

LEVERANCIER

KLIMAATBEHEERSINGSSYSTEMEN GROEIT
IN NOORD EN OOST NEDERLAND

Coolserve

houdt hoofd koel bij vele uitdagingen

Het is een uitdagende tijd in de installatiebranche. Een propvolle orderportefeuille, terwijl het lastig is om goed gekwalificeerd personeel te krijgen. Fabrikanten die moeite hebben bepaalde installatiecomponenten op tijd te leveren en prijsstijgingen moeten doorberekenen vanwege dure grondstoffen en materialen. Desalniettemin houdt het in Heerenveen en Haaksbergen gevestigde Coolserve haar hoofd koel en laat het de afgelopen jaren een gezonde groei zien.

Het gaat Coolserve nu voor de wind, maar de leverancier van klimaatbeheersing- en koel- en vriessystemen kende een relatief moeilijke beginperiode. Algemeen directeur Richard Wielinga en technisch directeur Remco Kruizenga startten in 2004 hun onderneming op na de overname van Lascon Klimaattechnologie (zie kader). Dat vond plaats in een economisch en financieel slechte periode met de krediet- en bankencrisis. Kruizenga vertelt: "Toen hebben we het personeelsbestand iets moeten afslanken om deze lastige beginperiode door te komen. Intussen zitten we op circa 25 mensen met een relatief kleine flexibele schil. De laatste jaren zijn we hard gegroeid, mede ook omdat er vanuit de zakelijke markt

steeds meer behoefte is aan maatwerk oplossingen op het gebied van binnenklimaat inclusief warmtepompen en koeltechniek."

Gasloze klimaatbeheersingssystemen van A-merken

Coolserve richt zich puur op gasloze klimaatbeheersingssystemen, zoals airconditioning voor grote bedrijfspanden en kleine(re) ruimten, warmtepompen, ventilatie- en luchtbehandeling, koel- en vriescellen en stekkerklare apparatuur voor de zakelijke markt (vooral retailers en bedrijven met kantoorruimten) en (semi)-overheid, zoals gemeentes en zorginstellingen.





Sascha Visser, hoofdmonteur

Het bedrijf levert merkonafhankelijke componenten, maar werkt wel uitsluitend met fabrikanten van A-merken. Systemen van slechte en onbekende makelij komen er bij Coolserve niet in. "Nee, op dat gedoe met slechte kwaliteit qua product en service zitten we niet te wachten", stelt Kruiuzenga. "De markt raakt overspoeld met allerlei inferieure merken, maar wij doen alleen zaken met fabrikanten die fatsoenlijke service-ondersteuning bieden en onze onderdelenvoorraad goed op peil kunnen houden."

"We willen flexibel blijven en snel kunnen inspelen op wensen van onze klanten"

Richard Wielinga en Remco Kruiuzenga van Coolserve

Het snel verzorgen van een systeemontwerp en het afgeven van een snelle richtprijs is een specialiteit van Coolserve. Met die flexibele instelling is het in Twente en Friesland gevestigde bedrijf in staat om relatief veel klanten op hun wenken te bedienen. "We hoeven niet de goedkoopste aanbieder te zijn, maar wel maximaal kunnen inspelen op de wensen van de klant", aldus Wielinga. Die klant wil uiteraard zo snel mogelijk een klimaat-, koel- of vriesstelsel geadviseerd en geïnstalleerd krijgen met een zo laag mogelijk energieverbruik, hoog comfortniveau tegen een gunstige prijs. Coolserve spant zich tot het uiterste in om het optimum te bereiken in dat wensenpakket. "Wij komen veel met installatie-adviseurs in aanraking en zijn zeer goed op de hoogte wat de wensen namens hun opdrachtgevers zijn", vult Kruiuzenga aan.

Systems engineering

Een veelgehoorde wens van veel zakelijke klanten is dat het klimaat per ruimte individueel geregeld kan worden en dat ruimten tegelijkertijd verwarmd en gekoeld kunnen worden. Dat vraagt veel vermogen

Veel handjes nodig in werkvoorbereiding en uitvoering

Het tekort aan 'handjes' in zowel de uitvoering als de werkvoorbereiding is in de installatietechniek een groeiend probleem of uitdaging zoals je het wilt formuleren. Ook Coolserve heeft hiermee te maken. "Er is ontzettend veel werk en er ligt nog veel in het verschiet", zeggen Wielinga en Kruiuzenga. "Nieuwkomers die bij ons willen werken hebben minimaal een MBO-niveau 3 à 4 nodig. De verdere vakinhoudelijke opleiding verzorgen we zelf. We hebben naast monteurs ook echt mensen nodig voor de werkvoorbereiding om de projecten in goede banen te kunnen leiden."

qua systeem engineering bij Coolserve. Betekent niet alleen het vertalen van klantspecificaties naar een bepaald klimaatsysteem, maar vergt ook regelmatig beheer en onderhoud aan de koeltechniek van geïnstalleerde systeem. Die tak is volgens Wielinga en Kruizenga hard gegroeid bij Coolserve.

“We hebben veel gekwalificeerde servicemonteurs nodig die lastig te krijgen zijn. Wel melden zich veel zij-instromers uit andere branches, zoals de horeca, zich bij ons om monteur te worden, maar dan heb je wel enkele jaren nodig om tot een goede servicemonteur uit te groeien.” Het vakgebied is inhoudelijk flink in beweging. De transitie van chemische naar natuurvriendelijke koudemiddelen bijvoorbeeld heeft veel impact op de branche van klimaatbeheersingssystemen. “Die overgang komt er aan en dat betekent dat ons personeel certificaten moet halen om met deze koudemiddelen te mogen werken. Dat betekent dus dat we nieuwe opleidingstrajecten moeten starten. Soms zijn onze servicemonteurs wel met drie verschillende vakopleidingen bezig.”

Enorme vervangingsmarkt

Een andere grote uitdaging voor Coolserve vormt de enorme vervangingsmarkt van de eerste warmtepomp systemen. Ongeveer vijftien jaar geleden zijn de eerste all-electric systemen geplaatst, deze lopen nu tegen het einde van hun technische levensduur. Mede onder druk van de hoge gasprijzen en regelgeving van de overheid is die markt alleen maar gegroeid. Zowel in Noord als Oost Nederland zijn installateurs in de zakelijke en woningmarkt enorm druk met projecten en dat merkt Coolserve in de service- en projectondersteuning van installateurs met wie het bedrijf veel samenwerkt. “Zo merk je bijvoorbeeld dat de kantoren in Nederland minimaal naar een C-label toe moeten en deze bedrijven komen nu volop in beweging. Maar ook in de retailmarkt is het erg druk momenteel”, laat Wielinga weten.

Ondanks de waan van de dag verliest Coolserve niet haar kernkwaliteiten uit het oog. Zo speelt het bedrijf direct in op de innovaties van systeemfabrikanten. Houdt ook in dat Coolserve continu personeel intern opleidt om deze nieuwe

ontwikkelingen bij te benen. Daarbij gaat het niet alleen om installatietechnische zaken, maar ook bijvoorbeeld over brandveiligheid en toegangsveiligheid tot het dak. De overheid stelt wat dat betreft ook steeds zwaardere eisen waarbij Coolserve in de projectondersteuning antwoorden moet geven richting de klant. “De werkvoorbereiding wordt steeds belangrijker. We gaan voor steeds meer klanten, zowel installateurs als eindgebruikers, de complete werkvoorbereiding verzorgen, van tekeningen tot systeemontwerp”, besluit Kruizenga. <

Friese en Twentse connectie

Coolserve heeft een enorm afzetgebied in Noord- en Oost Nederland. Dat komt door de Friese en Twentse connectie uit het verleden.

Coolserve ontstond in 2004 toen Lascon Klimaattechnologie uit Hengelo werd overgenomen van het in Heerenveen gevestigde Lascon Groep dat zich vooral toelegt op industriële procesinstallatie. Coolserve heeft veel klanten in zowel Noord als Oost Nederland. In het gebied grofweg boven Arnhem en Alkmaar ondersteunt het in Haaksbergen en Heerenveen gevestigde koel- en koudespecialist vele installateurs en eindklanten in de retail- en kantorenmarkt. “Als je keer op keer goed werk aflevert, blijven de klanten je trouw”, vertellen Kruizenga en Wielinga.

