

NR. 177 - MAART 2017

TRIMESTRIËLE UITGAVE VAN INFORMATIEMAASZOUT

2DE TRIMESTER 2017 - AFGIFTEKANTOOR LEUVEN MASSPOST - P608369

VERWARMINGSINFO

Het magazine van de mazout verwarmingssector



Case

HOGER RENDEMENT DOOR JUISTE REGELING

IVOX-ONDERZOEK

DE BELG IS REALIST

DE PRAKTIJK

**ROL VAN CHEMISCHE
INHIBITOREN
BIJ ANTI-CORROSIE**

INNOVATIE

**INTERVIEW WALTER
VAN DAEL (BOSCH
THERMOTECHNOLOGY)**

Stookolie in energiemix is gerechtvaardigd op het niveau van economie en milieu

In december keurde het Vlaams Parlement een klimaatresolutie goed die onder meer pleit voor een afbouwscenario voor verwarmingsketels op fossiele brandstoffen, waaronder stookolie. 26% van de Vlamingen (33% van de Belgen) verwarmt zijn woning vandaag met stookolie. Hen op korte termijn doen overschakelen op een andere energiebron ligt niet helemaal in lijn met de Europese doelstellingen rond bevoorradingszekerheid, competitiviteit en klimaat – een hogere energie-efficiëntie, een dalende CO₂-uitstoot en een stijgende productie van hernieuwbare energie.

In overleg met de Belgische Petroleumfederatie (BPF) en de Belgische Federatie van Brandstoffenhandelaars (BRAFCO) wil Informazout de voorstanders van deze resolutie wijzen op de cruciale rol van stookolie in de energiemix.

“Rendement blijft groeien”

Verwarmingsinstallaties op stookolie hebben een sterke technische evolutie doorgemaakt. Sinds 1990 is het jaarlijks verbruik van een Belgisch gezin dan ook gedaald met 26,8% naar een gemiddeld verbruik van 2657 liter per jaar. Condensatieketels (met A-label), hybride technologie en steeds beter geïsoleerde gebouwen zullen er tegen 2050 voor zorgen dat die daling meer dan 80% bedraagt. Dit komt overeen met een gemiddeld verbruik van minder dan 1000 liter per jaar. In Vlaanderen moeten daarom 53% van de ketels van meer dan 15 jaar nog vervangen worden door een ketel met hoog rendement. Dat zal resulteren in 30% minder verbruik en 934 Kt minder CO₂-uitstoot. Combineren we deze toestellen met hernieuwbare energie, zoals een zonneboiler dan loopt de CO₂-reductie op tot 1.362 Kt.

“Verwarmen op stookolie kan perfect samengaan met een gedecentraliseerde productie op basis van hernieuwbare energie”

In Duitsland wordt de helft van de condensatieketels al gecombineerd met zonne-energie. Stookolie is compatibel met verschillende soorten hernieuwbare energie, maar ook de komst van biobrandstoffen biedt mogelijk nieuwe kansen in de toekomst. Condensatieketels op stookolie met een A-label (eventueel in combinatie met hernieuwbare energie) zijn bovendien erg competitief in aanschaf en in gebruik.

“Door stookolie in de energiemix te houden vermijden we een overbelasting van het elektriciteitsnet”

Ons land is steeds afhankelijker van energie uit het buitenland. Alle verwarmingsketels op stookolie vervangen door warmtepompen zou 1.400 MW extra capaciteit vragen, wat overeenkomt met de productie van 3 tot 4 elektriciteitscentrales. Hernieuwbare energie is slechts beperkt beschikbaar tijdens piekperiodes. Stookolie kan dus een stabiliserende factor zijn in het stroomnet met het oog op de geplande sluiting van de kerncentrales en de komst van elektrische wagens.

Stookolie kan helpen om hernieuwbare energie sneller in te voeren en de hoeveelheid broeikasgassen terug te dringen. Door stookolie in de energiemix te houden dragen we dus bij aan de klimaatdoelstellingen van de Europese Unie, en dat binnen een realistisch en aanvaardbaar budget, zowel voor de overheid als voor de burger.

Willem Voets

General Manager



Informazout partner van Renovatiedag

Informazout is opnieuw partner van de Renovatiedag, zowel in Vlaanderen als in Wallonië en Brussel. De Vlaamse Renovatiedag vindt plaats op 28 mei 2017, de Journée de la Rénovation op 11 juni. Het evenement is bedoeld voor al wie verbouwplannen koestert voor zijn huidige of toekomstige woning. Bezoekers kunnen er ideeën opdoen en een woordje uitleg krijgen van architecten en ondernemers achter het project. Vorig jaar waren er op de Vlaamse Renovatiedag zo'n honderd projecten te bezoeken, op de Journée de la Rénovation een zestigtal.

Als partner van het evenement wil Informazout de mogelijkheden van stookolie in de kijker zetten bij mensen met renovatieplannen en bij de deelnemende architecten.

Meer info op

<http://www.devlaamserenovatiedag.be/>

<http://www.journeedelarenovation.be/>



Een bezoek aan de Renovatiedag is volledig gratis. Vooraf inschrijven is wel verplicht.

Energiepremies 2017: enkele wijzigingen

Zoals gebruikelijk bij aanvang van het jaar zijn er weer enkele wijzigingen op het vlak van de energiepremies.



Federaal: de belastingvermindering voor het plaatsen van dakisolatie door een aannemer (30% factuur - max. 3070 euro) werd in het Vlaams en Brussels Gewest afgeschaft. Ze blijft nog wel mogelijk voor bestaande woningen in het Waals Gewest.

In het **Vlaams Gewest** verhoogt de premie voor het plaatsen van een stookolie-condensatieketel voor beschermde afnemers naar 1800 euro - max. 40% van de factuur. Voor zonneboilers is er ook een nieuwigheid: de premiebedragen blijven nagenoeg gelijk (550 euro m², max. 2750 euro per woning, max. 40% van de factuur), maar nieuw is wel dat vanaf 1 juli 2017 de aannemer over een certificaat van bekwaamheid 'zonneboiler' (*) moet beschikken. Als u als aannemer daarover niet beschikt, moet u zich laten bijstaan door een extern installateur of keuringsorganisme die gecertificeerd is.

In het **Waals Gewest** zijn er geen wijzigingen. De premies voor zonneboiler (min. 1500 euro) en het systeem van de de Ecopackleningen (0%-leningen voor energiebesparende werken) blijven behouden. Het vervangen van een oude ketel door een condensatieketel op stookolie komt in aanmerking voor een Ecopacklening.

Een up-to-date overzicht van de energiepremies in 2017 vindt u op www.informazout.be/premies

(*) Meer info over dit certificaat via Cedicol (info@cedicol.be en www.cedicol.be).

Verkoop verwarmingsketels in 2016 weer normaal



In september 2015 trad de Europese Ecodesign-verordening in werking. Dat had effect op de statistieken van de verkoop van warmtegeneratoren. Vroeger waren er immers aparte statistieken voor lagetemperatuursketels en condensatieketels, maar nu wordt een onderscheid gemaakt tussen toestellen met een A-label en die met een B-label.

In 2015 steeg de verkoop van verwarmingsketels met een spectaculaire 20%, als gevolg van de nieuwe Europese wetgeving en de lage stookolieprijzen. In 2016 werd de situatie weer normaal.

Uit de statistieken voor het productlabel blijkt dat 45% van de verwarmingsketels die verkocht werden in 2016 een A-label hebben. Een veelbelovend resultaat voor een label dat nog maar net op de markt is. De statistieken voor de pakketlabels kennen we niet, maar vast staat dat de A-labels er nog beter zouden uitkomen, met meer dan de hierboven vermelde 45%.

HET WOORD AAN DE FABRIKANT - BOSCH THERMOTECHNOLOGY

“INSTALLATEURS ZIJN AMBASSADEURS VAN ONS MERK”

Hoe kijken fabrikanten naar de evolutie op de markt? Wat is hun strategie? Hoe pakken ze de samenwerking met installateurs aan? In deze nieuwe rubriek zoeken we het voor u uit. **Walter Van Dael**, marketing- en productmanager bij Bosch Thermotechnology Belgium, bijt de spits af.

Verwarmingsinfo: Wat is uw visie op de markt van de warmtegeneratoren?

Walter Van Dael: De markt van de warmtegeneratoren blijft krimpen sinds de afschaffing van de subsidies voor de aankoop van condensatieketels, ondanks de korte opleving in 2015 dankzij de nieuwe ERP-regelgeving. Stookketels verliezen terrein aan warmtepompen, zowel bij nieuwbouw als bij renovaties. Zelf ben ik ervan overtuigd dat de toekomst niet één energiebron of specifieke techniek is, maar een mix van geothermie, zonne-energie, windenergie, aardgas en stookolie.

Hoe ziet u de toekomst van verwarming op stookolie? Merkt u dat de technologie van stookolieketels nog evolueert?

Zeer zeker. In de laatste 5 jaren heeft Bosch Thermotechnology nog twee nieuwe ontwikkelingen in stookolieketels doorgevoerd. De eerste biedt een antwoord op onze veranderende levensstijl. Steeds meer mensen plaatsen hun verwarmingsketel op een zichtbare plaats in hun woning. Daarom hebben we een condensatieketel gelanceerd in gesloten uitvoering met een tweetrapsbrander: een geluidsarm en compact model zonder geurhinder.

De tweede ontwikkeling waren de modulerende stookoliebranders voor residentiële vermogens. Moduleren bij een condenserende stookolieketel is niet zo voor de hand liggend. Het was dan ook een hele uitdaging om het juiste evenwicht te vinden tussen debiet en druk. We vonden inspiratie bij de techniek van dieselveertuigen en besloten te werken met een moderne injector en een lambda-sensor. Deze techniek wordt gebruikt in de Buderus Logano Plus GB145. Het was de allereerste in zijn soort, want er bestond nog geen wettelijk kader voor.

Welke ontwikkelingen zitten er nog in de pijplijn?

We zijn druk bezig op allerlei vlakken. Zo zijn we van plan om ons gamma verwarmingsketels uit te breiden in de grote vermogens. Daarnaast hebben we net het nieuwe design van onze verwarmingsketels voorgesteld op Batibouw. Nu de verwarmingsketel zijn opwachting maakt in de leefruimte, wordt ook het design van onze producten een troef. En dan zijn er nog de verwarmingsketels die je kan verbinden met het internet (zie kader hiernaast).

Hoe kunnen stookolieketels tegenwoordig gecombineerd worden met hernieuwbare energie?

Ook hier bestaan er verschillende oplossingen. Condenserende stookolieketels kunnen gecombineerd worden met een warmtepomp of een houtketel om zo energiebesparende hybride systemen te vormen. We investeren veel in intelligente regelalgoritmes. Ze controleren voortdurend de warmtevraag en de heersende temperatuur (buiten, binnen en in het verwarmingssysteem) en activeren de meest geschikte energiebron of combinatie. De gebruiker kan zelfs de brandstofprijzen ingeven, zodat het systeem berekent welke energiebron het best wordt ingeschakeld. Natuurlijk is ook een combinatie met zonnepanelen mogelijk voor de productie van warm water. Alleen de EPB-berekeningssoftware heeft het voorlopig nog lastig om deze hybride technieken te verwerken.

Welke rol spelen installateurs volgens u op de markt van de warmtegeneratoren?

De installateur speelt nog steeds een belangrijke rol bij de keuze van de eindklant voor een bepaald verwarmingssysteem en/of merk. Toch merken we dat de consument steeds beter geïnformeerd is. De regelgeving wordt steeds complexer, dus nemen installateurs steeds meer de rol van expert of energie-adviseur op zich. Daarvoor is bijscholing noodzakelijk, bijvoorbeeld via onze Academy.

Kan u ons iets meer vertellen over die Academy?

Installateurs zijn de echte ambassadeurs van ons merk. We helpen hen om bij de klant zo zelfstandig mogelijk aan de slag te gaan en een on-



Walter Van Dael, marketing- en productmanager bij Bosch Thermotechnology Belgium:
“Verwarmingsketels met internetconnectie bieden installateurs tal van voordelen.”

berispelijke service te bieden. Naar onze mening krijg je de beste klantenrelatie als je de installateurs de lead laat nemen. Daarom bieden we een uitgebreid pakket aan praktijkgerichte opleidingen aan. Die behandelen technische aspecten en besteden aandacht aan de do's en don'ts van EPB, ERP en nieuwe trends zoals connectiviteit. Maar ook de nodige soft skills komen aan bod, zoals het omgaan met klachten of met agressieve klanten. Maar dat is niet alles. We ontwikkelden een partnerschapsprogramma, installateurs kunnen zich inschrijven voor RES-Cert-opleidingen, een team gespecialiseerde technici biedt assistentie op afstand, we genereren leads via onze website, lanceerden een app, en we werken aan een persoonlijk opleidingsplatform en marketingondersteuning. In het tweede kwartaal gaan we ons platform uitbreiden met e-learning, zodat de installateurs zich kunnen bijscholen op hun eigen tempo.

Bosch in het kort

Bosch verdeelt twee merken in België: Buderus (rechtstreeks verkocht aan installateurs) en Junkers/Bosch (verkocht via groothandels). Beide merken hebben een uitgebreid gamma voor de residentiële markt. Buderus heeft ook een heel assortiment aan commerciële en industriële ketels, terwijl Junkers/Bosch marktleider is bij de doorstromers. De ketels worden op verschillende locaties in Europa geproduceerd (Duitsland, Zweden, Portugal, Nederland en Turkije).

€ 80 miljoen
omzet

19%

'Residentiële' marktaandeel

215

medewerkers

77

technici

Buderus

JUNKERS

BOSCH

De Logano plus KB195i werd onlangs voorgesteld op Batibouw en komt uit in het vernieuwende Titaniumdesign. Het toestel kan verbonden worden met het internet. Met een modulatie van 1 op 4 zorgt ook de KB195i voor een uiterst zuinige werking van uw verwarmingssysteem.



Design...

Bosch is één van de merken die sterk inzetten op design. De nieuwe titanium verwarmingsketels van Buderus zijn daarvan een voorbeeld. *Het hedendaagse design van smartphones en andere communicatietoestellen vormde een bron van inspiratie, vertelt Walter Van Dael. Onze maatschappij evolueert en Bosch speelt daar op in. In nieuwe woningen is de verwarmingsketel niet meer gedoemd tot een stoffig plekje in de kelder. Onze concepten houden daar rekening mee. Die nieuwe aanpak gaat verder dan een strakke look of een intuïtief bedieningspaneel. We denken altijd aan de klanten en de gebruikers, de installateurs dus, bij het ontwerpen van de binnenkant van de ketels. Onze producten moeten ergonomisch zijn voor montage en onderhoud. De belangrijke onderdelen moeten dus goed toegankelijk zijn, de installateur moet snel kunnen werken en mag geen risico op blessures lopen. Daarom organiseren we regelmatig bijeenkomsten waarop de installateurs onze prototypes kunnen uitproberen, zowel in Duitsland als in België. We nodigen enkele installateurs uit ons netwerk uit en observeren hen bij het gebruiken van het prototype. Met hun feedback stellen we de laatste details op punt voor het prototype in productie gaat. De band met onze ambassadeurs wordt er alleen maar beter door.*

... en internet

Hebt u al gehoord van CCP? Het Connect Center Pro van Bosch verbindt de verwarmingsketel met het internet. Een groot voordeel voor de eindklant – want die kan zijn installatie van op afstand bedienen – maar ook voor de installateur. Zo kan hij de installatie in het oog houden zonder zich te verplaatsen. Bij een panne of storing ontvangt hij een bericht met een lijst van de benodigde wisselstukken en de geschatte duur van de interventie. Het systeem bepaalt ook wanneer het tijd is voor het volgende onderhoud. Dankzij de algoritmes van Bosch kan de installateur ten slotte eventuele problemen vroegtijdig opsporen. De gegevens worden verzameld in een databank, die de schema's van alle aangesloten ketels analyseert. De verwarmingsketel 2.0 komt eraan!



Het Connect Center Pro van Bosch verbindt de verwarmingsketel met het internet.



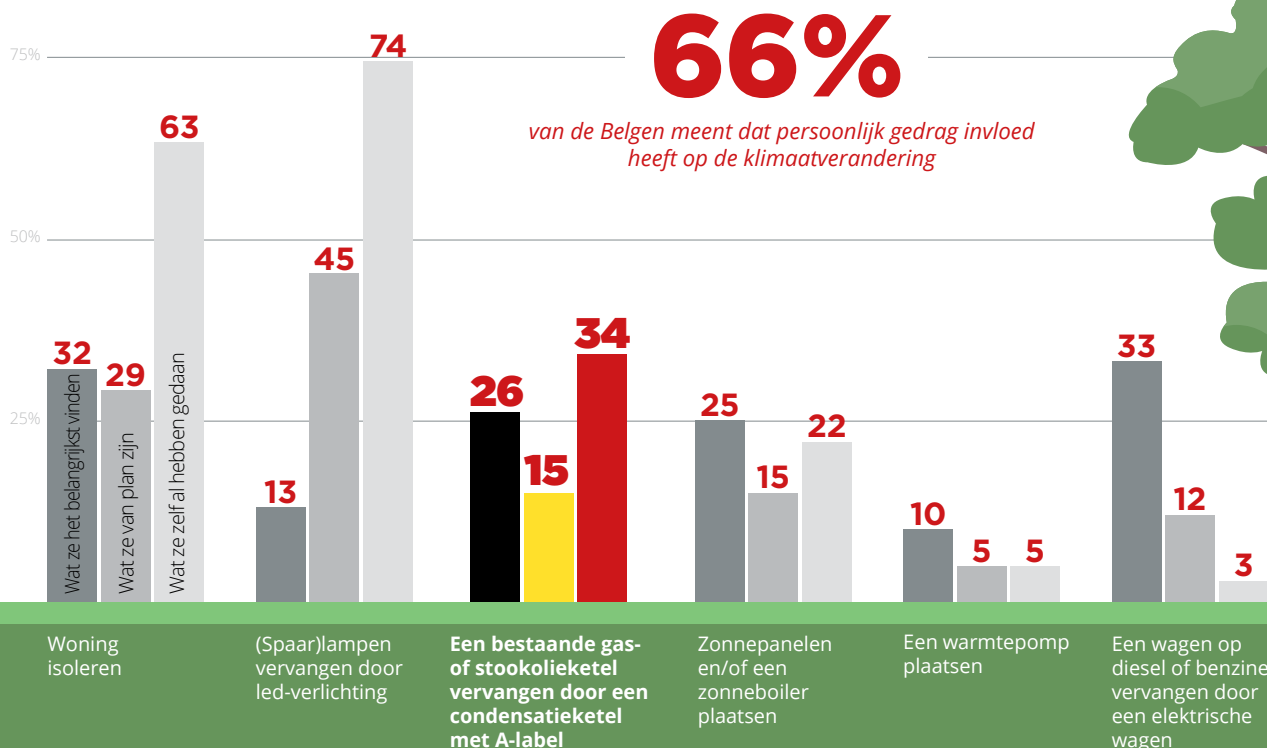
6 OP 10 GELOOFT IN ENERGIEMIX VOOR VERWARMING WONING

BELG IS ENERGIEBEWUST EN REALIST

Indien er geen budgettaire of praktische beperkingen waren, dan zou meer dan 1 op de 3 Belgen het liefst zijn woning met zonne-energie verwarmen. Bijna 6 op de 10 is ervan overtuigd dat hernieuwbare energie moet worden aangevuld met de gekende vormen van energie. Zo blijkt uit onderzoek van iVOX (*).

De meeste Belgen verwarmen hun woning met aardgas of stookolie. Bijna de helft van de ondervraagden die verwarmen met stookolie heeft echter een mazoutketel ouder dan 15 jaar. Meer dan 4 op 10 (38%) van de Belgen die verwarmen met een mazoutketel overweegt om die te vervangen. Dat aandeel stijgt zelfs tot 64% wanneer stookoliegebruikers extra ingelicht worden over de voordelen voor het milieu (30% minder CO₂-uitstoot) én voor hun portefeuille.

De nieuwe generatie stookolieketels – condensatieketels met A-label – hebben Belgen met renovatieplannen dus heel wat te bieden. Een moderne stookolieketel kan ook perfect gecombineerd worden met hernieuwbare energie. Het resultaat is een hybride systeem met A+-label. Voor 6 Belgen op de 10 is dat de toekomst van stookolie. Maar ook de efficiëntie en de initiële investering spelen een belangrijke rol bij hun keuze.



(*). Onderzoek uitgevoerd tussen 17 en 25 januari 2017 door onafhankelijk onderzoeksbureau iVOX bij duizend Belgische eigenaars van een woning, in opdracht van Informazout.

60%

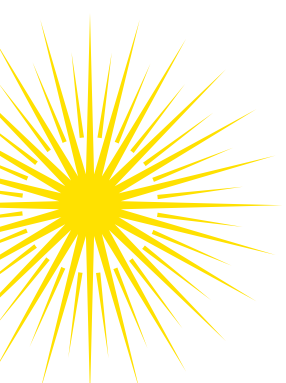
menen dat hernieuwbare energie
aangevuld moet worden met de gekende
vormen van energie

93%

kijkt heel bewust naar de
energielabels bij de aankoop
van huishoudelijke apparaten

40%

is bereid om een deel van hun comfort
op te geven om energiezuiniger
te gaan leven



Ongeveer
40%
van de respondenten
droomt van verwarming
op zonne-energie.

Ze verwarmen hun woning met

Aardgas		59%
Stookolie		26%
Hout		13%
Elektriciteit		12%
Pellets		6%
Zonne-energie		4%
Warmtepomp		3%

38%

overweegt om de
bestaande stookolieketel
te vervangen

VOORAL JONGEREN

voor ketels ouder dan
15 jaar stijgt dit aandeel
tot

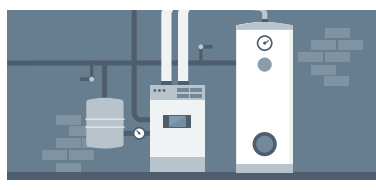
53%

48%

van de mensen die van plan
zijn om in 2017 te investeren
in het milieu, is bereid om zijn
ketel te vervangen

met extra uitleg over de
milieuvordelen en het
kostenplaatje, is zelfs
bereid om zijn ketel te
vervangen

64%



CONDITIONERING BIJ CENTRALE VERWARMING

DE KEERZIJDEN VAN DE MEDAILLE

In het vorige nummer (Verwarmingsinfo nr. 176, p. 4) zetten we de groeiende populariteit van systeemwaterconditionering in de kijker. Vandaag analyseren we in hoeverre chemische behandelingen werkelijk nodig zijn.

Chemie wint het zelden van fysica

Als er zuurstof binnenkomt, ontstaat er corrosie. Zorg er dus eerst en vooral voor dat er geen lucht in het systeem binnen kan komen. Als dat niet vermeden kan worden, beperk dan de hoeveelheid zoveel mogelijk. Leeglaten is te vermijden, leeg laten staan is catastrofaal. Spoelen is ook nooit goed, omdat er zo écht onnodig veel zuurstof in het systeem komt met onnodig veel extra corrosie tot gevolg. Iedereen kent wel het gezegde van het dweilen met de kraan open?

Drukbehoud

Bijna altijd is het expansievat de schuldige, daarom is jaarlijkse controle van de voordruk absoluut noodzakelijk. Er worden zoveel fouten gemaakt tegen goed drukbehoud, dat we er een afzonderlijk artikel aan zullen wijden.

Is chemie dan wel nodig?

Soms. Als het met de fysica goed zit, zijn inhibitoren zelden echt nodig. Maar er zijn gevallen waar de chemie een handje kan helpen. Het kan gebeuren dat de zuurtegraad (pH) van het CV-water door een natuurlijk proces hoger komt dan goed is voor aluminium, dat dan té gemakkelijk gaat corroderen. Bij condenserende ketels met aluminium warmtewisselaars of aluminium radiatoren kan het dus zinvol zijn om de pH te corrigeren en te stabiliseren. De ketelfabrikant geeft richtlijnen en binnenkort publiceert ook het WTCB een richtlijn om nog meer duidelijkheid te geven.

Nadelen

Aan het gebruik van inhibitoren zijn ook nadelen verbonden. We zetten ze even op een rijtje:

Schuimvorming

De meeste inhibitoren hebben als neveneffect dat het water gaat schuimen als het luchtballen bevat (dampspanningsverlagende werking). Dat is op zichzelf niet zo erg, maar automatische ontluuchters kunnen daar héél slecht tegen. In een automatische ontluuchter zit immers een

vloottertje, dat het ventieltje moet dicht houden en dat moet



Automatische ontluuchters gaan automatisch lekken als de inhibitor schuim veroorzaakt.

drijven op water. Op schuim drijft zo'n vloottertje niet, waardoor er schuim uit de ontluuchter komt en het ventiel on dicht wordt. Samen-gevat kunnen we zeggen dat de combinatie van inhibitoren + luchtballen + automatische ontluuchters gegarandeerd problemen oplevert. Een van beiden kan wel, maar welke is dan de belangrijkste?



Door vuil in het schuim gaat het vloottermechanisme lekken en komen grote hoeveelheden water met inhibitor naar buiten.

Dispersie

Dispersie is een ander neveneffect dat sterk verwant is aan het vorige. Het gevolg is dat systeemwater heel erg vuil wordt. Onbehandeld water kan nooit vuil oplossen (vergelijk het met afwassen zonder detergent), maar water met inhibitoren zal het bestaande vuil 'optillen' (net als een detergent) en dus ook meenemen naar plekken waar het ongewenste neveneffecten heeft (bv. in de circulatiepomp).



De glijlagers van een circulator zijn niet bestand tegen de schurende werking van het gedispergeerde vuil (magnetiet).

Kruip

Kruip is het fenomeen dat de verbindingen, dichtingen, klemringen, koppelingen nooit voor de volle 100% waterdicht kunnen zijn. Dagelijks 'kruipen' er een aantal moleculen water naar buiten, die dan verdampen. Bij onbehandeld water is dit ook volkomen normaal, zelfs na vele jaren haast onzichtbaar en op geen enkele wijze nadelig voor het systeem, want de hoeveelheid water die op die manier verdwijnt is quasi onmeetbaar. Als water echter behandeld is met inhibitoren, bevat het opgeloste zouten. In ditzelfde kruipfenomeen komen deze zouten dan mee naar buiten (bv. door de vezelsluiting van een driedelige koppeling), waar ze een afzetting vormen. Een kritiek fenomeen is dat eens de vezelsluiting verzadigd is met die stoffen, ze een snelweg voor vloeistof naar buiten wordt. O-ring afdichtingen tonen na enkele jaren witte champignons, kleurige afzettingen zijn terug te vinden aan flenzen, de foto's spreken voor zich.



Uitbloeiing van inhibitor aan een flens.

Voorwaarden om chemie goed te gebruiken

Een heel eenvoudige en logische voorwaarde aan het gebruik van inhibitoren is dat je ze juist moet gebruiken. Je gebruikt ook geen vrachtwagen voor personenvervoer.

Zuiverheid

Voor een goed resultaat dient de installatie vanbinnen brandschoon te zijn. Dat is maar heel zelden het geval. Gevolg: de inhibitorfilm geraakt niet tot bij het zuivere metaal en legt zich over een vuilafzetting heen. Met pitting (naaldperforatie) tot gevolg. Of, er ontwikkelen zich binnen in de installatie bacteriëncolonnes die zich prima voeden op de bestanddelen van de inhibitorcocktail. Dus je moet je installatie vooraf goed inwendig steriel maken, of je moet giftige 'biocides' toevoegen. In het Verenigd Koninkrijk, waar inhibitoren zeer vaak onterecht gebruikt worden, zijn bacteriën in verwarmingsinstallaties een ernstig probleem. En over dispersie schreven we al hierboven: de dispersie van bestaand vuil veroorzaakt problemen met afzettingen in kraanwerk en radiatoren, glijlagers van pompen, afdichtingen enz.

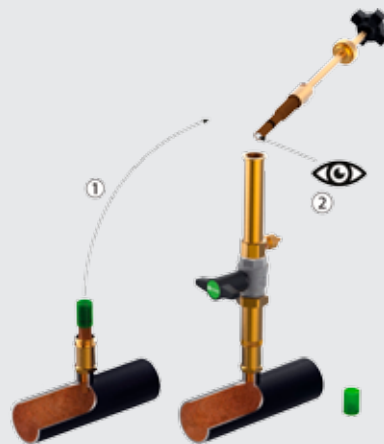


Verstopping in een radiator door zoutafzetting van een inhibitor met vuil.

Opvolging van de beschermingsgraad

Als er bijgevuld wordt, verdunt de inhibitor. Een jaarlijkse controle van de beschermingsgraad door de fabrikant van de inhibitor is ab-

soluut noodzakelijk. Immers: vervuiling, bacteriën en verdunning kunnen catastrofale gevolgen hebben op de beschermingsgraad. Fabrikanten van inhibitoren bieden hiervoor een (soms gratis) service aan. Merk op dat de juiste concentratie en een goede beschermingsgraad twee verschillende zaken zijn. Er zijn tegenwoordig goedkope testers met een een getuigeplaatje dat in het systeemwater zit. De tester kan gedemonteerd worden zonder de werking van de installatie te storen om visuele inspectie van de beschermingsgraad mogelijk te maken.



Corrosietester. Het getuigeplaatje vertelt snel of de inhibitor goed zijn werk gedaan heeft.

Milieu

Het valt niet te ontkennen dat we ook naar de toekomst moeten kijken. Stel je voor dat we binnen tien jaar een CV-installatie zouden moeten leeglaten in een opvangreservoir voor afvalverwerking door een gespecialiseerd bedrijf. Nochtans is dat zo goed als zeker, want ongestraft lozen van water met chemicaliën zal in de toekomst alsmear minder waarschijnlijk worden. Het gebruik van inhibitoren is dus aan te raden enkel in die gevallen waar het nodig is. En dan is het goed om ook bovenstaande aspecten niet te vergeten.



CASE

DE REGELING: EVEN BELANGRIJK ALS DE KEUZE VAN DE VERWARMINGSKETEL

Slechts weinig klanten vervangen een oude verwarmingsketel die nog goed werkt. Nochtans is dat exact wat de eigenaars van deze villa in het West-Vlaamse Hoogde deden. De reden? Het rendement van hun ketel lag een stuk lager dan dat van de nieuwste technologie. Na 25 jaar trouwe dienst werd de ketel vervangen door een model op stookolie in combinatie met hernieuwbare energie.

Het oorspronkelijke toestel dateerde van zo'n 25 jaar geleden. Het werkte nog, maar de eigenaar beseftte dat het rendement veel te laag was. Hoog tijd dus voor een nieuwe ketel.

"Stookolieketels zijn erg robuust", vertelt Bruno Vergote, technisch directeur van verwarmingsbedrijf Ongenae. "We zien vaak installaties van meer dan een kwarteeuw die nog goed werken. Helaas stellen veel mensen zich geen vragen over het rendement van hun oude ketel zolang hij goed werkt."

Goede raad is goud waard

De installateur bezorgde zijn klant zoals gevraagd twee offertes: een offerte voor een energiezuinige stookolieketel met thermische zon-

necollectoren, een andere voor een gelijkaardig toestel zonder zonnecollectoren.

"Net als veel andere consumenten vroeg de klant zich af of het interessant was om thermische zonnecollectoren te installeren voor zijn warmwaterproductie. We schetsen altijd de voor- en nadelen van elke oplossing en houden daarbij rekening met de situatie en het budget van de klant. We laten nooit een voorkeur blijken. We geven de klant kwaliteitsvol advies en laten hem zelf beslissen welk type ketel voor hem het interessantst is. Onze klanten stellen het op prijs dat we hen niets opdringen", vervolgt de installateur.



"Je kan de milieuvriendelijkste wagen kopen die er bestaat, maar als je een zware voet hebt, zal je meer verbruiken dan veel anderen. Hetzelfde geldt voor een verwarmingsketel."

Bruno Vergote, technisch directeur bij Ongenae.

< Na 25 jaar trouwe dienst werd de verwarmingsketel van deze villa ingeruild voor een model op stookolie en hernieuwbare energie.

Twee tips

- Oriënteer de thermische zonnecollectoren in de juiste richting voor een optimaal rendement. Misschien een simpele tip, maar bij sommige installaties hebben we toch onze bedenkingen.
- Geef klanten de juiste informatie. Verkopen alleen is niet genoeg. Volg de actualiteit, zoek informatie over de geldende wetgeving en de beschikbare premies. Het imago van ons beroep hangt ook af van de kwaliteit van ons advies.

Een overvloed aan informatie

De media overstelpen ons met informatie, die niet altijd correct is. Dat maakt beslissen er voor de consument niet makkelijker op. Sommige klanten vinden moeilijk hun weg in al die informatie. "Meestal komen ze bij zonne-energie terecht via een kennis of een reclamefolder. Er zijn zoveel mogelijkheden en producten op de markt dat we meestal eerst een paar basisprincipes uitleggen. De eerste vraag is haast altijd dezelfde: 'Hoe lang duurt het voor ik mijn investering terugverdiend heb?'. Het antwoord op die vraag verschilt van klant tot klant. Hij voegt eraan toe: "Mensen investeren in zonne-energie zowel om ecologische als economische redenen."

Regeling: even belangrijk als de ketel

"Je kan de milieuvriendelijkste wagen kopen die er bestaat, maar als je een zware voet hebt, zal je meer verbruiken dan veel anderen. Hetzelfde geldt voor een verwarmingsketel. Investeren in technologie moet ook renderen. Ik denk dat de juiste regeling haast even belangrijk is als het materiaal zelf. Door de ketel correct af te regelen, verhoog je het rendement en maak je het verschil. Ik raad zo ook aan om een regelthermostaat/thermostaatkraan te plaatsen in elke kamer. Natuurlijk is dat een iets grotere investering, maar op lange termijn haalt de klant dat er makkelijk uit."

Praktische problemen waren er niet echt in dit geval. De grootste uitdaging was de juiste techniek bepalen om de panelen vast te maken aan het dak rekening houdend met de schaduwzones.

Het productgamma

Op het gebied van verwarming is er tegenwoordig een enorm aanbod op de markt. Daarom kiest Ongenae bvba ervoor om zich te specialiseren. "We specialiseren ons liever in enkele merken waar we volledig achter staan. Ik maak vaak de vergelijking met de autosector. Als jouw Renault een technisch probleem heeft, ga je liever naar een garage van dat merk dan naar een Kia- of Fiat-garage. Mijn leverancier heeft bovendien een ruim productgamma, waardoor ik alles rechtstreeks bij hem kan bestellen. Zo vermijd ik ook problemen met niet-compatibele producten."

TECHNISCHE FICHE

Verwarmingsketel

Buderus Logano plus SB 105 van 27 kW – condensatieketel met tweetraps blauwevlambrander

Warmwaterboiler

Buderus Logalux SM - zonneboiler van 300 liter met 2 thermische zonnecollectoren

Opslag stookolie

Ondergronds, 5000 liter

Installateur

Ongenae bvba in Marke (Kortrijk)

Plaats

Hooglede





Met een nieuwe mazoutketel met A label gaat de temperatuur de hoogte in, niet de factuur.

A

Overwegen je klanten de installatie van een nieuwe ketel? Raad hen dan aan om te investeren in een nieuwe mazoutketel met A label. Daarmee verbruiken ze tot 30% minder en beschikken ze meteen over een energiezuinige ketel van de nieuwste generatie. Bovendien is mazout een energie met toekomst, dankzij de combinatiemogelijkheden met hernieuwbare energie. Ze zullen het er warm van krijgen...

Meer info op www.informazout.be

mazout 
Warm voor de toekomst