

S

SAMEN SALO

NR 7 | APRIL 2026

- 06** Eerst oplossen,
dan uitzoeken
- 08** Uitbreiding assortiment
sanitair
- 16** Haarlem werkt
via Haarlem

‘Vader en zoon
Post varen op
gevoel

SALO

VOOR INSTALLATEURS



Gewoon goed werk en een goed gevoel

Ons vak is mooi. Je komt bij mensen thuis, je repareert iets wat niet werkt en je ziet meteen wat het oplevert: comfort, rust, een douche die het weer doet. En het leukste is misschien nog wel dat je dit bijna nooit alleen doet. Een klus is vaak teamwork. Aannemer, installateur, soms een extra paar handen erbij. Iedereen helpt elkaar en uiteindelijk vooral de klant, zodat het gewoon netjes afkomt.

En juist omdat we zo samenwerken, werken we ook regelmatig met zzp'ers. Niet als truc, maar omdat het soms simpelweg nodig is: de planning loopt vol, er komt een spoedklus tussendoor, of je hebt iemand nodig met precies dat ene specialisme. Dan is het fijn als je iemand kunt bellen die je al jaren kent. Iemand bij wie je een goed gevoel hebt. Iemand die je vertrouwt.

Helaas maakt de Wet DBA die samenwerking steeds lastiger. Natuurlijk snappen we het idee: schijnzelfstandigheid aanpakken, uitbuiting voorkomen. Helemaal prima. Alleen in de praktijk voelt het soms alsof iedereen die gewoon netjes z'n klus wil klaren ineens moet bewijzen dat hij geen boef is. Soms is het echt rekenen, puzzelen en twijfelen: hoe richten we dit zo in dat het klopt, zonder dat iemand achteraf een gepeperde rekening krijgt.

Maar ... we houden de moed erin. Omdat we geloven dat ons vak draait om iets wat je niet in een wetstekst vangt: gevoel. Een goed gevoel bij een opdrachtgever, bij een samenwerking, bij iemand die je in je team haalt. Sociaal zijn, menselijk blijven, netjes werken en service leveren; daar word je nooit slechter van. Klanten komen terug, samenwerkingen blijven goed en je houdt plezier in je werk. Ook als Den Haag het nog net iets ingewikkelder maakt.

*Groetjes,
Peter en Kenny Post*

06

EERST OPlossen,
DAN UITZOEKEN

UITBREIDING
ASSORTIMENT
SANITAIR

8

16

HAARLEM WERKT
VIA HAARLEM

14

WEETJES

20

SALO HAARLEM:
GEWOON BEGINNEN,
BLIJVEN BOUWEN

04 Kort nieuws

06 Eerst oplossen, dan uitzoeken

08 Uitbreiding assortiment sanitair

10 Vader en zoon Post varen op gevoel

14 Weetjes

15 Puzzel

16 Haarlem werkt via Haarlem

18 SALO groeit naar vijf vestigingen

20 SALO Haarlem: gewoon beginnen,
blijven bouwen

23 Column

COLOFON

JAARGANG 3 | EDITIE 2026

Gastredacteur:

Peter en Kenny Post

Redactie:

Peter Meerman, Mariëtte Riesebosch,
Bertine Brookhuis, Sandra Kloosterman

Fotografie:

Babiche Tervoort

Vormgeving:

De Reclamestudio

Drukwerk & verspreiding:

Global Mail B.V.

Mis je iets?

Of wil je graag een keer gastredacteur zijn?
En misschien heb je andere tips of ideeën?
We horen het graag. Stuur een mail naar
marketing@salo.nl. Dankjewel!

*Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar worden
gemaakt door middel van druk, fotokopie, geluidsband, elektronisch of op
welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.*

Opfrustraining NEN 1010: even bijspijkeren met IW Nederland



De NEN 1010 is dagelijkse kost, maar de norm verandert regelmatig door nieuwe technieken, nieuwe inzichten en nieuwe eisen. Om ervoor te zorgen dat onze leden scherp blijven, organiseerden we in februari een opfrustraining over de belangrijkste wijzigingen in de NEN 1010:2020. IW Nederland kwam langs om ons bij te praten. Tijdens de sessie werd helder uitgelegd wat er veranderd is en wat dat betekent in de praktijk. Beschermingsgraden en -klassen, stelsels en ketens, de opbouw van verdeelinrichtingen: alles kwam aan bod. Ook werd de relatie met de NPR 5310 uitgelegd. Door deze training te volgen, blijf je elektrische installaties uitvoeren zoals het hoort: veilig, vakkundig en volgens de nieuwste inzichten. Regels veranderen, maar kwaliteit blijft.

Deze training gemist, of heb je behoefte aan een andere training? Laat het weten aan je vertegenwoordiger of stuur een mailtje naar marketing@salo.nl. We denken graag mee over toekomstige trainingen en nieuwe kennisbijeenkomsten.

12 mei: ledenvergadering in het AFAS Stadion

Zet het alvast in je agenda: op 12 mei verwelkomen we je graag in het AFAS Stadion in Alkmaar voor onze jaarlijkse ledenvergadering. Een avond die traditiegetrouw informatief is en zeker ook gezellig.

We beginnen met een uitgebreid buffet, want op een lege maag kun je niet vergaderen. Daarna gaan we door de agenda, die binnenkort definitief wordt vastgesteld. Je kunt rekenen op de bekende onderwerpen: het vaststellen van de jaarrekening, een terugblik op 2025 en

een toelichting op de investeringen en ontwikkelingen binnen SALO. Een moment waar veel leden naar uitkijken is de bekendmaking van de extra ledenkorting. En die zal dit jaar zeker niet teleurstellen, want ook 2025 was voor SALO opnieuw een sterk jaar. Na afloop van de vergadering is er alle tijd om bij te kletsen met collega-installateurs tijdens de borrel. Kortom: een avond om op de hoogte te blijven van wat er speelt bij SALO én om je stem te laten horen als lid.



Houd je mail in de gaten voor de officiële uitnodiging. We zien je graag op 12 mei. Tot dan!



Vol ontbijt, volle zaal: Hisense Hi-Hybrid training in Haarlem

Een uitgebreid ontbijt, een zaal vol geïnteresseerde installateurs en een hoop technische vragen: de presentatie van de Hi-Hybrid R290 warmtepomp in Haarlem was een groot succes. Samen met Hisense organiseerden we een inspirerende ochtend waarin installateurs kennismaakten met deze nieuwe hybride warmtepompoplossing.

We namen de tijd om uit te leggen hoe het systeem werkt, waar je het kunt toepassen en wat de voordelen zijn voor de installateur én voor de klant. Natuurlijk was er ook ruimte om vragen te stellen en het apparaat van dichtbij te bekijken. Want theorie is mooi, maar een praktische kennismaking is beter.

WAAROM IS DEZE WARMTEPOMP INTERESSANT?

De Hi-Hybrid R290 is een lucht/water warmtepomp met een monoblock-ontwerp die je kunt combineren met vrijwel elke bestaande cv-ketel. Dankzij het natuurlijke koudemiddel R290 heb je geen F-gassencertificaat nodig voor installatie of onderhoud.

Het systeem draait fluisterstil, neemt weinig ruimte in en is meestal binnen een dag geïnstalleerd. Met een A+++ energielabel en een mogelijke ISDE-subsidie van €1.900 is het een aantrekkelijke optie voor klanten die willen verduurzamen, maar (nog) niet volledig van het gas af willen.

De Hi-Hybrid R290 is beschikbaar via de SALO-website.

Eerst oplossen, dan uitzoeken



“We lossen het samen op voor de klant, en daarna kijken we naar de oorzaak.”

Als Key Accountmanager National Accounts & Industrie bij Viega kent Rob Hersbach de installatiebranche als zijn broekzak. Maar zijn route naar deze positie was allesbehalve rechtlijnig. Van de audio-videowinkel via radiatoren naar perssystemen: Rob laat zich leiden door gevoel en kansen die op het juiste moment voorbijkomen.

“Ik ben eigenlijk nooit zelf op zoek gegaan naar een nieuwe baan,” vertelt Rob met een glimlach. “Het gebeurde altijd via mijn netwerk, op het juiste moment.” Zijn carrière begon in de audio-videobranche, waar een oud-collega hem weglakte met een simpele maar effectieve pitch: “Ben je het niet zat dat je vrienden naar het strand gaan terwijl jij moet werken op donderdagavond en zaterdag?”

Via Plieger en Sony belandde Rob uiteindelijk bij Vasco, waar hij radiatoren verkocht. “Daar had ik een enorm rayon, van Texel tot Goes. Binnen anderhalf jaar zat ik aan mijn kilometerbudget voor een nieuwe auto. Net op het moment dat ik besepte dit toch echt niet te willen, belde Martin Verweg van Viega met de vraag of ik een keer een bakkie wilde komen doen.”

Dat was ruim elf jaar geleden. Rob stapte compleet uit zijn comfortzone. “Bij Vasco maakte het mij niet uit met welk systeem een radiator werd aangesloten. Bij Viega is het juist andersom: het maakt me niet uit wat er wordt aangesloten, als het maar met Viega gebeurt.”



DE KRACHT VAN VIEGA

Na vier jaar als accountmanager in Noord-Holland maakte Rob de overstap naar grotere accounts en de industrie. De laatste vier jaar combineert hij dit met national accounts, en sinds 2025 ook weer SALO. “Na het vertrek van mijn opvolger in mei 2025, heb ik gezegd: geef Noord-Holland voorlopig maar aan mij terug. Al die klanten kennen mij en ik ken hen. Ze gaan mij waarschijnlijk toch bellen.”

Die persoonlijke benadering is typerend voor de manier waarop Viega werkt. “Wat ons onderscheidt, is dat je van kunststof tot en met dikwandig staal alles aan elkaar kunt koppelen met Viega. We zijn een van de weinige fabrikanten met een compleet gamma: koper, RVS (inox), kunststof, dikwandig staal; je perst alles aan elkaar met één machine waar alle bekken van in passen.”

KLANT CENTRAAL

Rob's aanpak wordt gedreven door een helder principe: de klant staat voorop. “We weten hoe het werkt: als er bij een klant thuis iets niet goed zit, wordt een deel van de factuur ingehouden tot het probleem is opgelost. Bij een storing of defect gaan we daarom niet eerst uitzoeken of het aan ons of aan de installateur ligt. We lossen het samen op voor de klant, en daarna kijken we naar de oorzaak. We willen niet dat

een installateur duizenden euro's misloopt terwijl wij discussiëren over bij wie de schuld ligt.”

Die klantgerichtheid vertaalt zich ook in productontwikkeling. “Ik leer heel veel van installateurs,” benadrukt Rob. “Als zij vertellen waar ze tegenaan lopen, gaan we daarmee aan de slag.” Een mooi voorbeeld is de zwenkbek, die ontstond uit gesprekken met installateurs. “Normaal heeft een persmachine een bepaalde bouwhoogte. Als twee leidingen in een beugel zitten of slechts een klein stukje uit de wand/vloer komt, kun je er vaak niet bij. Door te luisteren naar de problemen uit de praktijk, hebben we de zwenkbek ontwikkeld: daarmee kun je om de hoek werken, maar dus ook vlak op de grond of tegen de muur.”

INNOVATIE OP DE BEURSVLOER

Viega introduceert regelmatig nieuwe producten, zoals recent op vakbeurzen te zien was. Op de VSK werd de Tempoplex Plus gelanceerd, een doucheputje met inspectiemogelijkheid. “Als je een doucheputje onder je douchevloer hebt zitten en er is ergens lekkage, dan moet je nu de hele vloer eruit slopen,” legt Rob uit. “Bij de Tempoplex Plus kun je onderin een dopje verwijderen en via een meegeleverd pijpje met een inspectiecamera onder de douchevloer kijken zonder alles te hoeven slopen.”

Op de ISH van 2025 in Duitsland introduceerde Viega vorig jaar voorgeïsoleerde leidingen voor monoblocks. “Wat dit product uniek maakt, is de manchete in de muur die de leidingen waterdicht én radongasdicht afsluit,” legt Rob uit. “Radon is een giftig gas dat van nature in de grond voorkomt. Die gassen kunnen via leidingdoorvoeren je huis binnenkomen. Onze manchete voorkomt dat volledig.” Een ander voordeel: installateurs kunnen het monoblock direct aansluiten. “Je hebt maar één verbinding nodig in plaats van drie of vier verschillende koppelingen. Dat scheelt niet alleen tijd, maar vermindert ook de kans op lekkages.” Het product is binnenkort ook in Nederland beschikbaar.

“Viega verkoopt meer dan 17.000 verschillende producten,” vertelt Rob, “en weet je naar welk product het meest gevraagd wordt? Onze marker. Het maakt niet uit waar ik mijn gezicht laat zien. Er is altijd wel iemand die me om een nieuwe stift vraagt. Gelukkig heb ik altijd een doosje in mijn auto liggen!” ■

SALO breidt het assortiment verder uit



Met nieuwe merken, slimme systemen en extra ondersteuning voor de vakman groeit het aanbod van SALO verder mee met de dagelijkse praktijk van installateurs. Van badkameroplossingen en kranen tot professioneel gereedschap en praktische loyaliteitsvoordelen: leden krijgen er niet alleen nieuwe producten bij, maar vooral ook meer mogelijkheden om klanten nog completer te bedienen.



STERKE AANVULLINGEN IN BADKAMER EN SANITAIR

Binnen het assortiment zijn Van Rijn Products, Aloni en RamonSoler mooie aanvullingen. Het zijn merken die elk op hun eigen manier iets toevoegen aan het aanbod en inspelen op de wensen van installateurs én eindgebruikers. Van maatwerk en uitstraling tot gebruiksgemak en prijsstelling: SALO vergroot daarmee de keuze op een manier waar de markt echt iets aan heeft.

GLASWERK MET UITSTRALING

Van Rijn Products bv fabriceert hoogwaardige glazen doucheoplossingen. Het bekende Twentse vakmanschap zie je terug in de kwaliteit en in de veelzijdigheid van het assortiment. Van standaard douchecabines tot uitgebreide

maatwerkoplossingen: Van Rijn vertaalt uiteenlopende wensen naar oplossingen die perfect passen bij de badkamer. Ook inmeten en monteren behoort tot de mogelijkheden. De inloopdouches zijn bovendien uit voorraad leverbaar bij SALO, met keuze uit zeven profielkleuren. Dat biedt volop ruimte om in te spelen op de smaak van de klant én de uitstraling van de ruimte.

BETAALBAAR DESIGN IN DE BADKAMER

Ook Aloni heeft een plek veroverd in het SALO-assortiment. De meubelserie Hayat is op voorraad en springt direct in het oog door het greeploze design en de strakke, moderne uitstraling. De meubels zijn voorzien van twee lades met softclosesysteem en combineren comfort met een eigentijdse look. Extra aantrekkelijk is de prijsstelling: Hayat biedt een fraaie badkameroplossing tegen concurrerende prijzen. Daarnaast omvat het assortiment ook betaalbare spiegels, allemaal uitgevoerd met ledverlichting.

KRAANWERK MET KARAKTER

RamonSoler maakt het plaatje compleet. Dit degelijke merk heeft maar liefst 130 jaar ervaring als kraanfabrikant. Het ontstond in Barcelona en groeide uit tot een internationale speler met een verkoopnetwerk in veertig landen. Van dit merk behoren (buiten het kraanassortiment om) de bekersistem en de push open afvoerplug in de kleuren gun metal, geborsteld nikkel, matzwart en geborsteld goud tot het standaard voorraadassortiment. Daarmee haalt SALO niet alleen kwaliteit, maar ook uitstraling in huis.

OOK GEREEDSCHAP KRIJGT EEN PLEK

Nieuw in de uitbreiding is Milwaukee, een merk waar SALO blij mee is. MILWAUKEE® Tool is wereldwijd een toonaangevende fabrikant van heavy-duty elektrisch gereedschap, accessoires, outdoor power equipment, handgereedschap, opslag en persoonlijke beschermingsmiddelen voor professionele gebruikers. Het merk staat bekend om zijn focus op innovatie, productiviteit en duurzaamheid.

Of het nu gaat om hun leiderschap in lithiumtechnologie, zoals zichtbaar in de M12-, M18- en MX Fuel-systemen, of om tijdbesparende accessoires en slimme opslagoplossingen: Milwaukee ontwikkelt producten die professionals helpen om sneller, efficiënter en duurzamer te werken.

Binnen SALO wordt straks een selectie van het Milwaukee-assortiment gevoerd, waaronder M12- en M18-accumachines, handgereedschap, zaagbladen, bits, boren en andere verbruiksartikelen. Ook meetgereedschap, PACKOUT-



opbergsystemen, persgereedschappen en installatiemateriaal maken deel uit van de selectie. Daarmee verbreden we het assortiment op een logische manier: niet alleen producten voor de afwerking, maar ook de gereedschappen waarmee onze leden hun werk dagelijks uitvoeren.

EXTRA VOORDEEL MET GROHE+

Ook op het gebied van ondersteuning en voordeel is er nieuws. Met GROHE+ is er een gratis loyaliteitsprogramma dat speciaal werd ontwikkeld voor installateurs in de sanitairbranche. GROHE+ maakt het werk makkelijker en biedt directe voordelen die meteen op de werkvloer inzetbaar zijn.

Bij elke aanschaf van GROHE Professional-producten spaar je automatisch punten. Die punten

wissel je eenvoudig in voor digitale cadeaubonnen van bijvoorbeeld Coolblue, IKEA of Zalando. Liever iets tastbaars? Dan is er ook GROHE-merchandise beschikbaar. Zo levert iedere bestelling een beetje extra op.

Daarnaast biedt de GROHE+ app directe toegang tot technische tekeningen, uitgebreide productinformatie en duidelijke installatievideo's. Alles staat overzichtelijk op telefoon of tablet,



zodat installateurs snel kunnen schakelen op de werkvloer. Dat voorkomt fouten, verhoogt de efficiëntie en maakt het eenvoudiger om iedere klus met zekerheid af te ronden.

EEN COMPLETER AANBOD VOOR DE VAKMAN

Met deze uitbreiding laten we zien dat het assortiment zich steeds verder ontwikkelt. De kracht zit daarbij niet alleen in nieuwe merken, maar juist in de combinatie van producten, toepassingen en ondersteuning. Mooie badkameroplossingen,

degelijke kranen, modern meubilair, professioneel gereedschap en praktische voordelen versterken elkaar.

Voor leden betekent dat vooral meer keuze, meer gemak en meer mogelijkheden om klanten compleet

te bedienen. En precies dat maakt deze uitbreiding zo waardevol: SALO levert meer producten én meer toegevoegde waarde in de dagelijkse praktijk.



Vader en zoon Post varen op gevoel

Ze wonen letterlijk naast elkaar, werken allebei als zelfstandig installateur, en vullen elkaar perfect aan. Peter (57) en Kenny (30) Post vormen een bijzonder duo in de installatiewereld. “Zonder hem had ik dit nooit gedaan,” zegt Peter eerlijk. “En zonder zijn ervaring had ik het op mijn 22ste ook niet aangedurfd,” vult Kenny aan.

Het begint met een vakantie. Kenny komt net terug, woont nog thuis, en zijn vader gooit het er plots uit. “Weet je wat we doen? We zeggen gewoon op en we gaan het zelf proberen,” herinnert Kenny zich. Voor Peter, die dertig jaar bij hetzelfde bedrijf werkte was het een grote stap. “Ik ben gewoon een veilige jongen. Zonder Kenny had ik het nooit gedaan.” Voor Kenny, toen 22 jaar, voelde het als het perfecte moment. “Ik zat bij een installatiebedrijf en dacht steeds: heb ik hiervoor nou op school gezeten? Ik wilde meer.” Hij had altijd al de droom om voor zichzelf te beginnen, maar de twijfel was er ook. “Ik was nog jong, maar mijn vader heeft natuurlijk al dertig jaar ervaring. En een netwerk!”

AFGAAN OP GEVOEL

De combinatie bleek goud waard. Kenny: “Hij heeft de knowhow en weet precies hoe alles werkt. Ik heb de nieuwe kennis, weet een beetje van factureren en van prijzen,” legt Kenny uit. “Zo vullen we elkaar aan. Het is echt wisselwerking.” Het klinkt simpel. En dat is het ook, zolang je de belangrijkste regel in hun werk begrijpt: alles begint met een goed gevoel. Kenny is dertig, Peter is bijna twee keer dertig. Twee generaties, twee stijlen, één kompas. “We gaan altijd op ons gevoel af,” zegt Peter. “Als we ergens geen goed gevoel bij hebben, gaan we er niet in mee.” Het gevoel dat je klanten geeft is ook belangrijk. Daarom is service bij de Posts geen marketingwoord, maar routine. Even een doekje over de spiegel. Even stofzuigen. Even dat laatste beetje netjes maken. “Dat is er bij mij met de paplepel ingegoten,” zegt Kenny. En Peter knikt: “Als ik een spiegel ophang, haal ik altijd nog even een doekje erover. Vingers weg. Gewoon netjes. Daarmee win je ook vertrouwen.”

VERTROUWEN

Dat vertrouwen blijft hangen. “Ik heb nog steeds klanten van mijn oude baas die zijn meegegaan,” vertelt Peter. Hij vertelt over een hofje in Haarlem waar hij jarenlang kwam. “Toen ik voor mezelf begon, hebben die dames een brief geschreven naar mijn oude



“Het begon eigenlijk heel simpel: mijn vader had de ervaring, ik had de ambitie. Toen dachten we: laten we het gewoon samen proberen.”

werkgever of ik dat contract mocht overnemen. Ze vonden het zo verschrikkelijk dat ik anders wegging.” Kenny lacht: “De eerste keer dat hij daar als zzp’er naartoe ging plande ik hem in voor een halve dag. De keer daarna heb ik er anderhalve dag voor uitgetrokken, want hij zat bij iedereen koffie te drinken.”

TWEE BEDRIJVEN, ÉÉN TEAM

Wat opvalt: ze hebben allebei een eigen bedrijf. Peter Post Installatietechniek en Kenny Post Installatietechniek. “Dat was eigenlijk op advies van de boekhouder,” vertelt Peter. “Die zei: jongens, jullie kunnen beter allebei zzp’er zijn. Je hebt je startersaftrek, en mocht er nou ruzie komen, dan is dit een stuk gemakkelijker. Tja ... we zijn wel familie, maar je weet het nooit. En belastingtechnisch scheen het ook beter te zijn.” ►



“Ik kwam bij opa, bij zoon,
en later ook bij kleinzoon.
Drie generaties.”

Vanaf de eerste zelfstandige dag hebben de heren nooit zonder werk gezeten. Peter had al een kleine klantenkring die hij opbouwde naast zijn loondienstwerk. “Ik denk dat 80% van die klanten gewoon mee is gegaan,” zegt Kenny. “Ook al werden we wel ietsje duurder.” Peter vertelt met een glimlach: “Ik kwam bij opa, bij zoon, en later ook bij kleinzoon. Drie generaties. Dat soort vertrouwen koop je niet met advertenties of een gelikte website. Dat soort vertrouwen bouw je stap voor stap op.”

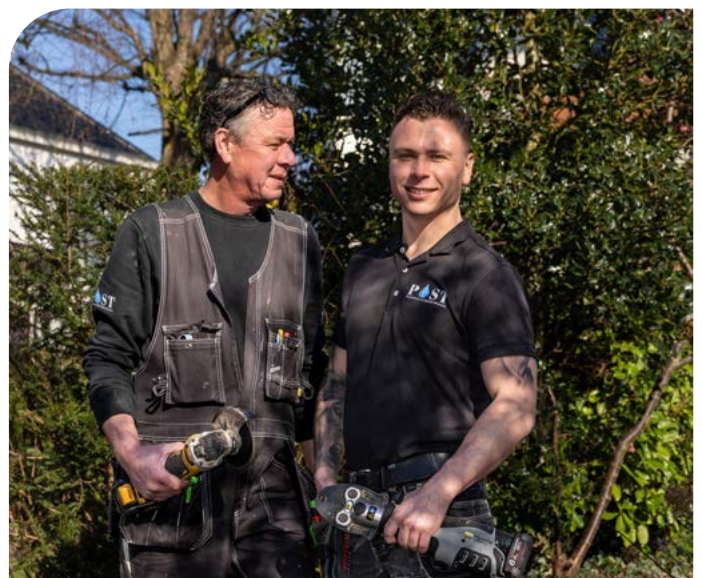
DE OVERSTAP NAAR SALO

Dat ze bij SALO terechtkwamen, past in hetzelfde patroon: via mensen, via gevoel, via vertrouwen. “We hebben SALO door collega-installateurs leren kennen,” zegt Peter. “Johan van der Werff, een neefje, andere bekenden uit het vak. Goede verhalen van vakgenoten, wekken naast interesse ook vertrouwen. Als vervolgens blijkt dat de prijzen goed zijn en bovendien de mensen leuk zijn, is de overstap snel gemaakt. Natuurlijk helpt het wel dat Haarlem lekker dichtbij is. Inmiddels lopen we ook zelf ook het magazijn in. Dat zegt genoeg. We hebben niets te zeuren.” Peter lacht. “Alleen het pand is een beetje koud.”

DE KEUZE VOOR VIEGA

Diezelfde vertrouwenslijn zie je terug in hun keuze voor Viega. “Het is niet de goedkoopste,” zegt Peter, “maar wij vinden het gewoon fijn om mee te werken.” Kenny: “Bij Uponor had je allemaal knietjes, en bij Viega waren het al bochten. Bovendien kun je

dezelfde koppeling gebruiken voor water én gas, dus je grijpt niet mis.” Het begon met een vertegenwoordiger, Birgit, die niet alleen kwam verkopen maar ook gewoon even een bakje deed en echt wilde weten waar ze mee bezig waren. “Ze had een goed verhaal,” zegt Peter, “en het is gewoon een leuke dame.” Na hun overstap naar SALO vroeg het duo om Viega op te nemen in het assortiment. “We halen het liefst alles op één plek, bij SALO Haarlem. Het is fijn dat de inkopers daarin mee willen gaan.”



“Het gaat niet alleen om wat je doet, maar vooral om met wie je het doet.”

WATER EN VUUR

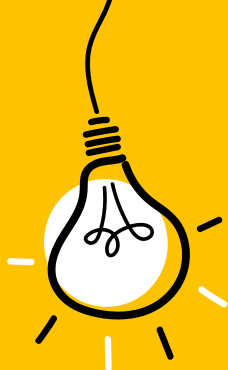
Vraag naar hobby's en je krijgt bij vader en zoon geen vaag antwoord over gewoon een beetje Netflixen. Peter heeft een sloep. Kenny heeft een braai.

Peter's boot is zijn trots. Hij ligt in een vaart in Haarlem, lekker dichtbij. “Met tien minuten ben ik op het water,” zegt Peter. “Soms liggen vrienden met hun bootje ook ergens en dan appen ze: ben je aan het varen? Dan komen we bij elkaar.” Even los van het werk, even lucht in je hoofd, en vooral even samen.

Kenny's vrije tijd ruikt naar houtskool. Tijdens corona begon het: je kon niet uit eten, dus ging hij barbecueën. Maar Kenny zou Kenny niet zijn als het bij een simpel rooster bleef. Hij heeft een Green Egg én een Zuid-Afrikaanse buitenkeuken: een BraaiMaster. “Ik ben gek op barbecue, vrienden die blijven hangen, familie die aanschuift, gesprekken die net iets langer duren omdat het vuur nog niet uit is.

Het mooie is: boot en braai zijn bij de Posts geen hobby's die je in je eentje doet. Het zijn hobby's die verbinden. Want net als in hun werk geldt ook buiten werktijd: het gaat niet alleen om wat je dóét, maar ook om met wie je dat doet. ■



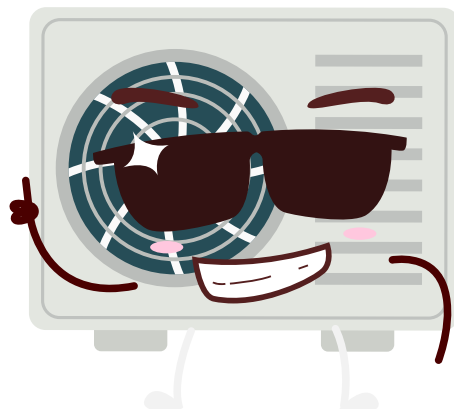


Interessante Weetjes



SALO Haarlem heeft maar liefst 8 persleidingsystemen op voorraad

- Maincor
- Sanha
- Viega Smartpress
- Viega Profipress
- Viega Prestabo
- Uponor
- Geberit Flowfit
- Henco



SALO Haarlem heeft een
**breed assortiment in
airco-aansluitmaterialen
en -toebehoren**

SALO Haarlem heeft

4.054

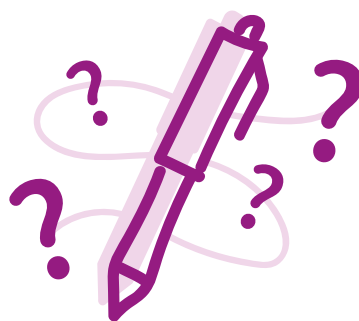
verschillende artikelen op voorraad

Het meest verkochte artikel van de perssystemen bij SALO Haarlem

Viega Smartpress
muurplaat 1/2'x16mm



Puzzelen maar!



De woorden zitten horizontaal, verticaal en diagonaal in alle richtingen in de puzzel verborgen. Sommige letters worden vaker gebruikt. Zoek ze op en streep ze af. De overblijvende letters vormen achter elkaar gelezen de oplossing.

V	A	K	S	T	A	D	S	U	I	T	L	O	O	P
M	S	T	E	E	K	P	I	J	P	R	S	I	U	B
A	N	O	L	S	K	A	B	R	A	A	G	R	E	V
C	H	N	F	B	I	T	U	M	E	N	E	A	P	R
R	E	D	I	E	H	C	S	F	A	D	A	L	B	E
R	V	E	E	T	P	O	O	K	N	A	R	B	Z	G
E	I	R	W	V	L	T	U	A	M	F	S	B	I	E
G	E	L	R	O	A	N	R	B	B	W	O	L	J	N
N	E	A	A	O	K	B	N	L	A	E	L	A	W	T
A	Z	A	K	R	P	I	N	E	K	R	D	D	A	O
V	L	G	K	J	L	T	E	Z	G	K	E	L	N	N
D	D	I	I	A	A	R	P	E	O	I	R	O	G	K
A	A	N	K	A	A	I	D	I	O	N	E	O	E	L
L	K	K	E	R	T	M	M	K	T	G	N	D	N	E
B	N	S	A	L	M	I	A	K	S	T	E	E	N	P

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

BAKGOOT
 BITUMEN
 BLADAFSCHEIDER
 BLADLOOD
 BLADVANGER
 BUIS
 EPDM
 KARWEIFLES
 KIEZELBAK
 KIL
 KNIJPBRANDER
 ONDERLAAG
 PLAKPLAAT
 RANDAFWERKING
 REGENTONKLEP
 SALMIAKSTEEN
 SOLDEREN
 STADSUITLOOP
 STEEKPIJP
 TIN
 TRIM
 VERGAARBAK
 VOORJAAR
 ZIJWANGEN

Haarlem werkt via Haarlem

Soms tref je een accountmanager die een regio echt aanvoelt. Iemand die op gevoel weet wat kan en wat niet kan. Gianluca is zo iemand, een mensenmens pur sang. Gianluca: “Mijn moeder zei vroeger al: jij hebt dat, jij maakt makkelijk contact. Dat zit in je bloed, zei ze dan.” Zelf vindt hij het vooral vanzelf gaan. “Ik ben gewoon benieuwd naar mensen. Naar hoe ze werken, waar ze tegenaan lopen. En zo ben ik dit vak ook ingerold. Niet met een groot plan, maar stap voor stap. Steeds meer klantcontact, steeds meer relaties. En op een gegeven moment dacht ik: ja, dit past gewoon bij mij.”



VAN BUSJE NAAR BELLETJE

Gianluca's manier van werken is praktisch en menselijk. Hij zoekt niet alleen in systemen, hij kijkt ook gewoon rond. “Soms zie je een busje rijden en denk je: die ken ik niet. Dan ga ik niet meteen met een harde salespitch de hoek om, maar maak ik contact. Even op de kaart kijken, bedrijf opzoeken, even bellen. Nieuwsgierigheid, zonder gedoe.” Dat past ook bij hoe SALO in Haarlem groeit. Het is een plek waar vertrouwen langzaam ontstaat, in kleine momenten. Een gesprek aan de telefoon. Een bezoekje. Iemand die je naam onthoudt. En dat werkt twee kanten op: als je eenmaal binnen bent, dan blijft de deur ook open staan.



HAARLEM WERKT VIA HAARLEM

Als Gianluca één ding duidelijk maakt, is het dit: je bouwt Haarlem niet met één goede pitch. Je bouwt Haarlem door er te zijn. Door te bellen, te rijden, te onthouden wat iemand vorige keer zei, en vooral: door via de ene installateur bij de andere te komen. “Er is hier heel veel mond-tot-mond,” zegt hij. “Dan kom je via de ene installateur bij de andere.” Het is een soort kettingreactie: één goede ervaring, één tevreden lid, en ineens gaat het gesprek in de regio rond. Haarlem werkt via Haarlem!”

MEER DAN ALLEEN PRIJS

Gianluca heeft een jaar bij een andere groothandel gewerkt en dat was leerzaam, zegt hij. Vooral omdat hij daar merkte hoe eendimensionaal het soms kan worden. “Daar ging het vaak om prijs, prijs, prijs.” Bij SALO is prijs ook belangrijk, maar er zit meer omheen. “Wij bieden wat extra’s,” zegt hij, en dan noemt hij bijna terloops medezeggenschap, het spaarsysteem en ledenuitjes. Niet als gimmick, maar als onderdeel van het gevoel dat je meedoet.

En dan komt het woord dat hij zelf belangrijk vindt: leden. “Leden zijn aandeelhouders,” zegt hij. “Dus er is ook gewoon zeggenschap.” Dat maakt het contact anders. Leden hebben een stem, en dat merk je. Als iemand zegt: Dit gebruiken we veel, kunnen jullie dit op voorraad nemen? dan gaan we daar serieus mee om. Wat is de vraag? Wat is de potentie? Past het bij de regio? En als het rendabel is, nemen we het op voorraad.” Dat is voor Gianluca de kracht: het gaat niet alleen om leveren, maar om samen slimmer worden.

DE BALIE ALS ONTMOETINGSPLEK

In Haarlem speelt de vestiging zelf een grote rol. Gianluca praat erover alsof het een soort huiskamer is. “’s Ochtends staan er zo drie, vier, vijf installateurs,” zegt hij. “Even koffie, even bijpraten.” Voor hem is die balie het punt waar alles samenkomt: je vangt signalen op, je blijft dicht op de praktijk en je schakelt snel als er iets speelt. Daar is de sfeer belangrijk. Hij ziet dat het team de afgelopen tijd

stabiel is geworden. “Je ziet collega’s zelfverzekerd worden,” zegt Gianluca. “Grapjes, weerwoord, gewoon lekker. Dat merken leden meteen: ze voelen aan dat de vestiging draait.”

EEN WARM BAD MET VRIJHEID

“SALO is een warm bad,” zegt Gianluca. “Dat zit niet in mooie woorden, maar in vertrouwen. Je krijgt ruimte om je werk op jouw manier te doen, zolang je keuzes kloppen en je ze kunt uitleggen. Dat past bij Haarlem. Een regio waar je geen punten scoort met praatjes, maar met betrouwbaarheid. Je bent er pas iemand als je er bent én als je doet wat je zegt.” Precies daarom voelt SALO voor Gianluca goed: het is een club waar vertrouwen niet wordt beloofd, maar gewoon wordt gedaan. ■



SALO Amersfoort

Drie keer welkom: SALO groeit naar vijf vestigingen

Grote plannen worden werkelijkheid. Terwijl in Sassenheim, Sneek en Amersfoort hard wordt gewerkt aan de inrichting van onze nieuwe vestigingen, kijken we uit naar het moment dat we daar de deuren openen. Straks kunnen we leden in nog meer regio's verwelkomen op een plek waar ze zich direct thuis voelen. Want dat is precies waar het bij SALO om draait.

Met de komst van deze drie locaties schrijven we een nieuw hoofdstuk. Bijna 80 jaar geleden begonnen een paar Alkmaarse vaklui een inkoopvereniging. Inmiddels tellen we bijna 1.000 leden en breiden we uit naar vijf vestigingen verspreid over het land. De schaal is anders, maar de essentie blijft hetzelfde: samen sterker staan en dicht bij de installateur blijven.

UITBREIDEN MET HETZELFDE GEVOEL

In Alkmaar en Haarlem weten onze leden al hoe het werkt: je komt binnen, er staat een bak koffie klaar, en je praat met mensen die jou en je vak kennen. Niet via een centraal callcenter, maar gewoon face-to-face met iemand die snapt waar je mee bezig bent. Dat gevoel willen we ook in Sassenheim, Sneek en Amersfoort neerzetten.

SALO moet voelen als een verlengstuk van je eigen bedrijf. Een plek waar je even langskomt voor materiaal, maar ook om te sparren over een lastige installatie of om snel advies te vragen. Persoonlijk contact en korte lijnen, daar draait het om.

VAN NOORD-HOLLAND NAAR DE REST VAN NEDERLAND

Vier jaar terug waagden we de sprong naar Haarlem. Dat was onze eerste stap buiten de vertrouwde Alkmaarse basis. Die vestiging liet zien dat ons concept werkt: regionaal aanwezig zijn, maar wel met de kracht en het assortiment van een grotere organisatie achter je.

Nu volgen Sassenheim, Sneek en Amersfoort. Drie verschillende regio's,

maar dezelfde aanpak. Zoals directeur Marcel Wijnstekers het zegt: "We brengen SALO dichterbij de installateur, zonder in te leveren op wat ons kenmerkt: betrouwbaarheid, vakmanschap en een persoonlijke benadering."

WAT LEVERT HET DE LEDEN OP?

Meer vestigingen betekent concreet voordeel voor onze leden:

- Minder kilometers: dichterbij huis halen wat je nodig hebt
- Betere beschikbaarheid: bredere voorraad verdeeld over meer locaties
- Vertrouwde aanpak: dezelfde servicegerichte manier van werken
- Landelijke dekking: overal in Nederland dezelfde betrouwbare partner

WAT NIET VERANDERT

Ook al worden we groter, we blijven wie we zijn. Een zelfstandige inkoopvereniging, gericht op de professional. Sanitair, elektrotechniek, dakwerk en klimaat: daar hebben we verstand van en daar kiezen we bewust voor. Met een select aantal leveranciers waarmee we langdurige relaties onderhouden.

Digitalisering is mooi en we omarmen de techniek waar het ons helpt. Maar uiteindelijk blijft ons vak mensenwerk. En daar blijven wij op inzetten, of we nu twee vestigingen hebben of vijf. ■



SALO Haarlem: gewoon beginnen, blijven bouwen

Drie jaar geleden opende SALO Haarlem de deuren. Een nieuwe vestiging, een nieuw team, en vooral: een regio waar nog bijna niemand SALO kende. Vestigingsmanager Raul zag het meteen. Binnen was de basis goed. De processen, structuur en de winkel waren op orde, maar daarbuiten moest het nog gebeuren. “Je merkte dat er geen klanten waren. Dan loopt het niet.” Dus werd het een kwestie van zichtbaar worden: de deur uit, mensen aanspreken, laten zien wat je in huis hebt.



COMMERCIËLE STAPPEN ZETTEN

“Dat was even schakelen,” vertelt Raul. “SALO leunt van oudsher op mond-tot-mondreclame. Dat werkte al 70 jaar. In Haarlem was meer nodig, want binnen een straal van twee kilometer wist bijna niemand van ons bestaan.” Het team begon met de basics: contacten leggen, afspraken maken, op pad. Later groeide dat door in een aanpak die juist weer heel SALO-eigen is: leden die andere installateurs meenemen. Een event, een goede ervaring, en daarna het verhaal dat vanzelf rondgaat. “Mond-tot-mond werkt,” weet Raul. “En als mensen dat ook nog delen via de socials, gaat het helemaal snel.”

Wat je in Haarlem bovendien merkt, is de neiging om snel te schakelen. Als er iets misgaat, wil Raul dat mensen vooral ervaren dat ze geholpen worden: eerst zorgen dat de installateur door kan, daarna volgt de check en de afhandeling. Met een compact team help je elkaar

direct. Dat maakt de vestiging wendbaar: je ziet snel wat nodig is en je regelt het. Juist daardoor voelt de service persoonlijk, ook als het druk is.

ILSE: SNEL BINNEN, SNEL THUIS

Ilse werkt nu bijna twee jaar bij SALO Haarlem en kwam er op een manier die je bijna niet kunt plannen. Ze stopte met haar studie communicatie. Te veel theorie, te weinig praktijk. En liep daarna een paar dagen mee met haar vader; installateur en SALO-lid. “Ik kwam bij SALO aan de balie en kreeg de vraag of ik hier wilde werken. Nog geen week later ging ik op gesprek en mocht ik een ochtend meelopen. Dat beviel me prima!”

Ilse leerde het vak vooral door het te doen: meekijken, vragen stellen en gaandeweg de installatietaal oppikken. “In het begin is alles nieuw, maar in Haarlem krijg je de ruimte om te leren. Voorlopig zit ik hier goed. Ik werk drie dagen bij SALO en twee dagen bij een groenteboer. Daar werk ik



al sinds mijn vijftiende.” Voor de toekomst houdt ze alles open. Eerst maar eens verder groeien in het werk en daarna doen wat logisch voelt.

JENNIFER: WERK DAT PAST

Jennifer werkt iets langer dan een jaar bij SALO Haarlem. Eerst negen maanden via een uitzendbureau, nu drie maanden in dienst. Ze woont in IJmuiden en rijdt vier dagen per week naar Haarlem. Haar route naar SALO was niet rechtlijnig: opleidingen begonnen en weer gestopt, en ook heel ander werk gedaan. Tot ze na een reis terugkwam, werk zocht, en via het uitzendbureau bij SALO terecht kwam.

“Dit is het leukste werk dat ik ooit heb gehad. Het verschil zit in de inhoud en in hoe het voelt om naar mijn werk te gaan. Nooit met tegenzin. Ik zit hier eindelijk op mijn plek. Dat voelt heerlijk rustig voor de verandering.”

BRAM: VIA-VIA NAAR DE BALIE

Bram werkt inmiddels een half jaar bij SALO Haarlem. Hij kwam binnen via-via. “Een gezamenlijke vriend van Raul en mij tipte me. Raul zocht mensen. Ik was toe aan iets nieuws. Dat kwam precies op het juiste moment. Ik werkte eerder bij Tata Steel als procesoperator in de haven, en daarvoor in licht- en geluidstechniek,

tot corona die sector stillegde.” Bij SALO stapte Bram een compleet andere wereld binnen. Installatiematerialen, benamingen, toepassingen. In het begin voelde hij zich een beetje zoekende, maar hij leert snel. “Eén ding weet ik inmiddels heel zeker: ik sta het liefst aan de balie. Tussen de mensen, waar je direct ziet wat iemand nodig heeft en je het meteen kunt regelen. Het schermwerk hoort erbij, maar energie krijg ik vooral van het contact met de leden.”





“Als er iets misgaat, zorgen we eerst dat de installateur door kan. De rest regelen we daarna.”



EEN VESTIGING MET EEN EIGEN TEMPO

SALO Haarlem groeit, maar doet dat op een nuchtere manier: zichtbaar zijn, service leveren en het ritme vasthouden. De mensen die hier werken, kwamen niet binnen via een strak plan, maar via een keuze die op dat moment goed voelde. Een keuze die goed is blijven voelen. SALO Haarlem blijft bouwen zoals het begonnen is: met collegialiteit, menselijkheid en een gezonde dosis meedenken aan de balie. ■

Survival of the fittest



Ik loop al een tijdje mee in de branche. Marcel – onze directeur – noemt mij ook meer dan eens een dinosaurus. Ja, ik ben misschien niet de jongste binnen de firma en ik heb al wat innovaties meegemaakt in onze branche. Ik zag de koperen buis een rol alupex worden, de led-lamp de gloeilamp vervangen en nu wordt de cv-ketel bedreigd door de opkomst van de warmtepomp. In de dynamische wereld van de installatietechniek is verandering de enige constante.

Ik houd er niet van als ik een dinosaurus word genoemd. Ik ben wel van de verandering. En als er iets is wat de evolutietheorie ons heeft geleerd, dan is het survival of the fittest. Dat betekent niet dat de sterkste overleeft, maar degene die zich het beste aanpast aan een veranderende omgeving. Dus terwijl die echte dinosaurussen verbaasd naar die naderende meteoriet stonden te koekeloeren, ben ik al drie keer omgeschakeld naar een nieuw systeem, een andere werkwijze of een vers team. Een dinosaurus? Integendeel, ik vind zelf dat ik een behoorlijk aanpassingsvermogen heb.

Dat aanpassingsvermogen wordt de komende tijd weer flink op de proef gesteld, want eind februari namen we afscheid van de drijvende kracht achter dit magazine, onze marketinguitingen en de organisator van al onze bijeenkomsten, beurzen en ledenactiviteiten. Mariëtte, bedankt voor al die jaren waarin je de SALO-familie hebt verzorgd en uitgenodigd. We gaan je missen, maar we weten dat je ook bij je nieuwe werkgever weer zult floreren.

Bij SALO is het nooit een kwestie van uitsterven geweest; ik ken alleen tijden van groei en uitbreiding. En er is weer een nieuw, memorabel moment aangebroken. De tijd van 'komen' is namelijk in volle gang. We openen niet één, niet twee, maar drie nieuwe vestigingen: Sassenheim, Sneek en Amersfoort. De vlaggen zijn inmiddels geplant en de nieuwe collega's, die we van harte welkom heten, zijn momenteel drukker dan een installateur in de week vóór de bouwvak. Ze hebben de mouwen opgestroopt en zijn de panden aan het transformeren om ze die typische SALO-uitstraling te geven.

Het is prachtig om te zien hoe deze nieuwe plekken vormkrijgen. Met als doel dat het voor de leden rond de nieuwe vestigingen, net als in Alkmaar en Haarlem, ook voelt als thuiskomen. Geen onpersoonlijk filiaal ergens op een industrieterrein, maar een plek die voelt als je eigen magazijn. Een plek waar de koffie klaarstaat, waar we elkaar bij de voornaam kennen en waar we gewoon even meedenken als een klus uitdagend wordt. Want hoezeer we ook groeien richting de 1.000 leden en hoezeer de techniek ook digitaliseert, SALO blijft mensenwerk.

Je mag me noemen wat je wilt, maar ik geniet volop van de veranderingen bij SALO. Dinosaurussen zijn uitgestorven, dat ben ik voorlopig niet van plan. Verandering motiveert, geeft energie. Dus een dinosaurus? Echt niet! ■

Peter Meerman

Wij zijn op zoek naar logistieke krachten!

Wat ga je doen:

- orders verzamelen
- orders gereedmaken voor transport
- op orde houden van het magazijn

Bel of mail met SALO:

T 072-5145000 | **E** pz@salo.nl | **werkenbiji**salo.nl



SALO