

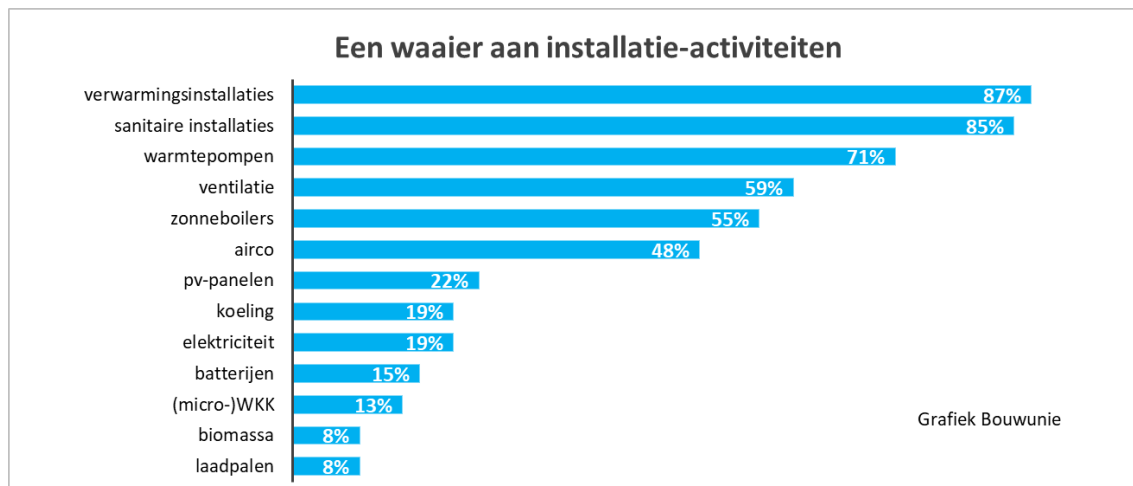
TREND NAAR MEER ENERGIE-EFFICIËNTE EN KLIMAATVRIENDELIJKE INSTALLATIES ZET ZICH DOOR

- **Aanwervingsbereidheid is hoog maar het vinden van gekwalificeerde werkkrachten blijft een knelpunt**

Bouwunie vroeg de leden installateurs HVAC en sanitair naar hun kijk op het huidige ondernemingsklimaat. Je vindt hier de belangrijkste resultaten.

De meeste van de in april ondervraagde installateurs zijn actief in meer dan één branche. Hun activiteiten-top zes ziet er als volgt uit:

1. Verwarmingsinstallaties
2. Sanitaire installaties
3. Warmtepompen
4. Ventilatie
5. Zonneboilers
6. Airco



92% van de ondervraagde installateurs is actief in woningen. 81% heeft bedrijven als klant en 21% werkt voor de industrie. 18% voert overheidsopdrachten uit.

Particulieren zijn goed voor - gemiddeld gezien, over het totaal van de ondervraagde bedrijven - 71% van het totale klantenbestand. Bedrijven vertegenwoordigen gemiddeld 19% van het klantenbestand, overheden 4% en de industrie 3%.

77% is actief in de nieuwbouw én voert renovatiewerken uit. 22% doet enkel onderhoud of renovatie en 1% zit uitsluitend in de nieuwbouw.

Warmtepompen winnen aan belang, zeker in de nieuwbouw, maar ook in bestaande woningen en gebouwen

In **nieuwbouwprojecten** plaatsen de installateurs momenteel vooral warmtepompen. 85% van de installateurs doet dat (2 op 3 'veel', 1 op 3 'af en toe') en 62% (ook) in combinatie met PV-panelen en/of een zonneboiler. Maar de gascondensatieketel blijft ook populair. 83% van de installateurs doet dit, weliswaar minder frequent (6 op 10 installeert die 'af en toe' in nieuwbouwprojecten, 4 op 10 'veel'). 50% plaatst al eens een hybride installatie en 62% airco (4 op 10 doet dat 'veel').

De keuze is uiteraard afhankelijk van het project en de voorkeur van de klant.

Bij **renovatieprojecten** blijft de gascondensatieketel het populairst, maar de warmtepomp wint duidelijk aan belang. 94% van de installateurs plaatst gascondensatieketels in bestaande woningen en gebouwen (7 op 10 'veel', 3 op 10 'af en toe'). 70% plaatst daar warmtepompen (8 op 10 'veel' en 2 op 10 'af en toe'), 46% installeert warmtepompen in combinatie met PV-panelen en/of een zonneboiler. Ter vergelijking: in onze vorige enquête van oktober 2021 gaf minder dan 10% van de installateurs aan dat ze warmtepompen aanraadden in renovatieprojecten. Om maar aan te geven dat de evolutie snel kan gaan. Met dien verstande dat een warmtepomp (nog) niet overal de juiste keuze is. Ze is enkel zinvol als een lage temperatuur verwarming mogelijk is, als de woning goed geïsoleerd is en er vloer- wand- of plafondverwarming of aangepaste radiatoren of convectoren zijn of kunnen komen.

49% van de ondervraagde installateurs plaatst bij renovatie al eens een hybride installatie en 56% airco (3 op 10 doet dat 'veel'). Het aandeel van de mazoutketel neemt duidelijk af. Nog maar 31% van de installateurs plaatst mazoutketels en dan nog overwegend (in 90% van de gevallen) 'af en toe'.

Ook hier is de keuze voor de ene of de andere techniek afhankelijk van nieuwe wetgeving, van de situatie, van de isolatiegraad van de woning, de omstandigheden (zijn er zonnepanelen bv.) en de draagkracht van de klant.

Ondertussen groeit ook de vraag naar waterbesparende systemen en regenwaterrecuperatie. 60% van de installateurs heeft klanten in dit segment. 40% van hen geeft aan dat nu meer klanten vragen naar systemen om water te hergebruiken.

Orderboekjes zijn over het algemeen goed gevuld maar niet bij iedereen, wat sterk verschilt van de situatie anderhalf jaar geleden

85% van de installateurs heeft vandaag voldoende werk. 3 op 10 van hen spreekt zelfs van 'te veel' werk, met de huidige bezettingsgraad en werkorganisatie om vlot en snel te kunnen inspelen op de vraag van de klant. Ter vergelijking: in oktober 2021 had nog 95% voldoende werk, waarvan de helft 'te veel'. 15% installateurs die te weinig werk hebben en dan nog eens 17% die minder werk in het verschiep hebben: dat is aanzienlijk slechter.

De grote meerderheid van de installateurs verwacht gelukkig nog altijd voldoende werk te hebben in de volgende maanden. 15% ziet het aantal opdrachten toenemen. Maar ook dat zijn er minder dan de 1 op 3 van anderhalf jaar geleden.

De orderboekjes zijn dus over het algemeen iets minder ver in de tijd gevuld. 28% beaamt dat de huidige situatie minder comfortabel is dan vorig jaar in deze periode. Er is maar 8% die een beter gevulde orderportefeuille heeft.

29% heeft nog werk tot de zomer. 21% zit goed voor 4 maanden, 20% voor 5 maanden en 10% tot een half jaar. 18% heeft nog werk voor meer dan 6 maanden.

Samenwerken met andere installatiebedrijven gebeurt in toenemende mate. 27% van de installatiebedrijven doet dit vaak, 54% bij gelegenheid. Anderhalf jaar geleden was dat respectievelijk 21% en 57%. En dat samenwerken gebeurt nog altijd om specialisaties door te geven (54%), bij pieken in het werk (43%) of bij grote opdrachten die alleen niet of moeilijk uit te voeren zijn (36%). 21% werkt samen met kennis uit te wisselen. 7% heeft een gezamenlijke depannagedienst op poten gezet en 2% heeft zijn samenwerking geofficialiseerd (bv. in een maatschap), al dan niet tijdelijk.

Goede vaktechnische mensen opleiden? Ervaring opdoen op de werkvloer, is dan absoluut noodzakelijk!

25% van de installatiebedrijven met personeel hebben in de jongste maanden extra mensen aangeworven. 15% hebben mensen ontslagen en niet vervangen.

31% van de bedrijven is momenteel op zoek naar nieuwe, extra werkkrachten. 4% zal mensen ontslagen of laten gaan en ze niet vervangen.

Het vinden van nieuwe mensen is en blijft moeilijk. Kandidaten voldoen vaak niet aan de basis-eisen.

Dé ideale manier om mensen vaktechnisch goed op te leiden en klaar te stomen voor een job in de installatiesector? Dat moet volgens 3 op 4 installatiebedrijven op de werkvloer gebeuren. 50% verkiest duaal leren of de combinatie van school en werk om nieuwe mensen voor te bereiden op de arbeidsmarkt. 18% denkt ook aan IBO en 12% vindt de schoolbanken nog altijd het belangrijkste. Een goede basis is de essentie. De combinatie van theoretische kennis en inzicht verwerven, gekoppeld aan praktijkervaring op het terrein, krijgt dus de voorkeur.

De helft van de ondervraagde installateurs werkt dan ook (al eens) samen met scholen. 89% van hen levert stageplaatsen en 32% begeleidt een duaal-leren-leerling.

Ook voor de al in dienst zijnde medewerkers is opleiding en bijscholing belangrijk. De installatiebedrijven sturen hun personeelsleden (arbeiders of bedienden) gemiddeld 3 dagen per jaar naar een opleiding. Velen voorzien 2 dagen maar er zijn ook bedrijven waar de medewerkers meer dan 8 dagen opleiding per jaar volgen.

Bij het opleiden van mensen, moet volgens de installateurs meer ingezet worden op

- Warmtepompinstallaties (57%)
- Algemene montagetechieken (47%)
- Hydraulisch inregelen van installaties (45%)
- Elektriciteit (23%)
- Cerga of gasinstallaties (20%)
- Koeltechniek (16%)

Knelpunt nummer één blijft het vinden van gekwalificeerde werkkrachten

Gevraagd naar de knelpunten voor de sector, beoordelen de installatiebedrijven 'het vinden van gekwalificeerde werkkrachten' als de belangrijkste uitdaging, op de voet gevolgd door de administratieve rompslomp en de overvloed aan certificaten, attesten en verplichte scholingen in de installatiesector.

Andere belangrijke knelpunten zijn aankopen op internet en zelfplaatsing, energieleveranciers die op het terrein komen van de installateur (vooral op vlak van onderhoud, maar ook voor de installatie zelf), en de complexiteit van producten en snel veranderende technieken.

Daarnaast ervaren 89% van de installatiebedrijven problemen met onverwachte prijsstijgingen en/of toeleveringen. 13% van de installateurs kan de prijsstijgingen niet doorrekenen, 73% gedeeltelijk. Bij 43% heeft dat een grote impact op de winstmarges.

Meer info

- Anja Larik, economisch adviseur Bouwunie
anja.larik@bouwunie.be, tel. 02 588 42 01
- Willem Beeck, Bouwunie Installateurs
willem.beeck@bouwunie.be, tel. 02 588 42 03

Het onderzoek gebeurde in april 2023 via Checkmarket

o o o