

DON QUICHOT OF STEVE JOBS IDEALIST/DROMER/VISIONAIR?

MONITORING VAN LEVENSDUUR EN BETROUWBAARHEID

Het verhaal van Karl Willemen doet bij velen de wenkbrauwen fronsen. Zijn vernieuwende ideeën en producten worden in de sector met gemengde gevoelens onthaald. Sommigen zien er een bedreiging in, anderen geloven dat de visie van Resus de toekomst van de sector positief zal beïnvloeden. Sensoren die de betrouwbaarheid en de levensduur van verwarmingssystemen in de gaten houden? Welke installateur zal een sensor installeren die de kwaliteit van zijn werk controleert? Het is een thema met een dubbele bodem, en filosoferen rond beroepsethiek, prijsniveau en geloofwaardigheid.



NIEMAND IS PERFECT

In een advertentie zegt Karl Willemen dat hij fouten maakt, en vraagt aan de lezer: "U niet?" De toon is meteen gezet. Iedereen maakt fouten, we zijn immers allen mensen die al eens iets vergeten of verkeerd begrijpen. In sommige beroepen zijn fouten ontoelaatbaar, zoals in de medische sector. In de verwarmingssector leiden fouten echter zelden tot levensbedreigende situaties, tenzij de fout met de verbranding en evacuatie van rookgassen of ontploffingsgevaar te maken heeft. Daarom is alles wat met opleiding, scholing en regelgeving te maken heeft in de verwarmingssector op een of andere manier gebonden aan het opwekken van warmte. Pas de laatste decennia zien we rond de hydraulica van verwarmingssystemen richtlijnen en opleidingen opkomen. En het thema 'waterkwaliteit' is een recent fenomeen.

SICK INSTALLATION SYNDROME

Het gesloten expansievat was in de jaren 50 het antwoord op het feit dat via het open expansievat permanent zuurstof in het systeem kon binnendringen. Omdat de circulatiepomp in de jaren 60 en 70 zijn opmars deed, werd het minder nodig om systemen goed hydraulisch uit te balanceren. De introductie van kunststofleidingen in de jaren 70 en 80 betekende een omwenteling, waarmee aan de 'oude' ervaringsgebaseerde vakkennis definitief een einde kwam. Het Sick Installation Syndrome was geboren.

WAS VROEGER ALLES BETER?

Natuurlijk niet: de vooruitgang op technisch vlak in de verwarmingssector heeft wonderlijk mooie dingen mogelijk gemaakt. Onze moderne systemen zijn zuiniger, ecologischer, comfortabeler, beter beheersbaar, performanter en betrouwbaarder. Alleen, dat laatste klopt niet helemaal. De moderne techniek is wel storingsgevoeliger aan luchtballen en vuilafzetting. Die grote oude ketels en dikke pompen waren beter bestand tegen slijk, roest, magnetiet, kalkafzetting. Maar eigenlijk hoort dat niet thuis in een verwarmingsinstallatie.

GOED EN GOEDKOOP

Het is een beetje dubbel. Als je topinstallaties bouwt, ben je waarschijnlijk niet de goedkoopste. En het is gemakkelijker verkopen als je lage prijzen aanbiedt. Klanten willen altijd de beste kwaliteit voor de laagste prijs, maar sommige installateurs zien dat het liefst omgekeerd. We mogen van een verwarmingsvakman, net als van een dokter, ook verwachten dat hij zijn klanten tenminste niet bedriegt.

DIAGNOSESTEKKER

In de autobranche zag men de afgelopen decennia de opkomst en veralgemening van elektronica. Een servicemonteur kan bijna elke mogelijke fout door middel van de

diagnosestekker met de computer uitlezen.

In de verwarmingssector zien we eenzelfde evolutie: moderne ketels hebben displays die de klant vertellen wat er allemaal goed en fout loopt.

Behalve ... wat de installatie betreft. Hier wringt het schoentje echter.

De eindverbruiker wordt omringd door intelligente systemen en gaat ervan uit dat zijn moderne verwarmingsinstallatie eenzelfde intelligentieniveau heeft als zijn auto, computer of diepvriezer. Verwarmingsinstallaties zijn echter (nog) niet zo slim. Maar daarin komt verandering.

RESUS = RE LIABLE EN SUS TAINABLE

Betrouwbaarheid en duurzaamheid zijn de twee basisbegrippen die de naam van het bedrijf vormen. Resus stelt zich tot doel om sensoren te maken die de betrouwbaarheid en de duurzaamheid van de verwarmingsinstallatie waarborgen. De eerst verkrijgbare sensor heet Risycor, omdat corrosie, en de daarbij horende vuilvorming, het meest miskende probleem in de moderne verwarmingsinstallatie vormen.

Andere sensoren (onder andere voor kalk) zijn in ontwikkeling, evenals intelligente controllers voor de druk van het systeem.

Als de druk juist zit en er geen water wordt bijgevoerd, is de kans op problemen immers zeer klein.

PIONIERS

Vandaag is Resus op zoek naar installatiebedrijven die zich willen onderscheiden, installateurs die kwaliteit en service écht op de eerste plaats zetten. Het bedrijf mikt op vaklui die niet de laagste prijs nastreven, maar van meet af aan voor zichzelf een correcte marge willen realiseren en daarvoor ook een correcte prestatie neerzetten. Via specifieke folders en andere slimme marketinginstrumenten helpt Resus deze installatiebedrijven om zich bij hun klant beter te profileren. Hun klant wil immers in de eerste plaats een verwarmingsinstallatie die goed werkt, zonder onnodige storingen en vroegtijdige herstellingen. Dus helpen we die klant te begrijpen dat de laagste prijs niet het enige criterium mag zijn om de juiste keuze te maken. Dat is perfect mogelijk door verklaring en verduidelijking. Resus helpt de installateur daarbij, op voorwaarde dat deze bereid is écht goed werk te leveren, met echte service en klantgerichtheid. Het zou mooi zijn als onze sector in deze richting zou evolueren, in het belang van de eindverbruiker en de vakman.

 **resus**

RESUS

Bredabaan 839
2170 Merksem
Tel.: 03/640.33.91
Fax: 03/640.33.93
info@resus.eu
www.resus.eu