

21°

Warmtepomp,
hybride of CV?

Nuchter en
recht door zee

Zweden: Synoniem
voor kwaliteit

Een uitgave van

TECHNIKO

Eerlijk warm. Altijd.



Met Warmtegarantie van Techniko.



Wij besteden veel zorg aan uw installatie. Daarom werken we uitsluitend met kwaliteitsmerken, en installeren we zoals we het bij ons thuis zouden doen. Die zorg houdt niet op na de installatie. Want we hebben een eigen service- en

onderhoudsdienst die uw installatie onderhoudt én eventuele storingen verhelpt. Niet volgende week, maar meteen.

Meer weten over onze warmtegarantie?
Bezoek onze website, of scan de QR-code.

TECHNIKO
eerlijk warm

"De definitie van
fijn wonen is rust."

6-11

Drie generaties
Techniko

12-13

Nieuws uit
de branche

14-17

Wanneer kies je wat?

18-21

Wij bint Techniko

23-25

KLIMAAT
VERANDERING
IN BEELD

26-29

Een dag op pad
met Marco

30-32

Nuchter en
recht door zee

34-36

Zweden: Synoniem
voor kwaliteit

40-45

Werknemers
en hun hobby

46-49

De derde generatie in
familiebedrijf Techniko

50-51

Alleen maar ketels
houdt een keer op.

52-53

Steady

Ik vind het nogal wat om een voorwoord te schrijven voor ons eigen magazine. Als derde generatie binnen ons familiebedrijf Techniko ben ik er trots op dat we zo ver zijn gekomen. En dat ik onlangs het stokje van mijn vader Gert heb mogen en kunnen overnemen.

Maar eerlijk gezegd ben ik het meest trots op het werk dat ons team elke dag verzet en op de waardering die we krijgen van onze klanten. Dat is wat Techniko al die jaren heeft gemaakt tot wat het nu is: een nuchter team dat geen gouden bergen belooft, maar wel de perfecte installatie voor een comfortabel huis met zo laag mogelijk energieverbruik.



In 21^o geven we u graag een inkijk in hoe we dat doen. U leest bijvoorbeeld over Marco, die al bijna dertig jaar als servicemonteur werkt en het belang van klanttevredenheid diep in zijn werk verankerd heeft. We delen ook het verhaal van de familie Hoving, die ons hun complete installatieproject toevertrouwde en nu met plezier geniet van het comfort en de rust in hun woning. En uiteraard mag het verhaal van mijn vader, Gert, niet ontbreken. Hij heeft Techniko opgebouwd met nuchterheid, visie en aandacht voor kwaliteit – een steady koers die ik graag voortzet.

Wij willen elke dag, bij elke klant, kwaliteit en vakmanschap leveren, of het nu gaat om een warmtepomp, zonnepanelen of een grote utiliteitsklus. Dat heeft ons gebracht waar we vandaag staan. En op die lijn gaan we door, voor de volgende generatie.

Ik wens u veel leesplezier,

Luc Oosting



“De definitie van fijn wonen is rust”

De familie Hoving liet alle installatiewerk over aan Techniko. We gingen op de koffie om eens te horen hoe dat is bevallen.

Wat we hebben gedaan:

- ✓ Warmtepomp woning
- ✓ Warmtepomp zwembad
- ✓ Zoneregeling
- ✓ Vloerverwarming
- ✓ Waterontharder
- ✓ Ontvochtigingsinstallatie zwembad
- ✓ Plaatsen sanitair
- ✓ Alle installatiewerk woning
- ✓ Laadpaal
- ✓ Zonnepanelen (SolarEdge)

Nadat de kinderen de deur uit waren, vonden Annemarie en Koos Hoving dat ze wel wat kleiner konden gaan wonen. Rolde werd verruild voor Balloo waar de twee een werkelijk prachtig rietgedekt landhuis met een bijgebouw met daarin een zwembad en sauna hebben neergezet. Het is de vierde woning die ze hebben laten bouwen. “En waarschijnlijk ook de laatste”, zegt Koos, en dan lachend: “het hoeft vandaag nog niet, maar hier wil ik wel doodgaan.”

Vier keer verhuisd, vier keer naar een nieuwe woning. “We zijn verwend”, glimlacht hij. “Voordat we in Rolde nieuw gingen bouwen, waren we bezig met een monumentaal pand. Dat ging niet door omdat we werden overboden. Achteraf blij, ik heb MTS bouwkunde gedaan, dan heb je er een beetje kijk op, maar een oude woning op een goed isolatieniveau te brengen is lastig. Op een monumentaal pand mogen geen zonnepanelen, soms mag er geen dubbelglas in, een oud pand is altijd lastig, en kostbaar ook. Ik zei tegen mijn vrouw ‘we bouwen nieuw, dan heb je altijd de nieuwste isolatie en de nieuwste technieken’. Toen keken of we iets kleiner konden vinden werd ons bij toeval deze kavel aangeboden. Je moet een beetje geluk hebben in je leven.”

Tassen

MTS Bouwkunde, vier woningen en twee keer een bedrijfspand neergezet, dan heb je iets met bouwen zou je zeggen. “Dat bouwen, dat ligt me wel”, lacht de sympathieke ondernemer die met The Chesterfield Brand fabrikant is van luxe leren tassen en deze zeer succesvol naar 26 landen exporteert. “Na de MTS wilde ik door naar de HTS, maar ik kreeg een hernia, ben daaraan geopereerd en ben een jaar uit de running geweest. Toen miste ik natuurlijk de aansluiting met mijn maten en dacht ‘weet je wat, ik rond mijn stage af en dan zie ik wel’. Maar op mijn stage lieten ze me beton afrijen en stenen sjouwen, toen heb afscheid genomen.” Het lijkt een hele stap van de bouw naar de tassen.

“Het belangrijkste in de woning is de klimaatsituatie, dat het nooit te warm of te koud is”

Via de fietsenwinkel waar hij in zijn vrije tijd werkte kwam hij in contact met een vertegenwoordiger van fietstassen en damestassen die hem vroeg of hij niet bij hem wilde komen werken. Lang verhaal iets korter, Koos Hoving concentreerde zich op de damestassen en zat onlangs veertig jaar in het vak.

halen we het maximale rendement eruit. Daar is goed over nagedacht.”

Airco niet nodig

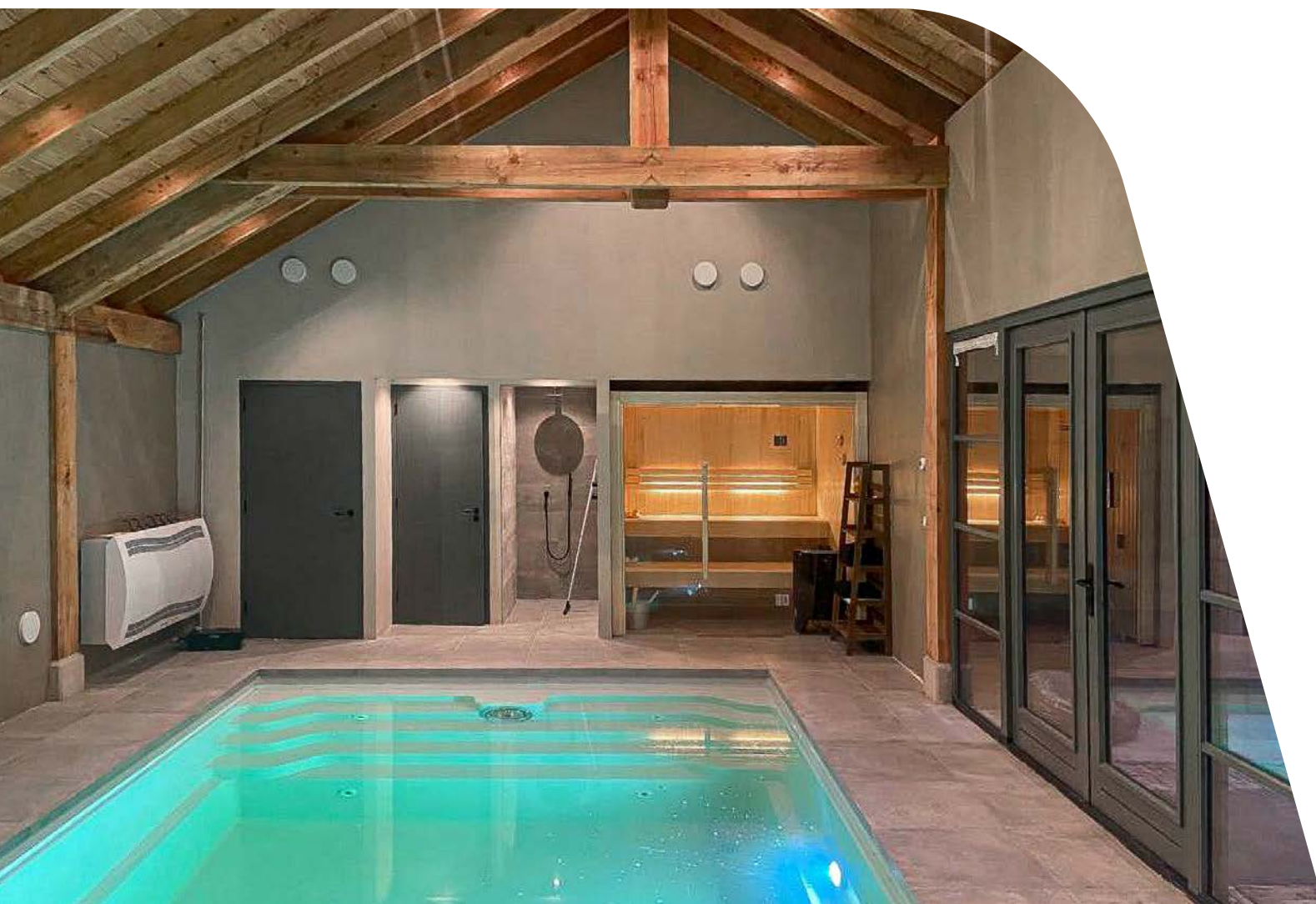
Hoeveel huizen je ook bouwt, in de praktijk kom je altijd dingen tegen waarvan je denkt: ‘dat had net even anders gemoe-ten.’ “Ons vorige huis stond vol op het zuiden, altijd zon in huis. Maar wat doe je dan? Dan trek je de screens dicht. In dit huis staat alleen de voorkant in de zon. We hebben 's ochtends zon in de woonkamer, maar verder niet teveel. Heerlijk, want in de zomer blijft het hier aangenaam. We hebben zelfs geen airco nodig, terwijl die in het vorige huis onmisbaar was. En als we zon willen, hebben we achterin een fijn zitje bij het bijgebouw.”

Elke morgen zwemmen

Dit huis is kleiner dan het vorige, maar met 1.400 kuub inhoud en een bijgebouw van 300 kuub natuurlijk nog steeds fors. Maar wel energieneutraal! “Alles is uitstekend geïsoleerd, met HR triple glas en twee warmtepompen. Onze energierekening is 310 euro per maand, inclusief 180 euro vastrecht vanwege een grote stoppenkast van 50 ampère. In Rolde hadden we ook een zwembad, maar dat zat in de kelder. Ik zwem elke ochtend, maar in de zomer kwam het er vaak niet van. Nu ligt het zwembad in het bijgebouw; bij mooi weer zet je de deuren open, neem je een frisse duik, en kun je daarna heerlijk in het zonnetje zitten.”

Het houten bijgebouw heeft ook een andere belangrijke functie. Op de twee daken liggen 69 zonnepanelen, en door de daken onder een hoek van dertig graden laag hellend te plaatsen,

“Het belangrijkste voor mij in huis is het klimaat – dat het nooit te warm of te koud is. Hier is dat perfect geregeld. Ook anders dan voorheen: we zitten nu helemaal zonder gas, hebben overal vloerverwarming en natuurlijk domotica, waarmee je alle lampen via de telefoon bedient. We hadden dit nog verder kunnen uitbreiden, bijvoorbeeld met slimme deursloten, maar dat voelt voor mij niet prettig. Ik vind het wel zo fijn om een deur gewoon met een sleutel op slot te doen.”



Bevoorrechte positie

“Dit is de laatste”, zegt hij stellig. “Mijn vrouw heeft gezegd ‘nu is het klaar’.

Onze vorige woningen waren ook droomhuizen. Maar dit plekje in Balloo is gewoon uniek. Voor kijken we uit op de koeien, op de zijkant naar de schapen en achter naar de paarden en we hebben er geen werk van. Het is zo rustig. De woning ligt hemelsbreed vijfhonderd meter van de vorige. Maar het is een totaal andere wereld. Toen zaten we aan een doorgaande weg, nu zitten we in de rust. We hebben een prachtige tuin van 2.000 vierkante meter. Op de kop van het buitenverblijf hebben we een mooie zit met een buitenkeuken. Weekends komen er vaak vrienden of burens borrelen en eten, maar samen zitten we er ook veel. We zijn graag buiten. Het is hier heerlijk, altijd rustig. Als ik dan wel eens met mijn vrouw door Amsterdam rijd zeg ik ‘kijk, zo wonen de meeste mensen’. Ik moet er niet aan denken, maar we bevinden ons natuurlijk wel in een bevoorrechte positie. Ik ben 137 keer naar China en 70 keer naar India gevlogen. Als ik dan terug naar huis rijd denk ik altijd ‘wat hebben wij het toch goed voor elkaar in Nederland’. De definitie van fijn wonen is rust. Landelijk wonen, bos binnen bereik, een fijn wandelgebied en comfort in en rond je woning. Qua leefcomfort kun je hier oud worden. Ik ben bijna 62 jaar, ik wil hier over dertig jaar nog wel wonen.”



“Dat Techniko zoveel kennis in huis heeft gaf de doorslag.”

Hoving schakelde voor zowel zijn zakelijke als privéprojecten jarenlang meerdere installatiebedrijven in, maar de laatste jaren werkt hij exclusief met Techniko. “Techniko heeft alles in huis. Zeker met hun nieuwste technieken, zoals zonnepanelen en warmtepompen, hoor ik alleen maar goede verhalen. Ik zocht een betrouwbaar installatiebedrijf voor zowel mijn bedrijfspand als mijn woning. Na een gesprek met Gert voelde het direct goed. En die goede verhalen kloppen; Techniko is écht een topbedrijf. Geen enkele fout. Dat is zeldzaam.”

“Bij Techniko merk je snel dat ze precies weten wat ze doen. Robert, die alles bij mij thuis regelde, is een echte alleskunner. Wat je ook vroeg, hij wist het en loste het op. De hoeveelheid kennis die die jongens paraat hebben, is indrukwekkend. Stel je voor: hij wist van elk technisch snuffje alles af. Altijd netjes in de omgang trouwens, en afspraken worden nauwkeurig nagekomen. Even bellen als iets anders loopt, heel professioneel. Dat Techniko veel kennis in huis heeft, gaf voor mij de doorslag.”

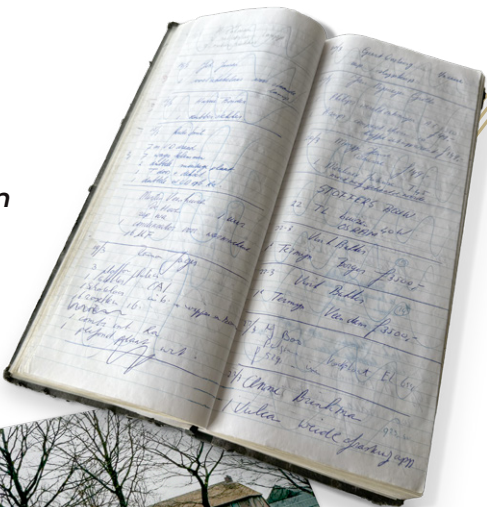
“Ik doe graag zaken met bedrijven uit de buurt. Daar begint duurzaamheid. Over een accu zijn we in gesprek, maar de investering is nu nog te hoog om echt voordeel te halen. Zodra de salderingsregeling vervalt, wordt dat anders. We houden het scherp in de gaten, zowel zakelijk als privé.”

Drie generaties Techniko



1977

Jans Stoffers en zwager Henk Dekker richten Techniko op in het Drentse Ekehaar



1988

Schoonzoon Gert Oosting komt in het bedrijf

Gert begon als monteur toen hij 21 was, nadat hij ontdekte dat de Hogere Landbouwschool niet zijn ding was. Na de nodige opleidingen en praktische ervaring zowel op technisch gebied als in de omgang met mensen, kreeg Gert een steeds grotere rol in het bedrijf.



1996

Gert neemt het bedrijf over

Nadat Gert het bedrijf overneemt drukt hij meteen zijn stempel op Techniko. Hij hecht veel belang aan uitstraling en marketing. Eén van de eerste dingen waar hij voor zorgde was het overspuiten van de bussen. “We hadden een blauwe en een rode bedrijfsauto. De blauwe was een oude van de Gasunie, de rode van de PTT. Ik heb ze beide wit laten spuiten, met ons logo erop. Zo straalden we meteen eenheid uit.”

2003

Huidige pand in Ekehaar geopend

We groeiden op de locatie aan de Kampakkers al snel uit onze jas, in 1996 met 5 medewerkers, in 1999 waren dit er al 12. Een oude boerderij met een lap grond aan de Hoofdstraat werd aangekocht. Het duurde al met al nog 3 jaar voordat het vergunningstraject voor de bouw en het aanpassen van het bestemmingsplan klaar was. In 2002 werd de nieuwbouw gestart en in september 2003 werd de boerderij feestelijk geopend.



2007

Zoon Luc komt in het bedrijf

Luc is bedrijfskundige en een geboren regelaar. Hij houdt van opgeruimd staat netjes en brengt nog meer organisatie en structuur in de operatie. Zo staat er elke week voor elk project een stapel kratten klaar met daarin precies de onderdelen en materialen die een monteur nodig heeft voor het project. “We weten precies wat je in welke volgorde nodig hebt. Door dat klaar te zetten besparen we de monteurs tijd en maken we veel minder troep bij de klanten thuis.”



Zaterdag Opruimdag

Vanaf het moment dat beide zoons oud genoeg waren en interesse toonden in het bedrijf benoemde Gert zaterdag tot Opruimdag. Dan waren vader en zoons samen aan het opruimen, vegen en sorteren. Aan het eind van de ochtend was alles spik en span, en stond alles klaar voor een vliegende start van de nieuwe week.

2008

Van het gas af

In 2002 werd al een warmtepomp met een bodem-wisselaar gekoppeld aan een geïntegreerde Nefit gasketel. Tegenwoordig noemen we dit een hybride opstelling. Al in 2008 ging Techniko met zowel het bedrijfspand als de bedrijfswoningen volledig van het gas af. Een Oostenrijkse pelletkachel aangevuld met een paar warmtepompen van Daikin zorgen door een soort warmteleidingnet door de grond voor een aangenaam klimaat. Die installatie werkt nog steeds probleemloos tot de dag van vandaag.



2011

Zoon Jens komt erbij

Jens is elektrotechnicus heeft een grote affiniteit met verkoop en calculaties. “We maken enorme hoeveelheden offertes, die gelukkig bijna allemaal doorgaan. Een fout in een calculaties is zo gemaakt, waardoor we of geld toeleggen, of de opdracht mislopen. Het spel om precies te bepalen wat de beste oplossing is voor een klant en dat zo scherp en snel mogelijk te calculeren ligt me goed.”

2016

Dochter Lisanne volgt ook

Lisanne haalde haar HBO-V en vond werk op de trauma-afdeling van het UMCG. Daar vond ze haar draai niet, waarna ze een aantal jaren bij Techniko werkte als gastdame in de showroom en later als service coördinator.



2024

Luc neemt het bedrijf over

Luc is de derde generatie in dit familiebedrijf. Het doel? “Gewoon doorgaan. Goed werk leveren. Met goede, eigen mensen. Dat heeft ons gebracht waar we vandaag staan. En die simpele formule werkt voor ons.”

Techniko in cijfers

Aantal medewerkers:	46
Aantal geïnstalleerde verwarmingsketels sinds 1977:	15000
Aantal geïnstalleerde warmtepompen sinds 1998:	3000
Aantal geïnstalleerde warmtepompen sinds 2023:	300
Aantal bussen:	30
Aantal onderhoudscontracten:	5000

NIEUWS

DERDE GENERATIE NEEMT HET ROER OVER

Luc Oosting is de derde generatie in familiebedrijf Techniko. Hij heeft in 2024 het stokje overgenomen van zijn vader Gert. Het doel? "Gewoon doorgaan met wat we doen, en dat is kwaliteit leveren. Met goede eigen mensen. Dat heeft ons gebracht waar we nu staan. Het is een simpele formule, en die werkt heel goed voor ons."



EVEN KORTSLUITEN

Oftewel: nieuws uit de branche

DUURZAAMHEID

DOORSPOELEN MET REGENWATER



Wil je water besparen en je ecologische voetafdruk verkleinen? Met een regenwater-opvangsysteem benut je regenwater slim voor het doorspoelen van het toilet en het besproeien van de tuin. Dit systeem vangt water op in een tank, zodat je altijd een voorraad hebt – perfect voor droge periodes. Geen verspilling van kostbaar drinkwater meer, terwijl je toch kunt genieten van een groene tuin en het comfort van een duurzaam huishouden. Informeer naar de mogelijkheden!

TRENDS

THUISBATTERIJ STEEDS POPULAIRDER

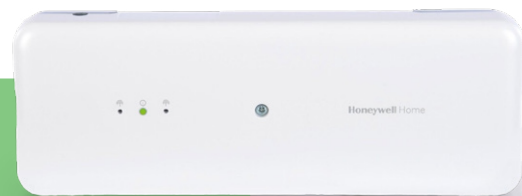
De thuisbatterij wordt steeds populairder. De batterij SolarEdge Home van 400V is ideaal voor wie slimmer en duurzamer met energie wil omgaan. Deze thuisbatterij slaat overdag opgewekte zonne-energie op zodat je 's avonds of tijdens piekuren je eigen stroom kunt gebruiken, wat een flinke besparing op de energierekening kan opleveren. Met een gebruiksvriendelijke app en een flexibele installatieoptie – binnen of buiten – past de batterij in elk huishouden. Bovendien houdt hij je woning draaiende bij stroomuitval, zodat je zonder zorgen van energievoorziening bent verzekerd, zelfs tijdens een stroomonderbreking.



INNOVATIES

SLIMME AANSTURING VOOR UW VLOERVERWARMING

De Resideo HCC100 multizone-regelaar maakt het beheren van vloerverwarming eenvoudig en efficiënt. Dit slimme systeem ondersteunt tot acht zones, zodat je in elke ruimte de temperatuur kunt aanpassen voor optimaal comfort en energiebesparing. Met zowel bedrade als draadloze thermostaten en bediening via de Resideo Pro App, heb je volledige controle over het binnenklimaat en de vloerverwarming in huis. Ideaal voor wie energiezuinigheid wil combineren met individueel comfort.



INSPIRATIE

DAIKIN EXPERIENCE CENTER

Het Daikin Experience Center in Heerenveen is dé plek om zelf te ervaren wat Daikin op het gebied van klimaatoplossingen kan bieden. Of je nu geïnteresseerd bent in warmtepompen, airco's, of ventilatiesystemen, hier krijg je een compleet beeld van de nieuwste technologieën en duurzame mogelijkheden. Daarnaast staan er experts klaar om al je vragen te beantwoorden en persoonlijk advies te geven. Ideaal voor wie het binnenklimaat wil optimaliseren met hoogwaardige, energiezuinige oplossingen.





INNOVATIES LEKDETECTOR

De Resideo watersensor met afsluiter biedt de perfecte bescherming tegen lekkages in je woning. Plaats de sensor bij risicovolle plekken zoals de vaatwasser, wasmachine of in de kelder. Zodra er water wordt gedetecteerd, schakelt het systeem de watertoevoer automatisch uit, waardoor je grote waterschade voorkomt. Dit maakt het ideaal voor mensen die regelmatig van huis zijn of gerust willen zijn dat hun woning veilig is tegen onverwachte lekkages. Met deze slimme oplossing blijft je huis droog en veilig, zonder dat je er zelf aan hoeft te denken.



INNOVATIES DIRECT WARM WATER

De Intergas XTore warmwatervat is een slimme aanvulling voor woningen met een warmtepomp of hybride systeem. Het vat slaat efficiënt warm water op, zodat de warmtepomp minder vaak hoeft aan te slaan. Dit vermindert het energieverbruik en zorgt dat er altijd direct warm water beschikbaar is. Voor hybride installaties optimaliseert de XTore het warmwatergebruik en verhoogt het comfort in huis. Het resultaat is een energiezuinige en duurzame oplossing, ideaal voor wie op zoek is naar efficiëntie en gemak.



INNOVATIES QUOOKER MET PRIK

De Quooker met Cube levert warm, koud, kokend én bruisend water direct uit de kraan, ideaal voor wie duurzaamheid en gemak in de keuken belangrijk vindt. Geen gesleep meer met statiegeldflessen, maar bruisend water gewoon uit de kraan. Geluk zit in kleine dingen.



TECHNIKO HET GEHEIM VAN EERLIJK WARM? BETER INREGELLEN!

Waterzijdig inregelen is een slimme stap voor wie een comfortabel en energiezuinig huis wil, of je nu radiatoren hebt, vloerverwarming of beide. Met waterzijdig inregelen wordt de doorstroming van het water in je verwarmingssysteem optimaal afgestemd. Hierdoor krijgen alle ruimtes de juiste hoeveelheid warmte, zonder verspilling. Dit verlaagt niet alleen de energiekosten, maar vermindert ook de belasting op je ketel of warmtepomp. Resideo biedt hiervoor betrouwbare en gebruiksvriendelijke oplossingen, waarmee je eenvoudig meer uit je installatie haalt.

TRENDS DUBBELDUURZAAM

Daikin's nieuwste Altherma 4 warmtepomp is ontworpen met oog voor zowel comfort als het milieu. Deze innovatieve pomp werkt met het duurzame koudemiddel R290, dat bijdraagt aan lagere emissies én een kleinere ecologische voetafdruk. Dubbelduurzaam dus. Met de Altherma 4 kun je energiezuinig je huis verwarmen en koelen, passend bij moderne woonwensen en milieueisen. Perfect voor wie een toekomstbestendige en efficiënte verwarmingsopties zoekt.



Wanneer kies je wat?

Als je toe bent aan een nieuwe ketel heb je drie opties: een nieuwe CV-ketel, een hybride, of een warmtepomp. Maar wanneer kies je welke?

Wat is het?

Wanneer kies je dit?

Hou rekening met



1 De cv-ketel: Betaalbare, maar tijdelijke oplossing

Een cv-ketel verwarmt je huis en levert warm water via gas. Dit systeem is jarenlang de standaard geweest, maar vanwege de plannen om Nederland gasvrij te maken, wordt er steeds vaker naar alternatieven gekeken.

Een cv-ketel is nog steeds een prima keuze als je woning niet geschikt is voor een warmtepomp. Bijvoorbeeld doordat je woning slecht geïsoleerd is en minder geschikt is voor vloerverwarming, biedt een cv-ketel uitkomst. De aanschafkosten liggen rond de €3.000, wat relatief betaalbaar is.

- Schommelende en onzekere gasprijzen
- Overheidsbeleid: van het gas af



2 De warmtepomp: Duurzaam en klaar voor de toekomst

Een warmtepomp haalt warmte uit de lucht, bodem of grondwater en werkt op elektriciteit. Dit maakt het systeem veel duurzamer dan een cv-ketel. Met een all-electric warmtepomp kun je volledig gasloos wonen, wat nog interessanter is als je zonnepanelen hebt om je energie op te wekken.

Een warmtepomp werkt het best in goed geïsoleerde woningen, vaak met vloerverwarming of laagtemperatuur radiatoren. Dit komt omdat warmtepompen op lagere temperaturen (tot 55 graden) stoken. De aanschafkosten liggen tussen de €12.500 en €14.500, inclusief installatie, en je hebt vaak ook een boiler nodig voor warm water. Hoewel de initiële kosten hoog zijn, kun je met een warmtepomp flink besparen op de lange termijn, vooral als de gasprijs stijgt.

- Je kunt helemaal van het gas af
- De woning moet goed geïsoleerd zijn
- Werkt het beste met vloerverwarming



3 Het hybride systeem: Flexibel en efficiënt

Een hybride systeem combineert een cv-ketel met een warmtepomp. De warmtepomp verzorgt de meeste verwarming, en de cv-ketel springt bij op koude dagen of als er veel warm water nodig is. Dit systeem is ideaal als je minder gas wilt gebruiken, maar nog niet volledig gasloos kunt of wilt gaan.

Een hybride systeem is vooral handig als je al een cv-ketel hebt en deze wilt koppelen aan een warmtepomp, zonder je hele woning te verbouwen. Je kunt zo je gasverbruik flink verminderen zonder dat je meteen volledig van het gas af hoeft. Dit systeem kost rond de €7.500 en is makkelijk te integreren in een bestaande installatie met radiatoren. Zonder vloerverwarming dus.

- Je blijft deels afhankelijk van gas.
- Het systeem is ideaal als je een lager gasverbruik hebt en bijvoorbeeld nog een gasfornuis of haard wilt behouden.

Pas op voor gouden bergen

Veel mensen vragen naar de terugverdientijd van een hybride of all-electric warmtepomp. We zien ook regelmatig dat er gouden bergen beloofd worden. Maar het eerlijke verhaal is dat de terugverdientijd volledig afhankelijk is van de prijs van gas en stroom. Wij pretenderen niet dat we een glazen bol hebben. Wel beloven we een installatie met zo laag mogelijk energie gebruik. En een terugverdientijd die gunstiger is dan de terugverdientijd op een nieuwe auto. Of een keuken.

Belangrijke factoren om rekening mee te houden

1. De overheid: wispelturige regels

De overheid wil dat we van het gas af gaan, maar de deadline schuift regelmatig op. Dit maakt het lastig om lange termijn beslissingen te nemen. Wat vandaag geldt, kan morgen weer anders zijn. Daarom is het slim om niet alleen naar de huidige situatie te kijken, maar ook naar wat in de toekomst de beste keuze is voor jouw woning.

2. Kosten en terugverdientijd

De kosten voor een nieuw systeem kunnen behoorlijk variëren. Een cv-ketel kost ongeveer €3.000, terwijl een hybride systeem rond de €7.500 zit en een all-electric warmtepomp nog eens €5.000 tot €6.000 extra kan kosten. De terugverdientijd hangt sterk af van je gasverbruik en de ontwikkelingen in gas- en energieprijzen. Het is daarom belangrijk om niet alleen naar de aanschafkosten te kijken, maar ook naar de langetermijnbesparing.

3. Kies voor kwaliteit

Let goed op de kwaliteit van de installatie en de installateur. "Er wordt veel gerotzooid," waarschuwt Gert Oosting, een ervaren installateur. Door de opkomst van warmtepompen stappen veel bedrijven zonder ervaring over naar deze markt. Zorg dat je kiest voor gerenommeerde merken en installateurs, zodat je systeem minimaal vijftien tot twintig jaar goed blijft functioneren zonder te hoge energiekosten.



In 5 stappen warm

U heeft een nieuwe CV-ketel, warmtepomp of hybride nodig. Hoe doen wij dat?

1

LEES HET ARTIKEL OP PAGINA 18

Zo ziet u heel snel of een warmtepomp in uw situatie een zinvolle optie is, of dat u beter af bent met een hybride of CV-ketel. Dat is afhankelijk van uw verbruik en uw woning.



2

PLAN EEN AFSPRAAK

Bel ons op 0592-389343 of laat een terugbelverzoek achter. Als u belt, zorg dat u uw huidige verbruik bij de hand heeft. Zo kunnen we ons adviesgesprek goed voorbereiden.



3

ADVIESGESPREK BIJ U THUIS

Tijdens ons bezoek bespreken we uw wensen en uw situatie. Daarbij kijken we verder dan de verwarming - ook de isolatie is van belang voor comfort en energieverbruik! We streven ernaar altijd binnen 14 dagen bij u langs te komen.



4

VOORSTEL IN DE MAIL

Binnen een paar werkdagen krijgt u van ons een uitgewerkt voorstel in de mail. Duidelijk, overzichtelijk en transparant. Daarna bellen we u om te horen of alles duidelijk is. En passen aan wat nodig is.

5

AKKOORD? WE PLANNEN HET IN!

Als u akkoord heeft gegeven op de offerte geven we u meteen een indicatieve installatieweek. Dit is afhankelijk van planning, actuele levertijden en uw wensen. Daarna houden we u op de hoogte van de planning.



Bespaar
tot **80%** op
uw gasverbruik

Ontdek het
slimme hybride
verwarmen



INTERGAS® XTEND SERIE

XTORE

De Xtore is de nieuwste toevoeging aan de Xtend-serie. Met dit warmwatervat kan je als Xtend-gebruiker water duurzamer opwarmen.

De Xtore maakt hier gebruik van overvloedige capaciteit om water op te warmen. Door dit te combineren met zonnepanelen bespaar je op je terugleverkosten en verlaag je je energierekening.

WWW.INTERGAS.NL



Wij bint Techniko

Wij zijn Techniko, een allround installatie- én familiebedrijf uit Ekehaar, Drenthe. Al bijna vijftig jaar zorgen we voor een aangename temperatuur met uitzonderlijk lage energiekosten. Het geheim? Perfecte harmonie tussen opdrachtgever, techniek en vakman.

*Wij beloven
geen gouden
bergen.*

In de loop der jaren is de technologie weliswaar veranderd, maar onze aanpak niet. Dus begint elke opdracht met een maatwerkadvies voor de optimale warmte-oplossing die past bij uw wensen en uw huis. En zijn we duidelijk en eerlijk over de kosten én besparingen die u kunt verwachten.

Want wij beloven geen gouden bergen. Wij beloven de perfecte installatie voor een comfortabel huis met zo laag mogelijk energieverbruik. Eerlijk warm, noemen we dat.

EERLIJK WARM

Altijd de perfecte installatie voor een comfortabel huis met zo laag mogelijk energieverbruik.

✓ 46 eigen en nette vakmensen:

Ons team bestaat uit 46 goed opgeleide en ervaren professionals die zorgen voor hoogwaardige installaties en onderhoud. Ze werken netjes en efficiënt, en laten uw huis opgeruimd achter.

✓ Familiebedrijf sinds 1977:

Sinds onze oprichting in 1977 hebben we als familiebedrijf een reputatie opgebouwd van betrouwbaarheid en vakmanschap. Onze lange geschiedenis en ervaring garanderen betrouwbaarheid en continuïteit.

✓ Eerlijk en duidelijk over kosten en opbrengsten:

Wij beloven geen gouden bergen. U kunt van ons duidelijke informatie verwachten over de kosten van installaties en de verwachte opbrengsten, zodat u precies weet waar u aan toe bent.

✓ Allround installatiebedrijf:

Techniko biedt een breed scala aan installatiediensten, van verwarmingssystemen tot sanitair en airconditioning. Wij zijn uw one-stop-shop voor alle installatiewerkzaamheden in en rondom uw huis.

✓ Onderhoud en service in eigen beheer:

Al het onderhoud en de service worden door ons eigen team uitgevoerd. Dit betekent dat u altijd kunt rekenen op de hoge standaard van Techniko, zonder afhankelijk te zijn van externe partijen.

✓ Strakke installatie met starre buizen:

Onze installaties worden uitgevoerd met hoogwaardige materialen, zoals starre buizen, voor een duurzame en betrouwbare werking. Dit zorgt voor minder onderhoud en storingen en een langere levensduur van uw systemen.

ONZE WAARDEN



Eerlijk: Bij Techniko geloven we in de kracht van transparantie. Dit betekent dat we open zijn over onze processen, prijzen en verwachtingen. Eerlijkheid staat voorop in al onze interacties.



Nuchter: We zijn praktisch en no-nonsense in onze aanpak. We houden van duidelijke communicatie en zorgen ervoor dat onze klanten precies weten wat ze van ons kunnen verwachten.



Opgeruimd: We zijn bij u thuis te gast. Dus gedragen we ons ook zo. We zorgen ervoor dat alles netjes en opgeruimd is, zowel tijdens als na onze werkzaamheden. Dat werkt ook wel zo lekker.



Strak: Wij letten op de details en zorgen voor een strakke afwerking van onze installaties. Dit betekent dat alles netjes wordt geïnstalleerd. Voor een wirwar van leidingen moet u niet bij ons zijn.

ONS VERHAAL

Techniko begon in 1977 toen Jans Stoffers en zijn zwager Henk Dekker het bedrijf oprichtten in het Drentse Ekehaar. Wat begon als een klein familiebedrijf is uitgegroeid tot een toonaangevende speler in de installatiebranche, die opereert tussen grofweg de A7 en de A37. In 1988 voegde schoonzoon Gert Oosting zich bij het bedrijf en in 1996 nam hij het over.

Zijn focus op innovatie en kwaliteit bracht Techniko naar nieuwe hoogten. In 2008 ging Techniko volledig van het gas af, een stap die hun toewijding aan duurzaamheid onderstreept.

Vandaag de dag wordt het bedrijf geleid door de derde generatie: Luc Oosting. Ons doel blijft simpel: goed werk leveren met een toegewijd team en voortdurend streven naar verbetering en duurzaamheid.



KLIMAAT VERANDERING IN BEEELD

Klimaatverandering is nergens zo duidelijk zichtbaar als in smeltende gletsjers. Twee van de meest getroffen gletsjers in Europa zijn de Aletschgletsjer in Zwitserland en de Pasterze Gletsjer in Oostenrijk.



Aletschgletsjer, Zwitserland

De Aletschgletsjer is de grootste gletsjer in de Alpen. Deze gletsjer, die zich uitstrekt over meer dan 23 kilometer, krimpt in een alarmerend tempo. Sinds 1870 is de Aletschgletsjer met meer dan 3 kilometer geslonken en de snelheid van deze achteruitgang neemt alleen maar toe. Kijkend naar de foto is duidelijk te zien hoeveel dikker de ijsmassa nog niet zo heel lang geleden was.

BESCHERM DE GLETSJERS

Het verduurzamen van uw woning leidt niet alleen tot aanzienlijke besparingen op uw energierekening maar reduceert ook uw ecologische voetafdruk. Door over te stappen op duurzame verwarming, zoals warmtepompen en hybride systemen, kunnen we de uitstoot van broeikasgassen drastisch verminderen. Dit draagt bij aan de strijd tegen klimaatverandering en helpt de smeltende gletsjers te beschermen.

Pasterze Gletsjer, Oostenrijk

De Pasterze Gletsjer, de grootste gletsjer in Oostenrijk, ligt aan de voet van de Großglockner, de hoogste berg van het land. Deze gletsjer is de afgelopen decennia drastisch geslonken en trekt zich elk jaar verder terug. In 2022 alleen al verloor de Pasterze 203,5 meter aan lengte, een recordverlies in de geschiedenis van de gletsjermetingen.

Langs de gletsjer is de terugtrekking door de jaren heen is gemarkeerd, wat de wandeling leerzaam, indrukwekkend en ook een beetje bedroevend maakt.





Een big smile van een klant. Daar doen we het voor.



Op pad met Marco, al bijna 30 jaar één van de servicemonteur van Techniko.

Onderhoud van een cv-ketel, het plaatsen van een laadpaal, het in bedrijf stellen en het onderhoud van een airco, het installeren van een warmtepomp, een storing verhelpen, voor monteur Marco Laferte (51) is geen dag hetzelfde.

Als we hem opzoeken bij klant De Lange en Partners staat Marco al op een trappetje. Het onderhoud van de airco-units en warmtepomp staat op de planning. Routineus verwijdt Marco de kap en reinigt de roosters van de eerste unit. Door het goede onderhoud

zijn ze nauwelijks vuil. Na terugplaatsing worden de waarden gemeten voor de zekerheid – alles in orde. Rooster terug, trap verplaatsen, en door naar de volgende unit. Na de binnenunits komt buiten de warmtepomp aan de beurt voor een inspectie. Ook hier klopt alles. Marco kijkt nog even rond om te checken of alles netjes is achtergelaten, en vertrekt naar de volgende klant.

Marco is onlosmakelijk verbonden met Techniko. Hij werkt er al bijna dertig jaar. “In het begin ging ik vaak met Gert op pad; hij heeft me veel geleerd. Destijds deden we echt van alles – van schotels installeren bij boeren tot sanitair, ketels, dakbedekking, en storingen bij witgoed. De technieken waren breed en anders. Nu ligt de focus meer op domotica, internet, en regeltechniek. Alles is veel digitaler geworden, met de opkomst van de hr-ketel en nu de warmtepomp. Het werk is niet per se ingewikkelder, maar wel totaal anders en meer gericht op slimme technologie.”

‘Hoe meer je weet, hoe leuker het wordt’

Marco heeft in de jaren de nodige opleidingen gedaan. “Klantgericht handelen, een cursus geiseronderhoud, een cursus van fabrikanten van cv-ketels en ik heb nog een tweejarige opleiding gedaan voor koeltechnicus, in de avonduren. Die opleidingen hebben mijn leven verrijkt, want hoe meer je weet over een toestel, des te leuker het is. Als je moet vragen om de handleiding, kom je niet zo geloofwaardig over”, lacht hij.





“De opleidingen hebben mijn leven verrijkt.”

Waarom Techniko?



“Plezierig in de omgang, altijd correct, duidelijk, kortom een uitstekend installatiebureau.” De complimenten vliegen over tafel als we Harry de Lange vragen waarom hij en zijn vrouw Carla Hendriksen al zo lang klant zijn bij Techniko. “De monteurs zijn stuk voor stuk goede vakmensen”, zegt Harry de Lange. “Correct, altijd netjes. We hebben hier voor de installatie van de warmtepomp een hele week twee mensen gehad om alle oude materialen te vervangen. Gewoon keurig, ze zitten tussen de middag gewoon samen met ons aan tafel een broodje te eten ze krijgen ook een kopje soep. Heel netjes, bedanken ze je aan het eind van

de dag voor het genuttigde. Plezierig en totaal anders van mensen van een bouwbedrijf die je soms over de vloer krijgt. Die kijken nergens naar om.”

“Ik heb nog nooit iets gevonden waarvan ik zeg ‘dat had je even moeten opruimen’”, vervolgt hij. “Iedereen zou dit moeten doen. Mijn vrouw vindt het ook altijd erg plezierig om deze mensen over de vloer te hebben. Als er monteur hier voor het eerst komt, stelt hij zich netjes voor en wij hebben ook echt geen behoefte om bij een ander bedrijf te gaan kijken. Dit is goed en wat goed is, houd je. Kortom erg plezierig. Wat ze doen, doen ze goed. Wat ze toezeggen, maken ze waar. Voor mij staat Techniko echt op nummer één.”

Familiesfeer

“Werken voor Techniko is tegenwoordig natuurlijk anders dan toen we maar met een paar mensen waren. Maar de familiesfeer is er nog steeds. We doen op vrijdagmiddag vaak een borreltje samen nadat we de auto’s hebben gewassen. Dan zitten we even na in de kantine. Gert komt dan vaak met een paar droge worsten of broodjes hamburger of zo, erg leuk.”

Big smile

Het leukste aan zijn werk? “Dat de klant met een big smile in de deuropening staat als je weg gaat. Dat je weet dat je iets goeds hebt afgeleverd, dat je ze waar voor hun geld hebt gegeven. Ik vraag vaak hoe de klant bij ons is gekomen. Het antwoord is bijna altijd via via. Klanten vertellen hun positieve ervaringen graag door aan anderen.”





Nuchter en recht door zee

Gert Oosting

Gert Oosting (57) komt van de boerderij, daar zijn ze gewend de handjes te laten wapperen. Dat heeft hij zeker gedaan want gekoppeld aan boerennuchterheid bouwde de sympathieke ondernemer het bedrijf enorm uit. Van een handjevol naar ruim veertig personeelsleden en van een omzet van zeshonderdduizend gulden per jaar naar zes miljoen euro per jaar.



Hij kocht Techniko in 1996 van zijn schoonvader die het in een kleine twintig jaar daarvoor had opgericht. “Een hele slechte tijd”, zegt hij daarover. “Ze hebben de oliecrisis meegemaakt. Dat was geen pretje. Mijn schoonvader deed het samen met een compagnon, zijn zwager. Eind jaren tachtig ben ik daar komen werken, als monteur. Toen waren we met vier/vijf man. Mijn schoonvader had wel in de gaten dat ik iets voor mezelf wilde en op een gegeven moment kwam de mogelijkheid om het bedrijf over te nemen. Hij was pas 52 jaar oud maar had er helemaal geen zin meer in.” Lachend: “Mijn schoonvader had niets tegen zijn zwager gezegd. Van januari tot en met kerst 1995 was het soebatten tussen die twee, maar uiteindelijk is het rond gekomen.”

Nuchter

“Wat nu verduurzaming heet, doen wij al twintig jaar. We lopen altijd graag voorop en hebben daardoor veel geleerd, soms met vallen en opstaan, maar inmiddels hebben we de techniek goed in de vingers. Van warmtepompen tot zonnepanelen en accuopslagsystemen – we blijven ontwikkelen en investeren in kennis. We zorgen goed voor ons personeel: een top uitgerust wagenpark, uitstekende werkkleding, en zelfs vers fruit in de werkplaats. Met onze platte organisatie zijn we duidelijk en direct, naar zowel medewerkers als klanten, ongeacht hun achtergrond. Die nuchtere benadering typeert ons wel, ja.”



“Wat nu verduurzamen heet, doen wij al 20 jaar.”

Al sinds 2008 van het gas af

Van opscheppen houden ze niet in Ekehaar. Zonder te snoeven kan echter rustig worden gesteld dat Gert Oosting iets heeft neergezet. En heeft achtergelaten voor zijn kinderen. “Ik wandel veel en als ik dan van achteren aan kom lopen denk ik ‘daar staat toch wel wat’. Natuurlijk ben ik trots, maar ik ben daar niet elke dag mee bezig”, zegt hij. “We hebben nog steeds ‘schulden’, (lachend) ik ben nog steeds ook voor de Rabobank aan het werk. We zijn in 2008 al van het gas af gegaan. We hadden al een warmtepomp, maar die was nog gekoppeld aan de cv-ketel. Ik ben me er in gaan verdiepen en heb hier een pelletkachel neergezet, die staat er nog. Ik weet niet hoe dat kan, maar dat was toch wel een beetje vooruitziend.” Inmiddels beslaat het bedrijf zeven panden die allemaal gevoed worden door warmtepompen.



Goede kant laten zien

Luc doet de inkoop. “Dat willen we in eigen beheer houden. Dat verandert misschien wel, maar vooralsnog kopen wij zelf in. Ik doe ook zelf de betalingen, om de feeling te houden. Natuurlijk gaat er ook wel eens wat mis. Maar dan ga ik er zelf naar toe. Negen van de tien keer is het recht te breien, als je je maar van je goede kant laat zien.

Luc krijgt straks alle verantwoordelijkheid. We willen geen twee kapiteins op het schip. Het verleden heeft geleerd dat dat niet werkt”, refereert hij aan zijn schoonvader en diens zwager. “Ik blijf nog twee dagen in de week werken en dan mag Luc zeggen wat ik moet doen. Dan doe ik dat.”

Weekender Melbourne
Afnembare schouderband
40 liter



100% FULL GRAIN LEATHER



Rugzak Liverpool
17 inch laptopvak
Trolleyband



Creditcard wallet Palma
RFID bescherming
5-7 pasjes



Laptoptas Seth
15 inch laptopvak
Afnembare schouderband


The Chesterfield Brand
HONOUR YOUR SUCCESS



Shop nu
chesterfieldbags.com

Een mooie
installatie
is niet lelijk



Zweden: Synoniem voor kwaliteit

Zweden staat wereldwijd bekend om zijn adembenemende natuur, maar het Scandinavische land heeft ook een onmiskenbare reputatie opgebouwd op het gebied van topkwaliteit producten. Wat maakt dat “Fróm Sweden” synoniem staat voor betrouwbaarheid en duurzaamheid?



Het zit in de natuur

De focus op kwaliteit in Zweden is geen toeval. Het vindt zijn oorsprong in de Zweedse cultuur en bedrijfsfilosofie. In Zweden is duurzaamheid een manier van leven. Dit commitment aan het milieu zorgt voor een focus op kwaliteit, waardoor Zweedse producten langer meegaan. Daarnaast is de Zweedse connectie met de natuur groot. Daarom richten bedrijven zich bovengemiddeld op het minimaliseren van hun impact op de planeet. Van het gebruik van hernieuwbare energie tot het recyclen van materialen, Zweedse bedrijven lopen voorop.

Ook investeren Zweedse bedrijven substantieel in onderzoek en ontwikkeling. Innovatie is een

kernwaarde. Dit betekent dat hun producten vaak vooroplopen in technologie, efficiëntie en gebruiksgemak. Het voortdurend streven naar verbetering zorgt ervoor dat Zweedse producten niet alleen voldoen aan de huidige standaarden, maar deze vaak overtreffen.

Tot slot heeft Zweden een lange traditie van vakmanschap. Dit vakmanschap is te zien in de zorg en aandacht waarmee producten worden gemaakt. Of het nu gaat om handgemaakte meubels of high-tech apparatuur, de toewijding aan perfectie is duidelijk. Dit vakmanschap wordt vaak doorgegeven van generatie op generatie, wat zorgt voor een consistente hoge kwaliteit.

FROM SWEDEN



Volvo

Volvo, opgericht in 1927, is wereldwijd bekend om zijn toewijding aan veiligheid. Volvo heeft het eigen Safety Centre in Göteborg, waar auto's worden onderworpen aan extreme crashtests en simulaties onder de meest uitdagende omstandigheden. Naast de bekende introductie van de driepuntsgordel in 1959, blijft Volvo innoveren met geavanceerde veiligheidssystemen zoals City Safety, dat helpt bij het vermijden van ongevallen in stadsverkeer.

Ook Volvo's commitment aan duurzaamheid gaat verder dan veel andere autofabrikanten. Het merk heeft een duidelijk plan om tegen 2040 volledig klimaatneutraal te zijn. Dit omvat niet alleen de productie van elektrische voertuigen zoals de XC40 Recharge, maar ook een duurzaamheidsstrategie voor hun hele toeleveringsketen en bedrijfsvoering. Volvo is een van de weinige autofabrikanten die expliciet de ambitie hebben uitgesproken om niet alleen CO2-neutraal, maar ook volledig circulair te worden. Ze streven ernaar om 25% van het materiaal in hun auto's tegen 2025 uit gerecyclede en bio-based bronnen te halen.



IKEA

IKEA, opgericht in 1943, is wereldwijd bekend om zijn betaalbare en stijlvolle meubels, maar hun inzet voor duurzaamheid en innovatie maakt hen echt uniek. IKEA heeft het concept van flatpack meubels populair gemaakt, wat niet alleen kosten verlaagt, maar ook de ecologische voetafdruk vermindert door efficiënter transport.

Het merk heeft zich gecommitteerd aan ambitieuze duurzaamheidsdoelen. Tegen 2030 wil IKEA volledig circulair zijn, wat betekent dat al hun producten gemaakt zullen zijn van hernieuwbare of gerecycleerde materialen. Hun productlijnen zoals de KUNGSBACKA keukenfronten, gemaakt van gerecycleerde PET-flessen, zijn slechts een voorbeeld van hun vooruitstrevende benadering. Daarnaast heeft IKEA projecten zoals zonne-energie-installaties op hun winkels en een programma om klanten te helpen hun meubels te recyclen, wat hun inzet voor een duurzame toekomst versterkt.



Hasselblad

Hasselblad, opgericht in 1941, heeft een legendarische status in de wereld van de fotografie. De camera's van Hasselblad staan bekend om hun uitzonderlijke beeldkwaliteit en robuuste bouw. Wat Hasselblad echt onderscheidt, is hun toewijding aan vakmanschap en innovatie.

Elke camera wordt grotendeels met de hand vervaardigd in Göteborg,

met gebruik van de beste materialen en de nieuwste technologieën. Hasselblad's digitale middenformaatcamera's, zoals de H6D en de X1D, bieden ongeëvenaarde resolutie en detail, wat ze de voorkeur maakt van professionele fotografen over de hele wereld. Het merk blijft innoveren met producten zoals de Phocus software voor geavanceerde beeldbewerking en de voortdurende ontwikkeling van nieuwe sensor- en lestechnologieën.

NIBE

NIBE, opgericht in 1952, is uitgegroeid tot een toonaangevende fabrikant van warmtepompen en HVAC-systemen (Heating, Ventilation, and Air Conditioning). Hun toewijding aan innovatie en milieuvriendelijkheid maakt NIBE niet alleen een favoriet bij milieubewuste consumenten, maar ook bij professionals in de installatiebranche.



Zweden loopt al jaren voorop als het gaat om duurzame verwarmingsoplossingen. In tegenstelling tot veel andere landen, waar gas nog steeds de voornaamste bron van verwarming is, maakt Zweden al lange tijd gebruik van warmtepompen. Dit komt voort uit een sterke focus op duurzaamheid en de noodzaak om de afhankelijkheid van fossiele brandstoffen te verminderen. De lange winters in Zweden hebben de ontwikkeling en adoptie van efficiënte en betrouwbare warmtepomptechnologie versneld.

NIBE, als een van de pioniers op dit gebied, heeft geprofiteerd van deze vroege adoptie en heeft zijn producten voortdurend verbeterd om aan de strengste milieunormen te voldoen. Door een NIBE warmtepomp te kiezen, profiteert de consument niet alleen van een beproefde technologie die in Zweden al decennia lang succesvol wordt toegepast, maar ook van de voordelen van een systeem dat is ontworpen met de Scandinavische winters in gedachten.

NIBE begon als een klein bedrijf in het Zweedse Markaryd, met een focus op het ontwikkelen van efficiënte verwarmingsoplossingen. Door de jaren heen heeft NIBE zijn productaanbod uitgebreid en geavanceerde technologieën geïntroduceerd die de efficiëntie en milieuvriendelijkheid van hun producten verhogen. Vandaag de dag opereert NIBE wereldwijd en blijft het een pionier in de HVAC-industrie.

INNOVATIEVE TECHNOLOGIE

Een van de belangrijkste onderscheidende kenmerken van NIBE is hun inzet voor innovatie. NIBE warmtepompen zijn ontworpen om aanzienlijk energie te besparen en de CO2-uitstoot te verminderen. Deze technologieën zijn het resultaat van intensief onderzoek en ontwikkeling. NIBE's geavanceerde algoritmes en slimme besturingssystemen maken het mogelijk om de verwarmingssystemen op afstand te monitoren en te optimaliseren via een app. Dit zorgt voor een optimale energie-efficiëntie en gebruiksgemak.

NIBE's systemen analyseren continu de omgeving en passen zich aan om de efficiëntie te maximaliseren. Dit niveau van intelligentie en aanpassingsvermogen is een van de redenen waarom NIBE warmtepompen zo populair zijn bij zowel consumenten als installateurs.

DUURZAMER EN STILLER

De warmtepompen van NIBE zijn ontworpen om gebruik te maken van natuurlijke energiebronnen zoals lucht, water en grondwarmte. Dit maakt ze een veel duurzamer alternatief voor traditionele verwarmingssystemen die afhankelijk zijn van fossiele brandstoffen. Door de efficiënte werking van NIBE warmtepompen kunnen consumenten hun energiekosten verlagen en tegelijkertijd hun impact op het milieu verminderen.

Een bijkomend voordeel van NIBE warmtepompen is hun stille werking. De technologie zorgt ervoor dat de systemen vrijwel geruisloos werken, wat bijdraagt aan een comfortabeler binnenklimaat zonder storende geluiden.

Een goede reputatie bouw je niet in een dag

Zweedse merken hebben een solide reputatie opgebouwd door consequent producten van hoge kwaliteit te leveren. Dit heeft geleid tot een hoog consumentenvertrouwen. Klanten weten dat wanneer ze kiezen voor een Zweeds merk, ze kunnen rekenen op betrouwbaarheid, duurzaamheid en uitstekende prestaties. Bedrijven zoals Volvo, NIBE, IKEA en Hasselblad hebben hun reputatie niet van de ene op de andere dag opgebouwd, maar door jarenlang consistent kwaliteit te leveren.

Zweden heeft zichzelf bewezen als een leider op het gebied van kwaliteitsproducten. Door een combinatie van innovatie, duurzaamheid, vakmanschap en een sterke focus op onderwijs en

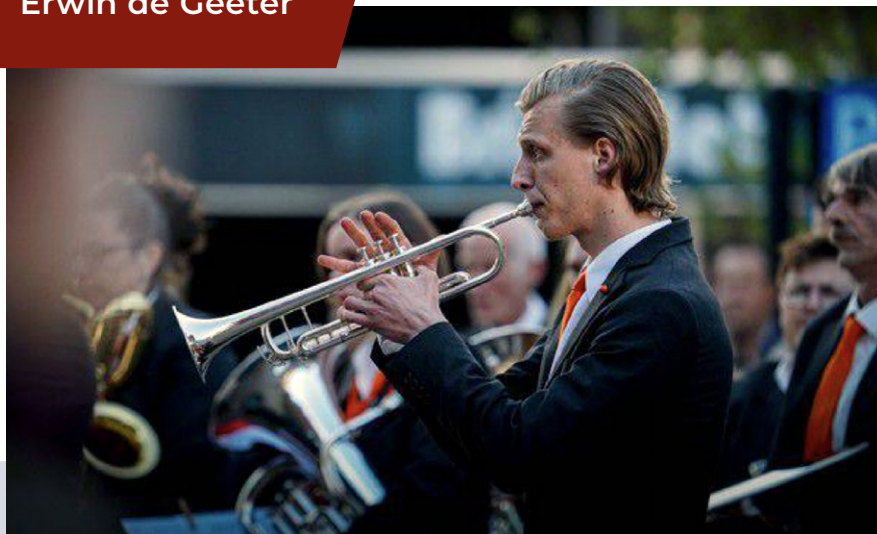
onderzoek, blijven Zweedse bedrijven producten creëren die de tand des tijds doorstaan. Als official dealer van NIBE, deelt Techniko in deze traditie van kwaliteit.

Deze nadruk op kwaliteit en innovatie betekent dat klanten niet alleen producten krijgen die betrouwbaar en duurzaam zijn, maar ook bijdragen aan een duurzamere toekomst. Of het nu gaat om een auto van Volvo, een warmtepomp van NIBE, meubels van IKEA of een camera van Hasselblad, je kunt erop vertrouwen dat producten uit Zweden ontworpen zijn met oog voor detail, vakmanschap en duurzaamheid. Dat is de ware kracht van kwaliteit uit Zweden.

Elk zijn hobby

*Bij Techniko werken meer dan 45 mensen.
Wat doen ze in hun vrije tijd?*

Erwin de Geeter



In dienst sinds: 2018
Woont in: Assen
Doet: Installatie full electric warmtepompen, hybride warmtepompen, airco's en algemeen installatie werk

Hobby: muzikant

"In mijn vrije tijd maak ik muziek. Ik speel in twee fanfares (CMV Oranje in Assen en CWO in Groningen) en brassband Hunebrass uit Assen. Het is heerlijk om na een drukke werkdag te ontspannen met het oefenen, repeteren of optreden. Het kost een hoop tijd, maar geeft me heel veel energie en plezier. Ik zou het niet willen missen.

Een orkest is net een familie. Als je met 40 mensen iets wil bereiken is er weinig plaats voor ego. De reis die je met elkaar maakt zodat je een geweldig concert hebt of hoog in de punten scoort op een concours is geweldig. Dat lukt alleen als je het samen doet!"

Mark Dolfing



"Ik speel padel en squash. Heel leuk om te doen, maar het hoogtepunt van het jaar is rond de jaarwisseling als we gaan carbidschieten! Ik zit in de Carbidploeg Beilen, en zodra de temperatuur onder de 15 graden komt begint het bij ons al te kriebelen. Dan beginnen de voorbereidingen al voor de mooiste dag van het jaar. Nu ik er over praat krijg ik er alweer zin in!"

In dienst sinds: 1999
Woont in: Beilen
Doet: Facturering en administratie

Hobby: Carbid schieten

Het was eigenlijk Johan, de broer van Gert, waardoor mijn avontuur bij Techniko begon. Wij werkten samen in de keukens, toen hij me vertelde dat Gert op zoek was naar een officemanager. Het sollicitatie gesprek was in december. Gert zou erover nadenken en contact met mij opnemen, maar ik hoorde niets. Dus trok ik aan de bel. Zijn reactie? "Ik ben nu bij het carbidschieten in Ekehaar, maar ik denk dat het wel goed komt. Bel me in het nieuwe jaar maar even terug."

Zo gezegd, zo gedaan. Vanaf 1 februari 2013 ben ik officieel onderdeel van het Techniko-team, en ben momenteel verantwoordelijk voor de financiële administratie en fungeer ik als de rechterhand van Gert. Volgend jaar vier ik mijn 12,5-jarig jubileum, en het is echt waar wat ze zeggen: de tijd vliegt als je plezier hebt in je werk!

In mijn vrije tijd geniet ik van de voetbalwedstrijden van mijn kinderen en ik heb samen met collega Susan een webshop in woonaccessoires. Nieuwsgierig? Neem gerust een kijkje op www.byluensu.nl.

Luzan Olijve



In dienst sinds: 2013
Woont in: Emmen
Doet: Financiële administratie & de rechterhand van Gert

Hobby: mijn webshop en langs de lijn

Ivo de Boer



In dienst sinds: 2021
Woont in: Assen
Doet: Magazijn en logistiek
Hobby: Aquarium

“Ik heb heel veel hobby's. Ik hou van muziek, motorrijden, en ga er graag met de camper op uit. Maar mijn grootste hobby? Mijn aquarium. Ik heb al ruim 40 jaar een aquarium met voornamelijk Malawi cichliden. Dat zijn zoetwatervissen die alleen voorkomen in het Malawimeer in Afrika. Dit is een van de grootste en meest biodiverse meren ter wereld. De kleuren van Malawi cichliden variëren van helderblauw en geel tot levendig rood en oranje, wat een prachtig kleurenspeel geeft in het aquarium. Daarnaast zijn Malawi cichliden bekend om hun intelligentie. Ze herkennen hun verzorger en komen vaak naar het glas van het aquarium als ze iemand zien naderen. Het observeren van hun gedrag, zoals het verdedigen van hun territorium, het zorgen voor hun jongen en het bouwen van nesten, maakt het houden van deze vissen ontzettend interessant. De natuurlijke omgeving van het Malawimeer nabootsen in het aquarium voegt extra schoonheid toe. Denk aan rotsformaties en schuilplaatsen, waardoor de cichliden zich op hun gemak voelen en hun natuurlijke gedrag laten zien. Prachtig om naar te kijken. En om te verzorgen!”

“Ik ben een recreatieve wielrenner. Ik rijd eens per week ongeveer 50 - 70 kilometer. Meestal rondes bij Gasselte of Borger. Het is daar prachtig om te fietsen! Als ik meer zin heb in klimwerk dan neem ik de fiets mee naar Twente of de Sallandse Heuvelrug, daar is het terrein nog iets spannender dan hier. Ook rij ik één of twee keer per jaar op de Veluwe nog een mooie toertocht. Die zijn wat langer, rond de 100 kilometer. Prachtig.”



Thijs Slijkhuis

In dienst sinds: 2021
Woont in: Westerbork
Doet: Airco installaties en algemeen installatie werk
Hobby: Wielrennen

Marco Kuiper



“Ik hou van motorcross. Ik doe dit al 7 jaar, vooral recreatief. Het gevoel wanneer je door de modder scheurt, de wind langs je voelt en de motor onder je brult, is machtig. Elke sprong en elke bocht vergt durf, en dat maakt het zo uitdagend. Dat is pure passie voor mij.”

In dienst sinds: 2021
Woont in: Rolde
Doet: Is BBL-leerling
Hobby: Motorcross

Via mijn ouders hoorde ik in 2018 dat Techniko iemand zocht op kantoor. Ik was op zoek naar een nieuwe baan, dus besloot ik meteen te bellen. Een paar dagen later zat ik op gesprek bij Gert en op 1 juli dat jaar begon mijn avontuur bij Techniko, aanvankelijk als ondersteuning van de planners. Inmiddels ben ik doorgegroeid naar de functie van serviceplanner, waarbij ik verantwoordelijk ben voor het plannen van onderhoud, storingen en andere werkzaamheden. Het is soms een puzzel, maar precies dat maakt het werk uitdagend en leuk.

Naast mijn werk ga ik in mijn vrije tijd graag op pad met mijn partner Marcel en onze kindjes Robin (7) en Sara (5). Ik lees graag een goed boek en volleybal wekelijks. En sinds oktober 2023 run ik samen met Luzan een webshop in woonaccessoires, ByLuenSu. Naast het online verkopen van tegeltjes, kaarsen en andere leuke artikelen, staan we regelmatig op markten om onze collectie te presenteren.

Susan Weima



In dienst sinds: 2018
Woont in: Assen
Doet: Serviceplanning
Hobby: volleybal, lezen en markten bezoeken

A man with short brown hair and a light blue button-down shirt stands in a workshop. He is leaning on a workbench filled with various mechanical parts and tools. The background shows shelves with more parts and a workshop environment.

De derde generatie in familiebedrijf Techniko

Luc Oosting

Luc Oosting (1991) staat aan de vooravond van een nieuwe fase in zijn leven. Sinds kort is hij de nieuwe eigenaar van familiebedrijf Techniko. De derde generatie inmiddels.

Luc is binnen Techniko belast met de planning, inkoop en de werkvoorbereiding. In de praktijk betekent dit onder andere dat hij verantwoordelijk is voor de uitvoering van alle werken. "Voor kleine klussen hebben de jongens contact met mij, heb ik contact met de klant en voor grotere klussen hebben we een projectleider, die nauw samenwerkt met de drie calculators op kantoor. Voor de duidelijkheid: Als Luc het heeft over kleine projecten bedoelt hij het plaatsen van een warmtepomp of een ketel. Grote klussen zijn die van een paar ton of meer.

Korte lijnen

"We houden van korte lijnen en duidelijkheid," legt hij uit. "De projectleider bezoekt de werken om de kwaliteit van onze opleveringen te waarborgen. De calculators werken het project uit en blijven verantwoordelijk wanneer de klus doorgaat. Dit voorkomt overdrachten en verkleint het risico op fouten. De calculator is het vaste aanspreekpunt voor de klant en zorgt ervoor dat benodigde materialen of aanpassingen tijdig worden geregeld tijdens het project."

Helpende hand

Nog maar een turf hoog stak hij de armen al uit de mouwen. "Met pa in het magazijn, goederen inruimen en in vakanties met

We gaan voor steady

de jongens mee op klus. Kleine dingetjes doen. Dat vond ik mooi en daar heb ik veel van geleerd." Tien jaar geleden was er de nood aan de man en bood Luc - die technische bedrijfskunde heeft gestudeerd - de helpende hand. "Het liep allemaal niet zo vlot, ze zochten een planner en ik zei toen 'dat kan ik ook wel voor jullie doen.'" En hij is nooit meer weggegaan.

Nieuwe kapitein, zelfde koers

Een nieuwe kapitein, een nieuwe koers? "We hebben het team goed staan, goede monteurs, jongens die hart voor de zaak hebben, die meedenken, die strak werk leveren, kwaliteit. De verdeling tachtig/twintig particulier en zakelijk zal zo blijven. Ik ben niet van plan een heel andere kant op te gaan. We vinden het mooi om bij de particulier te zijn. Aandacht, specialistisch werk, een mooi product afleveren, daar houden we van en dat zal zo blijven. Ik kreeg vandaag twee mailtjes van mensen waar we gestart zijn. Die zijn supertevreden, heel verbaasd zijn dat er in twee dagen zoveel werk verzet is, schrijven dat het goede gevoel dat ze bij ons hadden bewaard wordt. Dat doen de jongens die daar aan het werk zijn, want je kunt nog zo'n mooi plaatje schetsen, die jongens moeten het maken. Het is supermooi dat je zulke berichten terug krijgt. Die verdelen we ook meteen onder het team. We maken niet veel reclame, veel is mond tot mond. Dat doen die jongens. Die leveren goed werk af, communiceren met de klant, zijn vriendelijk, netjes, ruimen alles op.

Daar krijgen we nieuwe opdrachten van en dat niveau gaan we de komende jaren ook aanhouden." In dit kader moeten we ook zeker de twee erg grote utiliteitsklussen noemen. In beide gevallen geen aanbestedingen maar een gunning, een bewuste keuze voor Techniko.

Steady

De komende jaren wordt gestuurd op duurzaamheid en dan met name op warmtepompen en accupakketten voor thuisgebruik. "Daarmee willen we voorop blijven lopen, constant kijken naar de beste systemen. Dat kost in het begin tijd en geld, maar als de accupakketten wel booming worden, hebben wij daar wel verstand van. Het gaat ons niet om aantallen. We willen het kwalitatief goed afleveren met verstand van zaken. We maken geen rare sprongen, we gaan voor steady."

A technician in a dark grey uniform with 'Techniko' and 'vrijlijk warm' on the back is working on a unit. He is in a workshop or storage area with shelves and equipment in the background.

Onze jongens leveren goed werk af, zijn vriendelijk en netjes.



Als je alleen maar ketels blijft installeren houdt het op een gegeven moment op.

Jens Oosting

Meteen na zijn schooltijd - waar hij een commerciële binnendienst opleiding deed en het diploma elektrotechniek haalde - kwam Jens Oosting (1995) in dienst van Techniko en was hij jarenlang het gezicht van de showroom. Daar werd nog bruin- en witgoed verkocht. Nadat dat werd afgestoten, verplaatste de focus van Techniko zich op het leveren van duurzame installaties.

“Ik heb eerst in de buitendienst gezeten, op klus met de bus, later in het magazijn gewerkt en de servicedienst op het kantoor gedaan. In die tijd hadden we nog heel veel klanten in de showroom en toen heb ik gezegd 'laat mij dat maar doen'. Als ze hier op donderdagavond of zaterdag waren geweest, moesten we vaak naar de klanten toe. Dat heb ik toen ook gedaan. Eerst een paar keer met mijn vader, later alleen en moest ik het zelf uitvogelen. Ik heb veel geleerd van de vragen die de mensen stelden. Alle kennis zat hier natuurlijk in huis. Ik kon het m'n vader vragen, de calculators en op een gegeven moment is er geen vraag meer waarop je geen antwoord weet. Ook omdat we veel aan interne opleidingen doen en we vaak fabrikanten hier naartoe halen om workshops en cursussen te geven. De showroom ging dicht door corona, en dat is hij gebleven. “Sinds die tijd doen we bijna al onze afspraken direct bij de klant thuis. Dat is fijn voor de klant maar ook voor ons zelf omdat we dan direct de een goed beeld hebben van de situatie.”

Niet focussen op kosten maar op verbruik

Techniko biedt al zestien jaar duurzame oplossingen zoals zonnepanelen, pelletkachels, biomassaketels, en warmtepompen, en recent ook steeds vaker thuisaccu's. “Het is eigenlijk bijzonder,” zegt Jens, “mensen kopen auto's en campers zonder aarzelen, maar willen precies weten wanneer warmtepompen en accu's zich terugverdienen. Natuurlijk is dat uit te rekenen, maar die berekening hangt

Wij focussen op het laagst mogelijke energieverbruik

volledig af van tarieven, die de afgelopen jaren flink schommelden. De terugverdiensijd is dus gebaseerd op een aanname van toekomstige prijzen. Wij doen daar niet aan mee. Wij focussen op het laagst mogelijke energieverbruik. Zo is de klant bij welke energieprijzen ook het voordeligst uit.”

Allround installateur

Techniko doet niet één ding of een onderdeel maar kan als het moet de volledige technische installatie voor een woning leveren, inclusief laadpaal. “Als we bij een klant komen voor een warmtepomp en hij zegt dat de meterkast ook moet worden aangepast, doen we die ook en dan weten we ook waar we het over hebben. Daar hoort ook met je tijd meegaan bij. Als je alleen maar ketels blijft installeren, houdt het op een gegeven moment op. Dat zal bij ons niet gebeuren.”

resideo



Bespaar op de energierekening met Honeywell Home evohome



Woningeigenaren blijven zich zorgen maken over de stijgende energieprijzen. Uit onderzoek van Resideo¹ blijkt zelfs dat 91% van de ruim 900 Nederlandse en Belgische deelnemers bezorgd is. Ook in de rest van Europa groeit de bezorgdheid over deze situatie. De slimme oplossingen van Resideo bieden de mogelijkheid om de kosten van de energierekening te verlagen.

Onderzoek van BEAMA² in het Verenigd Koninkrijk toonde in 2021 aan dat het installeren van een slimme modulerende thermostaat als vervanging van een standaard kamerthermostaat in een centraal verwarmingssysteem het gasverbruik voor verwarming tijdens het stookseizoen met 12% kan doen dalen. De Honeywell Home evohome zoneregeling is zo'n slimme thermostaat en maakt het mogelijk om tot twaalf verwarmingszones individueel op temperatuur te regelen. Je verwarmt dus enkel de gebruikte ruimtes. Is de werkkamer onbezet; lekker de verwarming uit. Niemand in de woonkamer; waarom zou je de temperatuur daar dan hoog houden? Door op deze manier slim een efficiënt te verwarmen, bespaar je energie en geld.

Combineren met andere slimme oplossingen

De evohome is geschikt voor bijna elke warmtebron en verwarmingsmogelijkheid; van cv-ketels (zowel OpenTherm als Aan/Uit), stadsverwarming en warmtepompen en met radiatoren, vloerverwarming en een combinatie hiervan. Om je zoneregeling daarnaast verder te optimaliseren kun je het systeem uitbreiden met een Honeywell Home HCC100 Multizone-regelaar. Hij regelt en balanceert het systeem voor een efficiënt energieverbruik.

Door de aangescherpte normen voor energie-efficiëntie met als doel de CO2-uitstoot te verlagen, is de toepassing van de HCC100 een slimme keuze in installaties met verschillende, duurzame bronnen en warmte- en koudeopwekkers, zoals cv-ketels en hybride systemen, warmtepompen en het collectief warmte-/koelnet. Des te handiger is het dat de HCC100 met verschillende Honeywell Home-producten werkt en daardoor toepasbaar is in vrijwel elke installatie voor woonhuizen en kantoren; van luxe studio's en eengezinswoningen tot dokterspraktijken en kleine kantoren.

In jouw zoektocht naar de slimste, meest efficiënte en eenvoudigste manier om te besparen op je energierekening, zijn de Honeywell Home evohome zoneregeling en de Honeywell Home HCC100 de perfecte partners.

¹ Onderzoek uitgevoerd in opdracht van Resideo door OnePoll in juni 2022, onder 1.000 huiseigenaren wonend in VK, Duitsland, Italië, Spanje en Frankrijk. In België en Nederland waren er samen 919 geënquêteerden.

² Opgelet: Individuele energiebesparingen zijn afhankelijk van bestaande controles, omgeving en levensstijl. BEAMA bron: download rapport op: <https://www.resideo.com/nl/nl/oplossingen/comfort/energiebesparen/>

Rabobank



Groningen-Drenthe

© Techniko BV

Concept & design Mount

Kopij Groot Media / Richard de Jonge / Mount

Fotografie Tom Coehoorn / Richard de Jonge

TECHNIKO

Altijd de perfecte installatie voor
een comfortabel huis met zo laag
mogelijk energieverbruik.

***“Een Daikin warmtepomp
bleek de beste optie.
Van Techniko.”***

Ekehaar • 0592 389 343 • techniko.nl

eerlijk warm