

# INSTALLATIEBEDRIJF ZET ZWAAR IN OP MENSELIJK KAPITAAL

## INFRASTRUCTUUR EN VISIE IN TEKEN VAN CONTINUE BIJSCHOLING

"Een technische installatie afleveren waarbij de verschillende technieken als één synergetisch systeem draaien en als één geheel aanvoelen bij de klant. Dat is waar Madelec voor staat. Dankzij onze eigen studiedienst met vijf ingenieurs en de continue bijscholing van ons personeel garanderen we de hoogste kwaliteit." Aan het woord zijn gedelegeerd bestuurder Guy Leysen en directeur Rony Maesen van Madelec in Waregem. We kregen een kijkje achter de schermen van het installatiebedrijf en lieten de beide heren hun licht schijnen op de sector.

Door Arne Franck



Rony Maesen (directeur) en Guy Leysen (gedelegeerd bestuurder) van het West-Vlaams installatiebedrijf Madelec

### FAMILIEBEDRIJF

#### Elektriciteit als corebusiness

In 1967 stampten Marcel Maes en Daniel Delmule in de Kalkhoevestraat in Waregem de firma Madelec uit de grond. Het bedrijf, waarvan de naam verwijst naar de eerste letters van hun familienaam, verzorgde nieuwbouwwoningen van elektriciteit. In 1995 werd het bedrijf overgenomen door huidig zaakvoerder Guy Leysen, die ervaring opbouwde binnen de IT-sector, en zijn vrouw Caroline Delmule. Vandaag is Madelec nog altijd een familiebedrijf dat 72 mensen tewerk stelt, onder wie dertien bedienden. Het bedrijf telt ook vijf ingenieurs. In 2004 werd ingenieur elektromechanica Rony Maesen directeur van het bedrijf.

#### Uitbreiding takenpakket

Leysen: "Nog voor ik gedelegeerd bestuurder werd, had Madelec zijn activiteiten in de loop der jaren al stevig uitgebreid. Tegenwoordig doen wij sanitair, verwarming, ventilatie, domotica, videofonie en

alarmsystemen. Sanitair en verwarming installeren vormt vandaag twee derden van de projecten. Elektriciteit, domotica en alarmsystemen realiseren de rest van de omzet. Sinds dit jaar is Madelec ook een koeltechnisch bedrijf. Kortom, Madelec voorziet nieuwbouwwoningen- en appartementen van alle technieken op maat van de klant. Daarnaast doen we in beperkte mate ook technieken voor industriële klanten, maar dit vertegenwoordigt slechts 15% van de omzet. Sociale woningprojecten en renovaties doen we niet. Onze doelgroep bestaat uit bouwbedrijven, promotoren en architecten."

#### Actierrein

"Ons werktelein strekt zich uit over heel Vlaanderen en Brussel. Maar ook in Henegouwen en Noord-Frankrijk voeren we werken uit."

### TOTAALPROJECTEN

#### One stop shop

Madelec wil zich op een aantal vlakken duidelijk van de concurrentie onderscheiden. Maesen: "Dat we alle technieken op maat van de klant kunnen installeren vormt een belangrijke troef. Bijna al onze projecten zijn totaalprojecten. Wij werken de installatie ook volledig zelf uit. Dat is de sterkte van onze interne studiedienst met vijf ingenieurs. Zij vormen het kloppend hart van de techniek. Op basis van gesprekken met de

klant onderzoeken zij wat de meest prijsgunstige en meest energie-efficiënte oplossing is."

#### Al van bij het begin bij projecten betrokken

"Sommige architecten en promotoren roepen ons er al bij terwijl ze nog bezig zijn met het bouwplan te tekenen. Wij helpen

dan bijvoorbeeld mee bepalen hoe groot de stookplaats moet zijn en welke technieken het best worden toegepast. Soms worden we zelfs al van bij de aanvraag van de bouwvergunning bij het project betrokken. Dat we in een heel vroeg stadium bij projecten betrokken worden is een zeer grote meerwaarde, en dat voor alle betrokken partijen", vertelt Maesen.

### STRATEGIE

#### Personeel en partnerships

Leysen: "Bij al onze projecten kiezen we voor hoge kwaliteit, zowel qua producten als werkwijze. Daarom kiezen we voor hoogopgeleide mensen en beschikken we over een eigen opleidingscentrum waar onze mensen voortdurend worden bijschoold op vlak van de nieuwste technieken en producten. Ook de klantenbegeleiding is een belangrijk aspect. Het bedrijf heeft hiervoor fulltime een verantwoordelijke in dienst. Door de grootte van het bedrijf kan er snel

DE INTERNE  
STUDIEDIENST MET  
VIJF INGENIEURS  
VORMT HET  
KLOPPEND HART VAN  
DE TECHNIEK

Madelec beschikt over een 35-tal recente camionettes, werkmateriaal en track-entracysysteem

### MADELEC IN CIJFERS

JURIDISCHE VORM	nv
OPRICHTING	1967
VESTIGING(EN)	Waregem
ZAAK VOERDER	Guy Leysen
DIRECTEUR	Rony Maesen
MEDEWERKERS	72
DOELGROEP	Bouwbedrijven, architecten en promotoren

Er werd een nieuw kantoorgebouw gezet dat beschikt over een MOOR: een Multifunctionele Opleidings- en OntmoetingsRuimte. Daar bevindt zich ook onze virtuele toonzal



Bijna alle projecten van Madelec zijn totaalprojecten. Men werkt de installatie ook volledig zelf uit. "Dat is de sterkte van onze interne studiedienst met vijf ingenieurs", aldus directeur Rony Maesen



en flexibel worden opgetreden indien nodig. Met onderaannemers werken we niet. Dat is een zeer duidelijke keuze. Zo behouden we de controle over het volledige project."

### Op de hoogte blijven van de installatietechniek

Maesen: "Wat strategie betreft primeert de kwaliteit, niet de kwantiteit. We maken ons continu nieuwe installatietechnieken en – producten eigen. Om zeker te zijn van kwaliteit gaat er aan elk nieuw product of nieuwe techniek een grondige studie vooraf. Soms hebben we als installatiebedrijf ook invloed op de ontwikkeling van nieuwe producten. Neem nu de pushkoppelingen van de Belgische producent Henco. We maakten een paar jaar geleden kennis met deze koppelingen op de ISH-beurs in Frankfurt. Henco liet op basis van onze insteek de nodige aanpassingen doen."

### Spotten van nieuwigheden

Maesen: "Op vlak van innovatie volgen we de nieuwe producten bij onze leveranciers op de voet. Onze taak is om goed op te volgen welke producten er op de markt komen. De ISH-beurs vormt een belangrijke bron van inspiratie. Ook Batibouw en de Bisbeurs. We kiezen voor kwalitatieve producten van sterke en bij voorkeur Belgische bedrijven, zoals Henco in Herentals en Niko in Sint-Niklaas. Dit is belangrijk om

de toekomstige service te garanderen. We zijn er zeker van dat deze bedrijven over tien jaar nog bestaan en er nog wisselstukken beschikbaar zullen zijn."

### Investeringspolitiek

Sinds de overname werd heel wat geïnvesteerd bij Madelec. Leysen: "Zo kwam er een intern stockbeheer en boekhouding en werd een volledig nieuw computersysteem geïntroduceerd. We rijden met een 35-tal recente camionettes, werk materiaal en track- en tracesysteem zodat het bedrijf op elk moment kan nagaan waar de camionettes zich bevinden. Er werd ook een nieuw kantoorgebouw gezet dat beschikt over een MOOR: een Multifunctionele Opleidings- en OntmoetingsRuimte. Daar bevindt zich ook onze virtuele toonzaal. We zijn momenteel volop bezig met de aanleg van een nieuw parkeerterrein en achteraan de site hebben we een huis gekocht en platgegooid om er ons containerpark te plaatsen. De straat die uitgaat op die woning hebben we overgekocht van de stad Waregem en dit om een aparte ingang te realiseren. In de loop van volgend jaar zullen we opnieuw de hard- en software vernieuwen."

### KENNIS VERZAMELEN EN DOORGEVEN

"Op vlak van personeelsbeleid

kieszen we voor permanente opleiding voor arbeiders en bedienden. Die continue bijscholing is van levensgroot belang. Onze mensen kunnen ook zelf aangeven welke cursussen ze willen volgen. In 2015 waren er bijna elke week opleidingen in de MOOR: bijscholing alarmcentrales, Autocad, Cerga, .... Dit jaar volgden al een tiental personen de opleiding Niko Home Control, camerabewaking, warmteverliesberekeningen, warmtebehandeling

sanitair, warmtebehandeling chauffage, koelmonteur, assertiviteit, hernieuwbare energie, condensatieketels, warmtepompen, thermische zonnepanelen, iPadgebruik in de bouwsector en diverse productvoorstellingen. In september zullen we enkele van onze ingenieurs en verkoopsmensen ook een cursus ErP-labeling laten volgen. Het is dan dat dit labeling-systeem ook wordt ingevoerd. Ook wettelijk verplichte cursussen komen uiteraard aan bod. De opleidingen worden veelal gegeven door leveranciers, die bepaalde producten komen voorstellen. Zo nodigden we vorig jaar Patrick O,

CEO van Viessmann, uit om de visie van Viessmann toe te komen lichten aan klanten, promotoren, architecten."

### VISIE

#### Verschillende systemen als een geheel laten functioneren

Leysen: "Madelec is een gespecialiseerde firma die de kennis van alle verschillende technieken beheerst en uitdraagt, zodat een

**GUY LEYSEN: "HET RENDEMENT VAN EEN GOEDE WARMTEPOMP MAG DAN VEEL GROTER ZIJN DAN DAT VAN EEN GASKETEL, ZE IS MOMENTEEL NOG TE DUUR"**



installatie naar alle wensen van de klant gebouwd wordt en daarbij ook voldoet aan de strengste energie-eisen en zuinig is in gebruik. Een technische installatie afleveren waarbij de verschillende technieken (warmtepomp, zonnepanelen, ketel, domotica, verwarming, koeling, ventilatie) als één synergetisch systeem draaien en als een geheel aanvoelen bij de klant."



Maesen: "Op vlak van innovatie volgen we de nieuwe producten bij onze leveranciers op de voet. Onze taak is om goed op te volgen welke producten er op de markt komen"



## Al zes jaar geen atmosferische ketels meer

“Dat de atmosferische ketel steeds meer terrein verliest tegenover de condensatieketel is een goede zaak. Een gesloten verbrandingskamer is betrouwbaarder. Er is geen CO-vorming mogelijk, wat uiteraard veel veiliger is. Wij werken trouwens al zes jaar niet meer met atmosferische ketels. Die gaan er trouwens ook uit met de in voege treden van de nieuwe ErP-wetgeving. Ze zullen niet meer verkocht mogen worden. Vanaf september zal ook bij renovaties de vervanging verplicht zijn. Dat zal ons inziens voor problemen zorgen. Bij renovatie van grote appartementsgebouwen zullen alle schouwen vervangen moeten worden.”

## Elektriciteit nog te duur voor definitieve doorbraak

“Zolang gas betaalbaar blijft zal de gasketel blijven. Maar er is natuurlijk een sterke evolutie in het rendement van de warmtepomp zodat deze meer en meer ingeburgerd raakt. Ook de mentaliteit is aan het veranderen. De tijd dat sommige vrouwen dachten dat ze van vloerverwarming spataders kregen, is lang voorbij (lacht). Gasketels zullen echter nog een tijd meegaan, omdat de elektriciteit nog te duur is. Het rendement van een goede warmtepomp mag dan veel groter zijn dan dat van een gasketel, deze warmtepomp is momenteel nog te duur, maar die prijs evolueert gunstig daar de vraag toeneemt. De terugverdientijd is vooralsnog te groot. Ik ben daar altijd heel eerlijk over bij de klant. Maar die prijs zal wel zakken naarmate de vraag toeneemt. Dat hebben we ook gezien bij de zonnepanelen.”

## Nog te veel geklungel op vlak van schouwtechniek

“Bij condensatieketels is de schouwtechniek heel belangrijk. Vooral in bestaande gebouwen vormt dat vaak een probleem. Daar wordt

heel veel geklungeld. Vaak door een gebrek aan kennis over de ernstige gevolgen van een slechte schouw, zoals CO-vorming. Als installateur moet je je daarom laten omringen door specialisten ter zake. Als installateur moet je achteraf ook de schouwen controleren en testen. Bij gemeenschappelijke installaties schieten de syndicussen soms tekort. De fout ligt echter veelal niet bij hen. De overheid en installateurs moeten meer informatie verschaffen. Bijvoorbeeld over het type ketel dat mag aangesloten worden op welke schouw, de dichtheid van de schouw, het belang van het vermijden van condensvorming in de schouw zowel in de binnen- en buitenbuis.”

## Hybride systemen en terug naar centrale stookplaatsen

Maesen: “Wij bouwen al acht jaar hybride systemen waarbij de ketel de warmtepomp kan bijspringen. Het omschakelpunt is daarbij heel belangrijk. Van zodra het rendement van de warmtepomp te laag wordt gaat de ketel in werking. We installeren diverse hybride systemen. Bijvoorbeeld een ketel in combinatie met zonnepanelen en een warmtepomp. De prijs van de elektriciteit en gas bepaalt het omschakelpunt, evenals de zonne-energie, als die voor handen is. Afhankelijk van de prijs van gas en elektriciteit en van de buitentemperatuur zal de ketel bijspringen. Zo'n hybride systeem resulteert in een heel zuinige installatie. We zien ook de evolutie dat men in appartementsgebouwen weer meer en meer kiest voor een centrale ketel. Want dan kan je er zonnepanelen en een warmtepomp mee combineren. Wij hebben een installatie staan in een gebouw met zes appartementen waar er 30 vierkante meter zonnepanelen op liggen. Die panelen leveren 'slechts' vijftien procent, maar het is toch vijftien procent. Dan kan in het verkoopsboekje geplaatst worden dat er vijftien procent groene energie wordt geleverd, gratis via de zon. Dat is toch super.” □



Sanitair en verwarming installeren vormt vandaag twee derden van de projecten. Elektriciteit, domotica en alarmsystemen realiseren de rest van de omzet