersteunen”, besluiten Bart Mulleners en Marc Degroot.

**“ELKE CEBEO-MEDEWERKER
IN DE FILIALEN HEEFT DE
NOODZAKELIJKE KNOWHOW
OVER HET AANBOD.”**

Bart Mulleners, Branch Manager Cebeo Hasselt



HVAC-OPLEIDINGEN VERSTERKEN POSITIE VAN ZOWEL CEBEO ALS DE INSTALLATEUR

**“KRACHTIGE
ONDERSTEUNING
OM TOTAALCONCEPT
AAN TE BIEDEN”**

De elektro-installateur beseft meer dan ooit hoe essentieel het is om voor de eindklant totaaloplossingen te kunnen verzorgen én ziet het belang van HVAC-systemen in dat verhaal ook in. Dat blijkt uit de sterke interesse voor de opleidingen die Cebeo Campus aanbiedt. Daarnaast hebben ook de medewerkers van Cebeo zelf vormingsmomenten gevolgd, die hen in staat stellen om installateurs passend te helpen en te adviseren bij de selectie van de juiste HVAC-producten en de integratie ervan in specifieke projecten. Michaël Van Audenhove, Domain Expert HVAC, legt de aanpak uit.

Vervolg op pagina 20

“VOOR DE OPLEIDINGEN WERKEN WE NAUW SAMEN MET DE FABRIKANTEN EN ONAFHANKELIJKE EXTERNE PARTNERS, DIE EXCELLEREN IN DEZE SPECIFIEKE KNOWHOW.”

Vervolg van pagina 19

De trend naar het gericht ondersteunen van de installateur op HVAC-vlak, is ingegeven door de energietransitie. “De transitie naar elektrificatie leidt tot meer integratie van warmtepompen. Daardoor wordt het ook belangrijker om energiemanagementsystemen te plaatsen, zodat de eindklant pieken in zijn energieverbruik kan vermijden en zelfopgewekte energie zo optimaal mogelijk kan benutten. Dat leunt sowieso aan bij het werk van de elektro-installateur. Cebeo wil die installateur via opleidingen de kans bieden om zich te ontwikkelen tot multitechnieker die in staat is om HVAC, hernieuwbare energie en elektrische mobiliteit met elkaar te connecteren. Op die manier kan de eindklant zijn energiefactuur gevoelig drukken”, stipt Michaël Van Audenhove aan.

ANALYSE

Michaël heeft zelf al heel wat ervaring in de HVAC-wereld opgedaan. “Vroeger was ik als projectingenieur actief bij een HVAC-groothandel, waar ik meehielp aan warmtepompprojecten in de industriële markt”, verduidelijkt hij. “Toen ik de kans kreeg om bij Cebeo actief mee te helpen aan een allesomvattende aanpak om de installateur in de energietransitie te ondersteunen, ben ik daar graag op ingegaan. Ik ben trouwens niet de enige: in het voorbije jaar heeft Cebeo een behoorlijk aantal mensen met een diepgaande kennis en ervaring in HVAC aangeworven. En dat wervingsproces blijven we alleen maar uitbreiden.”

Michaël Van Audenhove, Domain Expert HVAC

In eerste instantie is intern geanalyseerd hoe sterk de organisatie en het team waren om HVAC-projecten te begeleiden. “Met het oog daarop, hebben we ons HVAC-portfolio bepaald en volledig vernieuwd. Daarnaast hebben we per functie bekeken welke opleidingen onze mensen nodig hadden. Dat heeft geleid tot een opleidingsplan voor elk functieniveau, dat er volledig op gericht is om onze klanten de juiste service te kunnen bieden. Nu de basisopleidingen achter de rug zijn, kunnen we met de hand op het hart zeggen dat onze mensen over alle essentiële competenties beschikken. Tegelijk blijven we er met nieuwe vormingsmomenten voor zorgen dat hun kennis altijd up-to-date is. Voor die opleidingen werken we nauw samen met de fabrikanten en onafhankelijke externe partners, die excelleren in deze specifieke knowhow.”

Vervolg op pagina 22





Vervolg van pagina 21

AANSPREEKPUNTEN

Het eerste Cebeo-aanspreekpunt voor de installateur is en blijft de accountmanager. “Ook zij hebben een opleiding gekregen”, vervolgt Michaël. “Zij krijgen support van onze interne en externe HVAC-specialisten. De externe specialisten kunnen meer diepgaand adviseren over specifieke HVAC-producten, meegaan naar de werf, tips over de aanleg van leidingen verzorgen, enzovoort. Ook telefonisch en via mail staan ze ter beschikking van de installateur. Ze werken nauw samen met onze interne specialisten, die specifieke studies uitvoeren en offertes opmaken.”

CEBEO CAMPUS VOOR INSTALLATEURS

Daarnaast spaart Cebeo kosten noch moeite om HVAC- en elektro-installateurs die de ambitie koesteren om hun klanten met multitechnieken te ontzorgen, gerichte opleidingen aan te bieden.

“Voor mensen die hun eerste stappen in deze markt zetten, organiseren we bij Cebeo basisopleidingen over HVAC die zo breed mogelijk gaan. In Vlaanderen hebben we al een aantal dergelijke sessies verzorgd, in Wallonië en Brussel staan die binnenkort ook op het programma. We merken heel veel interesse voor deze vormingsmomenten van een heel gevarieerd publiek, dat beseft dat zich verdiepen in deze materie de deur naar veel marktpotentieel opent. Die mensen weten ook maar al te goed dat ze daarvoor extra opleiding nodig hebben.”



“IN HET VOORBIJE JAAR HEEFT CEBEO EEN BEHOORLIJK AANTAL MENSEN MET EEN DIEPGAANDE KENNIS EN ERVARING IN HVAC AANGEWORVEN.”

Michaël Van Audenhove, Domain Expert HVAC

Daarnaast bundelen we bij Cebeo ook de krachten met verschillende leveranciers, die praktijkgerichte opleidingen over specifieke producten verzorgen. “Die gaan dan onder meer over warmtepompen, systemen voor warmtetransport, afgifte, ventilatie, slimme aansturing van warmtepompen (met info over het capaciteitstarief, dynamische tarieven...), de wisselwerking tussen verwarming, ventilatie en energiemanagementsystemen, enzovoort. Dergelijke opleidingen gaan door bij de fabrikant zelf, of op een locatie waar toestellen van de producent staan. We werken ook aan webinars over deze materie.”

DELEN IN EXPERTISE

Ook voor deze praktische vormingsmomenten is er veel belangstelling. “We merken dat deze sessies eveneens al aardig vol zitten”, beaamt Michaël. “Dat sterkt ons in de overtuiging dat opleidingen absoluut noodzakelijk zijn. Als toegewijde groothandel vinden we het onze plicht om voortdurend de nieuwste trends te kennen en veel meer te doen dan zomaar productverkoop. Door onze klanten in onze expertise en die van de fabrikanten te laten delen, kunnen we hen meenemen in de energietransitie, zodat ze daar op korte of langere termijn ook mee de vruchten van kunnen plukken. Dat zal ook nodig zijn, want er dreigt een tekort aan opgeleide installateurs die energiezuinige oplossingen voor onze hele maatschappij kunnen integreren”, besluit Michaël Van Audenhove.

CEBEO Kiest MET CTC VOOR ZWEEDS TOPMERK VAN WARMTEPOMPEN

“KWALITEITSOPLOSSINGEN MET KRACHTIGE ONDERSTEUNING”

De warmtepomp ontpopt zich almaar meer tot een cruciale technische motor voor een gebouw. Cebéo speelt daar sterker dan ooit op in met hoogwaardige systemen van sterke leveranciers die voor de juiste support zorgen. Het zijn criteria waar CTC met verve aan voldoet. De Zweedse fabrikant van warmtepompen heeft al meer dan 40 jaar ervaring met deze specifieke productgroep en maakt oplossingen die door elektriciens vrij eenvoudig te installeren zijn. “We kennen deze markt als onze broekzak”, getuigt Bruno Haemers, Managing Director van CTC Benelux.

Vervolg op pagina 26



Zweden is een pionier in hernieuwbare energie. In 2011 al haalde het land meer dan de helft van zijn totale elektriciteit (56%) uit hernieuwbare-energiebronnen, tien jaar later was dat zelfs 67%. Binnen die achtergrond ontstond in Zweden, en bij uitbreiding ook in de andere Scandinavische landen, een sterke traditie in warmtepompen. “Zweden ligt in dit marktsegment mijlenver voorop in vergelijking met Centraal-Europa. Na de oliecrisis van de jaren '80 heeft het land zich meteen gefocust op de ontwikkeling van hernieuwbare energie. Het heeft nooit ingezet op de aanleg van een gasnetwerk, omdat dit door de rotsachtige bodem moeilijk te realiseren was. Waterkrachtcentrales, zonne- en windenergie zijn er dankzij een kordaat politiek beleid tot de belangrijkste bron van energie uitgegroeid”, weet Bruno Haemers.

VERTROUWDE BUSINESS

“CTC is in 1923 opgericht door twee installateurs en een ingenieur (Celsius, Tellander en Clarin)”, gaat Bruno verder. “In 1982 al, lanceerde het de eerste lucht/water-warmtepomp. We zijn dus een echte warmtepompfabrikant. Dat onderscheidt ons in deze markt van de twee andere groepen van aanbieders, met name de bekende klassieke verwarmingsfabrikanten en de airco-productenten die pas later op deze trein zijn gesprongen. Onze naam klinkt bij velen misschien minder vertrouwd in de oren dan die klassieke merken, maar we zijn absoluut niet nieuw in deze markt, wel integendeel. Die diepgaande kennis en de ruim 40 jaar ervaring hebben ongetwijfeld meegespeeld in de beslissing van Cebeo om uitgerend met ons in zee te gaan.”

Die knowhow resulteerde in 2012 onder meer in de ontwikkeling van de EcoZenith i555 PRO, een multi-energie-oplossing die het bedrijf een belangrijke innovatie-award opleverde én die nog altijd één van de paradepaardjes van het assortiment is. “Ons aanbod houden we bewust zo simpel en beperkt mogelijk, maar biedt tegelijk wel oplossingen voor iedere behoefte”, gaat Bruno verder. “Zo hebben we in de sector lucht/water-warmtepompen drie gamma's: eentje voor de projectmarkt (CombiAir), onze klassiekers in het EcoAir 600-gamma (waar we tot 22 kW kunnen aanbieden) en de gloednieuwe EcoAir 700. Die laatste werkt met propaan als koelmiddel en heeft daardoor de allerlaagste impact op het klimaat.”



EcoZenith i555 PRO, een multi-energie-oplossing die CTC een belangrijke innovatie-award opleverde.

GROOT BUFFERVAT

Voor de binnenunits kan de (eind) klant kiezen tussen de hierboven vermelde EcoZenith i555 PRO en de standaardversie EcoZenith i360. “Beide oplossingen kenmerken zich door een groot buffervat – 300 liter bij de i360, 600 liter bij de i555 PRO – en produceren sanitair warm water ‘in doorstroom’. Dat vermijdt eventuele legionellavorming. Dankzij deze twee systemen zijn er continu grote hoeveelheden sanitair warm water beschikbaar.”

Daarnaast heeft CTC nog de grond/water-warmtepompen Eco-Part 600 en GSi. Die laatste beschikt over een geïntegreerde buffer voor de aanmaak van sanitair warm water.”



“ZWEDEN LIGT OP VLAK VAN WARMTEPOMPEN MIJLENVER VOOROP TEGENOVER CENTRAAL-EUROPA.”

Bruno Haemers, Managing Director van CTC Benelux

TALRIJKE TROEVEN

CTC maakt nog op andere manieren het verschil. “Eén daarvan is de monoblock-kwaliteit”, stipt Bruno Haemers aan. “Daarbij is alle koeltechniek geïntegreerd in de buitenunit, zodat de installateur geen specifieke koeltechnische opleiding of ervaring moet hebben om dit te kunnen plaatsen.

Het zijn efficiënte oplossingen die werken op lage temperaturen, zich snel laten monteren en akoestisch uitstekend scoren dankzij hun stillere werking. De installateur hoeft alleen het water en de elektriciteit aan te sluiten en klaar is kees. Bovendien is elk systeem uitvoerig getest op kwaliteit, waardoor het risico op lekken onbestaande is.”

De producent doet er alles aan om de installateur maximaal te ontzorgen. “Dat doen we onder meer door alle accessoires voor één kring mee te leveren: een magnetische, mechanische en sanitaire vuilfilter, veiligheidsgroepen, overdrukkleppen, een communicatie- en stroomkabel, een binnen- en buitenvoeler.

Vervolg van pagina 27

Dat zorgt voor een efficiënte installatie, waarbij de vakman dus niet het risico loopt een component te ontbreken en daardoor nog snel naar een groothandel te moeten rijden. Een specifiek softwareprogramma helpt bij de installatie en is ook voor de bediening door de eindklant interessant.”

De kwaliteit van het systeem weer spiegelt zich ook in de componenten: alle onderdelen (compressoren, pompen, filters, drogers, condensoren, koeltechnische en elektrische accessoires) zijn afkomstig van sterke Europese A-merken. “Ze worden geplaatst in een dynamisch ontworpen geheel, waarbij de compressor in een trillingvrije behuizing zit, alle elektronische aansluitingen mooi afgesloten zitten en de goede isolatie de stille werking bevordert.”

“ONS AANBOD HOUDEN WE BEWUST ZO SIMPEL EN BEPERKT MOGELIJK, MAAR BIEDT TEGELIJK WEL OPLOSSINGEN VOOR IEDERE BEHOEFTE.”

Bruno Haemers, Managing Director
van CTC Benelux

TRAINING ON THE JOB

Een installateur hoeft voor deze warmtepompen dus geen... koudwatervrees te hebben, zeker omdat CTC voor krachtige ondersteuning zorgt. “De Cebeo-installateur staat in direct contact met onze servicetechniekers en wordt dus niet via een callcenter in een wachtrij gezet. We ontzorgen de Cebeo-klanten direct en non-stop op vier niveaus: tijdens het verkoopsgesprek, de voorbereiding van de opstart, de installatie zelf én bij de after sales.

Kortom: we zorgen voor een volledige ‘training on the job’ en bieden op die manier eigenlijk een erg praktische, persoonlijke opleiding. Als één van onze servicemanagers bij de opstart heeft geholpen, is de eindklant zelfs verzekerd van vijf jaar garantie. Ook dat illustreert hoe zeker we zijn van de kwaliteit die we bieden.”

Bruno Haemers gelooft dan ook rotsvast in de samenwerking tussen Cebeo, CTC, installateur én eindklant. “Met onze systemen kunnen we een sterke bijdrage leveren tot de energietransitie in België, zeker omdat de CTC-oplossingen klaar zijn voor aansluiting op de smart grid en op die manier dus inspelen op een energiezuinig en kostenefficiënt warmtegebruik.”

“WE ZORGEN VOOR EEN VOLLEDIGE TRAINING ON THE JOB EN BIEDEN ZO EEN PRAKTISCHE, PERSOONLIJKE OPLEIDING AAN.”



NICTRIC INSTALLEERT QBUS-OPLOSSING IN RESIDENTIELE WONING

In een moderne woning integreer je best slimme oplossingen voor energiemangement. Vanuit die overtuiging investeerde Vincent Termote heel gericht in zijn woning. Het was voor de bouwkundig ingenieur dan ook snel duidelijk dat de integratie van Qbus een grote meerwaarde kon betekenen voor de aansturing van zijn nieuwbouwwoning. Voor de integratie rekende hij op Nictric, dat er bewust heel regelmatig voor kiest om op vlak van energiebeheer de oplossingen van Qbus te implementeren.

Vervolg op pagina 32

“BOEIENDE
WISSELWERKING
TUSSEN HVAC
EN ENERGIE-
MANAGEMENT”



Samuel Billens (Qbus) - Vincent Termote - Nico De Backer (Nictric)

Vervolg van pagina 31

Vincent Termote woont in Gooik en is een dorpsgenoot van Samuel Billens, commercieel projectleider bij Qbus. “Ik merkte dat Samuel online regelmatig iets post over Qbus. Dat wekte mijn interesse, want domotica en energiemangement zijn zaken die me wel interesseren, zeker toen we volop bezig waren met de realisatie van onze nieuwbouw. Toen ik kort daarop een bezoek aan de showroom van Qbus bracht, voelde ik meteen de erg positieve vibe bij deze jonge en dynamische onderneming. Ook het feit dat het om oplossingen van puur Belgische makelij gaat, kon me zeker bekoren. Daarom ging ik met Samuel op zoek naar een installateur uit de buurt die me verder kon helpen.”

Zo kwam Vincent al snel bij Nictric terecht. “Ik ben 17 jaar geleden in bijberoep begonnen, maar koos er al snel voor fulltime zelfstandige te worden”, getuigt zaakvoerder Nico De Backer. “Vandaag zijn we uitgegroeid tot een team van elf mensen, dat zich toelegt op algemene elektriciteitswerken, verlichting, automatisering, domotica, geluidsinstallaties en ventilatie, zowel in nieuwbouw als in renovaties. Op vlak van energiemangement was het voor mij snel duidelijk om ons bij heel wat projecten op één systeem toe te leggen. Gezien de sterke prijs-kwaliteitverhouding, de ondersteuning en de veelzijdigheid van Qbus, stond het als een paal boven water om bij dit project voor Luqas, de slimme energiemanager van Qbus, te kiezen.”



De Luqas-module van Qbus beheert de energiestroom in je huis

“LUQAS OPTIMALISEERT HET GEBRUIK VAN DE BELANGRIJKSTE ENERGIEVERBRUIKERS OP BASIS VAN DE ACTUELE ENERGIEBEHOEFTE.”

Nico De Backer

EIGEN KLEMTONEN LEGGEN

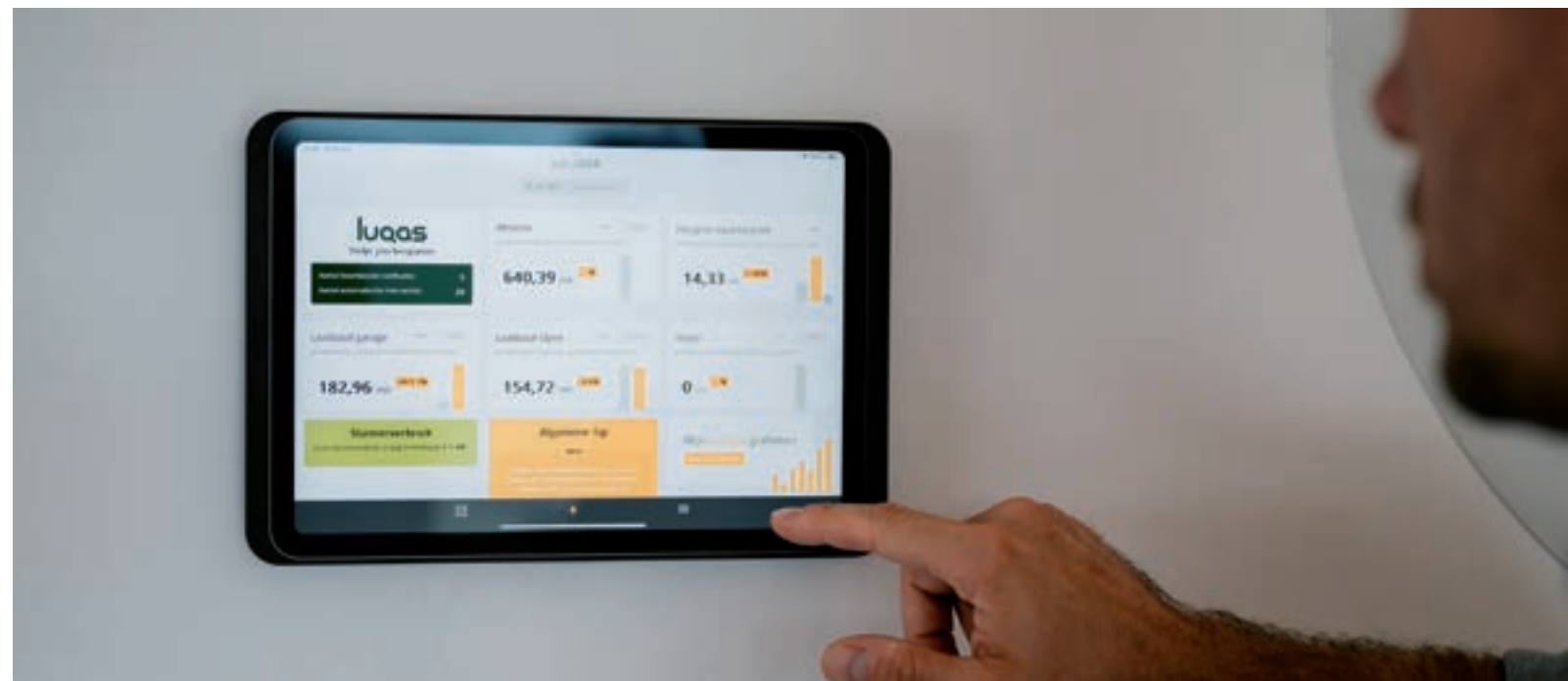
Qbus maakt gebouwen slim via producten die verlichting, verwarming, koeling, ventilatie, screens, audiovisuele installaties, alarmsystemen en andere aanwezige technieken naadloos met elkaar verbinden. “De gebruiker kiest zelf hoe uitgebreid hij zijn systeem wil maken en welke klemtonen hij wil leggen. Dat zorgt voor meer comfort, veiligheid en gemoedsrust, maar laat hem ook toe om het energieverbruik te verlagen door een uitgekiende balans tussen energie-opwekkers en -verbruikers na te streven”, verduidelijkt Samuel Billens.

Qbus is een heel flexibel systeem, dat volledig op maat van de klant kan worden geïntegreerd. “Je kan eigenlijk starten met een basisinstallatie, die je op elk moment verder kan aanpassen of uitbreiden, naargelang er nieuwe behoeften of prioriteiten opduiken. De compatibiliteit is een enorme troef: de installatie blijft praten met nieuwe producten en diensten. Je kan zowel uitbreiden met Qbus-producten, met andere stuursystemen of allerlei slimme toestellen, zoals geluidssystemen, IP-camera's, enzovoort”, getuigt Samuel.

LUQAS

Vincent Termote woont sinds april in de nieuwbouwwoning met zijn partner Sara en twee dochters. Denkend aan de toekomst van zijn dochters, koos hij ook op energievak voor duurzame langetermijnoplossingen. “We rijden met een elektrische en een hybride wagen en hebben twee warmtepompen, waarvan één geothermische. Dat laatste vonden we een evidente keuze, zeker gezien we toch over voldoende ruimte beschikken om daarvoor boringen te laten uitvoeren.

Vervolg op pagina 34



“NICTRIC BRACHT ALLE ‘ENERGIEPRODUCENTEN’ EN GEBRUIKERS ZORGVULDIG IN KAART, OM DAAR BIJ DE PROGRAMMATIE VAN QBUS ZORGVULDIG REKENING MEE TE HOUDEN.”

Vincent Termote



Vervolg van pagina 33

Nictric stond bij ons ook in voor de plaatsing van zonnepanelen en bracht alle ‘energieproducenten’ en gebruikers zorgvuldig in kaart, om daar bij de programmatie van Qbus zorgvuldig rekening mee te houden. Het was een bewuste keuze om zoveel mogelijk technieken aan dezelfde partner toe te vertrouwen. In dit geval was dat makkelijk, aangezien Nictric zich toelegt op multitechnieken en in de integratie van Qbus al heel wat ervaring heeft opgebouwd.”

Gezien het belang van het energiebeheer, was het voor Vincent meteen een uitgemaakte zaak om ook de Luqas-module van Qbus te laten installeren voor dit project. “Dit systeem beheert de energiestroom in je huis,” legt Nico uit. “Luqas optimaliseert het gebruik van de belangrijkste energieverbruikers (zoals oplaadpunten, boilers en warmtepompen) op basis van de actuele energiebehoefte. Het praktische regelsysteem geeft je de controle over je eigen energieverbruik. Bovendien krijg je waarschuwingen bij overmatig verbruik of piekbelastingen.”



Om Luqas te integreren, heb je een digitale meter nodig. “We installeren een DIN-railmodule die we koppelen aan de digitale meter, het lokale netwerk, de oplaadpunten en de warmtepomp of warmtepompboiler”, gaat Samuel verder. “Luqas maakt de energiestromen duidelijk via de Qbus Control-app in de cloud, die je een duidelijk overzicht geeft en waarschuwingen bij afwijkingen.”



INTEGRATIE

Luqas biedt tal van voordelen: je bespaart energie (en geld), vermindert je CO₂-uitstoot, en kunt op basis van verbruiksgegevens een actieplan opstellen om je energiebeheer te optimaliseren. “Zo kunnen we op basis van de continue gegevens van de digitale meter, vlot de warmtepomp aansturen”, pikt Samuel in. “Als er bijvoorbeeld een aanzienlijk overschot aan geproduceerde zonne-energie is, kunnen we de warmtepomp laten bufferen. Die aanpak laat ook toe om zoveel mogelijk gebruikspieken te vermijden, in functie van het capaciteitstarief. Op die manier kan Vincents gezin zoveel mogelijk inzetten op zelfconsumptie.”

Vervolg op pagina 36

Vervolg van pagina 35

Vincent heeft zich de jongste maanden al veel in Qbus verdiept. "Het is een leuke ontdekkingstocht naar de creatie van aangename sferen, het aansturen van de juiste elektrische installaties op de meest geschikte momenten, enzovoort.

Omdat Qbus zo goed als alles in huis aanstuurt, is het logisch dat alles nog niet vanaf dag één op punt stond, maar we slagen er steeds meer in om de toestellen optimaal te gebruiken. We streven op elk moment naar het ideale evenwicht tussen opgewekte energie en elektriciteitsverbruik.

Hoe meer het naaldje in het midden staat, hoe gelukkiger we ervan worden (lacht). We merken nu al dat die aanpak rendeert en hebben dan ook nog geen seconde spijt gehad van deze beslissing, integendeel."

"ALS ER EEN OVERSCHOT AAN
GEPRODUCEERDE
ZONNE-ENERGIE IS, KUNNEN
WE DE WARMTEPOMP
LATEN BUFFEREN."



 **GREEN & SMART**
BY CEBEO

DE ENERGIEMARKT WORDT STEEDS DUURZAMER, ENERGIEOPLOSSINGEN STEEDS GROENER EN SLIMMER. IN DIE SNEL VERANDERENDE MARKT IS HET NIET EENVOUDIG OM HELEMAAL UP-TO-DATE TE BLIJVEN.

Met Green&Smart houden we de vinger aan de pols en zorgen we ervoor dat je als installateur toekomstgericht kan werken, en dat je jouw klanten de juiste informatie kan geven. Wat zijn de duurzaamste oplossingen voor een verwarmingsinstallatie? Welke voordelen leveren zonnepanelen nog? Is een thuisbatterij de investering waard? Ontdek dit en veel meer op ons Green&Smart platform.

Meer info op www.cebéo.be

cebéo
A Sonepar Company

PROJECT

Grote hoogtes zijn niet voor iedereen weggelegd. Om dan ook nog eens je vakkennis uit te oefenen al helemaal niet. Maar Cebeo-klant Steve Mertens doet het iedere dag opnieuw. Zijn inspirerende verhaal vanop grote hoogte deelt hij graag met iedereen die liever met zijn voeten op de grond blijft.

HELD OP HET DAK

STEVE MERTENS, AANGENAAM KENNISMAKEN!

's Morgens gemeld, 's avonds hersteld! Dat is het krachtige motto van AirTecnica, een bedrijf gevestigd in Blankenberge. Eigenaar Steve Mertens heeft als speelveld de complete Belgische kustlijn. Met ruim 14 jaar ervaring op het dak reikt zijn kennis zo ver dat hij vanaf de boulevard al kan horen of er iets mis is met een dakventilator.

Met het geluid van een ruisende zee en krijsende meeuwen op de achtergrond spreken we techniker Steve. Hij bevindt zich op het dak van een groot appartementencomplex in Knokke en geniet van een naar eigen zeggen 'magnifiek uitzicht'. Naast hem staat een hele rij aan oude dakventilatoren. Beneden aan de straat staan evenzoveel nieuwe ComfoRoof MX dakventilatoren van Zehnder, klaar om naar boven gehesen en geïnstalleerd te worden.

Lees verder op pagina 40



“IS ER EEN TECHNISCH PROBLEEM, DAN LOSSEN WE HET SAMEN OP. DAT IS GOUD WAARD.”

HOE BEN JE IN HET VENTILATIEVAK TERECHTGEKOMEN?

“Voordien werkte ik samen met een partner in een installatiefirma en focusten we ons op het plaatsen van elektro en ventilatie in appartementsgebouwen en het installeren van warmtepompen. Onderhoud en vervanging maakten slechts een klein deel uit van onze activiteiten. Die specialisatie heb ik meegenomen en ondergebracht in een eigen firma. Met mijn voormalige collega heb ik nog altijd goed contact. We bellen geregeld en ondersteunen elkaar. Dat is heel fijn, zo’n goede concullega.”

HOE HEB JE DE SAMENWERKING MET CESEO ERVAREN?

“Ik ben vooral op zoek naar betrouwbare partners. Ik heb een zeer fijne samenwerking met de Cebeo-medewerkers uit Brugge. Filiaalmanager Francky Ryckx is echt iemand waar ik op kan rekenen. Wanneer ik een melding krijg van een motor die lawaai maakt, probeer ik die dezelfde dag te vervangen.

Vervolg van pagina 39

Francky maakt dit voor mij mogelijk door de grote voorraad in het filiaal. Ik spring in mijn bestelwagen, haal de benodigde materialen op die al voor mij klaargezet zijn, reis naar de klant, vervang de motor en de klus is klaar. Mijn motto is ’s ochtends gebeld, ’s avonds hersteld. En daarbij biedt deze samenwerking absoluut een grote meerwaarde!”

VANWAAR JOUW VOORKEUR OM MET ZEHNDER AAN DE SLAG TE GAAN?

“De volledige kust van België staat vol met hoogbouw en toen ik begon in dit vak was ruim 90% van de geïnstalleerde dakventilatoren van het merk J.E. StorkAir. Ik heb heel wat VDA's vervangen in mijn begintijd en altijd fijn contact gehad met de mensen van J.E. StorkAir, wat later Zehnder werd. Toen de VDA stopte, ging ik verder met de MX. Dat ging soepel, want de bouwmaten komen perfect met elkaar overeen. De dakopstanden kon ik gewoon laten zitten. Met een ander merk heb je daar direct gedoe mee, dan past het niet en moet je én de ventilator én de dakopstand vervangen. Dan wordt het ook een kostbaar geheel voor de gebouweigenaar. Zehnder biedt een goed product, daar sta ik niet 100, maar 200% achter.”

“Net zoals dat het geval is bij Cebeo, weet ik dat ik bij Zehnder op de mensen kan bouwen. Het is fijn om op mijn partners terug te kunnen vallen. Natuurlijk zijn er wel eens issues, dat komt immers overal voor. Het gaat erom hoe je deze issues met elkaar oplost. Is er een technisch probleem, dan lossen we het samen op. Dat is goud waard.”

HEB JE WEL EENS IETS BIJZONDERS OP HET DAK MEEGEMAAKT?

“Je ziet natuurlijk van alles vanaf het dak. Mensen zijn zich er niet bewust van dat er iemand van grote hoogte op hen neer kan kijken. Maar zonder gekheid, het valt allemaal wel mee op het dak. Het zijn meestal de technische zaken waar ik mij over verwonder. Zo trof ik een keer een hele serie nieuw geplaatste motoren aan die allemaal verkeerd waren aangesloten. Die dakventilatoren hadden nog geen seconde gedraaid. Daar was duidelijk iemand bezig geweest die geen verstand van zaken had. Logisch dat er klachten bleven komen van de bewoners.”

HOE ZIE JIJ DE TOEKOMST?

“Ik zie veel kansen voor de installatiebranche. Daarbij geloof ik in ervaring en specialisering. Ervaring komt natuurlijk met de jaren, maar specialisatie is een keuze. Ik zie veel jonge installateurs allemaal op dezelfde kar springen. Dat vind ik zonde, want dan weet je iets van veel, maar weinig van iets. Zelf heb ik een tijd in Scandinavië gewerkt waar ik diepgaande kennis heb opgedaan en mij heb kunnen specialiseren.

Specialisme zie ik als kracht, je gaat almaar dieper op de materie in. Met mijn 52 jaar durf ik mij nu specialist te noemen. Als een gebouwbeheerder mij belt en de klachten omschrijft, dan weet ik op voorhand wat er aan de hand is. Het gaat zelfs zo ver dat wanneer ik met mijn vrouw over de boulevard wandel, ik kan horen dat er een dakventilator niet goed draait. ‘Daar zit handel’, zeg ik dan lachend tegen haar.”



“NET ZOALS DAT HET GEVAL IS BIJ CESEO, WEET IK DAT IK BIJ ZEHNDER OP DE MENSEN KAN BOUWEN.”

Steve Mertens, zaakvoerder AirTechnica

Erwin Surkijn, zaakvoerder Blom Surkijn



Geef je bedrijf een boost met Alfen's razendsnelle Dash 30

De eerste DC Charger Dash 30 van Alfen, ontworpen voor drukbezochte commerciële omgevingen.

Met de Dash 30 van Alfen worden drukbezochte omgevingen getransformeerd tot efficiënte laadpleinen.

- De lader is in staat om een batterij volledig op te laden in slechts 2,5 uur en is dan ook ideaal voor bestemmingsladen.
- Dankzij het elegante ontwerp kan de lader in vrijwel elke omgeving naadloos worden geïntegreerd.
- Met de DC Charger van Alfen kunnen voertuigen snel de weg weer op.
- Het is dan ook de perfecte keuze voor bedrijven die hun operationele efficiëntie evenals de gebruikerservaring van hun klanten willen verbeteren

Al meer dan 16 jaar leidt Alfen de EV-laadindustrie en heeft met succes meer dan 667.000 laadpunten geïnstalleerd in bijna 30 Europese landen.

Alfen - Power to Adapt. Slimme, solide en hightech laadpalen voor elektrische voertuigen

www.alfen.com/nl-be/dash-30



NIEUW ESB en EN bromvrije contactoren Maximale efficiëntie, minimaal geluid

Bromgeluid in verlichting, verwarming en andere elektrische installaties kan behoorlijk storend zijn in geluidgevoelige omgevingen zoals hotelkamers en woningen. Dankzij een innovatief AC/DC-spoelontwerp maken onze ESB en EN contactoren daar komaf mee. En ook installateurs kunnen op beide oren slapen.



Hoorbare geluidsreductie

Installatiecontactoren met DC-spoelen en gelijkrichting voor AC garanderen een bromvrije werking. Ideaal voor gebruik in geluidgevoelige omgevingen.



Gereedschapsvrije montage

Accessoires zoals hulpcontacten, afstandhouders en veiligheidsafdekkingen kunnen dankzij de groepsmontage volledig gereedschapsloos worden gemonteerd.



Tot 15% minder kastruimte

Omdat er geen afstandstukken tussen de verschillende magneetschakelaars nodig zijn, kan er heel wat plaats bespaard worden in de kast.



Makkelijk in onderhoud

De gereedschapsloze groepsmontage en het in de schakelaars geïntegreerde indicatievenster vereenvoudigen het onderhoud aanzienlijk.



Lagere installatiekosten

Het ontbreken van afstandstukken tussen contactoren ESB16..N, ESB/EN20..N en ESB100..N versnelt de installatie en houdt de installatiekosten onder controle.



Ontdek alle voordelen op abb.com/lowvoltage



BEGA

Het licht dat een sculptuur wordt

De lichtspiegel is niet alleen een opvallend armatuur, maar ook een sculpturaal wandobject, dankzij de vorm, het materiaal en de ontwerpopties. Verkrijgbaar in verschillende formaten en kleurtinten, maakt het aantrekkelijke combinaties mogelijk in zowel privé- als commerciële ruimtes. bega.com/lightmirror

Das gute Licht.

HAGER



MULTIFUNCTIONEEL GEBOUW 'BOERDERIJ BON AIR' KIEST VOOR BREED GAMMA HAGER PRODUCTEN

Deze oude boerderij kreeg het afgelopen jaar een grote transformatie met aandacht voor milieuvriendelijke toepassingen: regenwaterrecuperatie, zonnepanelen, vloerverwarming... en laadinfrastructuur. Dit multifunctioneel gebouw zal verschillende toepassingen onderbrengen die een groot elektrisch verbruik hebben en simultaan zullen werken: een restaurant, een theatteruimte, een co-working space en een B&B.

Alles start voor dit project dus met een goed uitgeruste verdeelkast die voldoende vermogen kan leveren. Er werd als hoofdbord voor een quadro gekozen en als verschillende kleinere onderverdeelkasten voor univers en vega D. Daarnaast opteerde men ook voor een integratie van een agardio om zo zijn energieverbruik beter in kaart te krijgen en daarna aanpassingen te kunnen doorvoeren op de installatie om energieverbruik te kunnen optimaliseren. agardio leest het verbruik van zonnepalen, laadinfrastructuur, verlichting,... uit en zorgt dat u in kaart krijgt waar u mogelijk energieverlies heeft of energiepieken creëert. Meten is weten en met die informatie kan de installatie dan geoptimaliseerd worden.

Op de parking staan 8 laadpalen zodat de gasten tijdens hun verblijf op de boerderij hun elektrisch voertuig kunnen opladen. De eigenaar koos voor de laadpaal witty share met één laadpunt omdat het toestel klaar is voor de toekomst: het is ISO 15-118 waarmee voertuig-identificatie mogelijk is zonder gebruik van een badge. Daarnaast is het toestel ook OCPP 2.0.1 READY, wat betekent dat het bij de volgende updates van het communicatieprotocol met de operatoren (of CPO's genoemd), eenvoudig kan geüpgraded worden. De laadpalen werden rug aan rug geplaatst en er werd gekozen voor facturatie via een operator.



De montage van de laadpaal op de rechthoekige voet en vervaardigd uit RVS geeft een zeer esthetisch resultaat, dat perfect in harmonie is met de verbouwing van de boerderij. De renovatie is al enige tijd bezig, de opening van het gebouw wordt begin volgend jaar verwacht.

De installatie is ook uitgerust met een LLM (Local Load Manager) om de laadinfrastructuur aan te sturen, zodat de continuïteit van de elektrische installatie gegarandeerd wordt. De LLM kan zowel statisch als dynamisch laden aansturen en kan een beheer tot 40 laadpalen voor zich nemen. De configuratie van de volledige installatie gebeurt via deze LLM wat een grote tijds winst met zich meebrengt. De laadpalen worden automatisch herkend en dienen niet individueel geprogrammeerd te worden.



Hager is ontzettend blij om partner te mogen zijn in dit project en kijkt er naar uit om meer van deze realisaties te mogen uitvoeren die de veelzijdigheid van Hager producten toepast.

:hager

UP¹

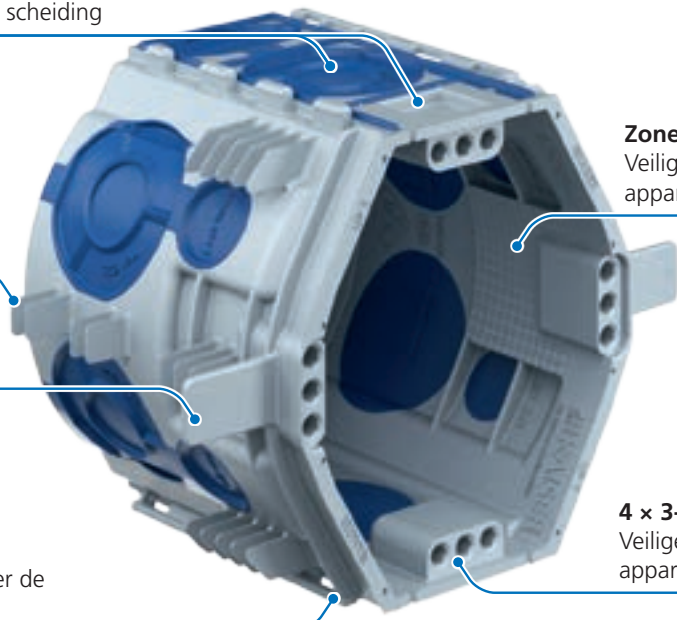
Een UPdate voor een optimale installatie.

Open doorvoerbedrading, uitbrekbare scheidingswand en ruime doorvoeropening
Verbinding apparaten zonder ruimtelijke scheiding

50% tijdsbesparing
Veilige bevestiging in alle stenen zonder gips of iets dergelijks Extra bevestiging met PU-schuim mogelijk

Diepteaanslag
Zorgt voor de minimale pleisterdikte

Stabiele en zijdelingse combinatie
Veilige combinatie door aanhechting over de volledige lengte van de doos



Zone voor klauwbevestiging
Veilige en flexibele apparaatbevestiging

4 x 3-voudige schroefdomen
Veilige en flexibele montage van apparaten

PLASTIC COLOR NV | A KAISER COMPANY
Industrielaan 10 · 9320 Erembodegem · Belgium · TEL. : +32(0)53/85 05 20
www.helia-elektro.be · info@helia-elektro.be

HELIA

RENSON



FLUX+ FLAT, DE NIEUWE BALANSVENTILATIE-UNIT VAN RENSON

Met de Flux+ Flat heeft Renson een nieuwe reeks compacte, geconnecteerde en vraaggestuurde balansventilatie-toestellen, geschikt voor zowel nieuwbouw als grondige renovaties. Daarmee trekt de ventilatie-specialist z'n expertise in C+-systemen (Healthbox 3.0) verder door in D-ventilatie met warmteterugwinning. Dat levert een performant totaal aanbod op dat uitblinkt in energiezuinigheid, installatiegemak, flexibiliteit en tijdsbesparing.



De Renson Flux+ Flat is het enige balansventilatie-toestel op de markt dat z'n ventilatie-niveau naast vocht- en VOC-, ook afstemt op basis van centrale CO₂-detectie. In combinatie met de warmteterugwinning (die een thermisch rendement oplevert tot 91%) en het lage vermogen levert dat een uiterst energiezuinig, stil en volautomatisch ventilatiesysteem op voor je klanten. Die krijgen via de Renson Ventilation-app inzicht in de binnenluchtkwaliteit, kunnen het ventilatiesysteem naar wens bijsturen en krijgen melding wanneer filters aan vervanging toe zijn. Kwestie van hen volledig te ontzorgen.

Flux+ Flat levert je het laagste E-peil op in zijn klasse bij een restdruk van 200 Pa. Voor een nog betere binnenluchtkwaliteit en nog lager E-peil is die ook uitbreidbaar met Renson Sense ruimtesensoren. De unit is beschikbaar in uitvoeringen met een nominaal debiet van 275 m³/h of 225 m³/h, beiden verpakt in een behuizing van amper 118 x 74,5 x 30 cm die zelfs in de meest compacte (technische) ruimtes past, zowel tegen het plafond als de wand.



De verpakking met boorsjabloon, de compacte afmetingen, het lichte gewicht van de unit (amper 25 kilogram) en het Quick-Fix-oophangstelsel dragen stuk voor stuk bij aan de snelle en vlotte installatie van de Flux+ Flat. Inbedrijfstelling en inregeling verlopen dan weer vlekkeloos en digitaal via het My-Lio beheerplatform en de Renson Ventilation Set-up-app. Met minder tijdrend papierwerk en mogelijkheden tot verdere service vanop afstand. Zo bespaar je tot de helft van de totale voorbereidings-, installatie-, inregel- en opvolgtijd voor elk project.

FLUX+ 370 FLAT VOOR GROTERE DEBIETEN

Met de Flux+ 370 Flat lanceert Renson een variant met een maximaal debiet van 370 m³/h bij een druk van 200 Pa, uitermate geschikt voor grotere appartementen en kleinere woningen. Ook hier dragen compacte afmetingen, de handige verpakking met boorsjabloon en het oophangstelsel bij aan een vlotte uitvoering op de werf.

www.renson.net



Creating healthy spaces

Any job, anywhere.

|||||

Iedere opdracht is anders

Ieder project vergt zijn eigen aanpak om het beste resultaat te bereiken. Zonder het juiste gereedschap en bescherming is het moeilijk om werk af te leveren waar je trots op kan zijn. Hier komt TradeForce in beeld.

**TRADE
FORCE**

ESYLUX

ALVA PAKT HET **ESY** AAN MET EEN INTELLIGENTE KOPPELING VAN BUITENVERLICHTING

NIEUW!

**BOLDERARMATUREN 700/100
MET BEWEGINGSMELDER**

**ESY
CONTROL**

+



Gemakkelijk parametriseren
via afstandsbediening
of ESY-Pen en ESY-App.

ROBUUSTE LED-BOLDERARMATUREN IN DIVERSE UITVOERINGEN

De serie ALVA zorgt voor een intelligente, energie-efficiënt gekoppelde en solide buitenverlichting:

- Hoogwaardige aluminium behuizing
- Zeeluchtbestendig en vuilafstotend
- Bestendig tegen corrosie
- Varianten met geïntegreerde bewegingsmelder met oriëntatieverlichtings- en schemerschakelaarfunctie
- Aansluitbox voor bescherming tegen vocht en eenvoudige installatie

PERFORMANCE FOR SIMPLICITY

ESYLUX Belgium nv | info@esylux.be | www.esylux.be

CAMPUS 2024

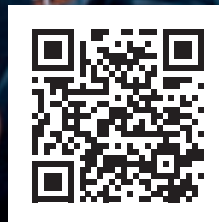
WIL JE ALS PROFESSIONAL JE TECHNISCHE KENNIS VERDER UITBREIDEN?

Dankzij het Cebeo Campus opleidingsprogramma blijf je ook in 2024 mee met de laatste innovaties in de sector. Eigen Cebeo specialisten of fabrikanten geven praktijkgerichte opleidingen op verschillende kennisniveaus en in diverse domeinen:

HVAC • RENEWABLE ENERGY • HOME & BUILDING AUTOMATION • NETWERKEN • TOEGANGSCONTROLE
VERLICHTING • SECURITY • CONSUMER ELECTRO • INDUSTRIAL AUTOMATION

Neem snel een kijkje en boek nu al je opleiding bij jou in de buurt.

<https://events.cebeo.be/nl-be>



cebeo
campus

AEG

INDUCTIEKOOKPLAAT
TII84B00FZ

SAPHIRMATT ELEGANT EN 4 KEER KRASBESTENDIGER

*Op basis van externe tests, vergeleken met ons standaard kookoppervlak zonder speciale behandeling of coating

STANDAARD
KERAMISCH
KOOKOPPERVLAK

TOT 4 KEER
MINDER
KRASSEN*

SAPHIRMATT
KOOKOPPERVLAK

Haal meer uit je installatie met Sungrow!

Ontdek onze Hybride oplossingen



PREFLEX



NIEUW!

THE PERFECT FIT



ONTDEK PREFLEX INBOUWDOZEN VOOR SCHAKELMATERIAAL
MET KLAUWEN EN/OF SCHROEVEN OP [PIPLIFE.BE](https://www.piplife.be)

Valena™ Next

PURE
ELEGANTIE,
MODERN
DESIGN



Valena™ Next
with
NETATMO

HET GECONNECTEERDE SCHAKELMATERIAAL



legrand®

LEGRAND



ONTDEK GREEN'UP ONE VAN LEGRAND: DE ULTIEME INNOVATIE VOOR THUIS OPLADEN

Green'Up ONE van Legrand biedt een innovatieve en effectieve oplossing voor het opladen van elektrische voertuigen thuis. Deze veelzijdige oplossing maakt het mogelijk om voertuigen op wisselstroom op te laden, zowel enkelfasig als driefasig, en is ideaal voor plaatsen waar voertuigen gedurende lange periodes kunnen worden opgeladen, zoals privégarages, woongebouwen of overdekte parkeerplaatsen.



Elke Green'Up ONE oplaadstation is voorzien van een geïntegreerde laadkabel van 5 meter, wat gebruikers veel gemak biedt. Bovendien ondersteunt deze oplossing vier verschillende laadmodi. Modus 1 is geschikt voor snelle elektrische fietsen, elektrische fietsen, elektrische steps en e-scooters, terwijl modi 2, 3 en 4 bedoeld zijn voor elektrische auto's. Het is vermeldenswaard dat laadmodus 3 de bescherming integreert in de laadpaal zelf, wat extra veiligheid biedt.

Een belangrijke functie van Green'Up ONE is de mogelijkheid van dynamisch laden door een energiemeter aan de installatie toe te voegen. Deze meter bewaakt voortdurend het totale energieverbruik van de installatie en communiceert met de laadpaal via het Modbus-protocol. Als gevolg hiervan wordt het laadvermogen aangepast op basis van beschikbaarheid of de ingestelde maximale vermogensconsumptie, wat het energiegebruik optimaliseert.

Eigenaren van slimme elektrische installaties kunnen de Green'Up laadpaal eenvoudig integreren door een verbonden droogcontact toe te voegen. Bovendien kan de laadpaal op afstand worden bediend via de Charger Control-app van Legrand, dankzij de standaard geïntegreerde Bluetooth-communicatie. Deze functie stelt gebruikers in staat hun laadsysteem te controleren waar ze ook zijn, wat zorgt voor meer flexibiliteit.

Wat betreft de installatie kan Green'Up ONE op twee manieren worden geïnstalleerd: als wandmodel of als staand model. Het wandmodel is gemaakt van robuust en schokbestendig plastic, waardoor het een duurzame oplossing is voor langdurig gebruik. De installatie van dit model is eenvoudig en de bedrading kan gemakkelijk via de voorkant worden uitgevoerd. De kabels moeten verplicht worden aangesloten op de klemmen via passages aan de onder- of achterkant van de laadpaal.

Het staande model wordt op een sokkel gemonteerd, wat een flexibeler laadoplossing biedt voor gebruikers. De kabels kunnen door de sokkel naar de laadpaal worden geleid, waardoor de installatie wordt vereenvoudigd. Het is vermeldenswaard dat de wand- en staande modellen wat betreft hardware- en softwarefuncties identiek zijn, waardoor een consistente gebruikerservaring wordt geboden, ongeacht het gekozen model.

Samenvattend vertegenwoordigt Green'Up ONE van Legrand een significante vooruitgang op het gebied van het thuis opladen van elektrische voertuigen. Met zijn veelzijdige functies, geïntegreerde veiligheid en eenvoudige installatie, voldoet deze oplossing effectief aan de groeiende behoeften van eigenaren van elektrische voertuigen op het gebied van thuisladen.

legrand®



Nieuwe Niko P40 en M40 detectoren

Oog voor eenvoud

Het nieuwe portfolio met 230 V en DALI-2-gecertificeerde detectoren koppelt bekroond design met gecertificeerde functionaliteit en de allerbeste detectieprestaties. Dankzij het revolutionair design bespaar je heel wat tijd bij de installatie en configuratie van de nieuwe detectoren:

- SnapFit montage met eenvoudige draai-en-klikbeweging
- gereedschapsloze bedrading
- 2-wegs-Bluetooth® communicatie
- detector tool app en portal voor eenvoudige instelling

Bespaar energie met de beste daglichtsturing op de markt.

www.niko.eu/m40p40

niko

PA-1221-01

Transformeer de toekomst
van elektrisch laden

IMPACT

met Canalis for EV

Het opladen van elektrische voertuigen wordt overall mogelijk met Canalis for EV. Dit modulaire en flexibele systeem zorgt voor een gedecentraliseerde stroomvoorziening van laadpalen, speciaal ontworpen voor buitengebruik.



Scan de QR-code voor
meer informatie !



Life Is On

Schneider
Electric

