



Danny van Roekel
(Van Roekel Installatiegroep):

⌘ Lid zijn is
een rendabele
investering ⌘

⌘ **Manuel:** de digitale collega die monteurs zeeën van tijd bespaart

⌘ **Met en weten:** de bedrijfsauto is een rijdende database

⌘ **Voorkomen beter dan genezen:** Check de training preventiemedewerker

Voor de installatie- techniek heeft Boels alles onder één dak

Met een assortiment van 860.000 producten
ben je altijd verzekerd van het juiste materieel.

Profiteer nu van kortingen tot 50%
met de kortingscode
boels-technieknl2026



Scan de QR-code voor
korting en alle voordelen





Kassa!

Sinds de vorige editie van dit ledenvoordeelmagazine in februari '26 verscheen, is onze ledenvoordeelcalculator nog 3.000 keer geraadpleegd en het online overzicht van de ledenvoordelen bijna 10.000 keer. Nog-al wiesdes. Wie goed gebruik maakt van het programma kan zomaar zijn contributie terug verdienen, want die voordelen kunnen flink in de papieren lopen. Neem alleen al de kortingen die onze partners op mobiliteitsgebied onze leden bieden. Auto's kopen of leasen, de professionele inrichting laten verzorgen, tanken en laden, parkeren of een fleet management systeem gebruiken? Het kan allemaal met korting, zodat je jouw bedrijfskosten omlaag brengt. Dat kan ook nog door te besparen op bijvoorbeeld dynamische energie of koffie, verzekeringen en meer. Met bijna dertig partners hebben we afspraken voor je gemaakt. Ik zeg: Kassa!

Frank van Eijk-Willemse

Manager ledenvoordeelprogramma
Techniek Nederland

Het actuele
overzicht vind je
altijd hier:

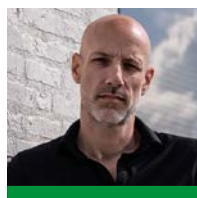
In deze editie:

Colofon

Het ledenvoordeelmagazine is een uitgave van Techniek Nederland. Niets uit deze uitgave mag op enigerlei wijze worden gereproduceerd of vermenigvuldigd zonder voorafgaande toestemming van de uitgever. Aan de inhoud van deze uitgave kunnen geen rechten worden ontleend.



Korenmolenlaan 4
3447 GG Woerden
088-543 2650
www.technieknederland.nl



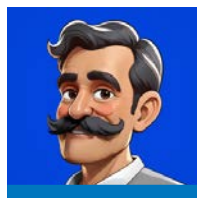
Pag. 4

Lidmaatschap van Techniek Nederland is een **rendabele investering**.



Pag. 12

Renault zet vol in op innovaties.



Pag. 6

Bij Van Delft is de **digitale collega Manuel** een populaire gast.



Pag. 13

Verzuim voorkomen? Train een preventie-medewerker.



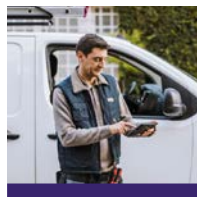
Pag. 9

Techniek Nederland doet zoveel meer.



Pag. 14

Bereken zelf je voordeel met de **Ledenvoordeelcalculator**.



Pag. 10

Je **bedrijfsauto** levert een **schat aan informatie**.



Pag. 15

Gratis, een **vakblad** naar keuze.



Danny van Roekel:

☞ Lid zijn is

Ondernemer Danny van Roekel realiseerde zich pas na een aantal jaren dat hij het lidmaatschap van Techniek Nederland als een investering moest zien. 'We verdienen niet alleen onze contributie terug, er zijn ook immateriële voordelen. En we sparren graag met de adviseurs over allerlei aspecten van onze groeiende onderneming. Dat levert ook veel op.'

Wat in 1988 begon met het bouwen van zwembaden is inmiddels uitgegroeid tot een breed georiënteerd installatiebedrijf met ruim 40 medewerkers. Aanvankelijk concentreerde het bedrijf van Van Roekel senior zich in de zomer tot de zwembaden, later kwam daar in de winter de installatie van verwarming bij. Danny nam in 2010 de zaak over van zijn vader, pleegde enkele overnames en bestuurt de Van Roekel Groep tegenwoordig met zijn managementteam op basis van een strategisch groeiplan voor de komende drie jaar.

☞ Het lidmaatschap straalt ook af op je eigen reputatie☞

Inmiddels telt het bedrijf 6800 particuliere klanten, heeft het ruim 60 zorgcomplexen als opdrachtgever en onderhoudt het 400 zwembaden, zowel bij particulieren als in wellnesscentra. 'Als je zo groeit en keuzes wilt maken, is het wel prettig om een deskundige en ervaren sparringpartner van buiten het bedrijf te hebben. Toen we

een rendabele investering^{ss}



Danny van Roekel: 'Het lidmaatschap is een verlengstuk van een professioneel installatiebedrijf.'

besloten ook voor woningcorporaties te werken, konden we terugvallen op adviezen van Techniek Nederland, want dat is toch ook weer een aparte tak van sport. En we hebben weliswaar een jurist in dienst, maar bij wijzigingen in de CAO bijvoorbeeld, willen we over de juiste toepassingen toch even ruggenspraak houden met een expert. Nu we lid zijn, hoeven we daar geen apart bureau voor in te huren, we bellen gewoon met Techniek Nederland.'

Expertise voorhanden

Wat Van Roekel betreft is de branchevereniging een verlengstuk van de professionele installateur. 'Voor de toepassing van diverse ontwikkelingen op HR-gebied laten we ons adviseren door Techniek Nederland. Denk aan inrouleren, di-

verse protocollen en bedrijfshandboeken en de aandacht daarin voor veiligheid.'

^{ss}We hoeven geen externe experts in te huren^{ss}

Behalve over arbo-zaken en HR, liet Van Roekel zich ook bijstaan toen de onderneming wilde overschakelen op een ander ERP-systeem. 'We waren van mening dat ons huidige systeem achterblijft bij de ontwikkelingen. Ik begrijp en respecteer dat Techniek Nederland niet kan zeggen 'je moet dit of dat systeem nemen'. Dat hoeft ook niet. Maar het is wel prettig om te kunnen overleggen over wat er zoal in de softwaremarkt te koop is, welke

alternatieven er zijn en met wat voor randvoorwaarden je rekening zou moeten houden. Ook die digitaliseringsexpertise is bij Techniek Nederland voorhanden. Prettig, want dit zijn geen beslissingen die je lichtvaardig wilt nemen.'

Geweldige deal

Van Roekel heeft flink geprofiteerd van de ledenvoordelen, zoals ook op de arbodienst en de kortingsregeling op de aanschaf van (bedrijfs)auto's. 'Een geweldige deal natuurlijk. Alleen daarmee al hebben wij onze contributie dik terugverdiend. We hebben een wagenpark met dertig bedrijfs- en personenwagens. Maar er is meer. Je merkt dat je met het lidmaatschap ook vertrouwen wekt bij opdrachtgevers, het straalt echt af op je eigen reputatie.'



Jordi van Weert: 'Je moet Manuel ook wel 'voeden', maar die kennis blijft binnen het bedrijf.'

Foto : Hilde van Uden

De digitale collega die veel tijdwinst oplevert



Sinds Van Delft Groep begin 2026 is gaan werken met Manuel, de 'digitale collega' voor installatiebedrijven, is glashelder dat er veel tijdwinst wordt geboekt in de operatie. 'Jongere monteurs hebben een houvast, ervaren collega's worden productiever en we borgen en ontsluiten er ook onze eigen kennis mee', stelt Jordi van Weert, teamleider Bedrijfsbureau bij Van Delft Groep.

Een AI-projectgroep bij totaalinstallateur Van Delft Groep in Nieuwkuijk zocht naar de mogelijkheid om de monteurs een kennisbank aan te reiken waar ze hun vragen konden stellen en informatie opzoeken. Er moest toch een mogelijkheid zijn om de koffers vol met handleidingen van leveranciers thuis te laten en met modernere middelen die kennis te gebruiken? Op hun zoektocht ontdekten ze de Manuel tool, vroegen een online demo aan en dat was aanleiding om de makers op locatie uit te nodigen om meer te komen uitleggen. Kort daarop werden de eerste licenties aangevraagd. 'Manuel is in feite een extra stukje gereedschap voor de monteurs', stelt Jordi van Weert, teamleider Bedrijfsbureau Woningbouw & Utiliteit. 'Het geeft leerling monteurs een houvast, dus die krijgen het werk sneller onder de knie. Tegelijkertijd hoeven ze minder te bellen met ervaren collega's, die worden ontlast en daardoor ook productiever. En het aantal telefoontjes naar leveranciers neemt af, net als de wachttijden die daarbij horen. We winnen dus vooral veel tijd.'

First time fix

Van Delft Groep werkt onder meer voor diverse woningstichtingen en in de service-overeenkomsten wordt een hoog first time fix percentage nagestreefd. Van Weert: 'Dat is een belangrijke KPI en met Manuel hebben we meer zekerheid dat we die verplichtingen aankunnen.'

Bij onze afdeling Woningbouw hebben we zo'n twaalf monteurs de eerste licenties gegeven. Al vrij snel besloten we dat uit te breiden naar monteurs in de Utiliteit en we hebben als doel dat ook de servicedesk en de planners ermee gaan werken.'

“Die paar tientjes per maand per monteur hebben we in no time terugverdiend. Bovendien levert de app ook een bijdrage aan het werkplezier.”

Dat het snel gaat komt omdat het werken met de app heel eenvoudig is. 'Het heeft niet te veel knoppen, het is recht-toe-recht-aan. We kunnen ook onze eigen onderhouds-

richtlijnen erin laten opnemen en collega's kunnen elkaar via Manuel tips geven bij bepaalde werkzaamheden. Je moet Manuel dus ook wel 'voeden', maar die kennis blijft binnen het bedrijf.'

Rendement

Als bedrijfskundige had Van Weert al snel het rekensommetje gemaakt om te beoordelen of de licenties renderen. 'Die paar tientjes per maand per monteur hebben we in no time terugverdiend. Bovendien levert de app ook een bijdrage aan het werkplezier. En wat ook prettig is, is dat de app door de jongens achter Manuel voortdurend wordt doorontwikkeld. Dat merk ik ook aan onze monteurs. Mocht er een handleiding ontbreken, dan hoeven we dat maar even te melden en hij staat er snel in. Ik denk dat we in een halfjaar al twee tot drie keer een update hebben gehad.'

Dubbele winst

Manuel levert direct antwoorden op over meer dan 50.000 storingscodes uit meer dan 10.000 handleidingen en kent 200.000 onderdelen. Dat kan via de app en het web. Manuel begrijpt tabellen, diagrammen en foutcodes en raadpleegt razendsnel officiële bronnen rechtstreeks uit de documentatie, mét pagina. De tool combineert praktijkervaringen van monteurs, inclusief diagnose, te nemen stappen en te gebruiken onderdelen en is direct herbruikbaar. Alles wat je nodig hebt komt in een checklist met onderdelen, oplossingsstappen en parameters in één overzicht. Manuel is voor leden beschikbaar met korting op de licentie.



Kijk op tnl.nu/manual
of scan de QR-code

Ken je
Techniek Nederland
Verzekeringen?

Mmm....

Techniek Nederland Verzekeringen is hét verzekeringskantoor voor de leden van Techniek Nederland

- Schade-, verzuim- en inkomensverzekeringen: alles onder één dak.
- Verzekeringen afgestemd op het werk in de installatiebranche en technische detailhandel.
- Gunstigere voorwaarden en premies.
- Klantportaal: eigen online omgeving, 24/7 beschikbaar.
- Inmiddels meer dan 1.500 tevreden leden.



Benut als lid van Techniek Nederland dit ledenvoordeel. Scan de QR-code en plan vandaag nog een afspraak met één van onze accountmanagers bij jou in de regio. Zij voeren graag een kosteloze portefeuillecheck voor je uit.



Speciale
ledenprijs
€1.095,-
exclusief btw

AED
in dit gebouw
aanwezig

Maak je bedrijf hartveilig met dit complete AED-pakket

Gratis training AED- en reanimatiebeginselen,
90 minuten, 20 personen

Bestel via info@aed360.eu en vergeet
uw lidnummer niet te vermelden

 **AED360
ProCardio** **PHILIPS**


CARE FOR COFFEE

Kosteloos een
koffie-automaat in
bruikleen

en betaal slechts
per kopje koffie

€ 0,22
per kop
koffie

Bel 088 500 39 00
of mail naar offerte@careforcoffee.nl



§§ We doen zoveel meer §§

Met ledenvoordelen kun je prettige financiële voordelen behalen. Maar Techniek Nederland doet veel meer voor je.

Denk alleen maar aan de duizenden adviesgesprekken die we voeren met leden. Over alles wat met je bedrijf te maken kan hebben. CAO, Arbowetgeving, bedrijfsopvolging, de wet DBA, emissievrije zones...; er komt heel wat over je heen als ondernemer. Onze adviseurs zijn dagelijks beschikbaar en goed ingevoerd op al die dossiers, specifiek waar het het installatiebedrijf of de elektrotechnische detailhandel betreft. Wij ontzorgen je graag.

Ook als het gaat om de ontwikkelingen in de vaktechniek zorgen we dat je blijft aangehaakt. Met vervolgoopleidingen, voorlichting over praktijkrichtlijnen, de toepassing van nieuwe technische eisen en normen, noem maar op. Onze branchemanagers en vakspecialisten helpen je dagelijks om je werk goed te kunnen blijven doen. En met de vele bijeenkomsten die we organiseren, ontmoeten onze leden elkaar overal. Bij regio-, netwerk- en vakgroepbijeenkomsten, op beurzen en andere thema-evenementen.

Met professionele belangenbehartigers oefenen wij invloed uit op wet- en regelgeving, terwijl we zoveel mogelijk mensen in de sector proberen te halen en te behouden. Voor grote en kleine bedrijven.

Bijpraten?

Neem dan contact op met een van onze relatiebeheerders. In elke regio vind je er een.



Zuid-Holland, Zeeland

Tobias Niemeijer

☎ 06 132 944 07

✉ t.niemeijer@technieknederland.nl



Groningen, Friesland, Drenthe

Koen Rook

☎ 06 221 313 08

✉ k.rook@technieknederland.nl



Overijssel, Gelderland

Bertram Huethorst

☎ 06 578 337 81

✉ b.huethorst@technieknederland.nl



Limburg, Noord-Brabant

Laurens-Jan Herring

☎ 06 823 776 39

✉ l.herring@technieknederland.nl



Utrecht, Flevoland, Noord-Holland

Ruud Voortallen

☎ 06 302 925 26

✉ r.voortallen@technieknederland.nl

Wagenparkbeheer optimaliseren?

Bedrijfswagens zijn een rijdende database

De kosten van een wagenpark kunnen behoorlijk op het bedrijfsresultaat drukken. We proberen je zo goed mogelijk te informeren over alle ontwikkelingen en zoveel mogelijk ledenvoordelen voor je te organiseren. Wat je vooral nodig hebt om scherp te blijven op de kosten, zijn betrouwbare data die met de inzet van slimme tools van grote waarde zijn.

Of je nu één (bedrijfs)wagen hebt of honderd, het op de weg houden van dat rijdende materieel kan behoorlijk op je bedrijfsresultaat drukken. En natuurlijk kun je als lid van Techniek Nederland flinke kortingen krijgen op de aanschaf van diverse automerken, op de inrichting en op brandstof; daar ben je er nog niet mee. De over-

heid dwingt je bij de introductie van emissievrije zones in steden na te denken over elektrificatie en alternatieve vervoersvormen en voor wie meer dan honderd medewerkers heeft geldt ook nog een verplichte registratie en melding van de CO₂-uitstoot die hun vervoersbewegingen met zich meebrengt. De ene maatregel is nog niet aangekondigd (denk aan de afschaffing van de vrijstelling voor BPM voor bedrijfsauto's), of de andere staat alweer voor de deur, zoals de pseudo-eindheffing per januari 2027.

Technologie helpt een handje (of twee)

Meten is weten en met de digitalisering heeft ook IoT (internet of things) zijn intrede gedaan in de mobiliteitssector, zodat voertuigen verbinding maken met online systemen via ingebouwde hardware zoals GPS-trackers, telematica-units, brandstof- of temperatuursensoren en dashcams.

Daarmee verzamel je data over bijvoorbeeld locatie,



Door data te delen met bestuurders kunnen zij hun gedrag aanpassen.



Voertuigen maken nu verbinding met online systemen.

diagnostiek en omgevingsomstandigheden en krijg je inzicht in prestaties, veiligheid en efficiëntie van je wagenpark. Denk ook aan voertuigtracking, voorspellend onderhoud, rijgedrag en routeoptimalisatie. Ook de operationele data die je nodig hebt in het kader van wetgeving (zoals rittenregistratie tbv de fiscus) krijg je in kant-en-klare rapportages opgeleverd.

§§ Moderne software stelt je in staat precies die inzichten samen te stellen die voor jou belangrijk zijn. §§

Inzichten organiseren en delen

Moderne software stelt je ook in staat precies die inzichten samen te stellen die voor jou belangrijk zijn. Misschien wil je weten wat een rit werkelijk kost per klant, welke voertuigen het beste rendement opleveren of welke rijstijl zich vertaalt naar de meest kostenbewuste inzet van het voertuig. In ieder geval is aan te raden de resultaten niet 'op kantoor' te houden, maar te delen met de bestuurders, zodat zij hun gedrag en het gebruik van het voertuig kunnen aanpassen.

Partner Webfleet

Bridgestone-dochter Webfleet, dat cloudgebaseerde software voor wagenparkbeheer levert, heeft ook een vestiging in Nederland en biedt leden 15% korting op zowel de hardware als de software. Op de website van Webfleet (www.webfleet.com/nl_nl/webfleet/) vind

je demo's en white papers (zoals met een checklist kostenbesparing), webinars, informatie over wetgeving, integratie van systemen, TCO-vergelijkingen, workflow management, bestuurdersbeheer en veiligheid, brandstofbesparing met behulp van een besparingscalculator en meerdere klantreferenties.

Reken het zelf uit

Wat al dat gegoochel met data je nu uiteindelijk oplevert kun je (indicatief) zelf uitrekenen met behulp van de besparingscalculator van Webfleet. Gemiddeld genomen verdienen je de investering in vier tot zes maanden terug. Die calculator vind je hier: tnl.nu/webfleet_besparingscalculator

Meer weten?

Hoe je een vergelijking maakt tussen de TCO (total cost of ownership) van fossiele versus elektrische auto's, heeft onze partner Renault al eind 2024 een videopresentatie gemaakt.

Die vind je hier: tnl.nu/elektrischrijden

Alle informatie over de pseudo-eindheffing die met ingang van 1 januari 2027 geldt, vind je hier: tnl.nu/pseudo-eindheffing

**Motor:**

220 pk (160 kW) elektromotor
345 Nm koppel
800V-architectuur

Lengtes:

L1H1: 4.869 mm (5,1 m³)
L2H1: 5.269 mm (5,8 m³)

Batterijopties:

Normal Range: 350-370 km WLTP
Long Range: 450-470 km WLTP

Snelladen:

Tot 160 kW DC (Normal Range)
Tot 190 kW DC (Long Range)
11 kW AC-laden standaard



Nieuwe Traffic Van E-Tech electric ademt innovaties

Renault Group is futuREady

Met de presentatie van futuREady slaat Renault Group een nieuwe strategische weg in richting 2030. Van alle nieuwe modellen die het merk zal lanceren, springt de Traffic Van E-Tech electric direct in het oog.

Voortbouwend op het succes van het Renaulution-plan zet de Groep volop in op duurzame groei, technologische innovatie en operationele excellentie. De ambitie is helder: de benchmark worden van de Europese auto-industrie en de internationale positie verder versterken. Het plan is gebaseerd op vier pijlers: Growth Ready, Tech Ready, Excellence Ready en Trust Ready. Samen vormen zij de basis voor een toekomstbestendige organisatie die inspeelt op veranderende marktomstandigheden en klantbehoeften, zo laat het bedrijf weten. 'Binnen Growth Ready staat een productoffensief centraal, met tot 2030 wereldwijd 36 nieuwe modellen, waaronder veel volledig elektrische voertuigen, en investeringen in een nog betere klantbeleving gedurende de volledige levenscyclus van de auto'.

Voor de bedrijfswagenactiviteiten komen Growth Ready en Tech Ready al snel samen in de nieuwe Renault Traffic Van E-Tech electric. Deze volledig elektrische bedrijfswagen wordt het eerste Software Defined Vehicle (SDV) van Renault en markeert een belangrijke stap in de elektrificatie- en digitaliseringsstrategie van het merk. Dankzij de 800V-architectuur kan de batterij in 20 minuten van 15% naar 80% worden opgeladen, terwijl een actieradius tot 470 kilometer (WLTP) beschikbaar is. Daarnaast combineert de Traffic Van E-Tech electric geavanceerde technologie met praktische inzetbaarheid. Met een trekgewicht tot 2.000 kg, een draaicirkel van slechts 10,3 meter (L1) en een hoogte van minder dan 1,90 meter is hij optimaal geschikt voor professioneel gebruik. Later volgt

ook een Platform/Chassis Cabine-uitvoering.

Met Tech Ready versnelt Renault Group de ontwikkeling van software, elektrische aandrijflijnen en digitale technologieën. Excellence Ready richt zich op verdere verbetering van kwaliteit, efficiëntie en productiviteit met behulp van AI en digitalisering. Onder Trust Ready investeert de Groep in medewerkers, leveranciers, partners en het dealernetwerk om gezamenlijk duurzame groei te realiseren. Met futuREady bevestigt Renault Group zijn ambitie om klanten de beste producten, technologieën en diensten te bieden en een leidende rol te spelen in de toekomst van betaalbare en duurzame mobiliteit.

Renault Group is partner van Techniek Nederland en biedt leden kortingen op alle modellen. Via tnl.nu/Renault kun je inloggen met je lidnummer en de hele lijst downloaden.

Voorkomen nog altijd beter dan...

...dus aan de slag met preventietraining

Als ondernemer in de technische dienstverlening, elektrotechnische detailhandel of reparatiesector weet je hoe belangrijk een veilige en gezonde werkomgeving is. Een getrainde preventiemedewerker helpt arbeidsrisico's zoals fysieke belasting, werken met elektrische installaties en apparatuur en veiligheidsrisico's op locatie en werkdruk te reduceren. Liever nog te voorkomen.

Iedere werkgever is wettelijk verplicht om een preventiemedewerker aan te wijzen. Iemand die ondersteunt bij het signaleren en beperken van arbeidsrisico's, helpt bij de Risico-inventarisatie en -evaluatie (RI&E) en meedenkt over maatregelen om verzuim en ongevallen te voorkomen. Daarnaast vormt de preventiemedewerker een belangrijke schakel tussen de

werkvloer, de werkgever en andere betrokkenen. Signalen over risico's en verbeterpunten komen daarvoor sneller bij de juiste personen terecht.

In één dag voorbereid

Om deze rol goed te kunnen vervullen, moet een preventiemedewerker voldoende deskundig zijn om arbeidsrisico's te herkennen, te

beoordelen en passende maatregelen te adviseren. Met de training preventiemedewerker van ArboNed krijgen (aankomende) preventiemedewerkers in één dag de kennis en praktische handvatten die nodig zijn om hun rol met vertrouwen uit te voeren.

De training is praktijkgericht opgezet. Deelnemers leren de theorie aan de hand van herkenbare voorbeelden en oefenen met situaties die zij in hun eigen werkomgeving kunnen tegenkomen. De trainers zijn ervaren arboprofessionals die dagelijks werkzaam zijn in uiteenlopende organisaties en branches. Wat leer je tijdens de training?

- de rol, taken en positie van de preventiemedewerker binnen de organisatie;
- de belangrijkste onderdelen van de Arbowet, arbozorg en preventiebeleid;
- het herkennen van arbeids- en gezondheidsrisico's binnen de organisatie en adviseren over een passende aanpak.

Na afronding ontvangen deelnemers een certificaat en kunnen zij de opgedane kennis toepassen binnen hun eigen organisatie.

Meer grip op veilig en gezond werken

Met een deskundige preventiemedewerker haalt een organisatie kennis in huis om risico's tijdig te signaleren en preventie structureel onderdeel te maken van de dagelijkse praktijk. De training preventiemedewerker van ArboNed biedt daarvoor een praktische en direct toepasbare basis.

Voor leden van Techniek Nederland geldt op alle diensten van ArboNed een korting van zeven procent. Meer informatie over de training preventiemedewerker is te vinden op tnl.nu/preventiemedewerker



De preventiemedewerker helpt om veilig en gezond werken praktisch te maken.



Bereken zelf je voordeel!

Op de website van Techniek Nederland vind je ook een leden-voordeelcalculator. Een online instrument waarmee je de mogelijke contante voordelen van onze partners die voor jou interessant zijn zelf kunt aanvinken en invullen.

Terwijl je de optelsom van de voordelen die je kiest direct in beeld ziet, berekent het systeem meteen de vergelijking met de Techniek Nederland-contributie die je betaalt of zou gaan betalen als je lid wordt. Ook de berekening van elk individueel voordeel kun je inzien. Niet zelden blijkt je de contributie dubbel en dwars terug te verdienen als je gebruikt maakt van de leden-

voordelen. Het gaat natuurlijk wel om een indicatie en geen exacte berekening tot achter de komma, dus een klein voorbehoud moeten we hier wel maken. Techniek Nederland is nooit betrokken bij de relatie of overeenkomst tussen jou en onze partners;

je doet zelf zaken met hen. Veel partners nemen al jaren deel aan het programma. Bij een uitbreiding letten wij onder meer op bedrijven met goede reputaties, kwalitatief goede producten en diensten, hoge servicegraad en last but not least: een goeie deal voor jou.



Proberen?

Ga dan naar tnl.nu/vb31-ledenvoordeelcalculator of scan deze QR code.



VOORDELIG TANKEN IN HEEL NEDERLAND? VRAAG NU DE TANGO TANKPAS AAN!

Voor alle leden van Techniek Nederland met de gratis Tango tankpas

Tango is een partner van Techniek Nederland en samen bieden wij alle leden een korting aan op hun brandstof. Juist in een tijd waarin brandstofprijzen sterk fluctueren is een gegarandeerd voordeel goed meegenomen!

28ct
TOT
KORTING



LEDENVOORDELEN OP EEN RIJ

- De tankpas is geheel **GRATIS**, geen administratie of transactiekosten
- Hoge **GARANTIEKORTING** op de Tango adviesprijs
- Tanken bij meer dan **1450 TANKSTATIONS** in Nederland
- Betaal alleen wat je tankt, **GEEN AFNAMEVERPLICHTING**
- Tanken bij Tango, OK, Sakko, Esso, Texaco, Firezone, Argos, Avia en Supertank.
- Gemakkelijk en **GRATIS ONLINE KAARTBEHEER**



VRAAG NU JE TANKPAS AAN EN ONTVANG EEN VASTE GARANTIEKORTING

Scan de QR-code en geniet van het ledenvoordeel.

Voor meer informatie kan je contact opnemen met Tim Lems via q8libertynl@q8.com.



Techniek
Nederland

tango

Gratis, een vakblad naar keuze

De vakbladen E&W Installatietechniek en VV+ zijn niet alleen toonaangevend in de sector, voor leden is een abonnement op een van beide gratis. Dat scheelt al snel respectievelijk 199 of 135 euro.

Eventueel extra abonnementen zijn voor leden tegen sterk gereduceerde tarieven beschikbaar, namelijk voor 59 euro per jaar. De korting bedraagt dan respectievelijk 130 of 70 euro. Techniek Nederland hanteert deze extra lage tarieven omdat we de vakkennis toegankelijk willen houden voor zoveel mogelijk medewerkers. De goede onderzoeksresultaten naar de kwaliteit van deze vakbladen laten zien dat de redacties deskundig en relevant zijn.

In E&W Installatietechniek, waarin de voormalige magazines Elektro & ICT en Klimaat & Sanitair zijn opgegaan, komen alle disciplines van het vak installatietechniek samen. Inmiddels is het vakmagazine het bekendste medium van Techniek Nederland. E&W verschijnt tien keer per jaar, VV+ acht keer. De website van E&W telt zo'n 15.000 bezoekers per maand en de gratis nieuwsbrief heeft al ruim 12.500 abonnees.

Gratis voor BBL-ers

Met dank aan de samenwerking met WijTechniek kunnen we ook BBL-ers een gratis abonnement aanbieden. Zo zijn ook zij op de hoogte van alle relevante ontwikkelingen in het vakgebied, de praktische richtlijnen en de normen en kwaliteitseisen. Bovendien hebben zij net als andere abonnees toegang tot het uitgebreide archief met vele honderden vaktechnische

artikelen en ontvangen zij 32x per jaar de nieuwsbrief van E&W.

(Extra) abonnementen bestellen kan hier:

tnl.nu/extra_abo_vakbladen

Gratis abonnement voor BOL- en BBL-leerlingen:

tnl.nu/abo_BBL_vakbladen



De voordelen van een dynamisch energiecontract

Sinds begin 2026 heeft Techniek Nederland een overeenkomst gesloten met Nieuwe Stroom, zodat je ook op je dynamische energiecontract korting krijgt.

NieuweStroom laat met een dynamisch energiecontract prijschommelingen in jouw voordeel werken. Op de website zie je altijd de actuele marktprijzen van de volgende dag, zodat je precies weet wat energie op ieder moment kost. Voor stroom verschilt deze prijs per kwartier, voor gas per dag. Waar traditionele leveranciers werken met vaste tarieven en risico-opslagen, laat NieuweStroom jouw bedrijf juist meebewegen met de markt.

De keuze tussen 'vast' en 'dynamisch' is dan ook meer dan een ta-

riefkwestie, het is een strategische keuze over hoe je met verandering omgaat.

Door slim in te spelen op de momenten waarop energie goedkoper is, kun je direct profiteren van lagere tarieven. Nieuwe Stroom helpt je om dit voordeel maximaal te benutten met advies en praktische oplossingen die passen bij jouw bedrijf. Zo kun jij gewoon blijven ondernemen.

NieuweStroom koppelt jouw verbruik aan de handelsbeursprijzen door, met jouw toestemming, je verbruik via de slimme meter uit te lezen. Je daadwerkelijke verbruik (elk kwartier voor stroom en elke dag voor gas) wordt gekoppeld aan de op dat moment geldende beursprijzen. Dat is het belangrijkste verschil met een vast contract

dat misschien wel voorspelbaarheid biedt, maar die je ook een ingebouwde marge kost: leveranciers rekenen namelijk een risico-opslag om prijschommelingen op te vangen. Met andere woorden: je betaalt een premie voor stabiliteit, of je die nu nodig hebt of niet.

Nieuwe Stroom doet dat dus niet.

Korting

Voor leden van Techniek Nederland geldt dat je 10% korting krijgt op de netto opslag op de energietarieven en 50% op vastrecht-kosten. Doen? Stuur een mailtje naar afspraak@nieuwestroom.nl om gebruik te maken van dit aanbod en vermeld hierbij je KVK-nummer en lidnummer van Techniek Nederland.





ONTDEK VOORDEEL



INLOGGEN LEDENPORTAAL

Profiteer nu van extra voordeel op jouw nieuwe bedrijfswagen.

Als lid van Techniek Nederland heb je exclusief voordeel op de bedrijfswagens van Opel, Citroën, Fiat Professional en Peugeot. **Scan de code en ontdek nu jouw voordeel!**

