

A large, white, stylized letter 'S' is positioned in the top left corner of the page. It is set against a white rectangular background that also contains the magazine's title and issue information.

SAMEN SALO

NR 8 | AUGUSTUS 2026

10 Tussen verhuisdozen
en leveranciersafspraken

14 'Ik wist al toen ik elf was:
ik ga naar het buitenland'

18 It giet oan!

De loodgieter met
een zorghart en
350 liter rust

SALO

VOOR INSTALLATEURS



De toekomst vraagt om vakmensen én samenwerking

Wie vanuit een familiebedrijf met 135 jaar geschiedenis naar de toekomst kijkt, weet één ding zeker: ons vak staat nooit stil. Mijn voorouders begonnen met pompen, lood en zink. Daarna kwamen kolen, stadsgas, aardgas en centrale verwarming. Nu werken we met warmtepompen, airco's en installaties die steeds slimmer en elektronischer worden. Iedere generatie moest opnieuw leren, aanpassen en vooruitkijken. Dat geldt ook voor ons.

Ik draag graag mijn steentje bij aan de energietransitie. Ik denk mee met klanten die hun woning willen verduurzamen en blijf mezelf bijscholen. Tegelijk maak ik me zorgen over de druk op het elektriciteitsnet. We stimuleren mensen om elektrisch te verwarmen en rijden, maar het netwerk moet die ontwikkeling wel kunnen bijhouden. Wat gebeurt er als nieuwe woonwijken of bedrijfsruimten straks niet kunnen worden aangesloten? Voor mijn eigen generatie zal het waarschijnlijk nog wel loslopen, maar hoe ziet de wereld eruit voor de generaties na ons?

Minstens zo belangrijk vind ik de toekomst van het ambacht. Er is niet alleen een tekort aan mensen; er is vooral een tekort aan vakmensen die bij klanten thuis een probleem kunnen doorgronden en oplossen. Particulieren wachten soms maanden op een installateur. Een storing in een bestaande woning vraagt iets anders dan seriematig werk in de nieuwbouw. Je moet luisteren, kijken, logisch nadenken en soms improviseren rondom wat je aantreft. Dat leer je niet uit een boek of van een scherm. Dat leer je door te doen.

Juist daarom hebben installateurs een sterke groothandel nodig. Niet alleen voor materiaal, maar ook voor kennis, advies en een eerlijk gesprek over wat er in de markt gebeurt. Voor mij is SALO geven en nemen. De organisatie moet luisteren naar haar leden en met de tijd meegaan; de leden moeten op hun beurt hun ervaringen vanaf de werkvloer delen. We maken SALO samen!

*Alexander Sanders
eigenaar van Sanders
Loodgieters in Purmerend*

14

'IK WIST AL TOEN IK ELF WAS: IK GA NAAR HET BUITENLAND'



TUSSEN VERHUIS-DOZEN EN LEVERANCIERS-AFSPRAKEN

10



18

IT GIET OAN!



08



WEETJES

22

KORT NIEUWS



- 04** De loodgieter met een zorghart en 350 liter rust
- 08** Weetjes
- 09** Puzzel
- 10** Tussen verhuisdozen en leveranciersafspraken

- 13** Column
- 14** 'Ik wist al toen ik elf was: ik ga naar het buitenland'
- 17** 7 weetjes over de douche-wc
- 18** It giet oan!
- 22** Kort nieuws

COLOFON

JAARGANG 3 | EDITIE 2 | 2026

Gastredacteur:
Alexander Sanders

Redactie:
Peter Meerman, 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@salon.nl. Dankjewel!

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

De loodgieter met een zorghart en 350 liter rust

Wie Alexander Sanders alleen kent als de uitgesproken loodgieter uit de Purmerendse Nieuwstraat, verwacht misschien niet dat hij 's avonds het liefst naar een langzaam ondergaande zon kijkt. Niet buiten, maar in zijn woonkamer. Daar staat een aquarium van 350 liter met zo'n 20 tot 25 tropische vissen. De ledverlichting begint met ochtendzon en zakt via warme avondkleuren weer weg. Alexander: "Dan zit ik op de bank naar mijn bak te kijken. Daar kan ik echt van genieten."



Die rust is welkom in een leven van lange werkdagen en problemen oplossen. Alexander staat als vijfde generatie aan het roer van Sanders Loodgieters, het op één na oudste familiebedrijf van Purmerend. In 2026 bestaat het bedrijf 135 jaar. Toch liep zijn eigen route naar de zaak allesbehalve recht. Voordat hij loodgieter en ondernemer werd, werkte hij jarenlang in de gehandicaptenzorg. Daar ontmoette hij Natalie, zijn vrouw en inmiddels zijn onmisbare steun in het bedrijf.

VAN POMPENMAKER TOT WARMTEPOMP

De geschiedenis begint in 1891 bij Jacobus Sanders. Hij werkte als lood- en pompenmaker voor boeren, burgers en buitenlui. Omdat daarvan nauwelijks een gezin te onderhouden viel, vroeg hij ook toestemming om alcoholhoudende drank te verkopen. Een mooi detail, nu zijn achter-achterkleinzoon graag voor zijn vrienden high beers organiseert.

De volgende generatie kocht een pand aan de Nieuwstraat en werkte er met lood, zink en pompen. Later kwam het voormalige



melkhuis ernaast vrij. Alexanders opa kocht het in de oorlogsjaren en ging er met zijn gezin wonen en werken. In de jaren zestig verbouwden Alexanders vader en oom de zaak. Ze verkochten gasfornuizen, kachels en haarden. Toen de centrale verwarming opkwam, groeide het bedrijf tot ongeveer twaalf medewerkers. “Je ziet de ontwikkeling van het vak in onze familiegeschiedenis”, zegt Alexander. “Van kolen naar stadsgas, van stadsgas naar aardgas en nu weer naar de warmtepomp.” Het ambacht bleef, maar moderne installateurs moeten ook thuis zijn in elektronica, regeltechniek en wetgeving. “Als je niet blijft leren, lig je eruit.”

De lange familiegeschiedenis kreeg in 2016 een koninklijke bekroning. Bij het 125-jarig bestaan ontving Sanders het predicaat Hofleverancier en sindsdien hangt het Koninklijke Wapen aan de gevel. Tien jaar later is er opnieuw reden voor trots: het familiebedrijf is gevraagd voor de vijfjaarlijkse uitgave over Hofleveranciers, waarin een selectie van bedrijven wordt geportretteerd. “Dat vinden we echt heel bijzonder”, zegt Natalie. De uitnodiging is een erkenning van de leeftijd van het bedrijf en bovendien een erkenning van vijf generaties vakmanschap, ondernemerschap en betrokkenheid bij de klant.

EERST DE ZORG IN

Alexander groeide tussen het gereedschap op. Als jongen van acht vulde hij de winkel bij en ging hij mee naar klussen. Toen hij achttien was, kreeg zijn vader tijdens een wielerronde een ernstig ongeluk. Alexander sprong bij en volgde de loodgietersopleiding. Daarna had Alexander graag samen met zijn vader verder gewerkt, maar ook zijn oom maakte deel uit van het familiebedrijf. Een plek voor hem lag daardoor niet meteen voor de hand. Zijn vader legde uit dat een overname binnen de familie gevoelig lag. Alexander begreep dat en besloot zich voorlopig in een andere richting te ontwikkelen.

Via de scouting had Alexander ervaring met kinderen en jongeren die extra begeleiding vroegen. Ook deed hij vrijwilligerswerk in de gehandicaptenzorg. Hij solliciteerde bij een nieuwe woonvoorziening in Heemskerk, werd aangenomen en mocht opleidingen tot pedagogisch medewerker en verpleegkundige volgen. Vooral cliënten met moeilijk verstaanbaar gedrag lagen hem. “Je moest gewoon leren begrijpen waar gedrag vandaan kwam en niet bang zijn om duidelijk te zijn.”

Hij groeide door naar een leidinggevende functie. Zijn combinatie van zorgzaamheid en zakelijk inzicht viel op. Alexander stond voor goede zorg die meebewoog met wat cliënten nodig hadden, waarbij hun zorgvraag altijd centraal stond. Het beschikbare budget moest volgens hem niet verdwijnen in onnodige maatregelen of organisatorische lagen, maar helder worden verantwoord en volledig ten goede komen aan de cliënt. “Geen verspilling aan onzorg, maar kwalitatief goede, doelgerichte zorg”, zegt Alexander. Dat rechtvaardigheidsgevoel is nooit verdwenen.

DE UITZENDKRACHT DIE ALLES OP ORDE HAD

De zorg bracht hem ook Natalie. Ze werkten allebei in Heemskerk, waar zij als uitzendkracht inviel op zijn groep. Alexander had haar al opgemerkt, maar toen hij na zijn vakantie terugkwam, was Natalie alweer vertrokken. Ze had zijn groep in de tussentijd zo goed verzorgd dat hij haar graag wilde terugvinden – en niet alleen om haar daarvoor te bedanken. Via de personeelsadministratie wist hij haar adres te achterhalen. Dat kwam hem op een reprimande van zijn baas te staan, maar het was de moeite waard. Hij stuurde Natalie een kaartje, ze spraken af en de vonk sloeg over. In 1998 kregen ze verkering. ►



“Mensen willen iemand kunnen aankijken. Ze willen weten wie er komt en dat de telefoon wordt opgenomen.”

Een paar jaar later kondigde Alexanders oom aan dat hij wilde stoppen. Zijn vader vroeg of Alexander als-nog in de zaak wilde komen. Dat besluit nam hij samen met Natalie. “Als mijn gezin er niet achter stond, deed ik het niet.” In 2003 trad Alexander toe tot het familiebedrijf en vormde hij samen met zijn vader een vof. Zeven jaar later deed zijn vader een stap terug en werd het familiebedrijf een eenmanszaak.

Natalie bleef eerst in de kinderopvang werken. Toen hun kinderen jong waren, besloot ze haar eigen loopbaan los te laten en richtte ze zich steeds meer op het familiebedrijf. Niet omdat er toevallig wat administratie bleef liggen, maar omdat ze zag dat Alexander haar ondersteuning nodig had. Inmiddels vormt ze een onmisbare schakel binnen Sanders. Ze verzorgt de administratie, neemt de telefoon aan, zoekt informatie uit en houdt de familiegeschiedenis bij. Bovendien bewaakt ze de grenzen wanneer klanten Alexander buiten werktijd proberen te bereiken. Veel van haar werk gebeurt buiten het zicht van de winkel, maar juist daardoor kan Alexander zich op de klanten en het vak richten. “Ik neem hem heel veel uit handen en doe dat met liefde”, zegt Natalie. Daarmee staat zij niet naast het familiebedrijf, maar er middenin.

BIJ SANDERS KUN JE NOG BINNENLOPEN

Sanders werkt vooral voor particulieren en enkele vaste organisaties, waaronder kinderopvang- en zorginstellingen. Grote nieuwbouwprojecten laat Alexander bewust liggen. Zijn kracht zit

in storingen, bestaand werk en oplossingen bedenken bij mensen thuis.

De winkel in de Nieuwstraat is nog altijd belangrijk. Mensen komen binnen met een kapotte kraan, een onbekend onderdeel of een foto van een probleem. Alexander haalt soms iets van tientallen jaren oud uit de werkplaats om te bekijken hoe het in elkaar zit. “Klanten zeggen: je bent niet de goedkoopste, maar bij jou komt het altijd goed. Dat is enorm waardevol. Zeker nu malafide bedrijven online steeds zichtbaarder zijn.”

Alexander ziet mensen die honderden euro's betaalden voor een simpele verstopping via een misleiden-de website. Soms komen ze bijna in tranen binnen. “Mensen willen iemand kunnen aankijken. Ze willen weten wie er komt en dat de telefoon wordt opgenomen.”

KRITISCH UIT BETROKKENHEID

Ook bij SALO zegt Alexander waar het op staat. Sanders is al sinds de generatie van zijn opa lid en behoort daarmee tot de oudste leden. Kort na de oorlog was materiaal schaars. Via het collectief kon zijn opa onder meer lood, koper en messing inkopen en oude materialen inleveren.

Voor Alexander draait SALO nog steeds om die gezamenlijkheid. “Ik heb niets aan SALO alleen. Met alle leden samen maken we SALO; zijn we SALO.” Hij bracht het aantal groothandels waarmee Sanders

werkt terug van zeven naar twee en legt het merendeel van zijn handel bij SALO neer. Daar verwacht hij leverbe-trouwbaarheid, kennis en een eerlijk gesprek voor terug.

Met buitendienstman Michael kan hij goed sparren. “Ze noemen mij weleens de Amsterdamse loodgieter die door de tent heen kettert”, lacht Alexander. Wanneer het magazijn niet goed functioneert, laat hij dit weten. Wanneer een product slecht leverbaar is, kaart hij dat aan. “Ik ben kritisch omdat ik wil dat het goed gaat. Loyaliteit betekent voor mij niet zwijgen, maar problemen benoemen voordat mensen afha-ken.”

OOK EEN LOODGIETER HEEFT VAKANTIE

Alexanders vader werkte door tot ongeveer zijn 75ste. Dat is Alexander niet van plan. “Hij heeft keihard ge-werkt, maar misschien had hij wat meer kunnen genieten.” Zelf moest hij leren afstand te nemen. Sinds een jaar of vijf gaat de winkel in de zomer drie weken volledig dicht. Dat kondigt hij ruim van tevoren aan. De laptop blijft thuis en alleen voor een calamiteit met het eigen pand is hij bereikbaar.

Dit jaar gaan ze met hun jongste dochter naar Denemarken. Geen strandvakantie: liever bezoeken ze een oud dorp, een kerk, museum of kasteel, met tijd voor koffie op een terras. Ook voor vrienden maakt Alexander ruimte. Een paar keer per jaar organiseert hij een high beer, waarbij bijzondere bieren en brouwe-rijen centraal staan. “Je werkt zes dagen per week. Dan moet je af en toe ook bewust iets plannen om te ontspannen.”

TECHNIEK, ZORG EN KOMKOMMER

Zijn grootste hobby blijft zijn aquarium. Alexander kreeg zijn eerste bak op zijn achtste verjaardag. Toen hij een grotere wilde, zei zijn vader dat hij er zelf voor moest sparen. Als tiener werkte hij daarom na school bij een kartonbedrijf, waar hij vrachtwagens hielp laden. Zo groeide het kleine aquarium stap voor stap mee.

Dat aquarium past beter bij Alexander dan je misschien zou denken. Ook hier draait alles om techniek, onderhoud en goed kijken. De waterkwaliteit moet kloppen, de vissen moeten bij elkaar passen en een kleine verandering kan het hele evenwicht verstoren. Alexander observeert, zoekt uit wat er aan de hand is en grijpt in voordat een probleem groter wordt. Precies zoals hij dat bij een installatie, een klant of vroeger in de zorg deed.

Een aquarium vraagt meer dan technische kennis. Het vraagt geduld, aandacht en verantwoordelijkheidsgevoel. Je kunt vissen niet zomaar in een nieuwe bak zetten en hopen dat het goed komt. Eerst moet de omgeving zich ontwikkelen, daarna moet je blijven volgen hoe alles reageert. Alexander kent zijn vis-sen, merkt wanneer ze zich anders gedragen en rijdt met een watermonster naar een specialist als hij het zelf niet vertrouwt. Zelfs zijn handen, handdoeken en schoonmaakmaterialen houdt hij zorgvuldig ge-

scheiden om niets in het water te brengen wat daar niet thuishoort. Daarmee vertelt zijn liefde voor het aquarium veel over hem.

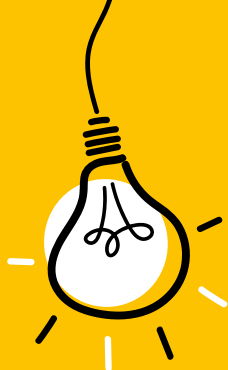
Alexander houdt van duidelijkheid en aan-pakken, maar ook van verzorgen en beschermen. Hij wil begrijpen wat er gebeurt, neemt geen genoegen met half werk en blijft leren, zelfs na tientallen jaren. Die mix van technische nieuwsgierigheid, zorgzaam-heid en verantwoordelijkheidsgevoel loopt als een rode draad door Alexanders leven. In de gehandicap-tenzorg keek hij verder dan gedrag alleen. In het familiebedrijf zoekt hij naar oplossingen die technisch kloppen én klanten echt verder helpen. Bij SALO spreekt hij zich uit omdat hij wil dat de organisatie goed blijft functioneren. En thuis ziet hij aan het kleinste verschil in gedrag wanneer een vis of het aquarium extra aandacht nodig heeft.

Natalie kent die gedrevenheid als geen ander. Zij geeft Alexander de ruimte om zich ergens volledig in vast te bijten, maar zorgt er ook voor dat hij niet overal tegelijk verantwoordelijk voor hoeft te zijn. In het bedrijf neemt ze hem veel werk uit handen, bewaakt ze de grenzen en houdt ze overzicht. Bij het aquarium helpt ze mee met het onderhoud en grijpt ze in als dat nodig is. Alexander zoekt graag tot op de bodem uit hoe iets werkt; Natalie zorgt dat er ondertussen ook rust, structuur en balans is. Juist die wisselwerking maakt hen samen zo sterk.

VAN DAGZON NAAR AVONDROOD

Voorlopig denkt Alexander nog niet aan stoppen. Daarvoor is er te veel werk, te veel om over mee te den-ken en te veel dat zijn aandacht trekt. Maar wanneer 's avonds het licht boven het aquarium langzaam van dagzon naar avondrood verschuift, hoeft er even niets opgelost te worden. Natalie zit in de buurt, de tele-foon blijft liggen en de vissen zwemmen rustig hun vaste ronde. Na een dag vol klanten, installaties en beslissingen kijkt Alexander alleen maar. En dat is misschien wel precies waarom hij zo van zijn aquarium houdt. ■





Interessante Weetjes

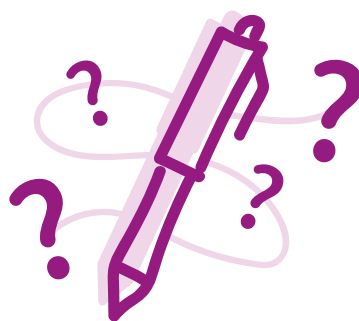


Wist je dat...

-  **Een groter aquarium vaak makkelijker te onderhouden is dan een klein aquarium?** In meer water veranderen temperatuur en waterkwaliteit minder snel.
-  **Koralen geen planten, maar dieren zijn?**
Een koraal bestaat uit talloze kleine diertjes: poliepen.
-  **Het mannetje bij zeepaardjes de jongen draagt?**
Het vrouwtje brengt haar eitjes onder in zijn broedbuidel.
-  **Anemoonvissen van geslacht kunnen veranderen?**
In een groep verandert de grootste dominante vis in een vrouwtje.
-  **Vissen verschillende slaapgewoonten hebben?** Ze sluiten meestal hun ogen niet, omdat de meeste vissen geen oogleden hebben.
-  **Een axolotl geen vis is?** Dit opvallende aquariumdier is een salamander die zijn hele leven kenmerken van een larve behoudt.



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.

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

ALGEN	NITRAAT
ALGENETER	NITRIET
AQUARIUM	PHWAARDE
AQUARIUMKAST	PLANKTON
AQUARIUMZOUT	PLANTENVOEDING
AQUASCAPE	PLATY
BARBEEL	POMP
BELUCHTING	ROTS
BIOFILTER	SCHOOLVIS
BODEMBEDEKKER	SLAK
BODEMGROND	SLANG
DANIO	SPONS
FILTER	STROMING
GARNAAL	TETRA
GOUDVIS	THERMOMETER
GRIND	VERWARMING
GROT	VIN
GUPPY	VISKOM
HOL	VISNET
HOUT	VOER
KIEUW	WATERKWALITEIT
KORAAL	WATERPEST
KRAB	WATERPLANT
KREEFT	WATERTEST
LAMP	WATERVLO
LED	ZAND
MOLLY	ZUURSTOF
MOSSEL	ZWAARDDRAGER
NEON	

Tussen verhuisdozen en leveranciersafspraken



Sharief Kishun leeft op dit moment tussen drie steden, twee huishoudens en één toekomstig thuis. In Alkmaar staat zijn appartement in de verkoop, in Rotterdam pakt zijn verloofde haar huurwoning in en in Gouda wacht het huis waar ze straks samen gaan wonen. “Ik leef al twee maanden half uit mijn kofferbak”, zegt Sharief. “Privé verandert er in korte tijd heel veel. Mijn werk is echt mijn rust en een welkome stabiele factor.”

Die stabiele factor is SALO, waar Sharief sinds 2019 werkt en inmiddels category manager is op de afdeling Inkoop. Hij houdt zich bezig met assortiment, prijzen, leveranciers, voorraad, acties en schappenplannen. Werk aan de achterkant van de organisatie, maar met directe invloed op wat leden uiteindelijk in de vestiging, op de website of via hun vaste contactpersoon tegenkomen. Als een artikel logisch in het systeem staat, de voorraad klopt en de prijsafpraak goed is vastgelegd, merkt een lid daar meestal niets van. En juist dat is de bedoeling. “Het moet gewoon kloppen aan de voorkant”, zegt Sharief. “Daar zit aan de achterkant best veel werk achter. Je bent eigenlijk bezig met alles wat met je productgroepen te maken heeft. Soms is dat een leverancier spreken, soms een prijs uitzoeken, soms kijken waarom een artikel er nog niet goed in staat. Het is heel afwisselend.”

COMMERCIE ALS BASIS

De commercie zat er al vroeg in. Sharief studeerde hbo commerciële economie en werkte voordat hij bij SALO kwam drie jaar bij PERK in Zaandam, ook een technische groothandel. “Mijn vader werkte daar in de buitendienst. Daardoor kende ik de wereld van de technische groothandel al een beetje. Niet inhoudelijk tot in detail, maar wel het type bedrijf, de klanten en de manier van



“Als iets ergens opvallend goedkoper is, wil ik weten hoe dat komt.”

werken. Ik kwam bij PERK binnen op de verkoopbinnendienst. We verkochten balkstaal, non-ferro, edelmetalen, ijzerwaren, gereedschap en lastechniek. Ik wilde graag doorgroeien, maar dat lukte daar niet zoals ik hoopte. Toen ben ik gaan kijken: wat vind ik leuk? Online marketing, producten, commercie. En zo kwam SALO op mijn pad.”

VAN KLANTENSERVICE NAAR CATEGORY MANAGEMENT

Sharief groeide binnen SALO stap voor stap door: van de klantenservice, via e-commerce en assortiment, naar category management. Hij begon bij SALO op de afdeling e-commerce in de tijd dat SALO nog eigen webshops had. “Ik kwam binnen als klantenservicemedewerker. Consumenten te woord staan, retouren behandelen, klantvragen oppakken. Maar op een gegeven moment kwamen er vragen binnen als: ik zie dat jullie deze cv-ketel hebben, maar hebben jullie ook de thermostaat erbij? Dan keek ik in het systeem en dacht ik: ja, die hebben we gewoon. Waarom staat die dan niet online?”

“Zo rolde ik langzaam het assortiment in. Ik ging artikelen toevoegen aan de webshop. Eerst één voor één, met Excel-lijstjes. En omdat het online stond, moest het ook goed gevonden worden

door Google. Dus leerde ik SEO-productteksten schrijven.” Daarna kwamen ook grotere aanvragen en prijsvergelijkingen op zijn bord. “Bijvoorbeeld voor Honeywell Evohome. Dan zei een klant: bij Warmteservice is het goedkoper. Dan ging ik kijken: klopt dat? Kunnen wij daar iets mee? Bieden wij te duur aan? Of zijn we ergens juist structureel te goedkoop? En voor ik het wist, deed ik ook prijzen voor de webshop.”

Toen SALO category management opzette, kwam de vraag of Sharief dat werk niet voor de hele organisatie wilde doen. “Dus ging ik wat ik voor de webshop op kleine schaal deed ook voor SALO doen. In november 2020 ben ik officieel naar Inkoop gegaan.”

BEGRIJPEN HOE HET WERKT

Ook privé denkt Sharief als inkoper. “Ik bestel veel online, maar er zit ook privé een inkoper in mij. Ik kijk niet alleen naar de laagste prijs, maar vooral naar de verhouding tussen prijs en kwaliteit. Als iets ergens opvallend goedkoper is, wil ik weten hoe dat komt. Dat is ook zo op mijn werk. Je moet een beetje slim omgaan met leveranciers. Als een concurrent iets aanbiedt voor een prijs die onder onze inkoopprijs lijkt te liggen, wil ik weten hoe dat kan. Kopen zij per pallet in? Kunnen wij dat dan ook? Een leverancier

komt daar niet altijd zelf mee. Dus je moet doorvragen.” Dat doorvragen zit diep. Sharief wil begrijpen waarom iets werkt zoals het werkt: waarom een prijs is zoals hij is, waarom een assortiment op een bepaalde manier is opgebouwd, waarom een proces loopt zoals het loopt. Dat analytische en nieuwsgierige is typerend voor hem als category manager en levert veel op voor de leden. Hoe scherper de afspraken aan de achterkant, hoe beter SALO leden kan bedienen met een passend assortiment, betrouwbare prijzen en producten die beschikbaar zijn wanneer ze nodig zijn.

INTENSIEVE HUIZENJACHT

Ondertussen is er veel in beweging. Sharief en zijn verloofde kochten samen een huis in Gouda, vlak bij de Reeuwijkse Plassen. Daar ging een intensieve huizenjacht aan vooraf. “Op één dag hadden we zeven bezichtigingen. Lunchbox mee en door.” Na meerdere biedingen werd het uiteindelijk Gouda. Het appartement in Alkmaar moest in de verkoop, spullen gingen naar een berging en Sharief pendelt inmiddels tussen Alkmaar, Rotterdam en Gouda. Juist daarom is SALO voor hem belangrijk. “Mensen vroegen al: blijf je dan wel werken als je verhuist? Maar ik zie geen aanleiding om weg te gaan. Er verandert privé in korte tijd al zoveel. Het is dan juist fijn dat mijn werk gewoon doorloopt.”

DE HANDEN UIT DE MOUWEN

Tijdens de verbouwing doet Sharief veel zelf. “Laminaat eruit, behang eraf, stopcontacten verplaatsen, lichtpunten anders zetten. Beneden ook een nieuwe vloer. De keuken laten we doen, maar ik

haal hem er zelf uit en ik ga zelf stopcontacten infrezen.” Over één ding is Sharief heel duidelijk: er komt een douche-wc van Geberit. “Vorig jaar zijn we met SALO bij Geberit in Nieuwegein geweest voor een training over douche-wc’s. We mochten ze ook testen. Dit is echt zo’n product waar je eerst een beetje om moet gniffelen, maar waarvan je al heel snel snapt waarom mensen het willen hebben. De test heeft mij volledig overtuigd!” Van alle trainingen en leveranciersbezoeken is deze Sharief het meest bijgebleven. Zo komen werk en verbouwing straks in Gouda letterlijk samen.

VERDER BOUWEN

Tussen de stopcontacten, vloeren en keukenplannen door gaat het vooral over de toekomst. Over samenwonen in Gouda, een tuin, hopelijk kinderen en zeker een hond. “Mijn verloofde is daar eigenlijk al uit. Die wil een labrador.” Een aquarium, zoals gastredacteur Alexander Sanders, ligt minder voor de hand. Sharief is voorlopig nog onderweg tussen oud en nieuw. Tussen Alkmaar, Rotterdam en Gouda. Tussen leveranciersafspraken, verhuisdozen en verbouwplannen. Maar de richting is duidelijk. In Gouda bouwen hij en zijn verloofde aan een nieuw thuis, met een tuin en voldoende ruimte voor een hond en alles wat daarna misschien nog komt. Bij SALO blijft Sharief doen wat hij graag doet: uitzoeken, vergelijken, doorvragen en zorgen dat het klopt. De liefde voor zijn verloofde, zijn enthousiasme over SALO en zijn behoefte om dingen goed te regelen, zijn voorlopig meer dan genoeg constante factoren om op verder te bouwen. ■



Als een vis in het water

Voor eenieder aan wie ik de afgelopen 12,5 jaar het SALO-concept heb uitgelegd, is het in één klap helder geworden: SALO is de voordeligste partij waar je als installateur kunt kopen. Het is dus niet gek dat we met die boodschap de omzet en het aantal leden hebben weten te verdriedubbelen. En toch... Het blijkt moeilijk voor inkopers om voor de volle honderd procent op SALO te vertrouwen. Maar ik zeg altijd: als jullie allemaal tachtig procent van de inkopen bij SALO zouden onderbrengen, dan zou de vereniging zo'n ontzettend sterke marktpositie hebben.

Rationeel gezien klopt dat als een bus, maar de mens is nu eenmaal geen puur rationeel wezen. We worden geleid door de macht der gewoonte. En SALO-leden zijn net gewone mensen. Bestaande én nieuwe leden hebben ingesleten patronen. Als je al tien jaar blindelings bepaalde materialen bij een concurrent haalt, kost dat je brein nul energie. Dat is een hardnekkige routine.

Bovendien vechten we tegen het monster van de kortetermijnbevrediging. We hebben de prijzen op de facturen de afgelopen jaren aanzienlijk kunnen laten zakken door beter en slimmer in te kopen. Meer dan voorheen kunnen we de concurrentie met de groothandels om ons heen aan. Het blijkt namelijk dat dit de inkoper meteen een lekker gevoel geeft: nú voordeel. Maar de échte, veel grotere beloning van SALO – de extra ledenkorting die aan het einde van het jaar jullie kant op komt – ligt in de toekomst. Ons brein is biologisch geprogrammeerd om te kiezen voor de snelle hap van vandaag, in plaats van het gezonde feestmaal van morgen. Daarom moeten we SALO-leden blijven overtuigen om de gewoonte en de kortetermijnbevrediging te doorbreken, en zoveel mogelijk bij de inkoopvereniging te kopen.

Dit is mijn laatste column in dienst van SALO. Na 12,5 jaar neem ik met een dubbel gevoel afscheid. Bij SALO was ik als een vis in het water. Ik heb ingezet op het versterken van de



saamhorigheid: tussen de leden onderling, tussen de leden en de medewerkers, en tussen de medewerkers onderling. Dat is gelukt door veel dingen sámen te doen. Samen fabrieken bezoeken, de bijeenkomsten van Jong-SALO, de Ladies Day, de fiets-, motor- en autotochten, de beurzen en natuurlijk door van de jaarlijkse ledenvergadering een gezellig samenzijn te maken. Maar zeker ook door dit magazine, dat dóór en vóór leden en medewerkers van SALO wordt gemaakt.

Ik heb SALO ook een identiteit mogen geven. Beetje bij beetje zijn we meer zichtbaar geworden in het straatbeeld. Eerst met de misschien wat controversiële “Leo” op de vrachtwagens, en nu zijn de marketinguitingen allemaal voorzien van onze eigen vakmensen, echte SALO-leden. Zij staan symbool voor SALO. Met een krachtig logo en het schild dat de saamhorigheid uitbeeldt en met trots gedragen mag worden.

Inmiddels heb ik alweer enkele jaren geleden plaatsgemaakt voor de nieuwe generatie binnen het management van SALO. Zij hebben hun eigen, frisse wijze om SALO toekomstbestendig te maken en de markt te benaderen. Dus na 12,5 jaar te hebben rondgezwommen in de SALO-kom, doorbreek ik nu mijn eigen macht der gewoonte. Ik spring over naar een ander aquarium om daar de stenen op de bodem te verleggen. Dank voor een geweldige tijd. Ik blijf actief in de branche, dus ik weet het zeker: tot ziens!

En om met de woorden van de oud-burgemeester van Amsterdam, Eberhard van der Laan, te eindigen: zorg goed voor onze vereniging en voor elkaar.

Peter Meerman

‘Ik wist al toen ik elf was: ik ga naar het buitenland’

Rebeca Penido Ferreira

accountmanager groothandel bij Geberit



“Ik moest gewoon studeren om een beter leven in het buitenland te kunnen opbouwen.”

DROMEN OVER HET BUITENLAND

Rebeca groeide op in Brazilië, als enig kind in een gezin waar niet veel geld was. Toch keek ze al jong verder dan haar eigen omgeving. “Ik wist al toen ik elf was: ik ga later niet in Brazilië wonen. Via de betaaltelevisie keek ik naar Disney Channel en zag ik hoe mensen in andere landen leefden. Mijn moeder gaf mij twee reais per dag om iets in de kantine op school te kopen. Daar kocht ik tijdschriften over het buitenland van. Dan maar geen lekkers in de pauze.”

INGENIEUR KUN JE OVERAL ZIJN

Om haar droom van een leven in het buitenland waar te maken, had Rebeca een opleiding nodig. Rechten en geneeskunde vielen af. “Een studie rechten is vooral nuttig als je in Brazilië gaat werken en als arts kun je meestal ook niet zomaar emigreren. Dus bleef ingenieur over. Nu moest ik alleen nog bedenken welke richting ik zou kiezen.” Dat ze ingenieur wilde worden, betekende nog niet dat ze al wist in welke richting. Haar keuze was vooral praktisch. Ze moest worden toegelaten tot een openbare universiteit; een particuliere opleiding kon haar familie niet betalen.

ACHTHONDERD KANDIDATEN

“Omdat mijn familie geen particuliere opleiding kon betalen, moest ik een plek zien te krijgen op een openbare universiteit,” vervolgt Rebeca. “Ik baseerde mijn keuze op het aantal kandidaten dat zich aanmeldde per opleidingsrichting. Bij sommige ingenieursopleidingen waren er wel tweeduizend kandidaten. Voor bouwkunde waren dat er rond de achthonderd. Dus het werd bouwkunde. Terwijl ik helemaal niets had met de bouw. Ik moest gewoon studeren om een beter leven in het buitenland te kunnen opbouwen.”

VIJF JAAR OP WILSKRACHT

“Veel mensen zeggen dat hun studententijd de mooiste periode van hun leven is,” aldus Rebeca. “Voor mij was het de slechtste periode. Ik vond bouwkunde verschrikkelijk.” Toch hield ze de universitaire opleiding vijf jaar vol en kreeg ze haar zo felbegeerde diploma. “Soms vraag ik mezelf af: hoe heb ik dat gedaan? Dan zie je hoeveel verschil het verlangen naar een beter leven kan maken.”

EEN BRUG IN SÃO PAULO

Na haar studie ging Rebeca wel in de bouw aan het werk. Ze werkte mee aan de calculatie voor de Ponte Laguna, een grote brug over de Rio Pinheiros in São Paulo. Een bijzonder project, maar geen werk waar Rebeca blij van werd. “De hele calculatie duurde ongeveer vijf jaar en ik heb er twee jaar aan meegewerkt, maar ik vond het verschrikkelijk.”

VAN BOUW NAAR PRODUCTMANAGEMENT

Toen er via een studievriendin een vacature voor productmanager voorbijkwam, hoefde ze dan ook niet lang na te denken. “Ik zei meteen: natuurlijk wil ik dat. Tijdens de sollicitatie was er direct een klik en twee maanden later begon ik.” Rebeca werkte nauw samen met Nicolaus, de zoon van de eigenaar. “We hadden een heel goede band en werkten fijn samen. Ik vertelde hem dat ik graag in het buitenland wilde werken. Toen hij na twee jaar terugging naar Duitsland, belde hij nog geen drie maanden later met een vacature in Valencia.”

EEN TELEFOONTJE UIT DUITSLAND

Rebeca besloot ervoor te gaan, maar haar eerste visumaanvraag werd afgewezen. Terwijl haar spaargeld opraaakte, bleef het bedrijf achter haar staan. Ze mocht vanuit Brazilië alvast voor Spanje werken en kreeg Spaanse les. Bij een tweede aanvraag lukte het wel. In september 2018 verhuisde ze naar Valencia. “Ik ben Nicolaus nog steeds heel dankbaar. Hij heeft veel voor mij gedaan. Maar hij weet ook dat ik veel voor het bedrijf heb betekend. Die dankbaarheid werkt twee kanten op.”

VAN VALENCIA NAAR ALKMAAR

In Valencia ontmoette Rebeca tijdens een feest Florian, een Nederlander uit Alkmaar. De vonk sloeg over en na een jaar heen-en-weren verhuisde Florian naar Valencia. Eind 2020 besloten ze samen naar Nederland te gaan. Rebeca kon voor het Duitse bedrijf blijven werken, op voorwaarde dat zij eerst een opvolger voor haar functie in Spanje vond en inwerkte. “Ik heb iemand gevonden en ongeveer zes maanden getraind. Hij werkt er nog steeds.”

OP DE FIETS

Rebeca leerde Nederlands en ging in 2023 als productmanager sanitair bij een groothandel in Alkmaar werken. “Leuke collega’s, heel dicht bij huis en ik kon op de fiets naar mijn werk.” Een van haar leveranciers was Geberit. “Ik had een supergoede band met de mensen daar. Toen mijn contactpersoon een vacature op LinkedIn plaatste, dacht ik: ik ga het gewoon proberen.” Ze belde, doorliep de sollicitatieprocedure en werkt inmiddels twee jaar bij Geberit. “Eerst werkte ik bij de groothandel en nu is de groothandel mijn klant. Dat is toch grappig?”

SAMENWERKEN MET SALO

Als accountmanager groothandel heeft Rebeca de hoofdkantoren van SALO en twee andere landelijke technische groothandels onder haar hoede. Daarnaast is ze verantwoordelijk voor Noord-Holland en Noord-Nederland. Bij SALO komt ze regelmatig over de vloer. “Je hebt contact met marketing, inkoop en de accountmanagers en soms geef je een training. Met inkoop proberen we ieder kwartaal te overleggen. Dan kijken we naar de cijfers: wat gaat goed, wat is lastig en wat kunnen we samen verbeteren? Dat vind ik superleuk.”

HET LIEFST NAAR BUITEN

Ook buiten haar werk blijft Rebeca graag in beweging. Haar eerste Nederlandse winter vond ze zwaar. Daarom besloten zij en Florian om meer naar buiten te gaan. “We begonnen met drie kilometer wandelen, daarna vier en langzaam steeds meer. Nu ben ik echt verslaafd. Als ik een week niet wandel, word ik chagrijnig.” Ze lopen regelmatig door de duinen en bossen rond Alkmaar en nemen ook op vakantie hun wandelschoenen mee. “Ik kan mij heel netjes kleden voor mijn werk, maar mijn echte kleding is wandelkleding. Daar word ik het gelukkigst van.”

ZOALS HET MOET GEBEUREN

Het meisje dat haar twee reizen liever uitgaf aan tijdschriften over het buitenland dan aan iets lekkers in de pauze, woont nu in Alkmaar, wandelt door de duinen en stapt van tijd tot tijd met een grote glimlach het SALO-kantoor binnen. “Dingen gebeuren zoals ze moeten gebeuren. Ik ben heel blij met waar ik nu ben. Ik wilde als meisje van elf al naar het buitenland en hield dat bij alle keuzes die ik maakte in mijn achterhoofd. Nu ik in het buitenland woon, hoef ik die droom niet meer te dromen. Nu kan ik mijn leven leven en genieten van alle mooie dingen die op mijn pad komen.”



7x



weetjes over de douche-wc

1. Water doet het werk

Een douche-wc ziet eruit als een gewone wc, maar reinigt met water. Dat maakt het toiletbezoek net wat frisser en comfortabeler dan met toiletpapier alleen. Geberit noemt dit de basis van de AquaClean douche-wc's.

2. De straal is persoonlijk in te stellen

Geen mens is hetzelfde, dus ook de douchestraal niet. Afhankelijk van het model kunnen gebruikers onder meer de sterkte van de straal, de positie van de douchearm en de watertemperatuur aanpassen.

3. WhirlSpray klinkt spannend, maar voelt zacht

Geberit gebruikt WhirlSpray douchetechnologie. Daarbij wordt water gericht en comfortabel gebruikt voor de reiniging. Bij sommige producten moet je het gewoon ervaren voordat je snapt waarom mensen ervoor kiezen.

4. Sommige modellen doen meer dan reinigen

Een douche-wc kan, afhankelijk van het model, extra comfortfuncties hebben. Denk aan een ladydouche, warmeluchtföhn, verwarmde zitting, geurzuivering of oriëntatielicht.

5. De afstandsbediening hoort erbij

De bediening is bewust eenvoudig gehouden. Met een afstandsbediening kunnen gebruikers hun persoonlijke instellingen oproepen en aanpassen. Bij geschikte modellen kan dat ook via de Geberit Home-app.

6. Schoonmaken is meegenomen in het ontwerp

Ook aan onderhoud is gedacht. Geberit noemt onder meer KeraTect-glazuur, dat schoonmaken eenvoudiger maakt, en bij bepaalde modellen een QuickRelease-functie waarmee zitting en deksel makkelijk los te nemen zijn.

7. Eerst proberen helpt

Een douche-wc roept soms eerst een glimlach of een opgetrokken wenkbrauw op. Maar juist daarom biedt Geberit mogelijkheden om AquaClean zelf te ervaren. Voor installateurs is dat handig: wie het product kent, kan klanten beter uitleggen wat het toevoegt.



It giet oan!

Op dinsdag 23 december 2025 valt - terwijl heel Nederland de kerstdagen voorbereidt - het doek voor Vihamij. De rechtbank verklaart de technische groothandel failliet en van de ene op de andere dag gaan alle ruim dertig vestigingen in het land dicht. Zo'n 110 medewerkers staan op straat. Ook de drie collega's van de vestiging in Sneek. Geen afscheid, geen overdracht: een briefje op de deur en afwachten maar.



Gelukkig duurde dat afwachten niet lang. SALO kende Vihamij Sneek - een goed draaiende vestiging met een hecht team en trouwe klanten - en zag kansen. Het pand bleef, tweederde van de bezetting bleef, en op 11 februari gingen vestigingsleider Hidde en balie- en commercieel medewerker Feikje aan de slag om de winkel om te bouwen naar SALO-snit. Op 1 april gingen de deuren stilletjes open, zonder tamtam, want helemaal klaar was het nog niet. Medio juni volgde de officiële opening, compleet met catering, een ouderwetse frietbus, statafels en parasols voor de deur. Vanaf twee uur 's middags stonden de eerste klanten al op de stoep en de rest van de middag liep het lekker door.

SALO Sneek draait met drie mensen: vestigingsleider Hidde Reinsma, de creatieve Feikje van der Velde en nieuwkomer Richard Monsma. Drie verhalen, één balie.



Hidde: 39 jaar op dezelfde plek, en nog lang niet uitgekeken

Wie vestiging Sneek zegt, zegt Hidde. Al 39 jaar staat hij klanten in deze regio te woord. Eerst vanuit Leeuwarden, sinds 1993 in Sneek en sinds 2012 in het huidige pand. Eigenlijk wilde hij timmerman worden, net als een van zijn broers. “Mijn broers gingen allemaal naar de LTS, die wilden met hun handen werken. Ik moest van de schoolmeester naar de havo. Het compromis werd de mavo, daarna mts bouwkunde.” Via een advertentie voor commercieel medewerker rolde hij de technische handel in. Daar is hij nooit meer weggegaan.

OMHOOG KRABBELEN

Het faillissement zag hij aankomen én ook weer niet. “Je hoorde wel eens wat, en je merkte het aan de voorraad. Maar we

hadden juist het idee dat we tegen de berg omhoog aan het krabbelen waren. Aan de ene kant had je het verwacht, maar het kwam toch onverwacht.” Hidde kan het weten, want hij maakte in 2012 al eens een faillissement van het bedrijf mee. “Toen bleven de deuren gewoon open en werd er doorgestart. Nu was het een briefje op de deur: sluiten, naar huis en afwachten.”

KAPERS OP DE KUST

Stilzitten deed hij niet. “Dinsdagmiddag kregen we het te horen en woensdagochtend werd ik al benaderd door verschillende mogelijke werkgevers: kom maar bij ons.” Er waren meer kapers op de kust, maar alleen SALO gaf aan dat het hele team kon blijven. Hidde belde zijn collega's en bracht SALO in contact

met de eigenaresse van het pand. Daarna ging het snel. SALO sprak met haar en met de curator, nam de huur van het pand over en gaf de vestiging in Sneek een nieuwe toekomst. Feikje ging met Hidde mee; de derde collega vond elders in de installatiebranche een nieuwe baan.

NIET STILZITTEN

Officieel moet Hidde nog vijf jaar, maar wie hem kent weet dat hij ook daarna niet stil zal zitten. Hij beheert als vrijwilliger de kantinekas bij de vereniging (“cijfers vind ik prachtig”), en hij woont vlak aan het water; hengeltje binnen handbereik. “Ik ben lid van de hengervereniging. Als je zo dicht bij het water zit, kun je daar niet omheen. Al vist mijn vrouw tegenwoordig vaker dan ik.” ►



Feikje: van kleuterjuf tot balieconingin

Feikje werkt nu drie jaar samen met Hidde, en dat voelt als twee handen op één buik. Zij hoorde het nieuws van het faillissement thuis op de bank. “Ik had die week vakantie en er sprak een klant mijn voicemail in: wat heb ik nu gehoord, wat erg voor jullie! Ik dacht: waar heb je het over? Ik had hem die ochtend nog gesproken.” Even later kreeg Feikje Hidde aan de lijn en was het duidelijk.

ROMAN

Feikjes loopbaan leest als een roman. Ze haalde eind jaren tachtig haar diploma aan de Pabo, schreef tachtig sollicitatiebrieven, werkte jarenlang in de fotografie en kocht toen op een dag een douchekop bij de plaatselijke sanitairzaak. “Ik zei voor de grap tegen

de eigenaar: ik kan hier wel komen werken, ik weet er meer van dan jij. Zegt hij: dat kan, want vanmorgen heeft mijn winkelmedewerkster net haar baan opgezegd.” Het werden veertien jaar sanitair, gevolgd door de groothandel en uiteindelijk Vihamij en dus nu SALO Sneek.

CREATIEF

Thuis leeft ze zich creatief uit. Ze struint kringloopwinkels af op zoek naar keramiek en geeft ze een tweede leven door ze te beschilderen met bijvoorbeeld bloemen of teksten. Bovendien maakte ze voor de eierkar van haar dochter een groot bord met vier kippen erop. Als er een schutting geplaatst of een kraan vervangen moet worden, doet ze dat mooi zelf. Ook naar haar werk komt ze op eigen kracht: vier

dagen per week fietst ze een uur heen en een uur terug. Alleen bij extreem weer pakt ze de trein. Op de vraag hoe ze het vindt om bij SALO te werken antwoordt Feikje: “Het is een fijne organisatie met een enthousiast team. Ik bel veel met Alkmaar en iedereen noemt me bij de naam: hé Feikje! De eerste week na het tekenen van mijn contract werd er thuis een grote bos bloemen bezorgd!”

FAMILIE

Het contact met de klanten is voor Feikje het mooiste van het vak. “Het is hier één grote familie. Ze weten dat ik van grapjes houd. Ik ben echt een flapuit, ik zeg alles wat in mijn hoofd opkomt. Heerlijk vind ik dat, in een mannenwereld.”

Richard: de wereld-reiziger achter de balie

De jongste aanwinst van het team (in diensttijd dan) is Richard. Hij reageerde op een vacature en staat sinds een paar maanden achter de balie in Sneek. Richard heeft een brede achtergrond in de retail en keert nu terug richting techniek. “Het is een leuke branche,” zegt hij nuchter. Nieuw beginnen bij twee collega’s die elkaar door en door kennen? Geen enkel probleem: hij voelt zich helemaal thuis, en dat is wederzijds. “Richard straalt rust uit,” vat Hidde het samen.

WERELDREIZIGER

Wie iets van de wereld wil weten, moet bij Richard zijn. Als deze krant op de mat valt, is hij net terug uit Thailand; een favoriet vakantie-land van Richard, net als Zuid-Afrika. Hoe hij al dat reizen voor elkaar krijgt? “Gewoon: kinderen het huis uit, samen geld verdienen, je huis netjes afbetalen en geen

schulden maken.” Vroeger dook Richard regelmatig, onder meer in de Oosterschelde. Veel zie je daar niet in het troebele water, maar juist dat vond hij er mooi aan: je weet nooit wat er opduikt.”

SCHATZOEKEN

Datzelfde geldt voor zijn andere passie: metaaldetectie. Met zijn detector struint Richard dikwijls door de omgeving, en wat de bodem prijsgeeft, verrast hem elke keer weer. “Alles wat mensen mee naar buiten nemen, raken ze onderweg ook weer kwijt. Goud, zilver, sieraden en vooral heel veel sleutels. Autosleutels bijvoorbeeld, en die willen natuurlijk graag terug naar huis.” Soms levert het speuren zelfs een leuk zakcentje op, maar daar doet hij het niet voor. Het is de spanning van het zoeken: elke piep van de detector kan een schat zijn. Of een roestige spijker, maar dat hoort erbij.



Drie mensen, drie verhalen, één team. Of zoals Hidde het zegt: “Het is hier niet van: ik doe dit werk en jij doet dat werk. We moeten het met z’n drieën doen.” En dat lukt. De klanten van toen weten de balie van nu alweer prima te vinden.



Nieuwe aansluitregels bij netcongestie

Vanaf 1 juli 2026 krijgen niet langer alle kleinverbruikers automatisch voorrang bij een nieuwe of zwaardere stroomaansluiting. Alleen maatschappelijk prioritaire aanvragen en oplossingen die het net ontlasten, gaan voor. Voor installateurs wordt het daardoor nóg belangrijker om vóór het offereën van bijvoorbeeld een warmtepomp of laadplein de beschikbare netcapaciteit te controleren.

Strengere eisen voor laadinfrastructuur

Sinds 29 mei 2026 gelden vanuit de EPBD IV nieuwe eisen voor laadpunten, leidingdoorvoeren en voorbekabeling bij gebouwen. Welke verplichtingen gelden, hangt onder meer af van het gebouwtype, het aantal parkeerplaatsen en de vraag of het om nieuwbouw of ingrijpende renovatie gaat.

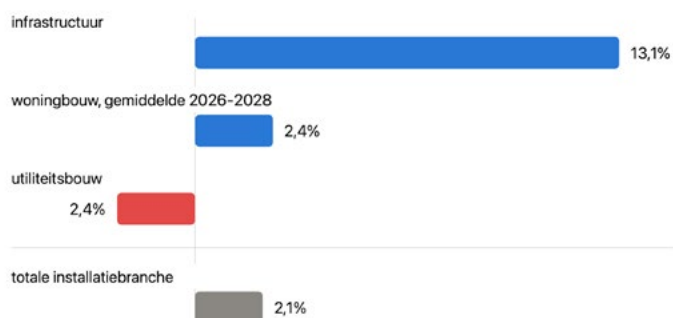
Installatiebranche groeit weer, maar loopt vast op capaciteit

Na een lichte terugval in 2024 en 2025 groeit het productievolume van de installatiebranche in 2026 met 2,1 procent. Dat staat in het rapport Economische vooruitzichten 2027 en verder, dat Bouwkennis opstelde in opdracht van Techniek Nederland. Infrastructuur groeit met 13,1 procent, terwijl de utiliteitsbouw met 2,4 procent krimpt. Techniek Nederland waarschuwt dat niet de vraag maar de beschikbare uitvoeringscapaciteit steeds vaker bepaalt of projecten daadwerkelijk gerealiseerd kunnen worden.

Warmtepompmarkt groeit met 6 procent

Fabrikanten leverden in de eerste helft van 2026 bijna 239.000 warmtepompen voor woningen aan groothandels en installateurs, 6 procent meer dan een jaar eerder. Lucht-waterwarmtepompen groeiden met 36 procent, terwijl dedicated hybrides 21 procent terugvielen. Vereniging Warmtepompen verwacht over heel 2026 een groei van 8 procent, waarmee de terugval van 2024 nog niet is ingehaald.

verwachte ontwikkeling van het installatievolume in 2026



Nieuwe afspraken voor PE-elektrolassen

De nieuwe NTA 8828:2026 vervangt de editie uit 2019. Onder andere de registratie van afwijkingen, eisen aan beschadigingen, schillengte en gereedschapsonderhoud zijn aangepast. Ook de certificatieschema's voor PE-elektrolassers en lastoezichthouders zijn vernieuwd. De nieuwe eisen gelden sinds 1 april 2026.

Ook subsidie voor ventilatie

Voor de ISDE is in 2026 500 miljoen euro beschikbaar. Woningeigenaren kunnen dit jaar niet alleen subsidie krijgen voor isolatie, warmtepompen en zonneboilers, maar ook voor bepaalde ventilatiemaatregelen, mits deze worden gecombineerd met een of meer isolatiemaatregelen. Dat biedt W-installateurs extra kansen om ventilatie direct mee te nemen in een integraal verduurzamingsadvies.

Miljoen cv-ketels krijgt onvoldoende onderhoud

Naar schatting krijgen 1,1 miljoen cv-ketels in Nederland niet het benodigde onderhoud. Volgens het jaarverslag over het CO-stelsel blijft vooral de handhaving door gemeenten achter. Positief nieuws is dat het aantal gesignaleerde onveilige situaties daalt en de administratieve belasting voor gecertificeerde bedrijven afneemt.



Onze filialen:



SALO Alkmaar

Toermalijnstraat 6
1812 RL Alkmaar

☎ 072 - 5145 000
📞 072 - 5145 000
✉ verkoop@salo.nl



SALO Amersfoort

Nijverheidsweg-Noord 77
3812 PK Amersfoort

☎ 033 - 720 0260
📞 072 - 5145 000
✉ amersfoort@salo.nl



SALO Haarlem

Izaäk Enschedéweg 1
2031 CR Haarlem

☎ 023 - 720 0044
📞 072 - 5145 000
✉ haarlem@salo.nl



SALO Sassenheim

Anton Philipsweg 3
2171 KX Sassenheim

☎ 0252 - 725 765
📞 072 - 5145 000
✉ sassenheim@salo.nl



SALO Sneek

Smidsstraat 8
8601 WB Sneek

☎ 0515 - 724 994
📞 072 - 5145 000
✉ sneek@salo.nl

Verkoop is bereikbaar van:
ma t/m vr van: 8:00-17:00 uur

☎ 📞 072 - 51 45 000
✉ verkoop@salo.nl

Zinkstraat is bereikbaar van:
ma t/m vr van: 7:00-17:00 uur

☎ 📞 072 - 51 45 081
✉ zinkstraat@salo.nl

Afhaalbalie is van ma t/m vr open:

Alkmaar: 7:00-17:00 uur
Amersfoort: 7:00-17:00 uur
Haarlem: 7:00-17:00 uur
Sassenheim: 7:00-17:00 uur
Sneek: 7:00-17:00 uur



SALO