

Airplus

“Warmtepompen zijn een groeimarkt”

De alternatieve verwarmingssystemen profiteren mee van de groene bouweconomie die in ons land ontstaat. “In 2000 vroeg hooguit één potentiële klant op twintig naar een warmtepomp, nu is dat één op de twee,” aldus Peter Meynen van Airplus (Beverlo). Samen met collega-zaakvoerder Frank Didden vertelde hij aan Bouwbedrijf waarom de oprichting van de firma in 1994 een vooruitziende beslissing was.

Peter Meynen: Met een warmtepomp verbruik je al snel 20 tot 30% minder energie. Dat telt mee voor de klanten tegenwoordig. Warmtepompen en geothermie zijn zeker een groeimarkt. Natuurlijk voelen wij de crisis ook. Maar ik ben er vrij zeker van dat we ze meer zouden voelen als we die groene technieken niet deden.

Frank Didden: De strengere regelgeving is voor ons heel belangrijk geweest. Maar soms hindert ze ook. De EPB-regelgeving bestraft je als je warmtepomp ook kan koelen. Het idee is dat een goed ontworpen woning geen last mag hebben van oververhitting. Maar wij zien in de praktijk dat het in zeer goed geïsoleerde huizen wel degelijk te warm kan worden – en daarvoor moet het geen zomer zijn! Koeling is dus nodig. Ik begrijp dat een klassieke airconditioning EPB-punten kost. Maar ook als je de overtollige warmte niet zomaar naar buiten blaast, maar opslaat in de bodem, wordt je gestraft.

LERENDE ONDERNEMING

Airplus spendeert veel tijd en geld aan opleiding. In het nieuwe bedrijfsgebouw is een speciaal opleidingslokaal voorzien. Maar is niet gemakkelijk om aannemers en architecten rond de tafel te krijgen om ervaring uit te wisselen. Toch zou dat moeten.

Frank Didden: Ventilatie en de integratie met warmtepomp is een complexe oefening en er zijn weinig specialisten. Combineer dat met opdrachtgevers die de goedkoopste oplossing kiezen en je krijgt ellende: te krap berekende systemen, drukverliezen, lawaaierige installaties die niet goed ventileren, ... Kijk maar eens op internetfora, dan begrijp je wat ik bedoel.

Peter Meynen: De rol van de secundaire school in de opleidingen is ook verre van optimaal. Jongeren arriveren rond hun achttiende bij Airplus – en dan blijkt dat we ze min of meer van nul af moeten opleiden. Dat kost handenvol geld. Er schort iets aan het systeem. Ondernemingen zouden een veel grotere rol moeten spelen in bouwopleidingen, en zouden daarvoor dan vergoed moeten worden.

GEOTHERMIE IS NIET GOEDKOOP

Frank Didden: De installaties zelf zijn de voorbije jaren wel goedkoper geworden, maar je moet altijd putten graven om ze te plaatsen. Het prijsverschil met een lucht-waterwarmtepomp kan dus oplopen tot € 5.000 en als je verticale putten moet graven zelfs tot € 7.000. Misschien één op tien van onze klanten heeft het geld voor de begininvestering in een

geothermische warmtepomp. De meeste klanten gaan voor een lucht-waterwarmtepomp, al heeft die van alle warmtepompen het laagste rendement. De markt voor geothermie ligt voorlopig niet bij de particuliere woningen, maar bij de collectiviteiten en de grote energiegebruikers. ■



www.airplus-beverlo.be

Energiehuis

Samen met acht partners bouwt Airplus in Zonhoven een energiehuis, waar een groot aantal energiebesparende technieken samen gedemonstreerd worden. De firma heeft bovendien een geïntegreerd systeem ontwikkeld, dat ventilatie combineert met luchtverwarming, vloerverwarming en eventueel een warmtepomp.



ZAAKVOERDERS - Peter Meynen en Frank Didden.



SPECIALISTENWERK - Een installatie voor verwarming en ventilatie met geïntegreerde warmtepomp is complex.