



Whitepaper Spetterend Sanitair 2025

Innovatie bij montage



INHOUDSOPGAVE

Hoofdstuk	Pagina
1. Spetterend Sanitair 2025	3
2. Innovatie in montage	4
• Efficiënt werken	4
• Trends en noviteiten	4
• Toepassingen van trends en noviteiten in de badkamer	5
3. Kennisniveau van de installateur	6
• Uitbesteden van activiteiten	6
• Belangrijkste onderwerpen tijdens een training	7
4. Casco sanitaire ruimtes en prefabricage	8
• Casco oplevering tijdwinst voor de installateur	8
• Redenen voor casco sanitaire ruimte	8
• Prefab wint terrein	9
5. Installateur van de toekomst	10

STICHTING VERWARMING EN SANITAIR

Dit whitepaper wordt je aangeboden door Stichting Verwarming en Sanitair.

Ga voor meer informatie naar het kennisplatform www.spetterendsanitair.nl.

© Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever worden veelevoudigd of gedupliceerd.

1. SPETTEREND SANITAIR 2025

‘Spetterend Sanitair 2025’ is een afscheidscadeau van Stichting Verwarming en Sanitair. Deze stichting bestaat uit fabrikanten, groothandelaren en installateurs en heeft gedurende meer dan 25 jaar gezamenlijk de afzet van hoogwaardig sanitair gepromoot. De opheffing van de stichting gaat gepaard met een laatste grootschalig onderzoek naar de trends en ontwikkelingen in de sanitairbranche. Dit whitepaper over innovatie bij montage is een onderdeel hiervan. In dit whitepaper worden alleen de uitkomsten van het onderzoek weergegeven.

De komende jaren zal de behoefte aan techniek in de maatschappij toenemen. In dit whitepaper laten we je zien welke factoren volgens ons onderzoek de behoefte aan slimmere, flexibelere en efficiëntere installatie van de sanitaire ruimtes vergroten. Daarnaast geven we ook de huidige trends in innovatie bij montage weer, de ervaringen en behoeften van de installateur en diens verwachtingen met betrekking tot de toekomstige rol van de installateur.

2. INNOVATIE IN MONTAGE

Onze maatschappij wordt steeds meer gedreven door high-tech-apparatuur. Dit wordt gestimuleerd door de drang naar een energieneutraal gebouwde omgeving, smarthomes en domotica. De toenemende behoefte aan techniek, waaronder ook duurzame technologie, heeft als gevolg dat de productie en de druk zullen stijgen. Ook zal hierdoor de rol van de installateur veranderen.

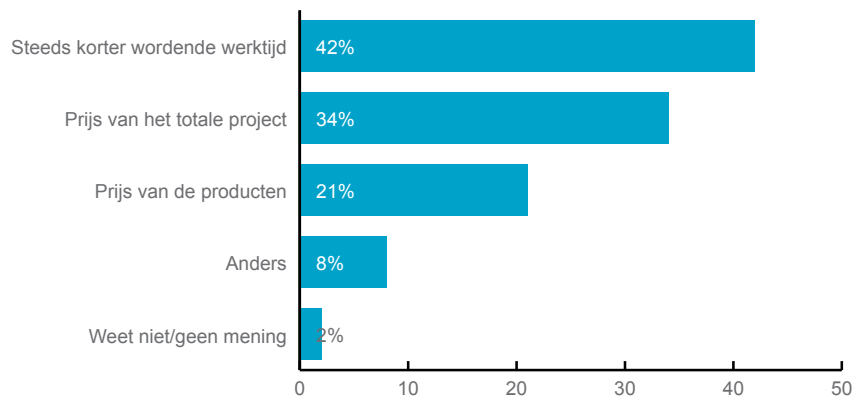
EFFICIËNT WERKEN

Op dit moment kampt de installatiebranche met een tekort aan arbeidskrachten. Slimmer, flexibeler en efficiënter installeren is dus in deze situatie van groot belang. Een groot deel (63%) van de installateurs vindt de montage van onderdelen/producten in de sanitaire ruimtes efficiënt gaan. Als verklaring voor deze efficiëntie geven installateurs onder andere de volgende redenen:

- “Als de documentatie van tevoren klopt en goed is, dan heb je de ruwbouw goed voor elkaar en wordt het monteren makkelijk. Met goede documentatie kun je goed voorwerken.”
- “Als je vaker met dezelfde spullen werkt, dan spreekt het voor zich. Dan wordt het macht der gewoonte.”
- “Combinatie van duidelijke instructies en toegevoegde verdieping om iets aan te sluiten.”
- “De kwaliteit van de materialen is verbeterd.”
- “Wij werken met verschillende aannemers, en de planningen sluiten goed op elkaar aan. Het is strak geregeld.”

Een meerderheid van de installateurs vindt dat het proces van montage van de sanitaire ruimtes dus efficiënt verloopt. Ook geeft 68% van de installateurs aan snellere en slimmere installatie (zeer) belangrijk te vinden. De belangrijkste reden hiervoor is de steeds korter wordende werktijd, vindt 42% van de installateurs.

FIGUUR 2.1 REDENEN WAAROM SLIMMER EN SNELLER INSTALLEREN BELANGRIJK IS



BRON: USP INSTALLATEURSONDERZOEK T.B.V. STICHTING VERWARMING & SANITAIR, JUNI 2019

TRENDS EN NOVITEITEN

Installateurs signaleren verschillende trends op het gebied van slimmer en sneller installeren, waaronder:

- Kunststof leidingen
- Persfittingen
- BIM
- Prefab
- Plug-and-play
- Voorzetwandsystemen

Installateurs benoemen ook een aantal noviteiten waarmee sanitaire ruimtes sneller en efficiënter geïnstalleerd kunnen worden, onder andere:

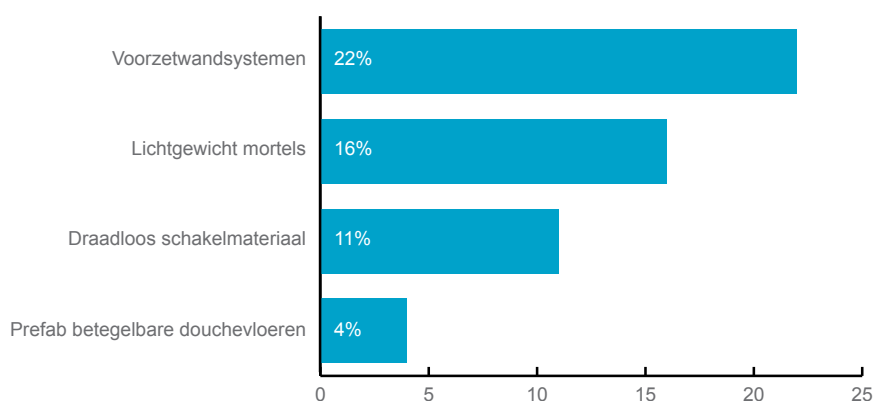
- Prefab-tegelwanden
- Inbouwreservoirs
- Sneldrogende producten
- Draadloos schakelmateriaal
- Droogbouwsysteem

Uit deze antwoorden blijkt een sterke trend in installatievriendelijke producten, waarmee stijgende kosten van installatiewerkzaamheden gedrukt kunnen worden. Daarnaast wordt de vraag naar deze oplossingen ook gestimuleerd door de schaarste op de arbeidsmarkt en de groeiende behoefte van consumenten naar een flexibele indeling van de badkamer.

TOEPASSINGEN VAN TRENDS EN NOVITEITEN IN DE BADKAMER

Als de installateurs gevraagd wordt in hoeverre zij enkele van de genoemde noviteiten toepassen in hun sanitaire projecten, dan zijn dit vooral de voorzetwandsystemen, lichtgewicht mortels, draadloos schakelmateriaal en prefab betegelbare douchevloeren.

FIGUUR 2.2 NOVITEITEN DIE INSTALLATEURS GEBRUIKEN BIJ SANITAIRE PROJECTEN



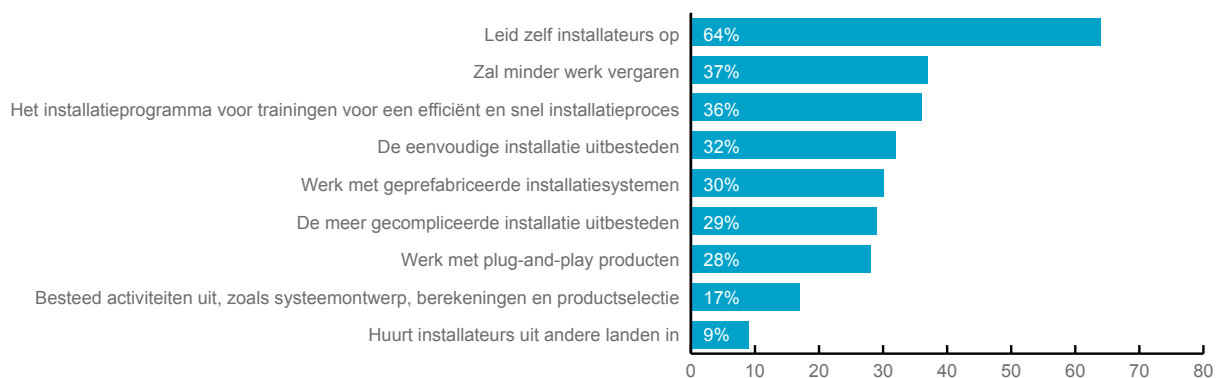
BRON: USP INSTALLATEUR ONDERZOEK T.B.V. STICHTING VERWARMING & SANITAIR, JUNI 2019

3. KENNISNIVEAU VAN DE INSTALLATEUR

Het tekort aan gekwalificeerd personeel in de installatie- en bouwsector wordt regelmatig vermeld als barrière voor groei. Dit zou dan niet alleen te maken hebben met het aantal installateurs, maar ook met het kennisniveau van de aanwezige installateurs.

Als mogelijke oplossingen voor het te weinig gekwalificeerde personeel dragen de installateurs de volgende oplossingen aan:

FIGUUR 3.1 TE WEINIG GEKWALIFICEERD PERSONEEL: WAT TE DOEN?

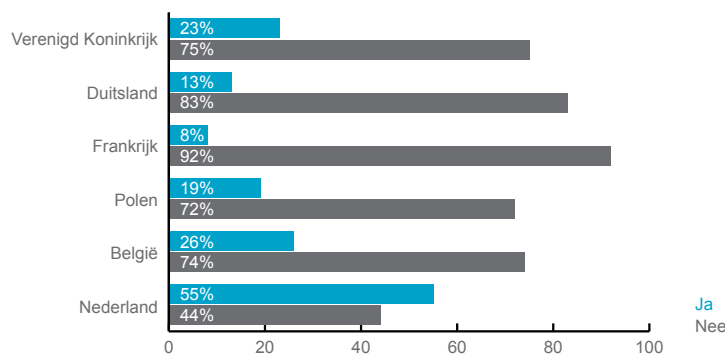


BRON: USP EUROPEAN INSTALLATION MONITOR, 2018

UITBESTEDEN VAN ACTIVITEITEN

Vergeleken met andere Europese landen is de bereidheid van Nederlandse installateurs (55%) om activiteiten uit te besteden aan fabrikanten of groothandelaren het grootst.

FIGUUR 3.2 BEREIDHEID UITBESTEDEN ACTIVITEITEN AAN FABRIKANTEN OF GROOTHANDELAREN



BRON: USP EUROPEAN INSTALLATION MONITOR, 2018

De meest genoemde activiteiten die de Nederlandse installateurs uit zou willen besteden aan fabrikanten en groothandelaren zijn:

- Systeemontwerp, berekeningen en productselectie 46%
- Meer gecompliceerde installatieactiviteiten 45%
- Eenvoudige installatieactiviteiten 29%

Bron: USP European Installation Monitor, 2018

BELANGRIJKSTE ONDERWERPEN TIJDENS EEN TRAINING

Wat betreft de gewenste onderwerpen waarover installateurs getraind zouden willen worden, gaf gemiddeld 38% van de installateurs nieuwe wetten en regels aan. Ook koos 38% van hen voor trainingsonderwerpen, zoals energie-efficiëntie, duurzaamheid en waterefficiëntie.

FIGUUR 3.3 WELKE ONDERWERPEN ZOU DEN TIJDENS DE TRAINING MOETEN WORDEN BEHANDELD?



BRON: USP EUROPEAN INSTALLATION MONITOR, 2018

4. CASCO SANITAIRE RUIMTES EN PREFABRICAGE

Eenzijds onder invloed van ontwikkelingen in de installatiebranche en anderzijds door een veranderende vraag van opdrachtgevers en consumenten, stijgt het aantal opgeleverde casco sanitaire ruimtes en de toepassing van prefabricage.

CASCO OPLEVERING TIJDWINST VOOR DE INSTALLATEUR

Als er gekozen wordt voor een casco oplevering van de sanitaire ruimtes, dan worden deze opgeleverd zonder o.a. de sanitaire inrichting en kranen, vloer- en wandafwerking, afwerkvloer en dorpels. Wel zal de installatie van bijvoorbeeld de verwarming, de standaard elektrische installatie met een voorziening t.b.v. aarding aanwezig zijn en het leidingwerk zal op plintniveau zijn afgedopt.

Ruim een derde (37%) van de mensen die in 2018 een nieuwbouwhuis hebben betrokken, hebben hun badkamer casco op laten leveren.

TABEL 4.1 CASCO OPGELEVERDE SANITAIRE RUIMTES IN 2018

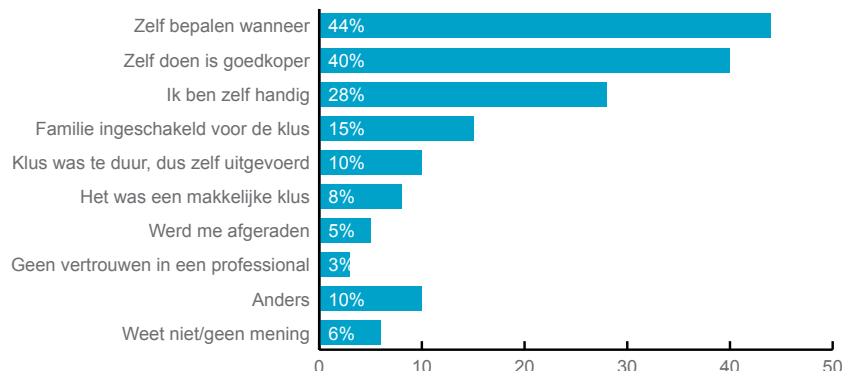
	Aantal woningen opgeleverd	Aandeel casco	Aantal casco sanitaire ruimtes opgeleverd
Totaal	66.500	37%	24.605
Vrijstaande en 2-onder-1-kapwoningen	15.000	40%	6.000
Hoek- en tussenwoningen	32.000	42%	13.440
Meergezinswoningen	19.500	26%	5.070

Bron: USP Installateur onderzoek t.b.v. Stichting Verwarming & Sanitair 2018

REDENEN VOOR CASCO SANITAIRE RUIMTE

Dit betekent dat de woningeigenaren nog veel werk hebben aan het installeren van de producten en de afwerking. De redenen waarom consumenten toch voor een casco sanitaire ruimte kiezen is vooral vanwege de flexibiliteit in de uitvoering en de prijs. De installateur of aannemer heeft hier immers minder werk aan en dus zal de prijs van de totale woning dalen.

FIGUUR 4.2 WAT ZIJN DE REDENEN WAAROM U VOOR EEN CASCO SANITAIRE RUIMTE HEBT GEKOZEN?



BRON: USP INSTALLATEUR ONDERZOEK T.B.V. STICHTING VERWARMING & SANITAIR 2018

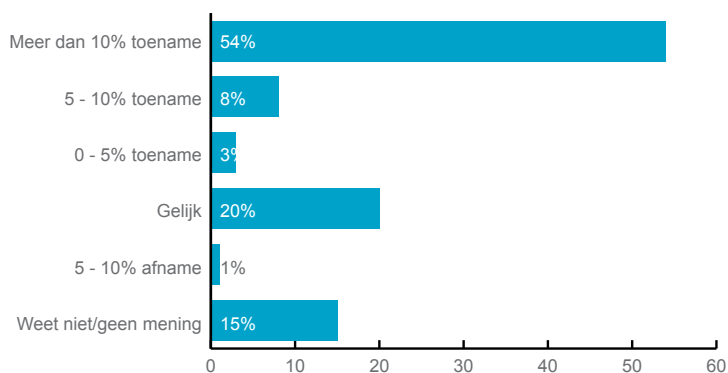
Van de installateurs verwacht 24% dat het aandeel casco sanitair ruimtes met meer dan 10% toe gaat nemen in de komende vijf jaar. 10% van de installateurs verwacht een toename van 5 tot 10% en 5% van de installateurs verwacht dat het aandeel casco sanitaire ruimtes stijgt met 5%.

PREFAB WINT TERREIN

Investeerders en eigenaren willen hun huis of gebouw zo snel mogelijk in gebruik nemen. Een sneller proces kan niet gerealiseerd worden door meer arbeidskrachten in te zetten, vanwege het tekort dat daaraan is. Ook de verduurzaming van de markt en de toepassing van BIM dragen bij aan de groeiende rol van prefab in de afgelopen jaren.

Op dit moment wordt in 11% van de projecten in sanitaire ruimtes door installateurs gewerkt met prefab onderdelen. De verwachting is dat het aandeel van prefab de komende vijf jaar flink stijgt.

FIGUUR 4.3 IN WELKE MATE DENKT U DAT HET AANTAL PROJECTEN MET PREFAB IN DE SANITAIRE RUIMTEN ZAL TOENEMEN OF AFNEMEN IN DE KOMENDE VIJF JAAR?



BRON: USP INSTALLATEUR ONDERZOEK T.B.V. STICHTING VERWARMING & SANITAIR 2018

5. INSTALLATEUR VAN DE TOEKOMST

Onder invloed van het toenemend aantal high-tech toepassingen in de maatschappij, zal de rol van de installateur veranderen. Als de installateurs gevraagd wordt hoe zij de ‘installateur van de toekomst’ omschrijven, is 83% van hen het (zeer) mee eens met de volgende definitie:

“De installateur van de toekomst heeft uitgebreide kennis over energie-efficiënte toepassingen, waardoor zijn rol verschuift richting energie-adviseur.”

Ook een groot deel (77%) van de installateurs is het (zeer) mee eens met deze definitie:

“De installateur van de toekomst kan de zakelijke opdrachtgever en consument volledig ontzorgen; van advies en uitvoering van de werkzaamheden tot en met beheer en onderhoud.”

Daaropvolgend wordt deze definitie door een groot gedeelte van de installateurs onderschreven, namelijk 73% is het hier (zeer) mee eens:

“De installateur van de toekomst is steeds vaker een spelbepaler in bouwprojecten in plaats van onderaannemer.”

Bron: USP Installateur onderzoek t.b.v. Stichting Verwarming & Sanitair, juni 2019

Hieruit blijkt duidelijk dat de meerderheid van de Nederlandse installateurs verwacht dat duurzame toepassingen een belangrijk deel van hun werkterrein zullen bepalen en dat zij verwachten daar op basis van kennis een adviserende rol in te zullen moeten gaan spelen. Op basis van de tweede en derde stelling wordt duidelijk dat installateurs verwachten dat hun rol zich zal verbreden. Hierdoor verwachten zij niet alleen meer verantwoordelijk en het aanspreekpunt zijn voor de uitvoering van de installatiewerkzaamheden, maar eerder, al in de besluitvormingsfase bij het project betrokken worden en daar tot en met het eind toe bij betrokken blijven.