



WARMTEPOMPPROJECTEN VOOR KLEINERE  
INSTALLATIEBEDRIJVEN

# Niet moeilijk doen!

ZIJN WARMTEPOMPPROJECTEN ALLEEN WEGGELEGD VOOR DE GROTERE INSTALLATIEBEDRIJVEN? "ONZIN!" VINDT DAVID DEN HOLLANDER VAN DEN HOLLANDER INSTALLATIES IN KLUNDERT. MET HET BEDRIJF DAT HIJ NET EEN JAAR GELEDEN STARTTE, REALISEERDE HIJ INMIDDELS DRIE MOOIE WARMTEPOMPPROJECTEN. TIJDENS EEN BEZOEK AAN HET EERSTE PROJECT, EEN PRACHTIGE WONING IN HET BRABANTSE POLDERLANDSCHAP, VERTELT HIJ ONS WAAROM WARMTEPOMPEN OOK BIJ KLEINERE ONDERNEMERS ZOALS HIJZELF GEWOON IN HET PRODUCTAANBOD HOREN.

**MET OUDE TECHNIKEN VAL JE AF**

“De aankomende jaren worden de EPC-eisen aangescherpt. We móeten dus gewoon mee met de duurzame ontwikkelingen”, zo start de kersverse ondernemer ons gesprek. “De installateurs die nu nog in de oude technieken blijven hangen zullen door de nieuwe eisen uiteindelijk afvallen.” Ook als marketingtool doet de warmtepomp het goed bij Den Hollander Installaties. Enthousiast vervolgt hij: “Met de warmtepompen binnen ons assortiment laten we onze doelgroep zien dat we vooruitstrevend zijn. Bovendien is het een mooi onderwerp om met een potentiële klant over in gesprek te raken. Mensen willen weten hoe een warmtepompinstallatie werkt en wat de grote voordelen ervan zijn. Ze zijn oprecht geïnteresseerd in het product, iets dat je bij standaard CV-ketels niet snel ziet gebeuren.” Grappend besluit hij: “En dankzij de warmtepompen komen we nu in de Enervision!”

**DE ZEKERHEID VAN DE NATHAN GROUP ALS VANGNET**

Toch lijken juist de wat kleinere installatiebedrijven ondanks de snel naderende EPC-aanscherpingen te blijven hangen in de traditionele technieken. David snapt waardoor dit veroorzaakt wordt: “Ik heb één

medewerker en ben dus ook geen groot bedrijf. Als zich ooit onverwachts iets met een door mij ontworpen en aangelegde installatie voordoet, dan kan ik niet zomaar € 20.000 uit mijn broekzak halen om het op te lossen. Die angst, die snap ik dus wel een beetje. Voor bedrijven als de mijne is het daarom belangrijk dat er een betrouwbare partij achter je staat die je steunt. Die partner is de Nathan Group voor mij. Ik word altijd goed geïnformeerd en begeleid door mijn vaste contactpersonen. Het hele pakket van bron, warmtepomp en afgiftesysteem is bij Nathan ondergebracht. Ik zal hierdoor nooit een discussie krijgen of een eventueel probleem aan de leverancier van de warmtepomp, de bron of de afgifte zou liggen als er ooit eens wat mis gaat. Het zit allemaal onder één hoed en dat geeft mij veel zekerheid, ook qua garanties en natuurlijk nu met de verplichte BRL certificeringen.”

**TIJD IS GELD**

Tijd is geld. Een begrip dat voor kleine ondernemers meer geldt dan voor wie dan ook. Met verkoop en uitvoering wordt brood op de plank gebracht, niet met het uitzoeken van de ideale installatiesamenstelling, de juiste warmtepomp of de optimale bron. “Jullie hebben het



JURGEN VAN GORP (LINKS) EN DAVID DEN HOLLANDER (RECHTS)

complete, op elkaar afgestemde pakket, dat is verschrikkelijk makkelijk. Ik leg mijn aanvraag bij de Nathan Group neer en ik krijg hem terug met bronnen, een warmtepomp en als ik het wil ook nog eens berekend en getekend met vloerverwarming. Als je werkt met verschillende partijen, dan kost het simpelweg te veel tijd en energie om alles steeds weer op te zetten. Daarbij komt dat je nu zeker weet dat alle componenten op elkaar afgestemd zijn, dat zie je vervolgens terug in het rendement. Je zou uiteindelijk wellicht iets goedkoper kunnen inkopen, maar die winst verlies je dan weer in tijd. En bovendien ben je dan je systeemgarantie kwijt.” Vol overtuiging voegt hij er aan toe: “De zekerheid van goede kwaliteit kost gewoon geld. Het is voor mij nu puur een kwestie om dat te verkopen aan de klant. In plaats van tien warmtepompen verkoop ik er daardoor wellicht zeven, omdat drie mensen het te duur vinden. Ik hou het dan toch liever bij die zeven stuks waar ik achter sta, dan dat ik koste wat kost voor die tien wil gaan.”

### DOEN WAT JE BELOOFT

Dat Jurgen van Gorp, de vaste Nathan contactpersoon voor de Zuid-Westelijke regio's van Nederland en David den Hollander elkaar ondanks de recente start van het installatiebedrijf al jaren kennen,

blijkt uit de ontspannen communicatie tussen de twee. Jurgen vraagt aan David waarom het bij Den Hollander Installaties eigenlijk zo goed gaat. Met een brede glimlach antwoordt de bescheiden ondernemer: “Niet zo overdrijven he?” Serieuzer vervolgt hij: “Ik probeer al mijn afspraken gewoon honderd procent na te komen. Wat je belooft moet je gewoon doen. Je moet een oplossing niet eerst met een mooi verhaal verkopen om er vervolgens het goedkoopste van het goedkoopste in te gooien. Die openheid wordt erg gewaardeerd, merk ik.”

### NIET MOEILIK DOEN

Een tweede succesfactor waar David waarde aan hecht is er een die perfect past binnen de Zuid-Nederlandse cultuur: niet moeilijk doen. “Het draait allemaal om een prettige open communicatie met de klant. Je moet vooral niet te moeilijk doen. Als je een keer een extra stukje leiding moet leggen ofzo, dan moet je niet zeuren, dat moet je gewoon even doen. Die rol buis heb je toch bij je, of je nu even een meter of twee extra afknipt, ach ja. Daarmee bouw je een relatie. Als die vertrouwensband er eenmaal is, dan krijg je er ook wat voor terug, waardoor alles steeds sneller en makkelijker verloopt. Bij enkele van mijn zakelijke opdrachtgevers kwam ik aanvankelijk binnen voor een



ALPHA-INNOTEC BRINE/WATER WARMTEPOMP SWC 120 H/K MET KOMFORT 4010 VLOERVERWARMINGSVERDELER EN UPONOR C-56 DEM REGELMODULE

klein klusje en nu doe ik er vrijwel alle werkzaamheden. Als er iets is, dan word ik gebeld en rijd ik erheen. Ik hoef dan niet eerst een prijs af te spreken, ik hoef niet moeilijk te doen. Ik kom gewoon en ik los het op. Dat is leuk.” Met het ‘niet moeilijk doen’ wint David ook de lokale particuliere doelgroep voor zich. “Heel toevallig werd ik op tweede pinksterdag gebeld door een onbekende dorpsgenoot die een ketel in storing had. Hij had een contract bij een installatiebedrijf, maar die kwam niet. Toen belde hij mij. Ik wilde best even komen en heb hem geholpen. Uiteindelijk heb ik hem vervolgens een nieuwe ketel verkocht en ook de buurman liet mij zijn oude ketel vervangen. Daarnaast heb ik meteen drie onderhoudscontracten afgesloten, en dat in tien minuten tijd! Als iedereen tevreden is, dan gaat het snel. ‘Ons’ begint ‘ons’ te kennen, en dat gaat veel harder dan ik ooit had durven hopen!”

### KLANT OVERTUIGEN, ENTHOUSIASTMEREN EN MEENEMEN

Ook als het om de verkoop van warmtepompen gaat zweert David bij korte, open communicatielijnen. “Het grootste probleem bij de verkoop van warmtepompen is vaak dat er een aannemer tussen zit. Dan moet je hem eerst uitleggen wat hij zijn klant moet vertellen, maar hoe enthousiast hij ook is, het komt dan vaak net even anders over. Ook op wedervragen kan een aannemer vaak niet antwoorden, waardoor een warmtepomp ineens een ingewikkeld verhaal wordt. Dat hoeft niet. Ik heb het voordeel dat de aannemers waarmee ik werk allen toestaan dat ik rechtstreeks contact met hun klanten heb. Als je zelf met de particulier om tafel zit, dan kun je hem overtuigen, enthousiasmeren en meenemen.” Letterlijk meenemen, bedoelt David hier. “De bewoners van dit huis hebben al een aantal van mijn potentiële klanten over de vloer gehad waarbij ik hen ter plaatse kon uitleggen hoe het systeem werkt en de bewoners hun eigen ervaringen konden delen. De geïnteresseerden komen vaak wat gereserveerd binnen, maar mede door de tevredenheid van de bewoners gaan ze enthousiast weer weg.”

### THEORETISCHE KENNIS EN DURF

Twintig jaar werkte David op het kantoor van het Zuid-Nederlands Installatiebedrijf ZNI waar hij startte als werkvoorbereider en later bedrijfsleider werd. Bij deze voormalig werkgever, waar hij nog altijd vol lof over spreekt, kreeg David ruim baan om zich aan de hand van cursussen optimaal te verdiepen in de moderne installatietechnieken. Met deze theoretische kennis als rugzak stapt hij nu de praktijk in. “Ik heb heel veel aan ZNI te danken. Dat mag je ook best in het artikel zetten,” benadrukt hij. “Mede door hen heb ik nu een streepje voor op de concurrent. Ik kan natuurlijk niet voor een ander spreken, maar ik denk dat de meeste installateurs van jongs af aan installeren en niet de kans hebben gekregen om de theoretische kennis die ik de afgelopen 20 jaar heb meegekregen allemaal op te doen. Ik merk nu

dat je daar als ondernemer gewoon niet aan toe komt.” Installeren had David bij ZNI nog nooit gedaan, maar zijn theoretische kennis, aangevuld met de ambachtelijke ervaring van zijn eerste medewerker blijkt een gouden combinatie. “Het was natuurlijk een beetje durf om zelf de bouw op te gaan, maar het verloopt uitstekend. Mijn collega die net vijftig geworden is, is nog echt van de oude ambachten. Voor mij is dat verschrikkelijk interessant, want dat is net hetgeen wat ik niet echt beheers. De moderne technieken komen dan juist weer bij mij vandaan. Hij is bovendien heel leergierig, waardoor hij de nieuwe technieken heel goed oppakt. Het werkt echt fantastisch.”

### MOOI EN COMFORTABEL WONEN

Terwijl we de in maart opgeleverde woning van de familie Jansen binnenlopen, vertelt David ons over de reden waarom de bewoners hier voor een warmtepomp kozen. “De heer des huizes vindt duurzaamheid erg interessant, hij was oprecht geïnteresseerd en wilde er ook in investeren. Ik heb hem toen de monovalente combinatie van een bron met warmtepomp en vloerverwarming voor verwarming, koeling en warmtapwaterbereiding geadviseerd. Die hebben we samen bekeken bij een vergelijkbaar project in de buurt. Als je puur naar de EPC-eisen kijkt, dan hadden we het huis natuurlijk ook



UPONOR T-75 DRAADLOZE RUIMTETHERMOSTAAT



FOTO LINKERPAGINA: DE ALPHA-INNOTEC BRINE/WATER WARMTEPOMP SWC 120 H/K EN HET 400 LITER ALPHA-INNOTEC WARMTAPWATERBUFFERVAT DELEN DE KASTRUIMTE MET HET AUTOMATISCHE STOFZUIGERSYSTEEM EN EEN WATERONTHARDER.

makkelijk even kunnen volgooien met zonnepanelen, triple glas en andere oplossingen waarmee je makkelijk EPC-punten scoort, maar dat voegt niets toe aan het wooncomfort en is in mijn optiek daarom een verkeerde benadering. Het gaat er allereerst om dat de bewoners het mooie, comfortabele huis van hun dromen krijgen. En ja, uiteraard moet die aan de EPC-eisen voldoen." Resultaat is een prachtige door Bouwbedrijf Vrolijk gebouwde woonboerderij met vele authentieke details zoals een rieten dak en mooie, in het zicht geplaatste houten gebinten. Met een RC van circa 4 en de duurzame installatie van David is het pand niet alleen zeer comfortabel, maar voldoet het ruimschoots aan de geldende EPC-normen.

### INSTALLATIE

De ruim opgezette, opvallend open boerderij wordt bewoond door het echtpaar Jansen. Het pand, dat midden in het akkerbouwlandschap van de familie staat, is zodanig opgezet dat het in de toekomst geschikt kan worden gemaakt voor dubbele bewoning. Mochten meneer of mevrouw ooit hulpbehoevend worden, dan kan een zorgverlener de andere helft van de woning betrekken. Den Hollander: "Overal zit Uponor vloerverwarming die we in verschillende groepen hebben opgesplitst om de woning in de toekomst flexibel te kunnen indelen. De woonverblijven hebben we bovendien aangevuld met Uponor plafondkoeling voor in totaal zo'n 65 watt aan koelvermogen." Terwijl hij de overzichtelijk ingedeelde installatieruimte opent vervolgt hij zijn verhaal: "ThermoPlus heeft hier drie bronnen met een gesloten bodemwarmtewisselaar gemaakt. De installatie van een Alpha-InnoTec brine/water warmtepomp SWC 120 H/K met een 400 liter Alpha-InnoTec warmtapwaterbuffervat is al helemaal klaar voor de geplande dubbele bewoning waarbij twee zeer riante badkamers voorzien zijn. Voor enkele bewoning was een brine/water warmtepomp WZS 101 H/K met een 190 liter warmtapwaterbuffervat ruim voldoende geweest, maar in verband met het toekomstige tweede gezin dat hier ook comfortabel wil wonen, heb ik de kleinste versie van de SWC met een 400 liter warmtapwaterbuffervat voorgesteld. De grote bedrijfsruimte wilden ze aanvankelijk niet verwarmen, maar om het vermogen van de warmtepomp in de huidige situatie kwijt te kunnen, wordt dat nu wel gedaan. Een Komfort 4010 verdeler met een C-56 DEM ruimtetemperatuurregelaar van Uponor zorgt voor de juiste en meest efficiënte warmteverdeling. Bij warmtebedrijf sluit de verdeler de aanvoer naar de plafondkoeling af, bij koeling zet hij de aanvoer naar de plafondleidingen juist open. Tegelijkertijd sluit hij de aanvoer naar de badkamers om condensvorming te voorkomen. Iedere ruimte is separaat na te regelen met de Uponor T-75 ruimtethermostaat, behalve de woonkamer, die zit direct op de RFVDK stooklijnverstelling van Alpha-InnoTec." ◀

### BEWONERS AAN HET WOORD

VANACHTER EEN KOP KOFFIE VERTELT MENEER JANSEN ONS TEVREDEN: "DIT IS COMFORTABEL WONEN. ZO'N INSTALLATIE IS BEST DUUR HOOR, MAAR WE ZIEN HET ALS EEN INVESTERING IN DE TOEKOMST. WE HEBBEN ONS LEVEN LANG EEN EIGEN BEDRIJF GEHAD EN HEBBEN VEEL UREN GEWERKT, NU WILLEN WE HET WEL EENS WAT GEMAKKELIJKER HEBBEN. GENIETEN. WE ZITTEN NU IN DE EERSTE ZOMERPERIODE EN DAT IS NOG EVEN AFTASTEN. KOELING WAREN WE IN ONS VORIGE HUIS BIJVOORBEELD NIET GEWEND. WE ZIJN VAN GASKACHELS IN EEN HUIS WAAR DE WIND DWARS DOORHEEN BLIES NAAR HET MODERNSTE VAN HET MODERNSTE GEGAAN." MEVROUW JANSEN DIE DRUK BEZIG IS MET HET OPRUIJEN VAN HET SPEELGOED VAN HAAR KLEINKINDEREN VULT HAAR MAN AAN: "EIGENLIJK HOEVEN WE ER HELEMAAL NIET AAN TE ZITTEN EN DAT IS WEL EVEN WAT ANDERS DAN WAT WE GEWEND WAREN, MAAR HET IS HIER HEERLIJK!" VRIENDELIJK VRAGEN WE DE BEWONERS OF WE HEN VOOR HET ARTIKEL MOGEN FOTOGRAFEREN VOOR HUN WONING, WAAROP MEVROUW JANSEN RESOLUUT ANTWOORD: "NEE. FOTOGRAFEER DAVID MAAR EEN KEER EXTRA, HIJ HEEFT HET HIER ZO FIJN VOOR ONS GEMAAKT, HIJ VERDIENT DIE AANDACHT!" EEN VEELZEGGENDE UITSPRAAK DIE HET SUCCES VAN DAVIDS VISIE ONBEWUST ONDERSTREEPT. DE GELEVERDE KWALITEIT, DE NAGEKOMEN BELOFTES EN VOORAL DE GOEDE RELATIE MET DE OPDRACHTGEVER HEBBEN GEZORGD VOOR ZEER TEVREDEN KLANTEN. ONBETAALBARE RECLAME IN EEN DORP WAAR 'ONS' NOG ECHT 'ONS' KENT!

### DEN HOLLANDER INSTALLATIES

TONNEKREEK 5  
4791 SE KLUNDERT  
TELEFOON +31 (0)168 - 402 26 29  
WEBSITE WWW.DHINSTALLATIES.NL  
E-MAIL INFO@DHINSTALLATIES.NL

## **DISCLAIMER**

DIT ARTIKEL, MET FOTO'S VAN LINK FOTOGRAFIE, WERD GEPRESENTEERD IN DE 19<sup>E</sup> EDITIE VAN HET MAGAZINE ENERVISION. HET IS NIET TOEGESTAAN OM DE INHOUD VAN DIT ARTIKEL, ZOWEL TEKST ALS BEELDMATERIAAL, ZONDER SCHRIFTELIJKE TOESTEMMING VAN DE NATHAN GROUP ([WWW.NATHANGROUP.EU](http://WWW.NATHANGROUP.EU)) TE KOPIËREN.