



RONDE KEUKENTAFEL MET INSTALLATEUR EN CONSUMENT

ONZE EEN-OP-EEN VERVANGER IN DE PRAKTIJK

DE RECENT GEÏNTRODUCERDE ALPHA INNOTECH LUCHT/WATER WARMTEPOMP LWDV BRENGT ONS OP EEN KOUDE WINTERDAG NAAR OUDDORP, EEN KLEIN PLAATSJE OP HET ZEEUWSE GOEREE-OVERFLAKKEE. DAAR DRINKEN WE SAMEN MET MARTIN VAN WIJK, EIGENAAR VAN VAN WIJK INSTALLATIES & CONSTRUCTIES, KOFFIE AAN DE KEUKENTAFEL VAN HENK ALEMAN. VORIG JAAR INSTALLEERDE MARTIN BIJ HEM ÉÉN VAN DE EERSTE LWDV WARMTEPOMPEN IN NEDERLAND. WIJ ZIJN BENIEUWD NAAR DE ERVARINGEN VAN BEIDE MANNEN - INSTALLATEUR EN CONSUMENT - MET DEZE EEN-OP-EEN CV-KETEL VERVANGER. BIJ BINNENKOMST DOOR DE ACHTERDEUR VAN HET WOONHUIS IS NIET ALLEEN DE BEGROETING VAN HONDJE BINKIE WARM, MAAR VALT OOK DE BEHAAGLIJKE TEMPERATUUR IN DE BIJKEUKEN EN DE GROTE WOONKEUKEN OP. HENK WIJST ONS TROTS OP DE BINNENUNIT VAN DE LWDV DIE IN DE BIJKEUKEN IS WEGGEWERKT ACHTER EEN KASTENWAND. HELEMAAL ZELF GEMAAKT, DIE WAND.

VAN BLOKHEESE BODEM

Martin is de vierde generatie die aan het roer staat van familiebedrijf Van Wijk Installaties & Constructies uit Goedereede. Het bedrijf, dat in 1900 werd opgericht, heeft een w-tak en een constructie-tak waarbinnen tegenwoordig een 35-koppig team werkzaam is. Recentelijk nam Martin een bedrijf uit de omgeving over, waardoor er nog eens dertien bij dat aantal opgeteld kunnen worden. "Wij richten ons op duurzaamheid - zonne-energiesystemen, zonnepanelen, warmtepompen en ook nog steeds op ketels. Op dit moment zou ik ons omschrijven als een echt w-bedrijf maar, gelet op de ontwikkelingen, zie ik ons in de toekomst nog wel veranderen in een totaalinstallatie-bedrijf. Wij installeren al sinds 2008 warmtepompen en merken dat enige kundigheid op het gebied van elektronica daarbij wel van pas komt. Wij hebben daarom al vanaf het begin geïnvesteerd in opleidingen om te zorgen dat die kennis bij ons in huis is."

VAN GAS LOS

Wijzend in de richting van de bijkeuken, waar de warmtepomp staat, vervolgt Martin: "Dit doen we het liefst, woningen helemaal van het gas afhaken. De energieprijzen gaan stijgen in de toekomst en daar gaat Henk nu, dankzij ons installatiewerk, geen hinder meer van ondervinden." De heer des huizes gaf vorig jaar zelf de voorzet voor het plaatsen van een LWDV in zijn woning. Hij is al een paar jaar bezig met het verduurzamen van zijn woning uit 2005. Zo liet hij eerder zonnepanelen plaatsen door Martin en recent dus een warmtepomp, waardoor het huis inmiddels helemaal van het gas af is. "Het enige dat ik nu nog betaal is €13,- voor water." Martin: "De investering is gewoon terug te verdienen, dat is een groot voordeel. Hier hadden we inderdaad al zonnepanelen gemonteerd, dat hebben we nu, met de komst van de warmtepomp, uitgebreid naar in totaal 26 stuks. Het is interessant om spaargeld in een dergelijke verduurzaming te investeren - je hebt dan namelijk een rendement van 8 of 10 procent waar het anders 0,1 of 0,2 procent rente zou zijn."

Geïnspireerd door een gasloos nieuwbouwproject bij hem in de straat wilde Henk in eerste instantie een bron laten boren. "Die huizen daar hebben ook helemaal geen gasaansluiting meer. Ik zei toen tegen Martin, ik wil ook zo'n warmtepomp. Ik wilde de mensen van de overkant vragen of ze ook gelijk bij mij bronnen konden komen boren. Maar Martin zei: Daar heb je niks aan want wat ga je dan met je radiatoren doen? Ik heb namelijk gedeeltelijk radiatoren en gedeeltelijk vloerverwarming. De twee bronnen zouden me € 10.000 kosten. Daarbovenop kwamen de verdere kosten van de warmtepomp, dat was mij te duur. Hij zei toen, ik heb wel iets anders en toen kwam hij met dit aanbod. Ik dacht, ik kan altijd kijken." Dat gesprek vond plaats op de consumentenbeurs bij Henk in het dorp. Martin stond daar met de een-op-een cv-ketel vervanger alpha innotec LWDV warmtepomp.

EN ZO GESCHIEDE

Nathan Sales Advisor Jurgen van Gorp valt in: "Dat weet ik nog goed!" Jullie hadden deze warmtepompen eigenlijk al verkocht voordat ze goed en wel te koop waren in Nederland. Meteen hadden jullie er al 3 in bestelling staan; nog voordat ze leverbaar waren." Martin: "Ik trok jou toen aan je jasje om te vragen of ze er al waren. Dat kwam eigenlijk door Henk, hij was enthousiast geworden door mijn verhaal op de beurs en wilde er één laten plaatsen." De LWDV kwam officieel op de markt vanaf augustus en werd hier toen ook gelijk geïnstalleerd. Jurgen: "Jullie waren een van de eersten met dit type warmtepomp."

HET IS NIET MOEILIK

Dit was de eerste warmtepomp van dit type die Martin en zijn mannen installeerden en voor Nathan de vierde die in bedrijf werd gesteld. "Aan het begin was het installeren wel even uitvogelen. Nu we er een paar hebben geplaatst doen onze jongens het eigenlijk met twee vingers in de neus. Het is écht niet moeilijk. Het is een monobloc systeem en dat vind ik sowieso erg makkelijk te installeren." Jurgen vult aan: "Je hebt geen STEK

WAAROM CONSUMENTEN EEN LWDV WILLEN:

- Draagt bij aan een beter klimaat door minder CO₂-uitstoot.
- Maakt het huis eenvoudig klaar voor een toekomst zonder aardgas.
- Kan een-op-een de cv-ketel vervangen, zonder ingrijpende verbouwingen. Met kleine technische veranderingen wordt de warmtepomp eenvoudig aangesloten op bestaande radiatoren of vloerverwarming.
- Deze warmtepomp is één van de stilste op de markt.

WAAROM U ALS INSTALLATEUR EEN LWDV WILT:

- Deze lucht-water warmtepomp kan een cv-ketel een-op-een vervangen. Met kleine technische veranderingen wordt de pomp eenvoudig aangesloten op bestaande radiatoren of vloerverwarming.
- Deze warmtepomp is één van de stilste op de markt.
- De warmtepomp werkt op basis van een natuurlijk koudemiddel (R290 propaan).
- Door de monobloc-opstelling is voor de installatie geen STEK-certificaat nodig.
- Als installateur help je zo mee aan het geschikt maken van huizen voor een toekomst zonder aardgas.
- Na het volgen van een training bij de Nathan Academy mag u de warmtepomp zelf in bedrijf stellen (zie pagina 32).



ENERGIEZUINIGE WONING: DE CV-KETEL IS VERVANGEN DOOR EEN ALPHA INNOTEK LWDV WARMTEPOMP EN ZONNEPANELEN ZIJN GEPLAATST.

nodig natuurlijk." Martin knikt instemmend: "Er hoeft inderdaad geen STEK-monteur aan te pas te komen. Wij hebben ons STEK-certificaat wel, maar dat is hiervoor niet nodig." Jurgen vraagt Martin hoe hij de installatie, in dit vrijstaande woonhuis uit 2005, verder heeft aangepakt. Martin gaat enthousiast door met vertellen. "We hebben eerst een transmissieberekening laten maken voor de hele woning, daarna hebben we pas echt akkoord gegeven dat we hier een warmtepomp zouden plaatsen. Zonder goede berekening begin ik er niet aan."

Zowel Henk als Martin zeggen volmondig weer voor een LWDV te kiezen als de situatie zich voordoet. Martin en zijn team hebben inmiddels dan ook meerdere LWDV's geïnstalleerd. Henk benadrukt nog eens dat de storing, die kort na de installatie optrad, goed is opgelost. Jurgen valt hem bij: "Er kan natuurlijk altijd iets mis gaan, maar het is belangrijk dat problemen goed worden opgelost en dat de installateur en consument met een positief gevoel achterblijven. Dat is voor Nathan belangrijk en ook de reden waarom wij een complete serviceafdeling hebben die installateurs bijstaat bij problemen en vragen." In het geval van Martin en Henk kwam Nathan servicemonteur Edwin van Os langs. Henk: "Hij was heel vriendelijk en heeft heel goed geholpen. Hij is hier toen een hele dag geweest om het op te lossen."

Martin: "Bij de andere drie units die we hebben geïnstalleerd zijn er ook geen issues meer geweest. Het is natuurlijk ergens ook te verwachten dat er nog wat probleempjes zijn als je één van de eersten bent. Het installeren van de LWDV was voor mij geen pilot project, omdat Nathan al jarenlang succesvol de LWD versie heeft draaien, dat heb ik ook tegen Henk gezegd toen ik hem de LWDV verkocht. De LWDV heeft een ander koudemiddel (propan), is modulerend en heeft een iets andere techniek dan de LWD, maar verder lijken de apparaten erg op elkaar."

IDEALE INNOVATIE

Martin: "We merken dat consumenten ons nu meer beginnen te benaderen voor een warmtepomp. Onze gegevens staan op de LWDV site (www.lwdv.eu), dat helpt daar denk ik wel bij. We gaan dan bij ze op bezoek en kijken wat er mogelijk is. Op die manier hebben we nu diverse woningen van het gas af gehaald. Het voordeel van de LWDV is dat hij perfect geschikt is voor de vervangingsmarkt. Met de LWDV kun je de radiatoren, zoals hier bij Henk, laten hangen. Met andere warmtepompen is dat vaak het punt waardoor de kostprijs de pan uitstijgt - als je het hele afgiftesysteem moet vervangen voor lage temperatuur convectoren of vloerverwarming. Dat is niet terug te verdienen en daardoor voor veel consumenten niet interessant." Henk knikt naar Martin: "Dan had ik het ook niet gedaan." Martin gaat door: "Dit is gewoon dé ideale oplossing voor de

vervangingsmarkt. We hopen natuurlijk dat er nog meer slimme systemen gaan komen. Kijkend naar Jurgen: "Die hebben wij stiekem in Duitsland al gezien hè?" (red. tijdens een fabrieksbezoek bij alpha innotec) Jurgen: "alpha innotec is continue bezig met nieuwe ontwikkelingen, daar is de LWDV bij uitstek een voorbeeld van. Op dit moment zijn wij de enige in de markt, die een dergelijke warmtepomp aan kunnen bieden: een lucht/water warmtepomp op hoge temperaturen, waardoor je radiatoren kunt laten hangen. Dat was natuurlijk altijd een nadeel van warmtepompen - ze doen alleen lage temperaturen."

GEEN INGRIJPENDE VERBOUWING

Zoals gezegd kan de LWDV standaard een hoge temperatuur aan, waardoor er bij Henk geen ingrijpende verbouwing nodig was, de radiatoren kunnen dan immers blijven hangen. Jurgen vraagt Martin of hij bijvoorbeeld nog iets heeft moeten aanpassen aan de voedingslijn. "Nee, in dit geval was

dat niet nodig, maar ik kijk daar wel altijd naar. Dit huis is dertien jaar oud, waardoor verder eigenlijk weinig hoefde te gebeuren op het gebied van isolatie en dergelijke. We hebben de warmtepomp drie meter verplaatst ten opzichte van waar de cv-ketel eerder hing. De leidingen zijn dus wel omgelegd, maar dat was redelijk eenvoudig. Er zijn natuurlijk ook situaties waarin de ketel op een heel oud zoldertje hing en ik onverrichter zaken weer huiswaarts keer. Ik zeg dan eerlijk dat een-op-een vervanging daar niet mogelijk is. Ook kom ik weleens bij hele grote, oude woningen. De LWDV heeft een bepaald vermogen waar je dan niet altijd mee wegkomt. Het is daarom belangrijk om dat van te voren goed uit te rekenen."

SERVICE

Henk vraagt wat hij moet doen als hij bijvoorbeeld op zaterdagavond een storing heeft. Belt hij dan Nathan of het installatiebedrijf van Martin? Jurgen legt uit: "De installateur, Martin in dit geval, kan storingen oplossen."



CONSUMENT HENK ALEMAN EN INSTALLATEUR MARTIN VAN WIJK.



DE BINNENUNIT IS MOOI WEGGEWERKT IN EEN KAST IN DE BIJKEUKEN.

Mocht hij back-up van ons nodig hebben dan staat onze serviceafdeling uiteraard klaar om advies te geven, ook in het weekend. Met behulp van alpha web kunnen onze servicemonteurs vaak op afstand al zien wat het probleem is en zo helpen zonder langs te hoeven komen. Wij hebben 365 dagen per jaar, 24 uur per dag een bemande servicedienst. Wij hebben service hoog in het vaandel staan en dat helpt ons ook bij het verkopen van warmtepompen. Het geeft vertrouwen, mensen die tevreden zijn durven opnieuw voor ons te kiezen. Zij weten dat er bij problemen een solide partij achter ze staat." Martin: "Dat klopt, wij kiezen inderdaad op basis van service voor alpha innotec."

GELUID

Geluid is altijd een belangrijk thema bij de keuze voor een warmtepomp. Henk heeft geen last van geluidsoverlast door de LWDV. De buitenunit hangt bij hem tussen de woning en de garage. Martin zegt daarover: "Hij maakt natuurlijk wel wat geluid, maar geen herrie. Je hoort de ventilator, maar de compressor hoor je niet. Je moet even nadenken over waar je hem ophangt en dan heb je er geen last van." Wijzend naar de lege ruimte onder het slaapkamerraam zegt hij: "Dat zou bijvoorbeeld niet zo'n goede plaats zijn." Jurgen knikt naar Martin en zegt: "Tijdens het fabrieksbezoek heb jij natuurlijk met eigen ogen kunnen zien hoeveel onderzoek er bij alpha innotec wordt gedaan. Ze zorgen er daarmee voor dat de warmtepompen zo stil mogelijk zijn. (red. zie pagina 62) De LWDV is zeer stil tijdens het bedrijf en is één van de stilste lucht/water warmtepompen op de markt zijn (< 50dB(A), nachtmodus (44 dB(A))."

TOEKOMST EN OPLEIDING

Jurgen brengt het onderwerp op de Nathan Academy. Zijn Martin en zijn team al op training geweest in Zevenaar? "Nee nog niet. Wij hebben de BRL certificeringen al, daar krijgen we ieder jaar een audit voor. In principe hebben we alle kennis reeds in huis. We hebben een sterke basis en op dit moment geen behoefte aan extra producttrainingen." Jurgen vervolgt: "Jullie hebben de LWDV niet zelf in bedrijf gesteld toch?" Martin: "Dat klopt, we hebben hem geplaatst en daarna is de inbedrijfstelling uitgevoerd door Nathan. Dat laat ik jullie doen voor alle LWDV warmtepompen. Jurgen gaat verder: "We zien dat de warmtepompmarkt zo hard groeit dat het steeds interessanter wordt voor installateurs om de pompen zelf in bedrijf te kunnen stellen. Zo ben je verzekerd van een snelle doorlooptijd en heb je controle over het hele proces. Vanaf 2019 gaan we binnen de Nathan Academy een training (red. zie pagina 32) aanbieden, waarna installateurs de LWDV zelf in bedrijf mogen stellen. Het is goed dat jullie hem door ons in bedrijf hebben laten stellen, zeker voor zo'n eerste keer, maar ik denk dat het voor jullie echt van toegevoegde waarde kan zijn om het ook zelf te kunnen als jullie meer van dit soort warmtepompen blijven installeren. Martin: "Nathan neemt gelukkig altijd snel contact op, maar je hebt gelijk dat het soms inderdaad een paar dagen duurt voordat een warmtepomp in bedrijf gesteld kan worden. Als er dit soort trainingen zijn dan moeten we daar misschien toch gebruik van maken."



MARTIN LAAT ONS ZIEN DAT DE LWDV ENERGIE EFFICIËNT IS INGESTELD.

WARMTEPOMP SCEPSIS

In de markt zien we dat veel installateurs, net als consumenten, nog twijfels hebben over warmtepompen. Martin is enthousiast, maar hoe zit dat met zijn medewerkers? “We hebben ook wel wat oudere servicemonteurs die het ook wel een beetje afhouden. De jeugd vind het allemaal wel interessant, het is toch de toekomst. De oudere garde staat er sceptischer tegenover. Ik kies er dan ook voor om ze niet te laten sleutelen aan warmtepompen, maar laat ze vooral werken met cv-ketels en gas. De jongere medewerkers laat ik dan de warmtepompklussen doen. Zij zijn soms ook wel een beetje sceptisch hoor. Is er bijvoorbeeld iets negatiefs over warmtepompen in het nieuws, dan komen ze ‘s morgens om kwart over zeven eerst bij mij om te vragen of ik het ook gelezen heb. In de media worden vaak allerlei dingen gesuggereerd over luchtwarmte. Dat is op het moment een hot item en dus is het ook niet gek dat het soms twijfel kan veroorzaken.”

“Kijkend naar de markt ziet Martin installateurs die nog niet aan warmtepompen durven te beginnen - die er zelfs nog nooit een hebben geplaatst. Dat begrijp ik gewoon niet in deze tijd. Mijsn inziens sla je de plank dan mis. Als je nu niet begint dat ben je straks te laat. Het gaat een keer gebeuren en je moet er op een gegeven moment gewoon instappen. Door de aandacht vanuit de media en de politiek groeit de vraag ook.” ◀

VAN WIJK INSTALLATIES & CONSTRUCTIES
 PROVINCIALEWEG 10
 3252 LR GOEDEREDEE
 0187 492224