

CEBEO INSIGHTS



PARTNERSHIPS BOUWEN

WAT BETEKENT CEBEO
VOOR JOU EN JE KLANT?

DOSSIER

Als elke schakel in de keten van het bouwproces goed geïnformeerd is, worden duurzamere keuzes gemaakt voor de technische installaties. Maar hoe verzamel je als installateur of bouwheer die kennis?

En is hier een rol weggelegd voor Cebeo?

PROJECT

De opening van het nieuwe AZ Delta ziekenhuis in Roeselare is ook voor Cebeo een prestigieus project. Want met de stipt geplande levering van meer dan 2000 kilometer (!) kabel, speelde Cebeo een cruciale rol in het vlotte verloop van de elektriciteitswerken.

2

EDITIE

Een uitgave van CEBEO NV

MAATSCHAPPELIJKE ZETEL:
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

VERANTW. UITGEVER:
Alexander Dewulf
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

HOOFDREDACTIE:
Jo Vanackere

REDACTIE:
Jo Vanackere, Gilles Honoré

SECRETARIAAT:
Julie Delannay

VERTALING FRANSE EDITIE:
Yamagata Europe

VORMGEVING:
Nico Verbrugge, An Stragier,
Remark Reclame

FOTOGRAFIE:
Gilles Honoré

DRUK:
die Keure, Brugge

BESTE LEZER

Een antwoord geven op de noden en behoeften van je klant. Is dat ook voor jou een steeds terugkerende stelling wanneer je je activiteit omschrijft? Voor Cebeo is dat niet anders. En dat mag je letterlijk interpreteren: wij willen ook een antwoord geven op de noden en behoeften van jouw klant. En dus ook van jou zelf.

Hoezo? De eindgebruikers van producten en oplossingen zijn een steeds bepalendere factor voor jouw activiteit als professioneel: zij sturen de vraag en beschikken daarvoor door de verdere digitalisering over juiste middelen. Klanten informeren zich diepgaander, kennen beter de mogelijkheden, kunnen gemakkelijker terecht bij verschillende aanbieders, noem maar op.

Betekent dit dat ze geen professionele partner meer nodig hebben? Natuurlijk niet. Want tegelijk worden de oplossingen er door toepassing van technologie niet eenvoudiger op.

Cebeo wil zijn rechtstreekse professionele klant helpen door de juiste oplossingen, expertise en service ter beschikking te stellen. Hoe deze ondersteuning bijdraagt tot gerichtere antwoorden op de behoefte van de eindgebruiker, verneem je in de tweede editie van Insights.

Tot slot wens ik je een gezond 2020, zonder al teveel zorgen en met een succesvolle samenwerking met Cebeo.

En natuurlijk veel boeiende lectuur met onze magazines. Met vriendelijke groeten

Jo Vanackere
Communication Manager Cebeo nv.

DOSSIER PARTNERSHIPS BOUWEN



WAT BETEKENT CEBEO VOOR JOU EN JE KLANT?

Of het nu gaat over de residentiële, tertiaire of industriële markt: alle drie zijn ze onderhevig aan grote veranderingen in het gebruik van technieken. Cebeo wil er in deze snel veranderende context zijn voor de installateur met advies en kennis ter zake.

Maar ook de bouwheer zit met vragen zoals: hoe rendabel is een PV-installatie (nog)? Ook voor hem wil Cebeo antwoorden hebben. Want door de noden en bezorgdheden van de markt voldoende te kennen, kunnen we anticiperen op de uitdagingen waar de installateur voor staat.

Slaagt Cebeo erin, dankzij zijn reputatie van gespecialiseerde groothandel, een bouwheer te overtuigen duurzame en betere keuzes te maken? Dan wint ook de installateur erbij wanneer hij bijvoorbeeld een totaaloplossing kan aanbieden in de plaats van slechts één aspect. Dus, als Cebeo de eindmarkt kent, versterkt dit finaal de positie en de business van de installateur.

Ook de industrie heeft specifieke noden en behoeften, zowel op vlak van logistiek als MRO. Door hierop in te spelen wil Cebeo zich onderscheiden.

Voor de residentiële en tertiaire markt is en blijft onze klant: de installateur. De tools en services die Cebeo aanreikt dienen vooral om hem te ondersteunen. In dit dossier lees je hoe Cebeo een partner kan zijn in de samenwerking tussen installateur en zijn klant of de industrie als eindmarkt.

IN HOUD

6 DOSSIER: PARTNERSHIPS BOUWEN

RESIDENTIAL

6 “Cebeo geeft kennis door via de installateur”

10 “Een partner als Cebeo biedt zekerheid”

14 “Ons doel is hetzelfde: een eindklant die tevreden is”

COMMERCIAL

18 “Een goed geïnformeerde bouwheer maakt duurzamere keuzes”

24 “Vergezeld door Cebeo win je extra vertrouwen bij je bouwheer”

INDUSTRY

28 “Partnerships met industrie op vele domeinen”

32 Laat je MRO kosten smelten in 5 stappen

34 Ook regio Brabant heeft nu erkend specialist Schneider verdeelborden

36 “Integratiemogelijkheden bieden enorme tijdswinst voor klanten”

41 “Cebeo en Siemens: het bewijs dat partnerships meerwaarde bieden voor de klant”

42 PROJECT

42 AZ Delta ziekenhuis in Roeselare

51 SECTORNIEUWS

51 Nieuw filiaal: Cebeo Gellingen

51 Cebeo op Install Day en Intersolution



MICHÈLE DEBRABANDERE
Market Segment Manager Residential
bij Cebeo

Residentiële technische installaties worden steeds complexer. Cebeo wil de installateur hierin ondersteunen. En via onze professionele klanten, willen we ook de eindmarkt leren kennen.



GEERT BORDAU
Market Segment Manager Commercial
bij Cebeo

Als elke schakel in de keten van het bouwproces goed geïnformeerd is, worden duurzamere keuzes gemaakt voor de technische installaties. Maar hoe verzamel je als installateur of bouwheer die kennis? En is hier een rol weggelegd voor Cebeo?

28

MAARTEN ROOD

Market Segment Manager Industry
bij Cebeo



De toegevoegde waarde van Cebeo voor de industrie bevindt zich op diverse vlakken: producten, technische expertise, logistiek en e-commerce. Een waaier van diensten dus, waarmee Cebeo de ambitie als gespecialiseerde groothandel waarmaakt.

41

SIEMENS APP

Het partnership tussen Cebeo en Siemens is een 'best practice' en levert het bewijs dat niet alleen de fabrikant en Cebeo er beter van worden, maar zeker ook de klant.



PROJECT

De opening van het nieuwe AZ Delta ziekenhuis in Roeselare is ook voor Cebeo een prestigieuze project. Want met de stipt geplande levering van meer dan 2000 kilometer (!) kabel, speelde Cebeo een cruciale rol in het vlotte verloop van de elektriciteitswerken.

“CEBEO GEEFT KENNIS DOOR VIA DE INSTALLATEUR”

Michèle Debrabandere Market Segment Manager Residential bij Cebeo

De residentiële markt is in volle evolutie. Door externe factoren zoals de betonstop, vergrijzing van de bevolking, kleinere gezinnen... gaan mensen anders wonen. Daarnaast leiden het toenemende onveiligheidsgevoel en nieuwe energienormen tot de implementatie van nieuwe technieken in en rond de woning. Dit alles zorgt ervoor dat residentiële technische installaties steeds complexer worden. “Cebeo wil de installateur hierin ondersteunen. En via onze professionele klanten, willen we ook de eindmarkt leren kennen”, weet **Michèle Debrabandere Market Segment Manager Residential bij Cebeo**. “Want hoe beter wij de markt en de noden kennen, hoe beter we de installateur kunnen helpen in zijn contact met zijn eindklant. Uiteindelijk helpen we zo de installateur mee evolueren in deze markt.”

EEN COMPLETE OPLOSSING AANBIEDEN

“Cebeo heeft als sterkte dat we een totaaloplossing kunnen aanbieden. We limiteren ons niet tot enkele technieken. Ons aanbod omvat zowel elektrische installatie, verlichting en kabel tot PV-panelen, opslag en sturing van energie en security oplossingen. Wie zonnepanelen plaatst, wil ook inzicht krijgen in hoeveel energie hij produceert, en hoe hij vervolgens die energie kan beheren om zijn comfort te verhogen. Dankzij Cebeo kan de installateur een complete oplossing aanreiken aan zijn klant.”

Nog een realiteit: niet elke installateur is vandaag al even vertrouwd met deze nieuwe technieken. “Dus ook daar bestaat onze taak erin om hem hierin te ondersteunen, met Campus opleidingen bijvoorbeeld. Ons opleidingsaanbod voor installateurs is heel sterk uitgebreid en gespecialiseerd.”

HOE DE INSTALLATEUR ONDERSTEUNEN?

Een belangrijke vraag voor Cebeo luidt: “Hoe ziet de eindmarkt van onze installateur eruit?” Want de residentiële markt is meer dan ‘woningbouw’. Van luxe villa tot sociale woning over studentenkamers, serviceflats en appartementen tot sleutel-op-de-deurwoningen en ‘small office & home office’. “Elk hebben ze andere uitdagingen. De residentiële markt is divers en we willen onze installateur behalve oplossingen op maat, ook de juiste informatie en service aanbieden.”

lees verder op pagina 8

“Dankzij Cebeo kan de installateur een complete oplossing aanreiken aan zijn klant.”



INVESTEREN LOONT

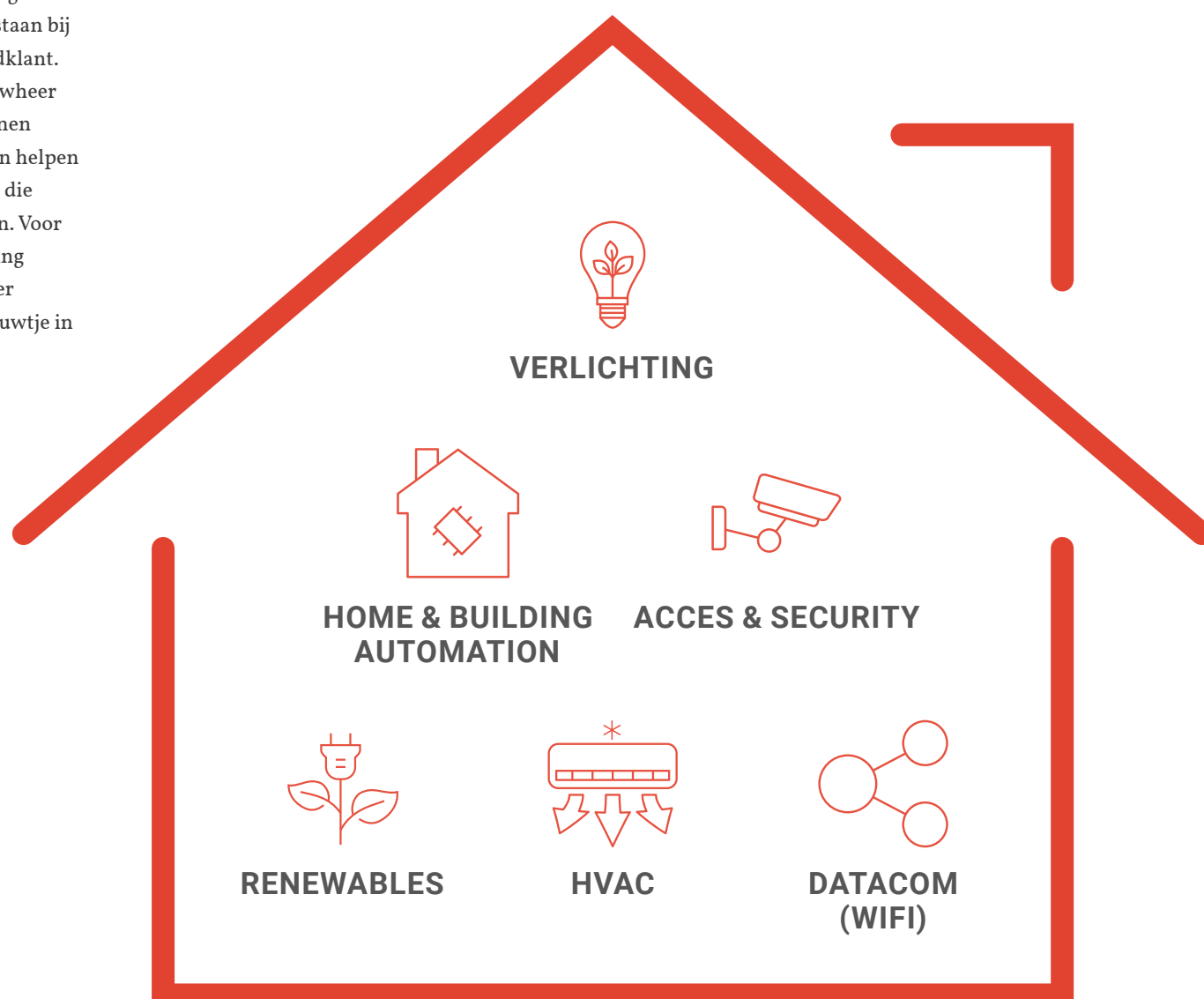
Eindklanten stellen steeds meer vragen over nieuwe technieken, energiemeting, sturing van energie. “We moeten de installateurs helpen om deze te verkopen aan hun klanten. Want wie concurrentieel wil blijven, zal hierin moeten investeren.” In de eerste plaats biedt Cebeo dus ondersteuning door middel van sterke opleidingen, met eventuele certificatie. Maar Cebeo doet nog meer.

GOED ONDERBOUWD DOSSIER OPMAKEN

Naast deze campus opleiding kan Cebeo de klant echt wel bijstaan bij het benaderen van zijn eindklant. “De installateur kan de bouwheer tot bij ons brengen. Zo kunnen onze technische specialisten helpen een oplossing uit te werken die beantwoordt aan zijn noden. Voor verlichting en automatisering beschikken we hiervoor over showrooms, die dat extra duwtje in de rug kunnen geven.”

“Daarnaast hebben we reeds verschillende calculatoren – voor bijvoorbeeld zonnepanelen of een warmtepompboiler – op onze website die vrij te gebruiken zijn, ook door de eindklant. Dit aanbod zal nog worden uitgebreid”, weet Michèle Debrabandere.

“De bouwheer verwacht van zijn installateur meer dan alleen technische argumenten: hij wil een compleet en uitgewerkt dossier. En daar is Cebeo zeker een meerwaarde. Elke particulier wordt vroeg of laat geconfronteerd met de vraag hoe zijn huis energiezuiniger te maken. Wij helpen de installateur een oplossing aan te bieden, niet zomaar met ‘een product’.”



“De bouwheer verwacht van zijn installateur meer dan alleen technische argumenten: hij wil een compleet en uitgewerkt dossier.”

DIGITALE SHOWROOM

“De competentie van de vele medewerkers van Cebeo stellen wij hiervoor ook volledig ten dienste van de installateur. Zij zorgen voor goed gedocumenteerde en geargumenteerde offertes. Dit kan de basis zijn voor het dossier dat de installateur opmaakt voor zijn eindklant. Daarnaast kan hij terecht in de filialen, op de website met calculatoren en vele marktinformatie, de Cebeo e-shop en app en onze Cebeolightstudio's. Dit jaar start Cebeo zelfs met een digitale showroom in Brugge.”

BETROUWBARE PARTNER

Michèle Debrabandere besluit: “Cebeo is marktleider en telt meer dan 50 filialen over België, wat zeker een grote troef is. We streven ernaar zo dicht mogelijk bij onze klant te staan en hem sterk bij te staan in deze grote veranderingen. Ook onze naambekendheid bij de bouwheer willen we vergroten. De bouwheer moet Cebeo ook zien als een inspiratiebron en betrouwbare bron voor nieuwe technieken. Samen met de installateur kunnen we hem de oplossing bieden voor zijn comfort en zijn energiezuinige woning.”

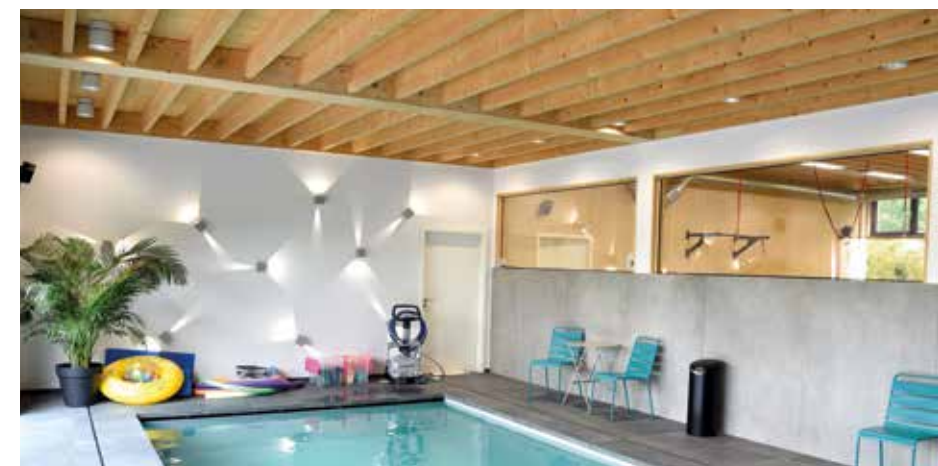


“EEN PARTNER
ALS CEBEO
BIEDT ZEKERHEID”

Damien Pierrard, zaakvoerder
van fitnesscenter X-Body en
Maxime Alexander van AM Elec

Damien Pierrard, zaakvoerder van fitnesscenter X-Body in Malonne bij Namen, heeft een bijzondere relatie met ‘energie’. Zijn klanten wil hij energierijk, zijn fitnesszaak en huis daarentegen, energieneutraal of -arm! Cebeo hielp hem, via een gekwalificeerd installateur, aan dat laatste te voldoen. Het bewijs dat Cebeo zijn competentie ten dienste stelt van de bouwheer en zo de installateur voluit ondersteunt.

lees verder op pagina 12



“Ik kies bewust voor groene energie en een zaak die CO₂ neutraal is. Samen met de specialisten van Cebeo doorliepen we alle opties met PV als logische uitkomst.”

DUURZAME OPLOSSING

“Ik kies bewust voor groene energie en een zaak die CO₂ neutraal is. Samen met de specialisten van Cebeo doorliepen we alle opties met PV als logische uitkomst. Hoeveel PV-panelen, de oriëntatie van de panelen, welke omvormers te gebruiken: zij maakten er een complete studie rond”, aldus de zaakvoerder. Installateur Maxime Alexander vult aan: “De Cebeo specialisten ontwikkelden de ontkoppelingskast, én ze brachten me in contact met fabrikant Aerocompact. Bovendien leerden ze me hoe dit bevestigingssysteem te gebruiken.”

“Mijn Cebeo-vertegenwoordiger raadde me aan om een beroep te doen op installateur AM Elec”, opent eindklant Damien Pierrard. “Zo was ik meteen gerustgesteld, want Cebeo stelt enkel gekwalificeerde installateurs voor. Dit was voor mij meteen het begin van een vruchtbare samenwerking met de groothandel.”

Eerst enkele feiten: 95 PV-panelen van 295 wattpiek, twee omvormers van 10 kVA, en een laadpaal van 7,4 kW. Tot zover het energiedeel. Daarbovenop maakte Cebeo ook een lichtstudie, en leverde het uiteraard alle materiaal.

TERUGVERDIENTIID

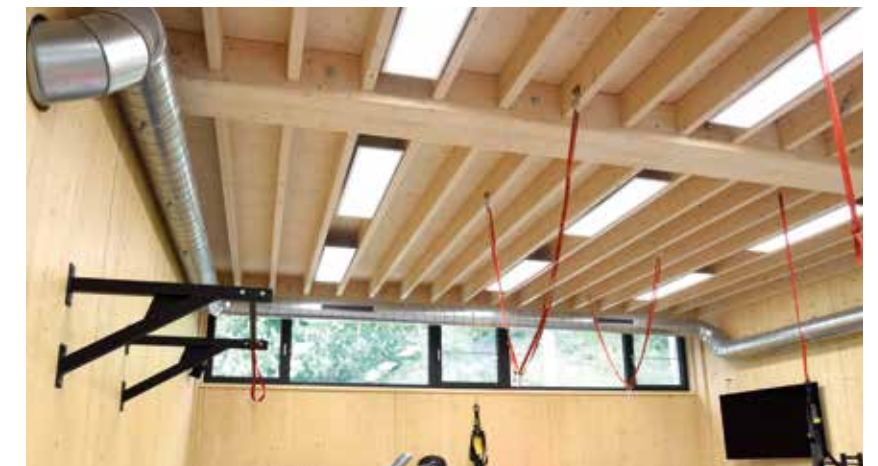
“Voor mij was uiteraard het kostenplaatje, en de terugverdientijd van mijn PV-installatie van belang”, gaat Damien Pierrard verder. “Ook hier deed Cebeo een berekening: na 7 jaar zal mijn investering terugverdiend zijn. Een laadpaal bleek interessant om de overtollige opgewekte stroom in mijn eigen wagen te injecteren.”

WARMTEPOMP

“Liefst van al had ik ook verwarmd via een luchtwarmtepomp. Maar dat leek niet mogelijk omwille van het grote binnenzwembad. In de winter is een vertrektemperatuur nodig van 70°C voor het ontvochtigingssysteem, en dan is een warmtepomp niet rendabel. Cebeo is hierin heel correct: ze kiezen de beste oplossing voor elk project, de verkoop van een extra techniek weegt daarbij niet op tegen het resultaat.”

LICHTPLAN

Ook de verlichting in de fitnesszaak verdiende de nodige aandacht, om de klanten in alle comfort te laten sporten. “In de Cebeolightstudio van Halle werd er geluisterd naar mijn wensen. En ik kon er meteen een aantal oplossingen in werking zien. Een lichtspecialist van Cebeo maakte het lichtplan op voor de installateur.”



ZEKERHEID

“De groothandel betrok me als bouwheer van meet af aan bij mijn project. Dat begon al met de keuze van een bekwaam installateur. Ik weet vandaag al welke kosten ik in rekening moet brengen in de toekomst, en wanneer ik mijn omvormers moet laten vervangen. Ook die zekerheid en later niet voor verrassingen komen te staan, is belangrijk als gebruiker. Samengevat: AM Elec was de specialist op vlak van installatie, Cebeo was de specialist in het vinden van de juiste oplossingen en materiaal”, besluit Damien Pierrard.

“Een lichtspecialist van Cebeo maakte het lichtplan op voor de installateur.”



“ONS DOEL IS HETZELFDE: EEN EINDKLANT DIE TEVREDEN IS”

Een verlichtingsarmatuur mag nog zo perfect in een catalogus staan, het effect en de kleurweergave in een fysieke ruimte vallen moeilijk in te schatten op papier. Terwijl voor een installateur technische en praktische aspecten primeren, overheerst voor de bouwheer veelal het esthetische. Cebeo is zich bewust van deze – deels – tegenstrijdige belangen. De oplossing? Installateur en bouwheer samenbrengen, in de showroom van de fabrikant. De meerwaarde die zo'n gezamenlijk bezoek kan betekenen, valt niet te onderschatten.



Pal achter de Oostendse luchthaven, in de weidse velden, ligt de hoeve van Stefaan Michiels en Mieke Berton. Een voormalige schuur werd omgebouwd tot woonunit. Door de specifieke inrichting: een mezzanine, een hoge nok en raampartij, moest er grondig worden nagedacht over de verlichting.

VIA INSTALLATEUR NAAR CEBEO

Via hun *installateur, Gino Annys BVBA*, kwam het koppel terecht bij *Alain Florée, Extern Specialist verlichting bij Cebeo*. Hij maakte een studie en tekende een lichtplan uit, met een oplossing van Delta Light als uitkomst. “Alain had ons de armaturen laten zien in de catalogus, maar we waren niet onmiddellijk overtuigd van de grote cirkelvormige armaturen voor boven de eettafel. En ook het effect van de wandarmaturen konden we moeilijk inschatten”, vertelt de bouwheer.

lees verder op pagina 16



Bouwheer Stefaan Michiels



Installateur Gino Annys

BEZOEK AAN DELTA LIGHT

“Als specialist komen wij dagelijks in aanraking met de voorgestelde oplossingen. Het hoeft niet te verwonderen dat een eindklant zich moeilijker een beeld kan vormen”, weet Alain Florée. “De oplossing lag voor de hand: een bezoek aan de showroom van de fabrikant, Delta Light. Stefaan Michiels vult aan: “Daar konden we wel een aantal zaken aftoetsen, zoals de hoogte en de afstand tussen de pendels, de effectieve grootte van de armaturen... Dat hielp ons een stuk vooruit. Maar een één-op-één voorstelling was het ook niet, omdat niet alle verlichting er op volle sterkte brandde.”

“Als verlichtingsspecialist kan ik goed bepalen welke de nodige lichtsterktes zijn. Mijn taak is dan om de bouwheer gerust te stellen, wat ook lukte”, aldus nog Alain Florée. “Maar ik ga nooit zonder de betrokken installateur naar een showroom. Ook deze keer niet.”

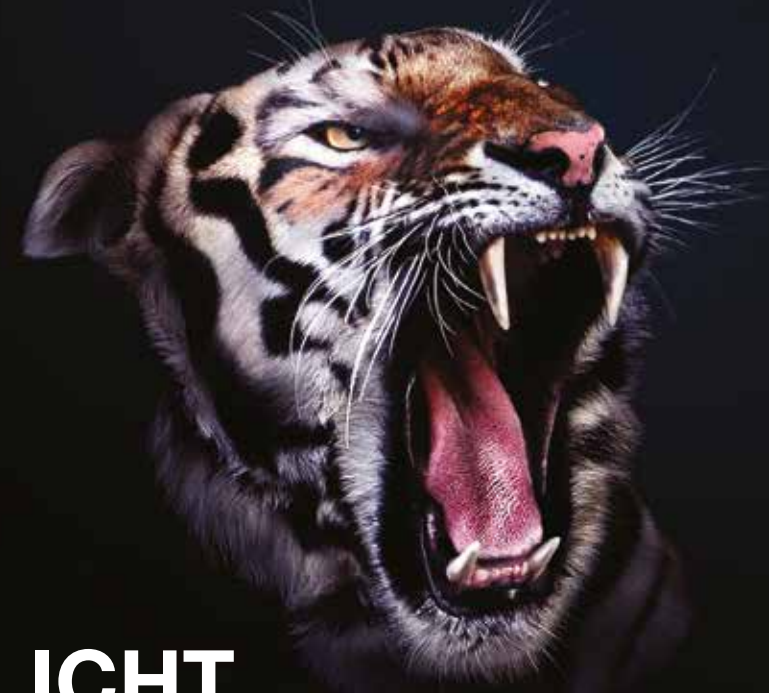
“De oplossing lag voor de hand: een bezoek aan de showroom van de fabrikant, Delta Light.”

ZONDER MISVERSTANDEN

“Voor mij is zo'n bezoek in de showroom van de fabrikant, samen met een specialist van Cebeo, dubbel interessant”, pikt installateur Gino Annys in. “Zo kan ik inschatten of de voorgestelde producten ter plaatse realiseerbaar zijn, of ik de kabels kan leggen en of bijvoorbeeld Niko Home Control toepasbaar is. Als alle partijen tegelijk aanwezig zijn sluit je bijna alle misverstanden door slechte communicatie uit. Uiteindelijk is ons doel hetzelfde: een eindklant die tevreden is.”



SLECHT LICHT MAAKT U WOEST?



SCHAKEL OVER NAAR LEDVANCE LED ARMATUREN.

OPTIMALE PRESTATIES, BETROUWBARE KEUZE

Betrouwbare prestaties, functioneel gebruik: de nieuwe Floodlight Performance bijvoorbeeld, biedt drie lichtverdelingspatronen voor een optimale individuele verlichting. De dimbare Tracklight Spot Zoom met handmatige zoomlens is een veelzijdige spotlight voor uiteenlopende toepassingen. En de Panel Direct/Indirect maakt met zijn ideale mix van direct en indirect licht van elk kantoor een nog comfortabelere plek om te werken.



BENELUX.LEDVANCE.COM





Geert Bordau, Market Segment Manager Commercial bij Cebeo

Energie-efficiëntie, comfort en veiligheid zijn basisvereisten voor heel veel tertiaire en commerciële gebouwen. De mogelijkheden om hieraan invulling te geven, evolueren voortdurend en zijn afhankelijk van de functie van het gebouw. Zeker is: als elke schakel in de keten van het bouwproces goed geïnformeerd is en over voldoende kennis beschikt, zullen veel betere en duurzame keuzes gemaakt worden voor de technische installaties. Maar hoe verzamel je als installateur of bouwheer die kennis? En is hier een rol weggelegd voor Cebeo? Ja, en we leggen graag uit welke.

EEN GOED GEÏNFORMEERDE BOUWHEER MAAKT DUURZAMERE KEUZES

CONTEXT: SEGMENTATIE VAN DE TERTIAIRE OF COMMERCIËLE MARKT

‘Tertiaire gebouwen’ is een algemene noemer voor kantoorgebouwen, sportaccommodatie, woonzorgcentra, commerciële gebouwen, hospitality, logistieke distributiecentra... Deze gebouwen hebben wel een aantal gelijkaardige vereisten, maar verlichting in een zwembad zal compleet anders ingevuld worden dan in een woonzorgcentrum.

Net omwille van deze redenen zal Cebeo in de toekomst de tertiaire en commerciële markt verder ‘verticaal’ indelen en zo beter inspelen op de specifieke behoeftes van elk segment. **Geert Bordau, Market Segment Manager Commercial bij Cebeo**, weet precies waarom die verticale benadering zich opdringt: “De tertiaire markt is een veranderende markt. Denk aan de opmars van automatisatie van gebouwen, waarbij comfort en energie een katalysator zijn. Een ander voorbeeld is zelfconsumptie van de geproduceerde energie, waarvoor opslag van energie en laadinfrastructuur essentieel zijn.”

“Niet alleen de oplossingen, ook de normen veranderen. Het is voor de installateur en de bouwheer niet vanzelfsprekend om van dit alles zelf op de hoogte blijven. Toch hebben zij allebei behoefte aan een verstaanbaar verhaal. Cebeo beschouwt het als zijn opdracht om de markt te informeren en ondersteunen.”

lees verder op pagina 20

vervolg van pagina 19

WAT KAN CEBEO
BETEKENEN VOOR DE
EINDMARKT?

1. Opleiding

Een eerste cruciaal aspect is opleiding. Cebeo heeft een traditie in het opleiden van zijn directe klant, de installateur. Als we nu ook eindklanten informeren en opleiden, heeft dit één belangrijk doel: *business genereren voor de installateur*. Via opleiding en kennisoverdracht willen we de gebruiker ervan overtuigen voor een efficiëntere en toekomstgerichte oplossing te kiezen. Zo winnen de installateur én de eindklant.

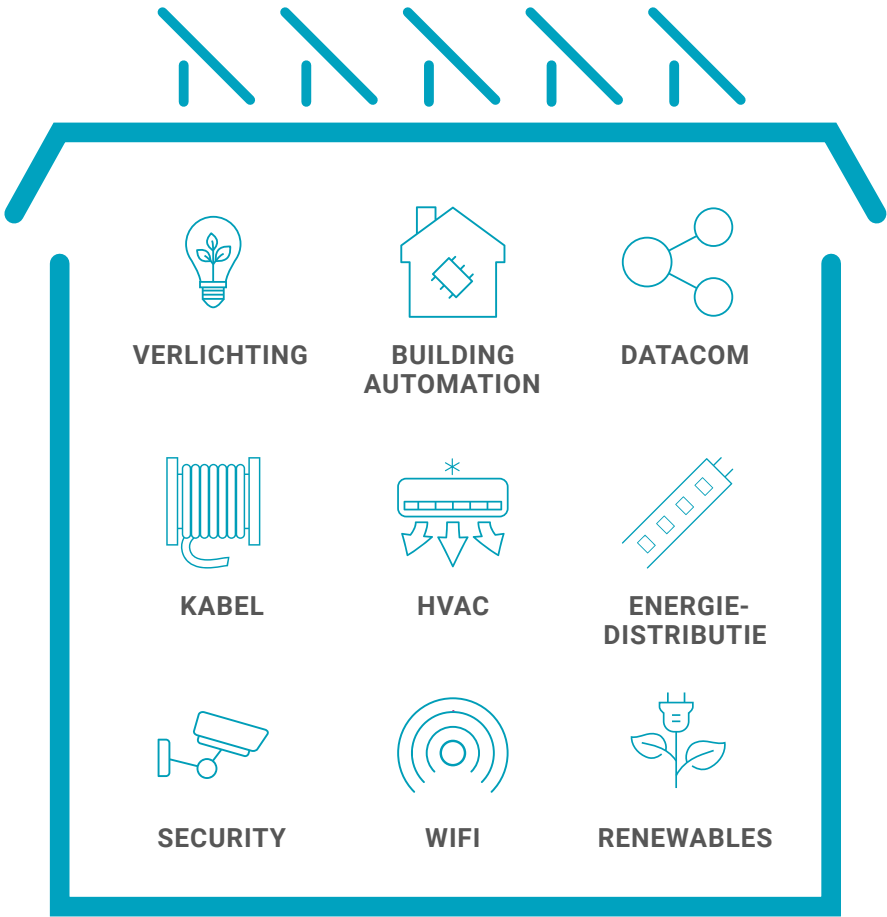
2. Kennis over wetgeving en normering

Wat telt voor woningbouw gaat zeker ook op voor kantoorbouw: duurzaam bouwen en renoveren worden steeds belangrijker. Dat wordt deels gestuurd door wetgeving. Je kan er dus niet onderuit. Wel kan je het als eindklant als een kans beschouwen om aan een 'groen' imago te bouwen, waardoor je als bedrijf aantrekkelijker wordt als werkgever. Het kan ook een concurrentieel voordeel opleveren, want voor opdrachten of aanbestedingen worden soms voorwaarden gesteld in verband met inspanningen voor het milieu.

Cebeo begeleidt en informeert de installateur in functie van wijzigende wetgeving en normering. Hetzelfde geldt voor onze eigen medewerkers. Zij moeten weten: welke zijn de juiste oplossing voor de klant, rekening houdende met de wijzigende wetgeving en marktevoluties?

3. Projectbegeleiding

Neem bijvoorbeeld de Europese directieve rond 'Energy Performance of Buildings'. Het is duidelijk dat alle EU lidstaten nog meer inspanningen zullen moeten leveren om de gebouwen energie-efficiënter te maken. Vandaag is slechts 25% van de gebouwen energie-efficiënt.



Er zullen zich dus heel wat renovaties opdringen. Vandaag zijn HVAC en verlichting vaak de grotere verbruikers in een gebouw. Door een correcte automatisatie en ledificatie is er nog een drastische reductie van het energieverbruik mogelijk.

Op de tertiaire markt liggen ook nog veel opportuniteiten wat HVAC betreft. Het ideaal is om op een CO₂-neutrale manier te verwarmen, in combinatie met PV om het elektriciteitsverbruik te compenseren. Je merkt dat het aantal technieken dat bijdraagt voor energie-efficiëntie snel oploopt. *Cebeo kan een project van A tot Z begeleiden*, daarbij steunend op de kennis die het in huis heeft, de expertise van de fabrikant én het uitgebreide assortiment aan technieken en oplossingen.

Hoe vroeger de specialisten van Cebeo in het project betrokken worden des te beter ze hun oplossing kunnen uitwerken. Niet alleen hun kennis betekent een meerwaarde, ook de keuze uit meerderde oplossingen is een voordeel.

4. Partnerships

Hoe weet je nu of een gebouw al of niet energie-efficiënt is? Fysieke factoren van het gebouw of de leeftijd van de technieken zeggen al een en ander. Maar pas wanneer je concrete metingen uitvoert en analyseert, kan je echt aan de slag. Hier liggen de opportuniteiten voor toepassing van slimme verdeelborden. Cebeo kan hiervoor terugvallen op zijn *erkende competentiecentra, specialisten en het partnership met Schneider Electric*. Via de installateur wordt daar op basis van het lastenboek of vanuit een behoefteanalyse een oplossing uitgewerkt, zodat het bord kan samengesteld worden.

40%

Tegen 2030 wil de EU de CO₂ uitstoot met (ten minste) 40% reduceren. In Europa zijn gebouwen verantwoordelijk voor 40% van het energieverbruik, en 36% van de CO₂ uitstoot. Die cijfers behoeven eigenlijk geen uitleg. Let op: dit gaat dus over 'buildings', maar daar horen ook de kantoorgebouwen uit de industrie bij. Zelfs het 'omhulsel', zoals de verlichting en andere technieken, horen hier ook bij.

lees verder op pagina 22



vervolg van pagina 23

“Cebeo kan een project van A tot Z begeleiden, daarbij steunend op de kennis die het in huis heeft.”

Een volgende stap bestaat uit slimme automatisatie in functie van het comfort en energiebeheer. Het is belangrijk om de gebouwenbeheerder of facility managers te betrekken in dit proces. In een slim kantoorgebouw kan je op basis van de verkregen data ook ruimtes en resources (ook de schoonmaakploeg) efficiënter inzetten.

TOEKOMST?

Samenvattend kunnen we stellen dat technieken en normen een stroomversnelling doormaken. Hierdoor verandert ook de eindmarkt. “Met het oog op die toekomst gericht, durven we ons de vraag stellen: ‘Is de bouwheer steeds op de hoogte van nieuwe technieken die bijdragen tot een beter comfort, een beter welzijn, een aangename/efficiëntere werkomgeving die ook nog eens kunnen bijdragen tot een lager energieverbruik waardoor zij ook hun steentje kunnen bijdragen tot een lagere CO₂ uitstoot?’ Wij zien het als onze taak om samen met de installateur de bouwheer op basis van zijn noden en behoeftes te informeren”, besluit Geert Bordau. “Dankzij een partnership met Cebeo zal hij deze service ook optimaal kunnen aanbieden.”

NZEB

Het gebruik van slimme technieken in een gebouw dient meerdere doelen. Comfort verhogen en energie besparen zijn de belangrijkste. Waar we binnen de residentiële markt al spreken over BEN (bijna energie neutrale) woningen, is binnen de tertiaire markt ‘NZEB’ (Nearly Zero Energy Buildings), het vierletterwoord.



X-TRA REVOLUTIONAIR
SLECHTS ÉÉN KLIK
X-LOCK Het ultieme wisselsysteem voor haakse slijpers

's Werelds eerste van Bosch Professional – het innovatieve systeem om accessoires voor haakse slijpers met één klik te verwisselen. 100% zonder gereedschap!
www.x-lock.com

X-LOCK

It's in your hands. Bosch Professional.



BECOMING ECOFRIENDLY

Cirflex werd speciaal ontwikkeld om een bijdrage te leveren aan de circulaire economie. Dit gamma van halogeenvrije voorbedrade flexibele buizen stelt ons in staat om de ecologische voetafdruk van de elektrische installatie te verkleinen.

Het in België geproduceerde Cirflex voldoet aan de hoogste kwaliteitsnormen.



ICTA 3422

Buis en inhoud LSOH

Minimum 55% aan gerecycleerd materiaal

Grondstoffen deels afkomstig uit gerecycleerd consumenten- en industrieel afval

Conform alle geldende normen

Verkoop uitsluitend via elektro groothandel

Productinformatie enkel digitaal beschikbaar

cirflex@thesla.be • www.thesla.be

CENTER OF COMPETENCE LIGHTING

“VERGEZELD DOOR CEBEO WIN JE EXTRA VERTROUWEN BIJ JE BOUWHEER”

“Installatiebedrijf Vanden Eynde en Zoon BVBA werkt al jaar en dag samen met Cebeo. “Voor een lichtplan doen we altijd beroep op een Cebeo lichtspecialist”, vertelt *medezaakvoerster Ilse Emmerechts*. “Hij weet wat er leeft in de markt. Als installateur kan je niet van alle nieuwigheden op de hoogte blijven. Vergezeld door zo’n expert, merk je meteen dat dit ook de bouwheer extra vertrouwen geeft. Dat vertrouwen resulteert in een nog betere samenwerking.”



Ilse Emmerechts, medezaakvoerder van installatiebedrijf Vanden Eynde en Zoon BVBA en Cebeo Lichtspecialist Philippe Wouters.

“Ik vertrek uit de vraag: welke sfeer wil ik creëren in die woning?”

“Uit een overleg met de bouwheer blijkt meestal enkel de bekommernis om het type armaturen”, vertelt Philippe Wouters, lichtspecialist in regio Brabant. “Ik vertrek uit de vraag: welke sfeer wil ik creëren in die woning? Het resultaat kan soms hetzelfde zijn, maar mijn beginpunt is anders. Uiteraard ga ik ook op zoek naar een zekere mate van uniformiteit van armaturen.”

“Een ander verhaal is het als een klant zoals Ilse, of een architect naar mij komt met een plan waarop de lichtpunten al voorzien zijn. Dat lijkt misschien gemakkelijker, maar het tegendeel is waar, want dan ben je soms beperkt in een aantal oplossingen of armaturen. Als het even kán, dan ga ik altijd ter plaatse op de werf poolshoogte nemen. Voor de start van een nieuwbouwproject, lukt dat uiteraard niet. Maar een lichtplan is flexibel, ik kan dus altijd nog aanpassingen aanbrengen in een later stadium.”

OOK TECHNISCH ADVIES

“Philippe’s kennis is van goudwaarde voor ons”, vertelt Ilse Emmerechts. “Niet alleen houdt hij rekening met sfeer, lichtsterkte, -kleur en -temperatuur. Hij staat de installateurs ook bij met technische kennis en praktische tips: welk type veren of montagesysteem te gebruiken in bepaalde bouwstructuren, bijvoorbeeld.”

lees verder op pagina 26

EINDMARKT KENNEN

Installatiebedrijf Vanden Eynde en Zoon BVBA doet al tien jaar een beroep op de diensten van de Cebeo specialist. “Philippe weet intussen in welk klantensegment wij actief zijn, en bijgevolg wat voor type oplossingen werkt en wat niet. Onze klanten situeren zich vooral in het hogere segment. Maar een woning inrichten met uitsluitend dure producten, is niet meer van deze tijd. Meestal wenst men één of enkele eyecatchers, de rest moet je meer budgetvriendelijk invullen.”

“Ilse is heel punctueel naar haar eindklanten”, weet Philippe na een jarenlange samenwerking. “Tijdens mijn werfbezoek zeg ik altijd: ‘ik kan niet tonen hoe de verlichting er uit zal zien’. Maar dan probeer ik met handen en voeten uit te leggen wat het te verwachten effect van de verlichting zal zijn. De bouwheer apprecieert dat. Bovendien leer ik zelf ook heel veel uit zo’n bezoek, over de mogelijke verlichtingsoplossingen.”



Cebeolightstudio

KLEINE DAAD, GROTE DIENST

“Als installateur win je vaak extra vertrouwen van een bouwheer, wanneer je vergezeld bent door een specialist van Cebeo”, merkt Ilse. “De klant weet dat wij er zijn om oplossingen aan te reiken voor zijn probleem. Ook al hoeft het niet steeds om grote ‘problemen’ te gaan. Soms kun je hen met iets heel kleins al een grote dienst bewijzen. Dat geldt ook voor de installateur, die natuurlijk zijn vak kent, maar soms evengoed ‘vast’ zit met een bepaalde vraag.”

CONSTANT GEVORMD

“De verlichtingsindustrie evolueert bovendien zo snel, dat het voor de doorsnee installateur gewoon niet mogelijk is om steeds van alle nieuwigheden op de hoogte te blijven. Zelfs al volgt hij regelmatig een Cebeo Campus opleiding.”

“De core business van een installateur is installeren. Onze job is grotendeels om zoveel mogelijk de vinger aan de pols te houden van wat er evolueert in de sector. Wij worden constant bijgeschoold en opgeleid, en daarin zit ook onze meerwaarde”, besluit Cebeo lichtspecialist Philippe Wouters.

HOE GAAT EEN CEBEO LICHTSPECIALIST TE WERK?

Analyse klantvraag:

Welke sfeer wenst men?
Plus werfbezoek.
Tenzij nog niet mogelijk bij nieuwbouw.

1

Lichtplan vervolledigen:

Wat is technisch uitvoerbaar?
Tot slot: welke armaturen passen hierin?

3

2

In overleg met de eindklant en/of architect bepalen van de lichtpunten.

4

Ondersteunen van de installateur.
Evalueren en desgewenst bijsturen.
Een lichtplan is geen statisch gegeven!

PARTNERSHIPS MET INDUSTRIE OP VELE DOMEINEN

Maarten Rood, Market Segment Manager Industry bij Cebeo

Cebeo wil een partner zijn die rechtstreeks op de noden van de industrie inspeelt. De toegevoegde waarde bevindt zich op verschillende vlakken: producten, technische expertise, logistiek en e-commerce. Een waaier van diensten dus, waarmee Cebeo het label van 'box mover' van zich afschudt en duidelijk de ambitie als gespecialiseerde groothandel waarmaakt.



TECHNISCHE KNOWHOW VOOR AUTOMATISERING, KABEL EN GEBOUWTECHNIKEN

Wie productie zegt, denkt automatisch aan... automatisering. Zeker nu IoT volop zijn intrede doet in de industrie. Dankzij partnerships met fabrikanten – zoals met Siemens – heeft Cebeo zijn expertise op dit vlak gevoelig opgekrikt. Daarnaast biedt de kennis over het gebruik van de juiste kabel en van diverse energie-efficiënte gebouwtechnieken – verlichting en hernieuwbare energiesystemen bijvoorbeeld – een absolute meerwaarde voor industriële bedrijven.

Cebeo heeft als groothandel een evolutie doorgemaakt, waarbij kennis en service gevoelig aan belang gewonnen hebben. Dat geldt ook voor automatiseringsoplossingen. “Ons portfolio blijft natuurlijk essentieel, want voor oplossingen heb je ook de juiste producten nodig”, weet Maarten Rood, Market Segment Manager Industry bij Cebeo.

lees verder op pagina 30

“Voor Cebeo is logistiek op maat geen holle slogan.”

LOGISTIEKE SERVICE, MEER DAN STIPT LEVEREN

Behalve wanneer en waar je je bestellingen ontvangt, kan ook hoe je deze levering krijgt een groot verschil maken. Cebeo biedt dan ook geen ‘logistieke eenheidsworst’ aan, maar denkt mee na over hoe het aanleveren van het materiaal de klant maximaal kan ontzorgen. Meer zelfs, het kan helpen om een competitief voordeel te realiseren.

PREASSEMBLAGE

Voor Cebeo is logistiek op maat geen holle slogan. Het is ook een vlag die verschillende ladingen kan dekken. Maarten Rood: “Het uitgangspunt is dat we samen met de klant analyseren welke de noden zijn en hoe Cebeo hierop kan inspelen. Elke klant kan rekenen op standaard diensten zoals levering binnen de 24u van voorraadproducten op de locatie naar keuze. De manier van aanleveren kan echter ook een verschil maken. Zo kan het dat een klant efficiënter werkt wanneer een aantal producten samen in één kit geleverd worden, in plaats van apart. Dit zijn opties die we samen bekijken. Voor een liftenbouwer bijvoorbeeld leveren we alle nodige componenten per installatie samen in een kit. Dat laat de techniekers toe veel efficiënter te werken.”

TIJD IS WINST

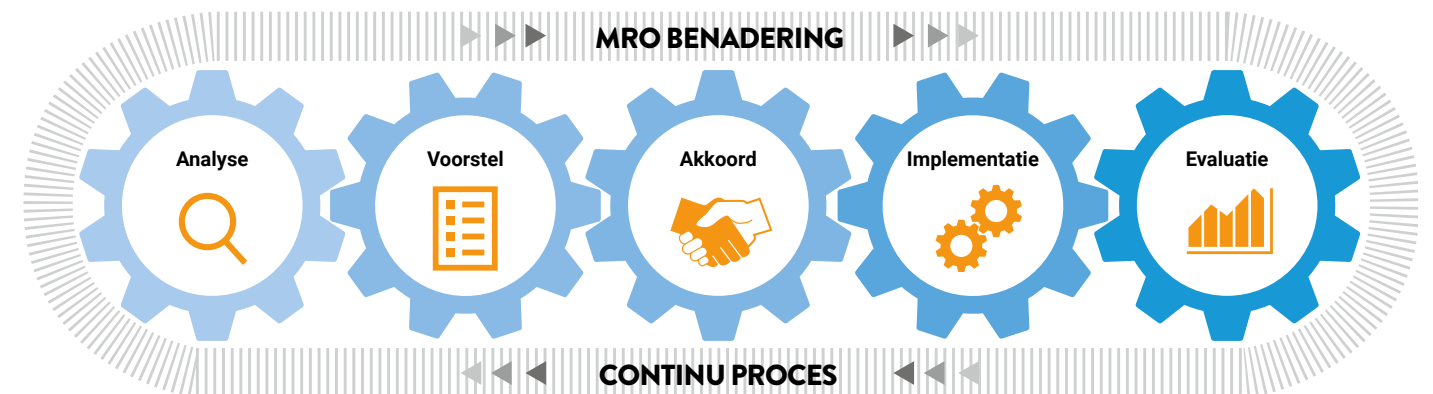
Dit type vragen krijgt Cebeo steeds vaker. Dit verwondert Maarten Rood ook niet. “Zoals gezegd verhoogt het de efficiëntie van de bedrijven. Hogere efficiëntie is voor hen dan weer de manier om een juiste prijs te vragen voor hun product. Onze logistieke diensten op maat helpen industriële bedrijven dus een competitief voordeel te creëren. Daarom onderzoeken we ook hoe we ons bestaande arsenaal van logistieke diensten verder kunnen uitbreiden.”

vervolg van pagina 29

“Maar de technische competenties van onze specialisten zijn evenzeer cruciaal. Voor automatiseringsoplossingen van Siemens bijvoorbeeld volgden onze specialisten de nodige opleiding, zodat ze gefundeerd advies kunnen geven over welke applicaties het beste een antwoord bieden aan de noden van de klant. Ze houden daarbij rekening met toekomstige evoluties en stellen voor om bestaande oplossingen te upgraden, zodat ze klaar zijn voor IoT toepassingen.”

Partnerships zoals met Siemens hebben dus een meerwaarde voor de industriële eindklant. Cebeo onderzoekt de mogelijkheid van gelijkaardige partnerships met andere fabrikanten, zodat steeds de meest passende oplossing kan toegepast worden.

“Ons portfolio blijft natuurlijk essentieel, want voor oplossingen heb je ook de juiste producten nodig.”



HYBRIDE KABEL

Digitalisering is de rode draad bij automatiseringsoplossing en dat heeft eveneens impact op de keuze van het type kabel. “De tendens is om meer voor hybride kabel te kiezen, waarbij energie en data gecombineerd worden”, weet Maarten Rood. “Natuurlijk is ethernetkabel niet meer weg te denken. En ook EMC-kabel wordt meer toegepast. Aangezien de productie meer elektronisch wordt aangestuurd, verhoogt de kans op storingen door hoogfrequente signalen. EMC-kabel voorkomt deze storingen. Het is een technische aangelegenheid, waarbij het advies van onze specialisten aangewezen is.”

ENERGIE-EFFICIËNTIE

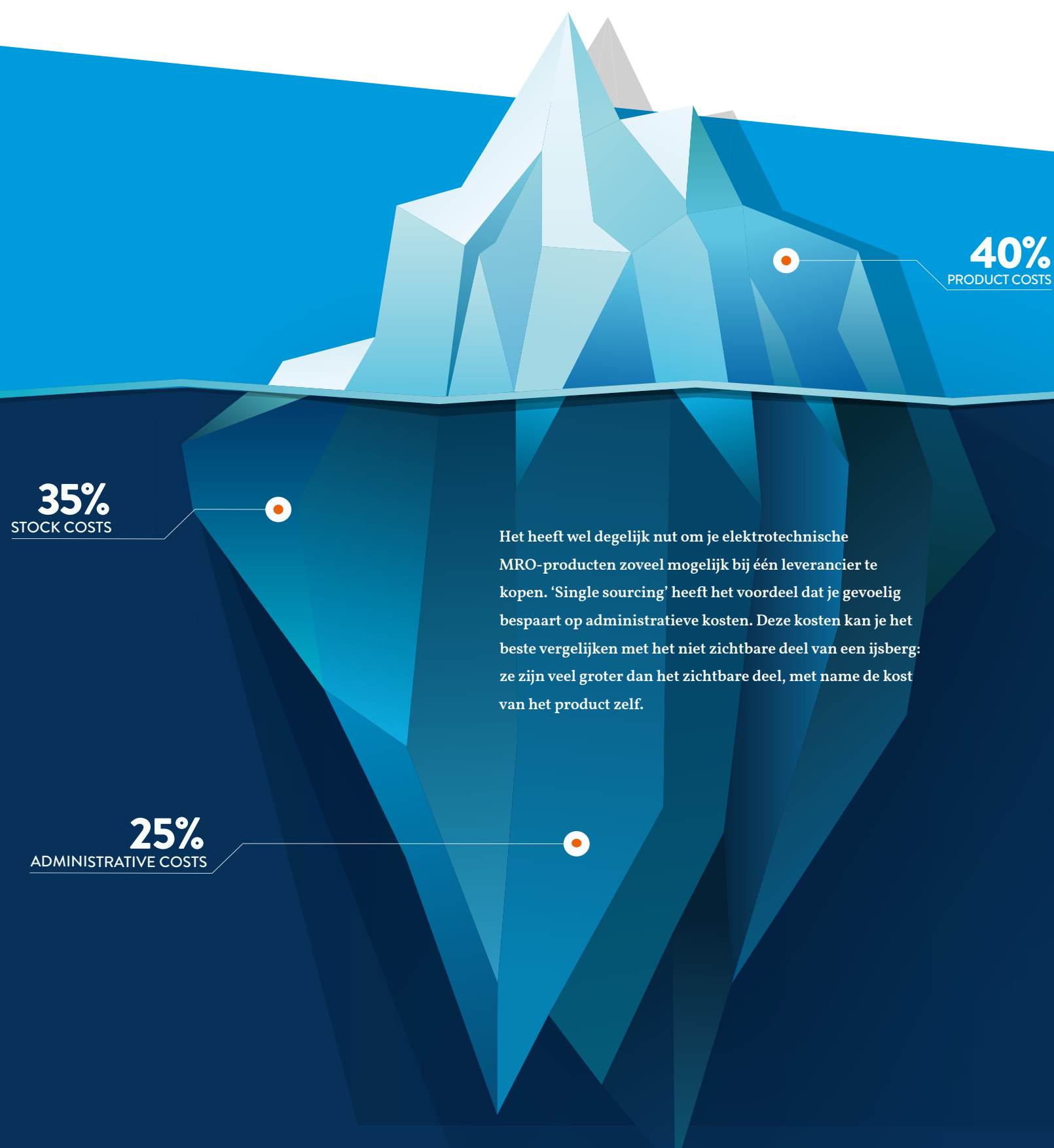
“Voor industriële bedrijven is energie-efficiëntie meer dan ooit aan de orde. Dit betekent ook dat de bedrijfsgebouwen uitgerust moeten worden met zuinige technieken. Bij nieuwbouw kunnen deze meteen in het concept opgenomen worden. Bij bestaande gebouwen loont het eveneens de moeite om bestaande installaties te vernieuwen of bijvoorbeeld een PV-installatie te plaatsen.”

Het gaat om investeringen dus, en daarvan moet aangetoond worden dat ze rendabel zijn. Ook hier vormen betrouwbaar advies en expertise van specialisten de basis. “Verlichting, automatisering van technieken en zonnepanelen zijn oplossingen die bijdragen tot de energie-efficiëntie van een gebouw.”

“De specialisten van Cebeo kunnen de haalbaarheid van de investering becijferen aan de hand van ROI- en TCO-berekeningen. Bovendien hebben ze ook de technische competentie om studies te maken en de juiste materialen te kiezen.”

LAAT JE MRO KOSTEN SMELTEN IN 5 STAPPEN

“In combinatie met het ‘service level agreement’ (SLA) dat we met de klant afsluiten, kunnen we echt van maatwerk spreken”



De onzichtbare administratieve en voorraadkosten bedragen al snel zo’n 60% van de totale kost, de productkost zelf slechts 40%. Hier zit dus een fors besparingspotentieel op administratie en voorraadkosten. Dit kan door te kiezen voor één unieke leverancier voor elektrotechnische MRO-producten.

Het is niet dat dit besef nog niet aanwezig is in de industrie: er worden wel degelijk contracten afgesloten voor de aankoop van MRO-producten”, weet Maarten Rood. “Tegelijk stellen we vast dat er nog veel aan ‘maverick buying’ gedaan wordt: men koopt nog dikwijls aan buiten de bestaande contracten. Dit kost deze bedrijven nodeloos veel geld.”

5 STAPPEN

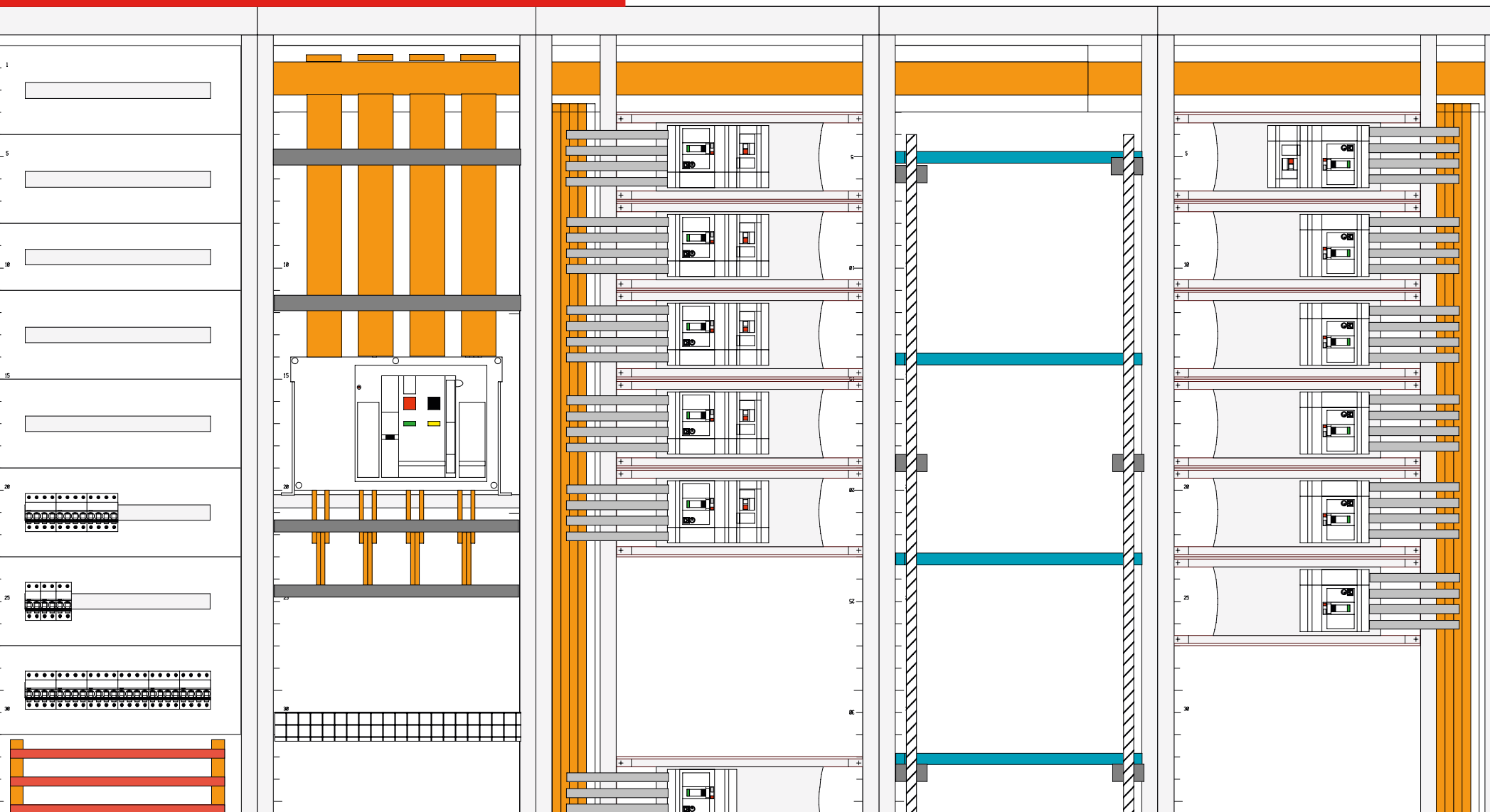
Om zowel het MRO-assortiment als de administratieve procedure zo goed mogelijk op punt te stellen, kiest Cebeo voor een gefaseerde aanpak die leidt tot een structurele samenwerking. Deze benadering verloopt in 6 stappen, die de niet zichtbare kost voor de MRO-producten systematisch laat ‘smelten’.

1. Analyse klantenbehoefte
2. Voorstel
3. Overeenkomst
4. Implementatie
5. Evaluatie

MAATWERK OP ALLE VLAK

“Als groothandel beschikken we al over een bijzonder groot productassortiment. In het kader van een MRO-overeenkomst kunnen we dit nog uitbreiden, door producten van niet standaardleveranciers aan te bieden. In combinatie met het ‘service level agreement’ (SLA) dat we met de klant afsluiten, kunnen we echt van maatwerk spreken”, besluit Maarten Rood.

OOK REGIO BRABANT HEEFT NU ERKEND SPECIALIST SCHNEIDER VERDEELBORDEN



“Het opleidingstraject legt vooral de focus op Smart Panels en energiemeting.”

Cebeo beschikt al sinds jaren over erkende studiecencenters voor de Prisma verdeelborden van Schneider Electric. Sinds kort vervolledigt de regio Brabant het rijtje van de door Schneider geaggregeerde Cebeo Competence Centers. Inmiddels voltooide *Cebeo specialist Bart Raspoet* zijn opleidingstraject bij Schneider. Cebeo kan de service voor de Prisma verdeelborden nu nationaal aanbieden.

“Het opleidingstraject legt vooral de focus op Smart Panels en energiemeting. Materie dus die alleen nog maar aan belang zal winnen”, vertelt Bart Raspoet. “We leerden er in verschillende lesmodules ook de software onder de knie krijgen. In het nieuwe COC komt een Prisma kast, zoals in de andere competence centers, zodat we ter plaatse demo’s kunnen laten zien aan onze klanten.”

Momenteel telt Cebeo 6 door Schneider erkende specialisten verdeelborden, verdeeld over 4 Cebeo Competence Centers.

Jaarlijks worden de centra doorgelicht door Schneider, waarna het certificaat bij een positieve audit verlengd wordt.

- **Regio Oost- en West-Vlaanderen:** Bertrand Kyndt (Cebeo Kortrijk)
- **Regio Antwerpen-Limburg:** Erwin Raymakers (Cebeo Hasselt) en Wim Van Royen (Cebeo Temse)
- **Regio Brabant:** Bart Raspoet (Cebeo Drogenbos)
- **Regio Wallonië:** Claude Toussaint en Jean-Paul Paquay (Cebeo Grâce-Hollogne)

Klanten die ondersteuning en expertise wensen bij hun borden tot 3200 Ampère kunnen terecht in één van de vier Cebeo COC’s Prisma. Wat Cebeo zoal kan betekenen en welke stappen er worden genomen, daarover lees je alles in ons eerste vernieuwde magazine ‘Cebeo Industry’. Je vindt er een exclusief dossier ‘Verdeelborden’ in terug. Ontving je geen gedrukt exemplaar, dan kan je het magazine integraal downloaden op www.cebeo.be onder de sectie ‘Inspiratie’ op de pagina ‘Dossiers’.



INTEGRATIE- MOGELIJKHEDEN BIEDEN ENORME TIJDSWINST VOOR KLANTEN

Optimalisatie van de digitale flow tussen onze klant en Cebeo, dat is het opzet van E-Integratie. Zo kan elk zijn eigen job beter uitvoeren, zowel Cebeo als groothandel als de klant die zijn orders bestelt en ontvangt. Een geslaagde e-integratie staat of valt met een correcte koppeling tussen de Cebeo e-shop en het systeem van de klant, zodat alle informatie steeds actueel is. Daarna kiest de klant: van elektronisch bestellen tot elektronische leverbons en facturatie: een digitale flow van A tot Z is mogelijk. Zo minimaliseer je fouten, en bespaar je tijd en kosten.

PUNCH-OUT

“In eerste instantie moeten de juiste prijzen in het systeem van de klant zitten. Is dat niet het geval, wreekt zich dit in de rest van het circuit. Via Ariba is er een punch-out: een directe connectie met de Cebeo e-shop. Zo beschikt hij over de juiste artikelen en prijzen, waarna hij tot een aanvraag tot bestelling kan overgaan.”

KWALITATIEVE DATA

“De klant kan dan een order doorsturen, dat Cebeo verwerkt. Door het feit dat het kwalitatieve én dynamische data zijn, afkomstig uit ons systeem, is de kans op verwerking 100%. Om maar te zeggen: de beginfase is van cruciaal belang. Wij bieden de tools aan, de klant moet de stappen op een goede manier zetten.”

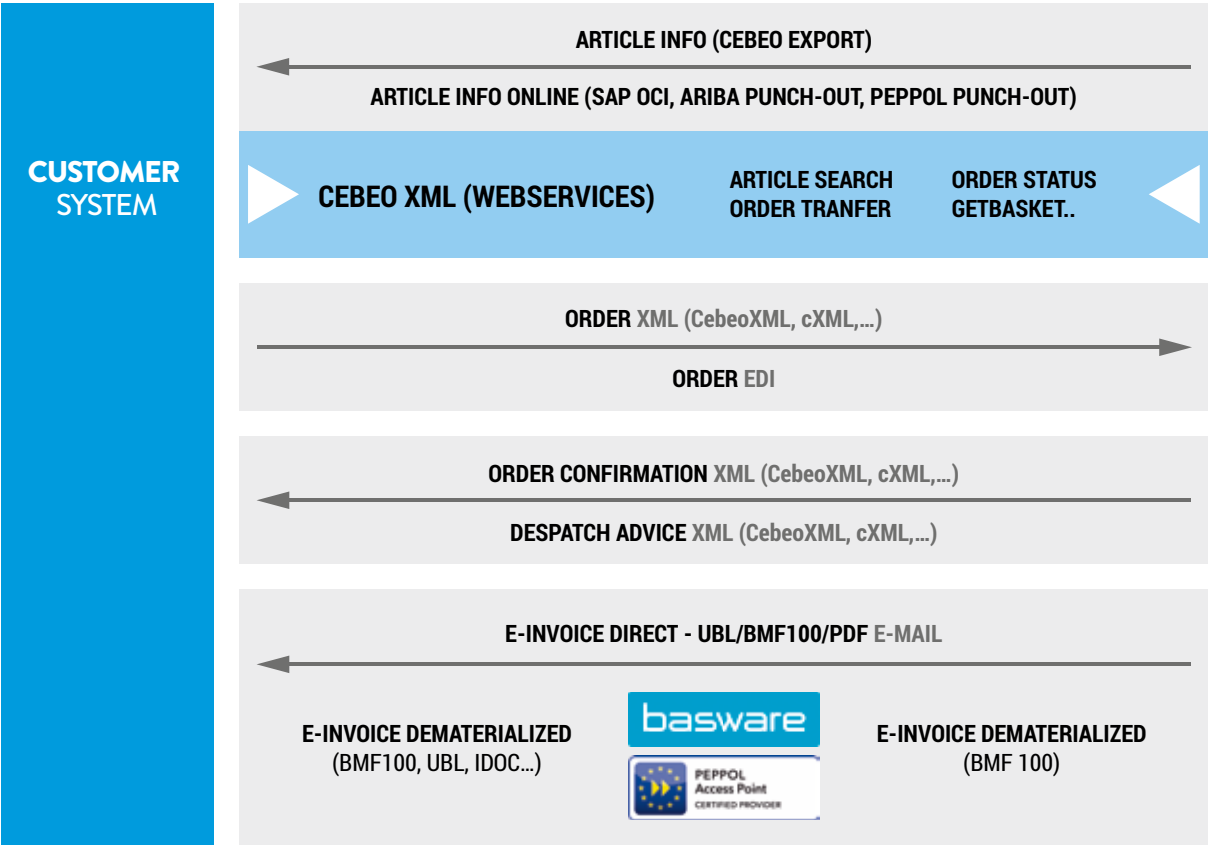
E-integratie is in het bijzonder interessant voor industriële MRO klanten, die op regelmatige tijdstippen bepaalde volumes bestellen”, vertelt Freddy Spanhove, E-business Manager bij Cebeo. “Maar eigenlijk heeft elke klant baat bij een transparant bestel- en leverproces. Voor klanten die met een softwareprogramma zoals Ariba werken, zet Cebeo dan catalogoog-connecties op naar de Cebeo e-shop. Daarbij is ‘punch-out’ een cruciaal element.”

MOGELIJKE FLOW E-INTEGRATIE



“Geen gedoe meer met briefjes of mails met beschrijvingen van producten, al dan niet foutief, maar meteen selectie van de juiste referentie in de app, direct van op de werf.”

E-BUSINESS INTEGRATION



CEBEO SYSTEM



vervolg van pagina 37

RESULTAAT?

“De klant hoeft geen manuele factuurcontrole meer te doen, met enorme tijds winst en het uitsluiten van fouten tot gevolg. Dit proces loopt al met diverse klanten. En we merken dat die samenwerking gewoon blijft lopen, zonder dat er nog verdere tussenkomsten nodig zijn.”

“Dit is het ideale scenario. Wanneer duiken nog problemen op? Indien een aantal zaken gedurende het proces niet gerespecteerd worden. Stel: een order wordt doorgestuurd via mail. Dan kunnen gemakkelijk typ- of leesfouten optreden. Maar een order verstuurd via XML naar een systeem, sluit dit uit.”

MOBIELE APP

“Wat ook erg gewaardeerd wordt door klanten, is de e-integratie met de mobiele app en de Cebeo e-shop. Omdat we de mobiele app volledig zelf hebben ontwikkeld, kunnen we die in perfecte harmonie met onze Cebeo e-shop integreren met het eigen systeem van de klant.”

AANVRAAG TOT BESTELLING

“Een praktijkvoorbeeld: een werknemer van een klant die on the field werkt, zoals een techniek er, die zelf geen orderbevoegdheid heeft, kan zijn gewenste artikel in de app invoeren. Cebeo kan die bestelfunctie deactiveren, maar wel zodanig dat het winkelmandje wordt overgezet naar de Cebeo e-shop. De aankoopverantwoordelijke bij onze klant krijgt dan een melding van deze ‘aanvraag tot bestelling’, waarna hij deze eventueel via punch-out kan transfereren naar zijn eigen systeem.”

“Dit leidt tot een veel betere afstemming tussen de gebruiker op de werf en de aankoop. Geen gedoe meer met briefjes of mails met beschrijvingen van producten, al dan niet foutief, maar meteen selectie van de juiste referentie in de app, direct van op de werf. De orderbevestiging loopt ook terug naar de techniek er in het veld, zodat ook hij weet wanneer zijn bestelling geleverd wordt.”

ELEKTRONISCHE LEVERINGSBON

“Beeld je in, de techniek er op de werf ontvangt zijn goederen met papieren leveringsbon. In de praktijk geraken er zo al te vaak leveringsbonnen verloren. Dit is een veel terugkerend verhaal bij grotere klanten. De oplossing? Wederom de mobiele app. Daarmee scan je de colli barcode, waarna een ‘goods receipt’ in een XML-formaat wordt gestuurd, direct naar het systeem van de klant. Zo is zijn administratie meteen in orde. Met een enorme tijds winst er bovenop.”

E-FACTURATIE

“Steeds meer klanten zijn vragende partij voor e-facturatie. Dit is niet gewoon een factuur via mail of pdf, want die kunnen nog steeds foutief geïnterpreteerd worden bij een OCR conversie. Bij e-facturatie is de boodschap gestructureerd. De overheid heeft hierin de laatste jaren een voortrekkersrol gespeeld, door gestructureerde e-facturatie op te leggen aan zijn leveranciers. Bedoeling is dat onze facturen rechtstreeks geboekt kunnen worden in het boekhoudsysteem van de klant.”

EEN SCHOOLVOORBEELD

“Vaak beperkt een klant zich tot de punch-out catalogoog en elektronische orders. In een recente case van e-integratie bij onze klant Vandemoortele werd een e-integratie van A tot Z opgezet. Dus tot en met het opzetten van elektronische orderbevestiging, elektronische leveringsbonnen en facturatie. Een schoolvoorbeeld. Daarvoor moet men overtuigd zijn van de meerwaarde, wat in deze case het geval was.”

BEGA

Das gute Licht.
Voor mijn thuis.

Ontdek in onze catalogus **Verlichting voor huis en tuin** de perfecte verlichtingsoplossingen voor bij u thuis.

bega.com/house

“CEBEO EN SIEMENS: HET BEWIJS DAT PARTNERSHIPS MEERWAARDE BIEDEN VOOR DE KLANT”

‘Value Added Reseller’ staat op het officiële certificaat dat Cebeo als ‘approved partner’ van Siemens verkreeg. Ze klinken misschien duur, maar het zijn zeker geen holle woorden. “Het partnership tussen Cebeo en Siemens is een ‘best practice’ en levert het bewijs dat niet alleen de fabrikant en Cebeo er beter van worden, maar zeker ook de klant”, weten *Market Segment Manager Industry Maarten Rood* en *Head of Supplier Management Filip Vanhalst*.

Vooraf was de stap naar een erkend partnership voor zowel Cebeo als Siemens geen evidentie. Een jaar na de officiële erkenning van Cebeo als ‘value added reseller’ blijkt het een schot in de roos. “We zijn erin geslaagd een team samen te stellen dat met succes het intensieve opleidingsprogramma van Siemens afrondde”, zegt Maarten Rood. “Anders dan vroeger beschikken we nu in alle regio’s over gecertificeerde specialisten. Dat is mee mogelijk geweest door groei van Cebeo, het gevolg van onder andere de integratie van Cheyns en Claessen”, vult Filip Vanhalst aan.

VOORDELEN VOOR DE KLANT

De grotere technische competentie voor het Siemens gamma op het vlak van automatisering, drivers, controls en laagspanning is zeker een surplus voor de klanten van

Cebeo. De expertise is niet alleen toegenomen, ze is ook meer verspreid in de verkooporganisatie van Cebeo. “De specialisten van het Siemens APP team houden hun kennis niet voor zichzelf. Zij leiden op hun beurt hun collega’s in de verkoop op, zodat zij beter klantenvragen kunnen kwalificeren en inschatten wie ze best opvolgt. Andere voordelen zijn de uitbreiding van onze Campus opleidingen voor Siemens oplossingen en de investering in ruimere voorraad”, licht Maarten Rood toe.

MINDSPHERE

In 2020 krijgt het traject nog een vervolg. “We gaan verder met de interne opleiding door onze specialisten en Siemens staat opnieuw op de kalender van Campus opleidingen voor klanten. Daarnaast is het de bedoeling om de volgende stap te zetten op het vlak

van competenties door meer focus te leggen op de IoT Mindsphere oplossingen van Siemens. Zo willen we onze ambitie waarmaken om nog meer projecten bij klanten te realiseren.”

VOLGEND NIVEAU

Conclusie? Het partnership was voor Cebeo en Siemens de juiste keuze. “Voor ons was het ‘out of the box’ denken hoe we onze positie op het vlak van industriële automatisering konden verstevigen. Dat heeft grote inspanningen en investeringen gevraagd van onze organisatie, maar het resultaat is er wel. Het partnership heeft ons als gespecialiseerde groothandel voor de industrie naar een volgend niveau getild en is in die zin absoluut een ‘best practice’”, besluit Filip Vanhalst.

PROJECT AZ DELTA ZIEKENHUIS IN ROESELARE

KABEL TOT IN KIEV!

CEBEO EN EEG BUNDELEN KRACHTEN VOOR AZ DELTA

De opening van het nieuwe AZ Delta ziekenhuis in Roeselare staat voor de deur. Een prestigieuze project, ook voor Cebeo. Want met de stipt geplande levering van meer dan 2000 kilometer (!) kabel, speelde Cebeo een cruciale rol in het vlotte verloop van de *elektriciteitswerken*. EEG, *Electro Entreprise Gullegem*, wist dat ze hiervoor geen betere partner konden kiezen dan Cebeo.

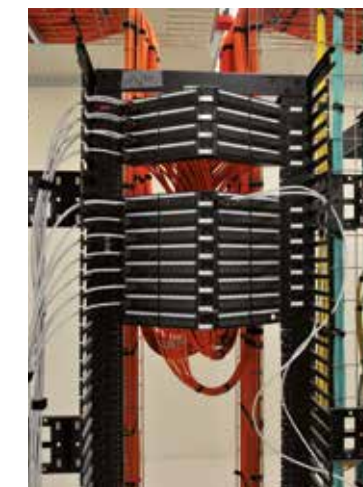
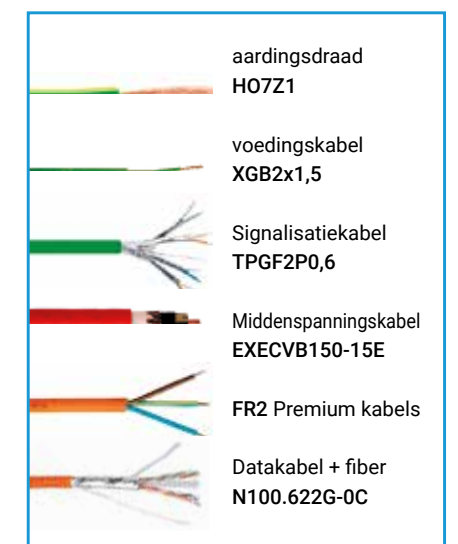
ENORME KABELVOLUMES

Een defecte waterleiding tijdens de laatste fase van de werken, stelde de plechtige opening van het nieuwe AZ Delta nog even uit. Maar in maart 2020 gaan de deuren officieel open. Grootschalige projecten als deze kunnen om allerlei redenen vertraging oplopen. Daarom is tijdige levering van materiaal ook zo belangrijk. Want elke vertraging kan een domino-effect veroorzaken.

Laat zo'n logistieke operatie nu net een sterkte zijn van Cebeo. "Wij zijn al jaar en dag partner van Cebeo", getuigt Joost Verschuere, Projectleider bij EEG. "Wij stonden in voor alle werken gaande van hoog- tot laagspanning, camerabewaking en toegangscontrole. En dus ook alle bekabeling. Voor het kabelgedeelte wisten we dat Cebeo kon voldoen aan onze noden: stipte leveringen en enorme volumes. Want hoe noem je volumes als 1200 kilometer data- en 40 kilometer glasvezelkabel anders?"



DIKKE BUNDELS KILOMETERSLANGE KABEL



“Cebeo beschikt over een enorme centrale voorraad kabel, zowel in volume als in diverse soorten.”

CONTINUÏTEIT VERZEKEREN

Rik Desmet, Key Account Manager bij Cebeo: “Ook voor bewegingsdetectoren, patchkasten, datacenters en alle schakelmateriaal deed EEG een beroep op Cebeo. In april 2017 leverden we een eerste batch kabel. Daarna verliep alles op geplande tijdstippen, ‘op afroeporder’. Zo werd de continuïteit van de werken verzekerd, zonder dat er grote volumes te lang ongebruikt op de werf hoefden te liggen. Een project met een looptijd van tweeënhalve jaar kan alleen vlot verlopen met duidelijke afspraken, en het nakomen ervan.”

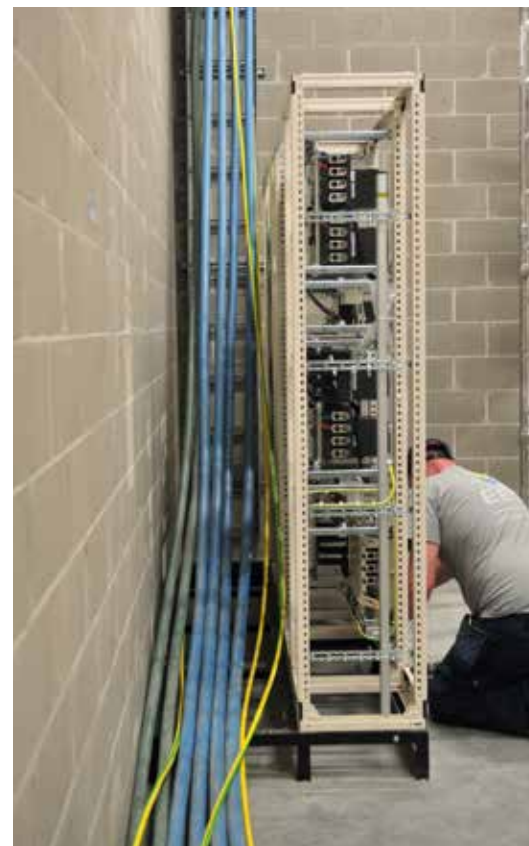
“Een andere uitdaging,” gaat Rik Desmet verder, “was om zoveel mogelijk verbindingen te maken op een beperkte oppervlakte. “Maar ook daar wist Cebeo met het juiste materiaal een oplossing te bieden.”

VAN ROESELARE NAAR KIEV

Tot slot: Cebeo beschikt over een enorme centrale voorraad kabel, zowel in volume als in diverse soorten. Maar voor dit project werd er extra geanticipeerd. Daarom werden verschillende grote hoeveelheden op stock genomen. Alles samen? 2320 kilometer kabel. Ofwel het equivalent van de afstand Roeselare – Kiev!

DUIZELING- WEKKENDE CIJFERS!

- 40 km glasvezelkabel
- 1200 km datakabel
- 130 km aardingsdraad
- 690 km voedingskabel
- 180 km brandvrije kabel
- 80 km sturingskabel



AZ DELTA IN 5 CIJFERS

- 115.000 m²
- 700 bedden voor langere opnames
- 110 bedden in dagziekenhuis
- 2500 mensen tewerkgesteld
- Kostprijs 425 miljoen euro

Met moderne apparaten naar een betere efficiëntie.



Voordelen voor de woning

- › Accumulatoren voor wand- of vloeropstelling met hoog verwarmingsvermogen (volgens model)
- › Ideaal als bijverwarming of voor het tussenseizoen
- › Bedieningspaneel met verlicht LCD-scherm
- › Weektimer, antivriesbescherming en openraamdetectie
- › Zelflerende regeling
- › Aan-/uitknop en oververhittingsbeveiliging
- › Universele elektronische AC/DC-oplaadregelaar
- › Standaard met pluiszeef



Ontdek ons volledig gamma accumulatoren:
www.stiebel-eltron.be/accumulatoren

ELIGHTS



ELIGHTS / CE+T TECHNICS

U hoeft niet verder te zoeken naar een industriële noodverlichting met de beste verhouding in prijs/kwaliteit en prijs/lichtopbrengst! ElightS brengt u veiligheid aan de scherpste prijzen, via het CE+T Technics merk. De lichtopbrengst van toestellen uit het INDOS-assortiment make ze tot eerste keuze voor hoogbouw ruimten. De nieuwste apparaten, genaamd INDOS 320NP en INDOS 320NPA voor de auto-test versie, leveren maar liefst 3200 Lumen gedurende anderhalf uur in geval van stroompanne. U heeft tevens de mogelijkheid om de lichtopbrengst te verlagen en zo de autonomie te verlengen indien nodig door eenvoudige op een knop te drukken. Het is zelfs mogelijk om het toestel volledig te deactiveren om de batterij te sparen gedurende een stroompanne in vol daglicht wanneer bijkomende verlichting niet nodig is!

De plaatsing van dit type toestel wordt meestal bemoeilijkt door de hoogte in een industriële omgeving. Om de plaatsing te vergemakkelijken zijn zowel de afmetingen als het gewicht van dit gamma zoveel mogelijk beperkt. Hun gewicht ligt amper boven de 4 Kg! De typen INDOS 320 hebben een hoge beschermingsgraad tegen stof en vocht (IP65). De beide spots zijn onafhankelijk draaibaar om de lichtbundel optimaal te kunnen richten waar nodig. De auto-test versie voorkomt dat de verantwoordelijke voor het onderhoud moeilijke handelingen moet uitvoeren om het toestel te testen, zeker indien het zich op grote

hoogte bevindt. Een eenvoudige blik op het toestel geeft u alle informatie dankzij de gekleurde LED indicatoren. Afgezien van de vele technische concurrentiële voordelen, rest ons enkel u nog te zeggen dat hun voordelige prijs setting ze onweerstaanbaar maken!

Meer informatie betreffende het INDOS gamma, de overige CE+T Technics producten en onze promoties kan u terugvonden op de product pagina van onze internet site: www.elights.be.



LEGRAND



BTICINO LANCEERT LIVING NOW

Le Innovatief design

Vlak, minimalistisch en full touch, dat zijn dé kernwoorden van het gloednieuwe Living Now-schakelmateriaal. De afdekplaat lijkt weg te vallen, waardoor de drukknop of schakelaar overal te bedienen is. Eens de toets is ingedrukt, keert hij ook automatisch terug naar zijn positie waardoor het schakelmateriaal steeds perfect is uitgelijnd. Bovendien passen schakelaars en stopcontacten zich mooi aan de muur aan dankzij hun gepatenteerde floating frame. Het nieuwe Living Now-gamma komt uit in 3 basiskleuren voor de toetsen en afdekplaten: en 13 extra afwerkingen voor de afdekplaten.

Smart solutions

Living Now is verkrijgbaar in 3 technologieën: traditioneel met gewoon schakelmateriaal, smart met geconnecteerd schakelmateriaal en MyHOME_Up voor home automation. De smart-technologie vertaalt zich in 'Living Now with Netatmo', een range boordevol geavanceerde functies. Zo heb je in één enkele klik algemene controle over je verlichting, rolluiken en gordijnen via de schakelaars. Of bedien elke

kamer draadloos en selecteer de gewenste scenario's met de intuïtieve Home + Control app. Bovendien monitor je de energieverbruik van elk apparaat in huis. Zonder de bestaande bekabeling te veranderen, transformeer je een traditioneel systeem in een smart en geconnecteerd systeem.

Laagdrempelige automatisatie

Het Bus-systeem MyHOME_Up voor home automation kan nu ook geïnstalleerd worden met het nieuwe Living Now-gamma. Hiervoor werd een applicatie ontwikkeld, die zowel door bewoner als installateur gebruikt wordt. Met de app kan je alle functies van het huis bedienen vanop elk mobiel apparaat en scenario's aanmaken en activeren op basis van tijd, voorwaarde en geolocatie.

Daarnaast kunnen alle functies in de woning bestuurd worden via het nieuwe Hometouch 7" touchscreen. Dankzij de cloud service blijft de app steeds verbonden met de woning en kan je ook andere geconnecteerde apparaten bedienen, zoals slimme lampen, muzieksystemen, ...



BEG ???

ABB



ABB IS EEN TECHNOLOGIELEIDER DIE DE DIGITALE TRANSFORMATIE VAN INDUSTRIEËN AANSTUURT.

Voortbouwend op een traditie van meer dan 130 jaar innovatie vervult ABB vandaag de dag een leidende rol voor digitale industrieën met vier klantgerichte wereldwijde businesses: Electrification, Industrial Automation, Motion en Robotics & Discrete Automation. De leidende rol op digitaal terrein is gefundeerd op het gemeenschappelijke digitale ABB Ability™ platform. ABB heeft vestigingen in meer dan 100 landen. In totaal werken er ongeveer 147.000 mensen.

De ABB medewerkers in de Benelux zijn professionals op het gebied van transmissie en distributie van elektriciteit, proces- en productieautomatisering, gebouwen, installaties, elektrische, elektronische en installatietechnische producten en systemen. Zij kennen de lokale markt. Zij begrijpen uw wensen en behoeften en vertalen deze naar passende oplossingen.

De lokale Benelux vestigingen kunnen daarbij een beroep doen op de technologische milieubewuste knowhow en de internationale R&D faciliteiten van het wereldwijde ABB concern. Door deze ideale combinatie van internationale grootschaligheid, lokale aanwezigheid, concentratie op kernactiviteiten en zorg voor het milieu is ABB Benelux als geen ander in staat met hoogwaardige producten en systemen totaaloplossingen aan te bieden. Daarom luidt het motto van ABB Benelux: dichtbij en technologisch ver vooruit.

Door ruim 1 miljard dollar per jaar te investeren in onderzoek en ontwikkeling positioneert ABB zich als koploper in het ontwikkelen en verbeteren van producten en systemen, en het oplossen van energie- en rendementsvraagstukken. Een speciaal aandachtsgebied daarbij is het milieu. Door milieutechnologie tot een speerpunt van beleid te maken, levert ABB een belangrijke bijdrage aan een schoner milieu, met nieuwe en kostenbesparende technieken die met succes worden toegepast.



SCHNEIDER



DE NIEUWE GENERATIE MODULAIRE SCHAKELKLOKKEN, SCHEMERSCHAKELAARS EN THERMOSTATEN VAN SCHNEIDER ELECTRIC ONDERGAAT EEN UITGEBREIDE VERNIEUWING

Bij Schneider Electric waait er een wind van innovatie door de modulaire DIN-apparaten voor het regelen van de tijd, het licht en de temperatuur. Het is de bedoeling gebouwen veiliger en comfortabeler te maken en tegelijkertijd de energie-efficiëntie in de residentiële, commerciële en openbare sector te verhogen.

STEEDS EEN GESCHIKTE OPLOSSING

Hiervoor brengt Schneider Electric een nieuw assortiment thermostaten en schakelklokken en schemerschakelaars op de markt dat aan vrijwel alle toepassingen voldoet, zoals:

- verlichting van openbare plaatsen en monumenten,
- verlichting van borden, uitstralarmen, industriële gebouwen, toe- en doorgangen,
- regeling en programmatie van verlichting, temperatuur, sproeiinstallaties, pompen, enz.

DE BELANGRIJKSTE VOORDELEN

Energiebesparing

Met de schakelklokken en schemerschakelaars kunnen vele soorten belastingen gecontroleerd in- en uitgeschakeld worden. Om kosten te besparen kan de gebruiker er voor kiezen om de belastingen automatisch te activeren en alleen tijdens de daluren. Programmeerbare thermostaten bieden dezelfde besparingsmogelijkheden.

Gemakkelijke en handige installatie

De installatie van deze apparaten is eenvoudig daar ze op een DIN-rail in het verdeelbord geklikt kunnen worden. De programmatie gebeurt op het apparaat zelf of wordt met behulp van een computer programmeerkit uitgevoerd. DIN-programma's worden gedefinieerd volgens de behoeften van de gebruiker. Voor het grootste deel past de automatische werking zich gemakkelijk aan tijdelijke of permanente functies. Op de schakelaars kan het programma worden gedefinieerd zonder toegang tot het verdeelbord. Het is dan noodzakelijk om schakelaars of drukknoppen aan te sluiten op de externe ingangen van het product.

Verhoogde beveiliging

De beveiliging en bescherming van panden tegen vandalisme wordt vergroot, omdat het mogelijk wordt om de aanwezigheid in residentiële, commerciële of professionele gebouwen te simuleren.

HET NIEUWE AANBOD VAN MODULAIRE SCHAKELKLOKKEN, SCHEMERSCHAKELAARS EN THERMOSTATEN

Sinds vele jaren biedt Schneider Electric een gamma apparaten dat ontworpen werd om besparingen en comfort te garanderen. De nieuwe thermostaten, schakelklokken en schemerschakelaars worden nu aangeboden met nog krachtigere functies.

Deze nieuwe functies kunnen als volgt worden samengevat:

- mogelijkheid om de functie via een computer te configureren en te kopiëren (dankzij de programmeerkit),
- beter beheer van LED-belastingen,
- een echte Acti9-look volgens het Acti9-charter,
- verkleining van de IC2000 schemerschakelaar behuizing (van 5 tot 2 modules),
- RoHS-conformiteit van de schemerschakelaars,
- gedetailleerde technische instructies in verschillende talen die kunnen opgehaald worden via een QR-code.

SCHAKELKLOKKEN

De schakelklokken kunnen automatisch en nauwkeurig de werking regelen van belastingen, zoals bijvoorbeeld verwarming, verlichting, ventilatie, luiken, enz. Het programma kan dagelijks, wekelijks of jaarlijks zijn. Het nieuwe gamma, 45 mm in breedte, is uitgerust met een LCD-scherm en is beschikbaar in 1 of 2

kanalen met een aantal schakelcycli van 56 tot 84. Het uitgangcontact is belastbaar tot 16 A (met een cos phi gelijk aan 1). Als optie is een programmeerkit + USB-sleutel verkrijgbaar. Het gamma bestaat uit twee versies: elektromechanisch (9 referenties) en programmeerbaar via een LCD-scherm (7 referenties).

SCHEMERSCHAKELAARS

Schemerschakelaars regelen automatisch verlichting, rolluiken, enz., afhankelijk van de lichtsterkte en/of de tijd. Deze apparaten meten de lichtintensiteit met behulp van foto-elektrische sensoren die binnen of buiten een gebouw kunnen worden geïnstalleerd. Het gamma astronomische schemerschakelaars werkt zonder sensor en is afhankelijk van de zonsopgangs- en zonsondergangstijden die specifiek zijn voor elke geografische locatie. Dit product kan worden gepersonaliseerd met behulp van zijn programmeerfunctie. Het uitgangcontact is eveneens belastbaar tot 16 A (met een cos phi gelijk aan 1). Voor deze apparatuur is ook een programmeerkit + USB-sleutel als optie verkrijgbaar. Het gamma bestaat uit twee versies: elektromechanisch (3 referenties) en programmeerbaar via een LCD-scherm (5 referenties).

THERMOSTATEN

Thermostaten zijn o.a. bedoeld om het comfort van de bewoners in een lokaal te garanderen en energiebesparingen mogelijk te maken. Met behulp van verschillende sondes kan de kamertemperatuur worden geregeld in individuele en collectieve gebouwen evenals in tertiaire of industriële installaties. Het uitgangcontact is belastbaar tot 16 A (met een cos phi gelijk aan 1).

Het assortiment bestaat uit twee versies: elektromechanisch (2 referenties voor residentieel en industrieel gebruik) en programmeerbaar met tijdsinstelling + een LCD-scherm (1 referentie).



NIEUWE KRACHTIGE KNX-SCHAKELACTOREN

B.E.G. presenteert vier nieuwe KNX-schakelactoren met 4 of 8 relaiskanalen voor DIN-rail montage. De krachtige relais van de schakelactoren zijn ontworpen voor capacatieve belastingen zoals LED verlichting en piekstromen tot 600 A. De maximale continue resistieve belasting van 3680W is belangrijk voor contactdozen.

Elke uitgang is individueel programmeerbaar via ETS. Twee logische modules met elk maximaal drie ingangen, statusmelding, vergrendelingsfuncties (ook tijdelijk), centrale schakelfuncties en uitgebreide tijdfuncties zijn beschikbaar voor selectie. Daartoe behoren bijvoorbeeld in- en uitschakelvertragingen, service- en bedrijfscyclustellers, trappenhuiscontrollerfuncties en een knipperfunctie. Intelligente scénemodules zijn ook beschikbaar.

De actoren worden uitsluitend via de KNX bus gevoed. Elk kanaal kan ook zonder busspanning manueel geschakeld worden.

De schakelactorvarianten met stroommeting bieden transformatorgebaseerde stroommeting, meting van de werkelijke effectieve waarde en spanningssynchrone meting van het actieve vermogen. Defecte belastingen kunnen onder andere worden gedetecteerd via meetbereikobjecten. Het stroom- en energieverbruik kunnen via een visualisatie worden weergegeven. Door instelbare drempelwaarden worden fouten tijdens bedrijf gedetecteerd en op passende wijze gepresenteerd.

90136 SA4 - 230 / 16 / H / KNX REG
(4 kanalen)

93336 SA8 - 230 / 16 / H / KNX REG
(8 kanalen)

90139 SA4 - 230 / 16 / H / EM / KNX REG
(4 kanalen, met stroommeting)

93339 SA8 - 230 / 16 / H / EM / KNX REG
(8 kanalen, met stroommeting)

B.E.G. LUXOMAT®

KORT

nieuws uit de sector

WELKOM BIJ CEBEO GELLINGEN!

Cebee Gellingen is de nieuwste telg in het Cebee filiaalennetwerk dat inmiddels meer dan 50 vestigingen telt. De opening is voorzien voor de tweede helft van februari 2020.

Het filiaal ligt strategisch in de driehoek Doornik – Braine – Péruwelz, en verstevigt dus onze geografische aanwezigheid in Franstalig België. Behalve de gekende troeven: ruim assortiment met meer dan 3000 referenties, competente medewerkers met technische kennis, nachtsas,... doet de locatie ook dienst als 'connected store'.



CEBEO GAAT VOOR 100% ZELFCONSUMPTIE

Is PV nog interessant na de invoering van de digitale meter? Het antwoord is 'ja, maar'. Ja, PV is heel interessant, maar vooral als je overtollige opgewekte energie kan opslaan en zelf consumeren, in de plaats van ze op het net te injecteren. Een laadoplossing, zoals die van onze partners Powerdale of EVBox zijn daarom bijzonder hard aan te raden.

Die boodschap wil Cebee volmondig overbrengen op de installatiemarkt. 100% zelfconsumptie is dan ook hét centrale thema op de stand waarmee we ons kon vinden op de vakbeurzen Install Day en Intersolution.

INSTALL DAY

Op vrijdag 22 november organiseerden Techlink en Confederatie Bouw de derde editie van Install Day. Ook Cebee ging voor de drie op een rij op deze gesmaakte beurs, die op korte tijd uitgroeide tot een vaste waarde in de installatiesector, met meer dan 2500 professionele bezoekers.



INTERSOLUTION

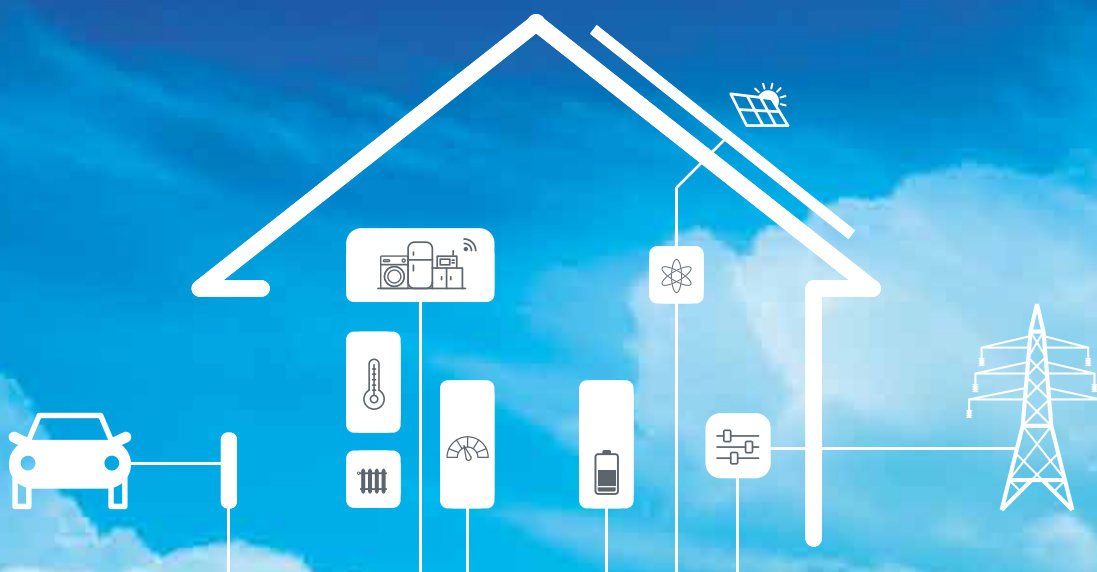
Een beurs met een langere traditie, is Intersolution. Al voor de negende keer maakte de enige PV-beurs in België zijn opwachting in Flanders Expo, ditmaal van 15 tot 16 januari.

POSITIEVE REACTIES

Hilde Vandenberghe: "Onze stand, helemaal in het teken van Renewable Energy en zelfconsumptie verdient zijn plaats op beide beurzen. Een piekfijne stand trouwens, die al positieve reacties uitlokte bij menig bezoeker. Met onze PV- en laadoplossingen hebben we de bal allerminst misgeslagen. Ook op een meer algemene installatiebeurs zoals 'Install Day', speelde de concurrentie gretig in op dit thema. Onze nieuwste partner Powerdale mocht mee op onze stand."

VEEL GESTELDE VRAAG

"De meest gestelde vraag onder de bezoekers luidde: 'is PV nog rendabel?'. Het antwoord is volmondig 'ja'. Maar de overtollige energie terug op het net injecteren, is minder interessant. Want door de digitale meter zullen de nettarieven berekend worden op basis van de reële afname. Vandaar de grote focus op zelfconsumptie. Een boodschap die we met de standmedewerkers zeker hebben overgebracht."



100% ZELFCONSUMPTIE

ZELF DUURZAME ENERGIE OPWEKKEN ÉN GEBRUIKEN? HET KAN!

100% zelfconsumptie is mogelijk, dankzij slim energiemanagement in combinatie met een PV-installatie, laadinfrastructuur, energieopslag en systemen zoals een warmtepomp en warmtepompboiler.