

Visie op vakmanschap

Twee recent bij Techniek Nederland aangesloten installateurs geven hun visie op vakmanschap. Wat verstaan ze daaronder? Hoe belangrijk vinden zij vakmanschap? En welke rol speelt Techniek Nederland bij het verder versterken van hun vakmanschap?

Tekst en fotografie: Tom de Hoog

Erwin Weima (EHBI Group) en Vincent Bakker (VBM Installatietechnik) sloten zich recent aan bij Techniek Nederland. Wat gaf voor hen de doorslag? Weima: 'Ik wilde al eerder lid worden, maar ik heb mij eerst gericht op het goed opzetten van alle bv's onder de EHBI Group. Uiteraard moesten we ook de benodigde certificeringen en erkenningen in huis hebben. Dit naast de trainingen die het personeel heeft gevolgd. We zijn namelijk nogal snel gegroeid sinds de start in 2019. Samenwerking en partnership met leveranciers kreeg vervolgens veel aandacht en nu werd het echt tijd om aansluiting te vinden bij een club waar we kennis kunnen delen en ook onze vragen kunnen stellen. Daarom zijn we sinds januari lid van Techniek Nederland.'

Bakker sloot zich met VBM in december 2022 aan. 'Er lag al eerder een aanvraag, maar eerst moest ik mijn vakpaspoort behalen. Ook aan andere voorwaarden, zoals de CO-erkenning, moest ik voldoen. De procedures zijn helder: eerst voldoen aan de voorwaarden en dan kun je ook echt direct meedoen. Dat is echt supergoed geregeld. Ik was recent bij een ledenavond en het was fijn om me echt welkom te voelen. Wat ik belangrijk vind, is dat je door lid te zijn van Techniek Nederland laat je zien dat je ergens voor staat en kwaliteit kan bieden.'

Hard werken

Bakker: 'Ik werk al zeventien jaar in de techniek. Voordat ik me in oktober 2021 inschreef bij de Kamer van Koophandel, werkte ik vier dagen in de week in loondienst bij een installatiebedrijf als servicecoördinator voor onderhoud aan cv's. Maar ik wilde iets opbouwen voor mijzelf en daarmee ben ik begonnen op de maan-



'Ik ben trots op mijn vakdiploma's'

Vincent Bakker

dagen dat ik vrij was. Dat ging snel en ik heb mijn baan opgezegd in mei 2022. Intussen had ik mijn vakpaspoort behaald. Het mooie daarvan is dat je daarin je diploma's kunt uploaden en ze dus in je smartphone altijd bij je hebt. Ik ben trots op mijn vakdiploma's! Als eenpitter heb ik bewust nog geen pand gehuurd om de kosten te drukken. Inmiddels heb ik zo'n 480 debiteuren, waarvan 460 met herhaalopdrachten. Ook leuk om te melden: ik ben al een erkend leerbedrijf en heb een jongere in dienst; een vluchteling uit Eritrea. Hij is pas vierehalf jaar in Nederland en net twintig jaar oud. Hij spreekt de taal, heeft zijn rijbewijs gehaald en hij heeft zijn niveau 1-diploma, echt klasse. Het is alles bij elkaar hard werken, maar ik heb het zo ingericht dat VBM uitsluitend telefonisch bereikbaar is van 9.00 tot 15.00 uur. Ik kan dan dezelfde middag naar de klant als het om een urgente storing gaat of het kan de volgende ochtend voor 9.00 uur. Zo heb ik speling aan het begin én aan het eind van de dag en kan ik mijn klanten optimale service garanderen. VBM heeft alleen een vaste telefoonlijn, dus geen 06-nummer. Ik vind dat professioneel en dat geeft vertrouwen. Als ik het samenvat, zit voor mij de kracht van mijn bedrijf in service.'

Supersnel gegroeid

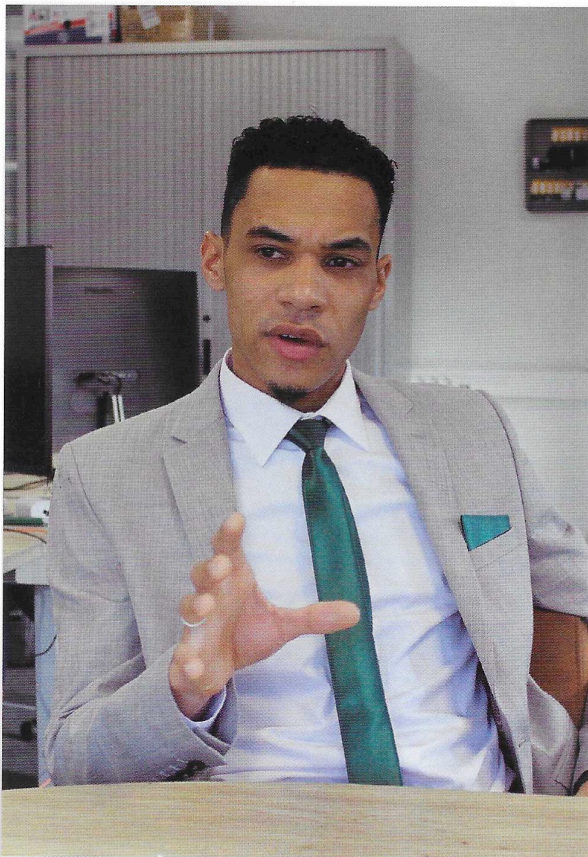
Weima benadrukt de passie voor techniek bij hem en zijn jonge team. 'EHBI Group, de naam staat voor Eerste Hulp Bij Installatie en op dit moment omvat de groep Energy Systems, Solar Systems en Climate Systems. Eind 2021 hebben we van een andere partij nog de webshop Slimmedingen.nl overgenomen. Daar heeft mijn levenspartner de verantwoordelijkheid voor. Uit die webshop komen ook weer leads voor installatieklussen die we oppakken in de andere bv's.' 'De opdeling in verschillende divisies heeft te maken met het duidelijk kunnen communiceren naar de markt van wat we doen. We zijn in ruim drie jaar tijd gegroeid naar zestien medewerkers en er komen er dit jaar nog wel een paar bij. In het bedrijf doen we ook veel met zij-instromers, met heel uiteenlopende achtergronden. Zij volgen hier dan de benodigde opleidingen en ik kan echt zeggen dat ze het supergoed doen. Oké, het kost veel tijd en aandacht, maar het is zo mooi als je die medewerkers ziet groeien als mens en in hun functie.' 'Wat ik ook vind is dat je leveranciers een verlenging van je bedrijf zijn als het om kwaliteitsborging gaat. Wij kiezen bijvoorbeeld voor de pv-systemen van partijen waarvan we weten dat ze echt kwaliteit leveren en bijvoorbeeld ook goede trainingen bieden. Bij het plaatsen van zonnepanelen is er altijd een schouwing op locatie, zodat wij én de klant later niet voor verrassingen komen te staan.' 'Wij gaan niet voor de goedkoopste oplossing om maar een opdracht binnen te halen. Simpel; als we vaak naar een klant terug moeten omdat er problemen met de installatie zijn, is dat vervelend voor iedereen en duur



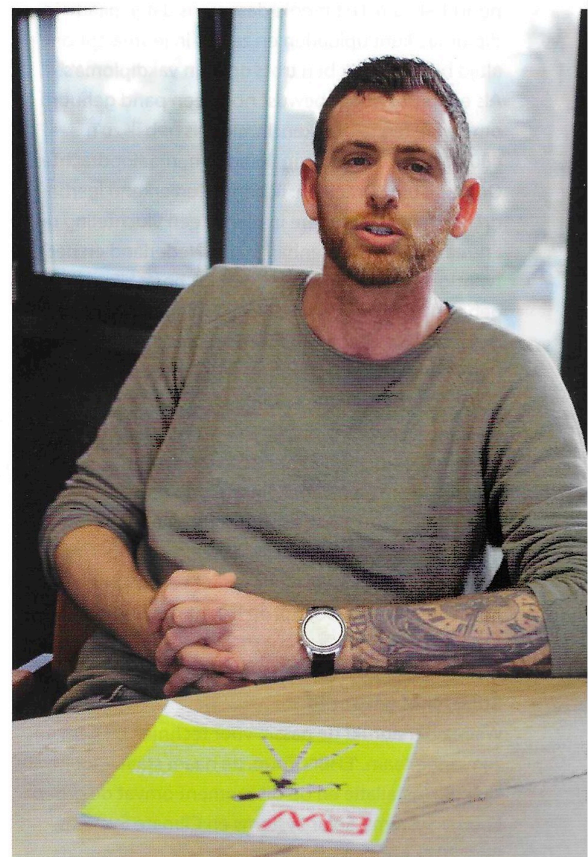
'Ik ben echt een vakidoot'

Erwin Weima

voor ons. Dus bij onze inkoop is kwaliteit echt een eis. Ik ben echt een vakidoot en ik ga als het moet tot diep in de nacht door. 'Kan niet' bestaat niet voor mij. We doen eigenlijk helemaal geen acquisitie, want alles komt via vrienden, kennissen, andere bedrijven en bureaus naar ons toe.' 'En eerlijk is eerlijk, ook wij maken wel eens een fout, maar we gaan echt niet weg voordat onze klant tevreden is, ook al kost het ons marge. Dat is de kern. We gaan hier echt voor tweehonderd procent! Iedereen in het bedrijf weet dat en heeft die passie voor techniek.'



Vincent Bakker (VBM Installatietechniek): 'Door lid te zijn van Techniek Nederland laat je zien dat je ergens voor staat en kwaliteit kan bieden.'



Erwin Weima (EHBI Group): 'Wij gaan niet voor de goedkoopste oplossing om maar een opdracht binnen te halen.'

Halen en brengen

Wat kan Techniek Nederland voor Bakker en Weima betekenen? Weima: 'Ondersteuning in mijn ondernemerschap. Ik ben echt een praktijkman en ik was vroeger altijd op reis en aan het werk. Nu ik met al die opgedane kennis op kantoor zit, is dat soms lastig. Ik weet het zelf natuurlijk altijd beter en verwacht soms nog te snel iets te veel van mijn mensen. Managen en bedrijfsvoering zijn zaken waar ik erg aan heb moeten wennen. Juist daarin zou Techniek Nederland mij kunnen helpen. Als er over deze aspecten avonden of trainingen komen, staat dat zeker heel hoog op mijn lijstje!'

Ook Bakker wil met zijn vragen terecht kunnen bij Techniek Nederland, maar ziet ook graag meer 'merk-reclame'. 'Het gaat er toch om dat de consument weet dat je een vakman – lees: lid van Techniek Nederland – moet kiezen voor installatiewerk. Dat kan bijvoorbeeld met tv-spots.'

Weima sluit daar op aan: 'Er mag best nog duidelijker worden gezegd dat je verzekerd bent van vakwerk met een installateur die lid is van Techniek Nederland. Kijk naar de verkoop van meterkastcomponenten door bouwmarkten, dat zou echt aan banden gelegd moeten worden. Mensen gaan er dingen mee doen

die levensgevaarlijk zijn. Wij moeten jaren leren en kostbare opleidingen doen om bijvoorbeeld zegelrecht te verkrijgen. Wij wéten wat we doen.'

Bakker: 'Vanuit de W-kant vind ik ook dat er een rem zou moeten komen op de verkoop van zaken als gas-kranen en koperen buizen aan niet-gecertificeerden. Ook online verkoop van gas-apparatuur zou verboden moeten zijn.'

Collegiaal contact vinden beiden belangrijk. Bakker: 'Gewoon ontspannen praten over het vak is ook nodig. Daar zijn de ledenavonden van Techniek Nederland echt heel goed voor.' Weima onderstreept dat ook kennis delen een kracht is. 'Wij hopen ook een bijdrage te kunnen leveren met onze kennis aan andere installateurs die met vragen zitten. Wij weten bijvoorbeeld veel van batterijtechniek en ik merk dat veel collega's daar vragen over hebben. Iemand op weg helpen met tips, dat doen we met liefde.' <