



De voordelen van mobiel incasseren

 **De SR5 bedrijfswageninrichting:** efficiency en veiligheid in een

 **Werktafels:** je kan maar beter een goeie hebben

 **Een dynamisch energiecontract?** Dit moet je weten.

Voor de installatie-techniek heeft Boels alles onder één dak

Met een assortiment van 840.000 producten ben je altijd verzekerd van het juiste materieel

Profiteer nu van **10% extra korting*** op transport met de kortingscode **boels-technieknl2025**



Scan de QR-code en ontdek alle voordelen en kortingen.

* vraag naar de voorwaarden



Boels.com

Boels
RENTAL



Alsjeblieft, jouw ledenvoordelen

Er zijn natuurlijk meerdere goede redenen om lid te zijn van Techniek Nederland. Ons ledenvoordeelprogramma zie ik als de kers op de taart, want wie er goed gebruik van maakt, kan zomaar zijn contributie – en meer – terugverdienen. Momenteel hebben we 28 partners, bedrijven die jou als lid van Techniek Nederland interessante kortingen bieden.

Behalve via dit magazine (bewaars hem) lees je ook over onze ledenvoordelen op onze website, in ons ledenblad De Verbinding, via onze nieuwsbrieven en social media.

Het programma is bedoeld om de bedrijfskosten van onze leden te helpen reduceren en dat daar behoefte aan is, blijkt wel uit de honderden bedrijven die er al gebruik van maken. Laat je inspireren, haal het beste uit je lidmaatschap en benut ze, die ledenvoordelen.

Frank van Eijk-Willemsse
Manager ledenvoordeelprogramma
Techniek Nederland

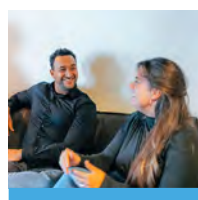
Het actuele
overzicht vind je
altijd hier:

In deze editie:



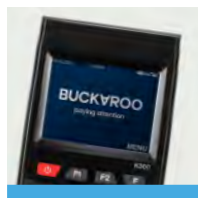
Pag. 5

De
Renaulution
rolt door!



Pag. 11

**Personeels-
werving** is een
vak apart



Pag. 6

Handig en
snel: **mobiel
incasseren**



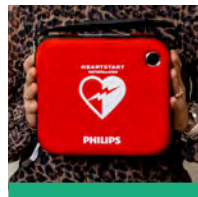
Pag. 12

Werktafels: je
kan maar beter
een goeie
hebben



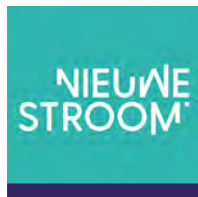
Pag. 7

**Veiligheid en
efficiëntie**
in een



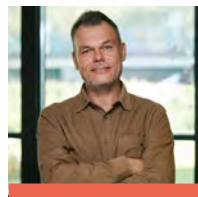
Pag. 13

Een AED, daar
red je levens
mee



Pag. 9

Een
**dynamisch
energie-
contract:** hoe
en waarom?



Pag. 15

Lid worden is
logisch...

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.

 **Techniek
Nederland**

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

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!

21 ct*
op ons hele
netwerk



*21 ct op Tango, OK, Sakko. 18 ct op Esso, Texaco, Firezone, Argos, Avia en Supertank. Kortingen zijn exclusief btw.

LEDENVOORDELEN OP EEN RIJ

- De tankpas is geheel **GRATIS**, geen administratie of transactiekosten
- Hoge **GARANTIEKORTING** op de Tango adviesprijs
- Betaal alleen wat je tankt, **GEEN AFNAMEVERPLICHTING**
- Tanken bij meer dan **1425 TANKSTATIONS** in Nederland
- Gemakkelijk en **GRATIS ONLINE KAARTBEHEER**
- **OVERZICHTELIJKE FACTUUR** voor je BTW-teruggave



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

Bedrijfswagen leasen via Ayvens? Goed geregeld!

- Bestel nu een geregistreerde Opel Vivaro of Renault Trafic
- Vrijgesteld van bpm en direct uit voorraad leverbaar
- Tot 2028 toegang tot de meeste zero-emissiezones
- Kosteloos switchen naar een elektrische bedrijfswagen*

Extra voordelen

Ontvang als lid van Techniek Nederland € 1.500 cashback of kies voor € 2.000 korting op inbouw. Meer weten? Scan onderstaande QR-code.



* Vanafprijs excl. btw voor zakelijk leasen o.b.v. 96 maanden en 15.000 km per jaar. Actie is geldig zolang de voorraad strekt. Bekijk alle voorwaarden op ayvens.com.



vanaf
€446
p/m*

vanaf
€463
p/m*

Better with every move.

ayvens
SOCIETE GENERALE GROUP



Het paradepaardje van Renault onder de bedrijfswagens, de Trafic E-tech.

De Renaulution rolt door!

Stap voor stap schakelt Renault over op een volledig elektrisch assortiment auto's. Dit proces werd een aantal jaren geleden al ingezet onder de naam Renaulution. En het gaat hard. Van de meeste populaire modellen zijn alleen nog maar elektrische varianten beschikbaar.

Bij het Franse Renault rolt de ene na de andere elektrische versie van hun populaire modellen uit de fabrieken. Behalve met de elektrificatie van de personenauto's gaan ook de bedrijfswagens over op elektrisch, met de Trafic E-tech electric voorop. De Trafic staat op een verdienstelijke derde plaats van meest verkochte bedrijfswagens in Europa. En met de E-tech electric lijkt het die plaats voorlopig ook niet meer af te staan.

Zo is deze versie uitgerust met een 52 kWh-batterij waarmee de bedrijfswagen een actieradius tot 297 kilometer (WLTP) biedt, terwijl een elektromotor die 90 kW (122 pk) vermogen en 245 Nm koppel levert voor de aandrijving dient. Er zijn drie laadopties:

- Een 7 kW 1-fase AC-boordlader die geschikt is voor alle soorten thuisstopcontacten
- Een 22 kW 3-fasen AC-boord-

lader waarmee bij een (semi-) publiek laadpunt in minder dan 25 minuten 50 km (WLTP) aan rijbereik kan worden bijgeladen

- DC-snelladen met 50 kW vermogen.

Via de MyRenault smartphone-app of het Renault Easy Link-multimediasysteem (standaard geleverd op alle uitvoeringen) kun je ook je routes optimaliseren, bijvoorbeeld door

- Laadsessies in te plannen en op afstand de batterijstatus te controleren
- Laadpunten langs de ingestelde route te checken
- Lijst van bestemmingen die met de resterende batterijlading zijn te bereiken zien.

Sterke jongen

De auto is beschikbaar in twee lengtematen (5,08 of 5,48 meter) en twee hoogtematen (1,967 en

2,498 meter), heeft een laadruimte variërend van 5,8 tot 8,9 kubieke meter en tot 4,15 meter laadlengte (in de verlengde L2-versie, met scheidingswand en luik). Het trekvermogen loopt op tot 920 kg en met 1,1 ton laadvermogen mogen we de Trafic best een sterke jongen noemen. Tegelijkertijd kan hij ook als mobiel kantoor dienen, want de rugleuning van de middelste stoel is volledig neerklapbaar en te gebruiken als 'bureau'.

Het overzicht...

Renault is partner van Techniek Nederland en biedt aan leden kortingen voor het hele assortiment auto's, van personenauto's tot bedrijfswagens. Korting kunnen oplopen tot wel 22 %.



Kijk op:
tnl.nu/19-23-renault
of scan de QR-code

Buck Smart	Buck Smart Plus	Buck Smart Fixed	Buck Mobile	Buck Mini 4G	Buck Fixed 4G
4G + Wifi	4G + Wifi	LAN + Wifi	4G	4G	4G
✓ Kassa koppeling	✓ Kassa koppeling	✓ Kassa koppeling	✓ Kassa koppeling	✓ Kassa koppeling	✓ Kassa koppeling
✓ Contactloos betalen	✓ Contactloos betalen	✓ Contactloos betalen	✓ Contactloos betalen	✓ Contactloos betalen	✓ Contactloos betalen
✓ Retourpinnen	✓ Retourpinnen	✓ Retourpinnen	✓ Retourpinnen	✓ Retourpinnen	✓ Retourpinnen
36-72 uur batterijduur	36-72 uur batterijduur	— Batterijduur	36-72 uur batterijduur	8-12 uur batterijduur	— Batterijduur
— Bonprinter	✓ Bonprinter	— Bonprinter	✓ Bonprinter	— Bonprinter	— Bonprinter

Slimmer afrekenen vermindert administratieve last

Digitalisering is niet alleen een kwestie van de grote gebaren en ingewikkelde systemen. Ook de inzet van pinapparatuur om mobiel te incasseren zal in de sector vaker voorkomen.

Je rekening direct betaald krijgen als je nog bij de klant bent en de klus hebt geklaard. Hoe mooi is dat? Geen gezeur met betalingsherinneringen of gehannes met facturen, minder handmatig administratief

werk en minder kans op fouten. Dat zijn zo de voordelen van dat mobiel incasseren als je een geregistreerde pinautomaat op zak hebt. Nog voor je in de auto zit na je werk of op weg naar de volgende klus, staat het

geld al op je rekening. De transactie kan direct in je administratie worden verwerkt. Efficiënter kan het niet. Via pinapparatuur, Tap to Pay, QR-code of betaalverzoek direct te verwerken. Alle transacties (zowel online als fysiek) worden via één platform verwerkt en samengebracht in één dashboard, of ze nu in de werkplaats, de winkel of op locatie plaatsvinden. Ook biedt het systeem mogelijkheden voor digitale facturatie, abonnementsmodellen en automatische incasso. De technieksector beweegt zich snel richting digitalisering en Techniek Nederland wil haar leden helpen om daar praktische stappen in te zetten. Dat strekt zich uit over heel veel processen. De integratie van betaalprocessen met bestaande boekhoud- en kassasystemen moet leiden tot minder handmatige administratie en minder kans op fouten. Bovendien heb je met het gebruik van pinautomaten meer grip op je debiteurenbeheer. Welk apparaat je moet hebben (via kabel- of Wifi-verbinding, met of zonder uitgifte van een pinbon)? Dat legt Buckaroo uit in een handige video die je hier vindt: www.buckaroo.nl/pinapparaten.

Kortingen

Buckaroo biedt leden van Techniek Nederland 20% korting op de aanschaf van pinautomaten en neemt de kosten van de (verplichte) registratie van die automaten (€ 58,00 per automaat) voor hun rekening.

	Normale prijs	Ledenprijs
Buck Smart Plus	€ 470,00	€ 376,00
Buck Smart Fixed	€ 350,00	€ 280,00
Buck Mobile	€ 490,00	€ 392,00
Buck Mini	€ 169,00	€ 135,00
Buck Smart	€ 405,00	€ 324,00
Buck Fixed	€ 290,00	€ 232,00

Meer weten? Ga naar de speciale Techniek Nederland pagina bij Buckaroo. Ook als je al een pinautomaat hebt, kun je gebruik maken van de diensten van Buckaroo.

Hoe slim is jouw bedrijfswagen ingericht?

Elektrische bedrijfswagens zijn beter voor het milieu. Maar ze hebben ook een kleinere actieradius dan fossiel aangedreven voertuigen. Dat betekent dat het gewicht van de wagen nog belangrijker wordt. En daarmee ook de manier waarop je hem inricht.

Slimme bedrijfswageninrichting is beter voor het milieu, voor jouw veiligheid én voor de portemonnee. Want in wagens die niet efficiënt zijn ingericht is het moeilijk, of zeg gerust onmogelijk, om overzicht te hebben. Met een dubbele voorraad als gevolg. Dat weegt flink door. Wist je dat veel installateurs zo met 50 à 100 kilo te veel in de wagen rondrijden? Dat zien we bij Sortimo veel te vaak.

Een efficiënt ingerichte bedrijfswagen heeft nog meer voordelen. Ga maar eens na: hoe lang ben je normaal gesproken aan het zoeken naar de juiste schroeven-draaier of ander gereedschap? Dat kan veel sneller! Bovendien is het een stuk veiliger als jouw materiaal goed opgeborgen ligt. De scheidingswand lijkt misschien sterk, maar bij een ongeluk vliegt gereedschap



daar zo doorheen. Misschien kun je zelfs kleiner gaan rijden als er door een efficiënte inrichting meer volume gecreëerd wordt.

Wat als de auto echt de stad uit gaat?

Steeds meer steden zijn bezig om auto's en busjes (gedeeltelijk) uit het stadscentrum te weren. Als dat gebeurt, kun je niet meer zomaar met jouw wagen en materialen bij je opdracht komen. Dan zijn er andere oplossingen nodig. Sortimo denkt vast vooruit en heeft daarvoor de sContainer ontwikkeld. Dankzij het pallet-formaat laat je deze container gewoon afleveren met de rest van het materiaal op de bouwplaats. Dan heb je al jouw gereedschap in één keer op locatie. En kun je zelf met de fiets, bus of metro naar het werk.

Sortimo: efficiënter en duurzamer werken

Bij Sortimo verkopen we geen producten, maar oplossingen. Een oplossing voor chaotische, veel te volle, zware bedrijfswagens. Een oplossing om duurzamer te werken. Om veiliger te werken. Om goedkoper te werken. Samen nemen we jouw gehele werkproces door en kijken we waar het beter kan. Of dat nu is in de vorm van een extra kastje, een volledige maatwerkinrichting van jouw bedrijfswagen, een sContainer (zie foto links) of bijvoorbeeld een slimme gereedschapsdrager. Benieuwd wat we voor jouw kunnen betekenen? Neem eens een kijkje op onze website en ontdek het zelf!



Kijk op:
www.mysortimo.nl
of scan de QR-code

Klik. Klik.

Klaar.

 **webfleet**

Slim en efficiënt wagenparkbeheer

Bespaar kosten, verhoog veiligheid en lever betere service met Webfleet – de toonaangevende fleet management software. Realtime inzicht in uw voertuigen, ritoptimalisatie, onderhoudsmeldingen en orderbeheer, Webfleet maakt het gemakkelijk.

**Geavanceerd wagenparkbeheer,
maar dan eenvoudig.**

Meer weten?

Bel 020-808 07 58 voor meer informatie,
een vrijblijvende demo of een besparingscalculatie.

**Beheer uw
wagenpark met
Webfleet en
bespaar 15%**

Voor nieuwe klanten
en leden van
Techniek Nederland



Exclusieve partner van Techniek Nederland
Meer informatie: webfleet.com | 020-808 07 58

Let's drive business. Further.


Fleet Care

LEDENVOORDEEL 10% KORTING



**10% KORTING OP JE MAANDELIJKE LEASEBEDRAG,
INCLUSIEF ONDERHOUD EN VERZEKERING**

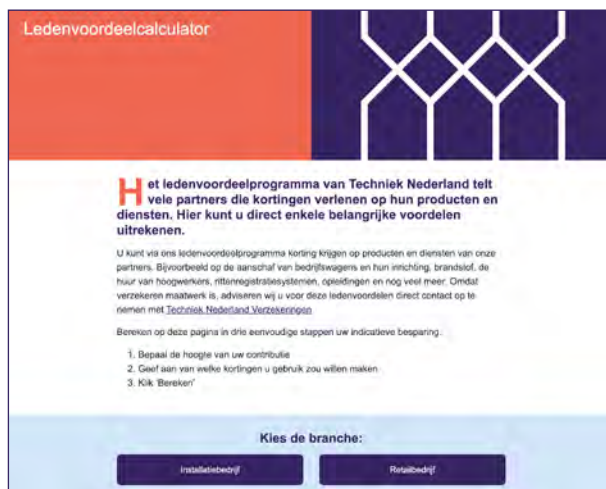
Zorgeloos elektrisch transport, tot 600 liter laadvolume!

Meer weten? Bel Hans +31 6 83 40 54 96 of mail
naar: hans@ridetoday.io

Bereken zelf je voordeel!

Op de website van Techniek Nederland vind je ook een ledenvoordeelcalculator. 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 gebruik maakt van de ledenvoordelen. 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, sommige zijn vorig jaar toegetreden en naar verwachting komen er in 2026 nog wel een paar bij. Daarbij 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 naar www.tnl.nu/VB-voordeelcalculator of scan deze QR code.

Wat je moet weten over 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.

Laat klanten het maar vertellen



Jasper Klein: Het tijdperk van 'plaatsen, tevreden, klaar' is voorbij. Je moet er constant bij blijven.'

New Solar Energy Solutions maakt dankbaar gebruik van de tool Klantenvertellen op de website, die gratis is voor leden. 'Het is een mooi instrument om de klanttevredenheid te meten; gebruiksvriendelijk, veilig en laagdrempelig,' zegt eigenaar Jasper Klein. 'De mogelijkheid om klanten per mail uit te nodigen om een review achter te laten, is superhandig.'

Sinds 2019 is het hebben van een klantbeoordelingssysteem (voor particulier werk) een voorwaarde voor het lidmaatschap van Techniek Nederland. Een goede zaak, vindt Jasper Klein. 'Het is een belangrijke meerwaarde dat leden van Techniek Nederland transparant zijn in hun beoordelingen. Dat mogen we best wat meer benadrukken: 'Zij hebben én alle papieren in huis én laten zich open en eerlijk beoordelen op een onafhankelijk platform.'

Easy invite

Op de website van New Solar is te zien dat het bedrijf meer dan 200 keer is beoordeeld en van klanten een gemiddeld cijfer van 9,7 krijgt. 'Je kan zelf wel zeggen

dat je een vakman bent, het komt betrouwbaarder over als je klanten dat vertellen,' zegt Klein. Hoewel het gebruik van het platform gratis is, heeft hij ook wel andere opties

Met de inzet van de easy invite-link is het aantal beoordelingen snel gegroeid

bekeken voor hij ermee in zee ging. 'Uit die vergelijking kwam Klantenvertellen als beste naar voren. In het begin merkten we dat klanten de widget niet zo makkelijk vonden op de website. Sinds we de easy invite-link inzetten om klanten na

facturering actief om een review te vragen, is het aantal beoordelingen snel gegroeid. Eén op de drie maakt er meteen gebruik van. Na een herinnering doet de helft dat zelfs. Klanten hoeven er minder moeite voor te doen dan bij een Google-review.'

Dieper filteren

Klein is blij met het mooie totaalcijfer dat op de website prijkt, met het inzicht dat de beoordelingen biedt op categorieën als kwaliteit, het nakomen van afspraken, nazorg en garantie. 'Als er klachten zijn, belt het bedrijf naar de klant. 'Niet om de review te veranderen, maar om te achterhalen wat er mis is gegaan in hun beleving en hoe we dat recht kunnen zetten. We bellen ook na een paar maanden nog eens. Want alles kan prima werken bij oplevering, met de complexe integraliteit in de duurzame markt en alle regeltechnieken die erbij horen, is het tijdperk van 'plaatsen, tevreden, klaar' voorbij. Je moet er constant bij blijven.'

Croonwolver&dros: meer instroom met minder wervingskosten

Recruitment marketing is een vak op zich

Croonwolver&dros vulde de afgelopen tijd tientallen vacatures in met hulp van Recruitment Marketeers. De instroom nam toe, de kosten voor werving namen af. Dit kwam onder meer door de wervingscampagnes die Recruitment Marketeers optuigde. Die leverde uiteindelijk de kandidaten op die Croonwolver&dros zocht.

Net als veel andere bedrijven in de technieksector, kampte Croonwolver&dros met een grote uitstroom en beperkte instroom. Met een negatief saldo als resultaat. Om het tijt te keren, stelde het bedrijf Martijn Isager-Smit aan als hoofd Recruitment. Drie jaar lang leidde hij het team dat verantwoordelijk is voor werving en selectie. 'We hebben ons vooral gericht op het moderniseren van de recruitmenttechnologie, branding van Croonwolver&dros als werkgever en het organiseren van een correcte begeleiding en opvolging bij sollicitaties. Achter de schermen moet alles goed geregeld zijn, om van recruitment een succes te maken,' zegt Smit.

Vak op zich

Om geschikte kandidaten te vinden voor de openstaande functies binnen het bedrijf, schakelde Croonwolver&dros een specialistisch bedrijf in: Recruitment Marketeers. Smit: 'Recruitment marketing is een vak op zich. Veel partijen zeggen dat ze het kunnen, maar de meeste aanbieders kennen de technieksector niet. RM wel, en dat is echt heel belangrijk. Het bedrijf snapt wat een opdrachtgever als Croonwolver&dros doet en zoekt. Maar ook waar kandidaten te vinden zijn, hoe je die aanspreekt en overhaalt. Bij het optuigen van een campagne maken ze gebruik van ervaring, inzicht en slimme technologie. Zo weten ze precies op welke doelgroepen ze zich moeten richten, op welke media die actief zijn en welke vorm de content moet hebben.'

Meer effect met minder geld

Voor Croonwolver&dros voerde Recruitment Marketeers zo'n veertig vacaturecampagnes uit. Voor diverse functies; van monteurs en calculators tot projectleiders. Tegelijkertijd liepen er ook algemene campagnes met als doel om Croonwolver&dros als werkgever te profileren. 'Drie jaar geleden stroomden er jaarlijks nog hooguit 200 nieuwe medewerkers in, vorig jaar waren dat er bijna 600. Dit laat wel zien dat de nieuwe aanpak en de campagnes werken. We kregen veel belangstelling van de juiste kandidaten. Tegelijkertijd zijn de wervingskosten ruim gehalveerd.' Ofwel: meer effect met minder geld. En dat was zelfs voordat RM Ledenvoordeelpartner werd. 'RM heeft fors ingezet op video-content in de campag-



nes, maar werkt ook met podcasts, herkenbare foto's en sprekende teksten. Ze weten dat bijvoorbeeld monteurs veel op platforms als Dumpert en autosport-sites kijken, dus ook daar probeerden ze hen te verleiden.' De kandidaten die zich aangesproken voelden, konden via een link direct op de website van Croonwolver&dros solliciteren. 'Maar als je dat zelf nog niet hebt gefaciliteerd, kan het bedrijf ook een aparte landingspagina voor je bouwen. Daar komen dan alle sollicitaties op binnen. Het is belangrijk dat je als bedrijf zelf een goed systeem op poten hebt staan om die stroom aan geïnteresseerden te screenen, op te volgen en te begeleiden in het proces. Met systemen als ATS (Applicant Tracking System) bijvoorbeeld.'

Korting

Als lid van Techniek Nederland krijg je 25% korting op een advertentiecampaagne van dertig dagen via Recruitment Marketeers. Recruitment Marketeers zorgt ervoor dat jouw vacature op het juiste moment via de juiste social media bij de juiste mensen zichtbaar is. De campagnes richten zich zowel op actief werkzoekenden als op personen die niet actief zoeken, maar wel openstaan voor een nieuwe baan.

Pro-Fonds manager Kees Le Blansch:

⚙️ Werktafels? Je kan maar beter een goeie hebben ⚙️

De stichting Pro-Fonds heeft als doel de duurzame inzetbaarheid van werkenden in de technische installatiebranche en de elektrotechnische detailhandel te bevorderen. Door ontwikkelprojecten te financieren en tegen gereduceerd tarief preventieve hulpmiddelen aan te bieden. Met een ledenkorting van Techniek Nederland kunnen leden zo een dubbelslag slaan.

Recent voegde Pro-Fonds verstelbare werktafels toe aan het assortiment waar de stichting een subsidie op verstrekt. Aanleiding was de uitkomst van een onderzoek dat de stichting heeft laten doen naar (juist gebruik van) praktische

werktafels voor monteurs die zich bezighouden met reparatie en onderhoud van witgoed en bruingoed met als doel de werkhouding te verbeteren. 'Bij fysiek belastend werk kan een onjuiste werkhouding op den duur tot uitval leiden. Daarom hebben we in samenwerking met een ergonomisch onderzoeksbureau en bedrijven uit de branche laten onderzoeken aan welke eisen werktafels eigenlijk zouden moeten voldoen', aldus Kees Le Blansch van Pro-Fonds.

'Ongemerkt kunnen klachten erin sluipen. Ga maar na; zittend of staand voorover buigen, met gedraaide rug en gedraaid hoofd staan, niet ondersteund met de armen reiken; het gebeurt allemaal tijdens het werk aan de tafel.' Het onderzoek richtte zich zowel op vaste als verrijdbare werktafels en op hulpmiddelen die monteurs in de buitendienst kunnen gebruiken. Le Blansch: 'Ook daarvoor hebben we inmiddels enkele hulpmiddelen in

ons programma opgenomen. Want je wil niet dat de monteur afhankelijk is van wat er op de locatie van de klant voorhanden is, zoals een aanrecht of een keukentafel.'

Elektrisch beter

Tijdens het onderzoek bleek voor de binnendienst de elektrische verstelbare werktafels vaker en beter te worden gebruikt dan tafels die met een hendel handmatig kunnen worden afgesteld. 'Een juist afgestelde tafel helpt de houding te verbeteren. Of er afwisselend zittend of staand aan de tafel moet worden gewerkt, is natuurlijk ook van invloed', stelt Le Blansch. 'Als er afgewisseld moet worden, werkt dat met een elektrische variant net even wat sneller en makkelijker, waardoor er vaker gebruik van wordt gemaakt.'



Kees Le Blansch: Als je dan toch een verstandige keuze wilt maken, kun je ook maar beter een goeie nemen.'

Korting + subsidie

Leden van Techniek Nederland krijgen bij Multitube 17,5% korting op de prijs van een verstelbare werktafel. Pro-Fonds geeft daarvoor maximaal twee tafels per vestiging dan nog eens 30% subsidie op, met een maximum van 1200 euro per tafel (incl. btw). Lees hier het aanbod. Bij Multitube gelden voor leden ook kortingen op andere producten, waaronder magazijnstellingen en (zware) interne transportmiddelen. Meer informatie daarover vind je op www.multitube.nl/technieknederland. Inloggen doe je met jouw lidnummer van Techniek Nederland.



§§ Hoe fijnmaziger het netwerk, hoe meer levens kunnen worden gered §§

Sophie Verlinden: 'Een AED is ook eenvoudig in een bedrijfswagen te plaatsen.'

Hoe meer, hoe beter

Een AED, daar red je levens mee

Niemand betwijfelt het nut van een AED, een geweldige uitvinding. Maar heb je hem zelf ook al? Hij is verrassend eenvoudig te bedienen en ook in de bedrijfswagen te monteren. Heb je oog voor de medemens, dan ligt de aanschaf ervan voor de hand...

Het kan jou ook overkomen. Een familielid, vriend, collega of een onbekende kan plotseling getroffen worden door een hartstilstand. Voor de beste overlevingskansen (zonder gevolgschade) moet de schok met een AED binnen 6 minuten na de hartstilstand worden gegeven. De aanwezigheid van een AED kan het verschil maken tussen leven en dood. Elke minuut is cruciaal. Momenteel zijn er ruim 25.000 AED's geregistreerd, waarvan er

5.000 alleen overdag toegankelijk zijn. We zien ze in winkelstraten, in kantoorgebouwen, op industrieterreinen en openbare locaties, maar daar hoeft het niet bij te blijven. Ook in bedrijfswagens is een AED eenvoudig te monteren. En dat maakt van elke bestuurder een mogelijke burgerhulpverlener. Ziggo was een van de eerste bedrijven in Nederland die tientallen servicemonteurs een korte reanimatiecursus liet volgen en een AED in hun bedrijfswagen liet installeren. Een voorbeeld dat onlangs werd gevolgd door KPN, dat 45 monteurs met een AED de weg op heeft gestuurd. Met zoveel auto's op de weg kan de installatiesector hier natuurlijk ook een rol van betekenis spelen.

Een welkome uitbreiding

'Niet elke professionele hulpdienst kan altijd binnen zes minuten aanwezig zijn, dus de inzet van burgerhulpverleners is een welkome uitbreiding van het netwerk, want

hoe fijnmaziger de aanwezigheid van AED's, hoe meer levens kunnen worden gered, zegt Sophie Verlinden van ProCardio dat AED's levert. Welke AED je moet hebben (voor binnen, buiten of in een openbare ruimte) bepaal je eenvoudig met de keuzehulp van ProCardio, dat ook trainingsartikelen aanbiedt voor wie bijvoorbeeld een cursus voor BHV-ers verzorgt.

Met korting

Voor leden geldt op de aanschaf van een starterspakket Philips HS1 AED met 8 jaar garantie een korting van 90 euro. Neem contact op met ProCardio voor een offerte op maat of persoonlijk advies. Bel 035 333 35 15 of vraag hier een offerte aan. Houd je lidnummer van Techniek Nederland bij de hand om gebruik te kunnen maken van de korting.



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 189 of 129 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



Parkeren zonder zorgen! Nu met €15 gratis parkeren

Nooit meer zoeken naar de meter, nooit meer voorschieten of declareren. Bovendien nooit meer een parkeerboete. Ervaar als lid van Techniek Nederland ook het gemak van SMSParking. Meer weten? Mail ons op zakelijk@smsparking.nl



Scan de QR-code om de app te downloaden!

- Snel & eenvoudig parkeren
- Bespaar direct op parkeerkosten
- Registreer nu met de promocode: **TECHNL**
- www.smsparking.nl



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



Hoofd Ledenzaken Roel Bonten: 'We zijn er niet alleen voor de grote bedrijven.'

Maak ook gebruik van andere pluspunten

Lid zijn van Techniek Nederland doe je niet alleen vanwege het ledenvoordeel. 'Natuurlijk, het reduceren van je bedrijfskosten is mooi meegenomen, maar maak ook gebruik van al die andere pluspunten', zegt Hoofd Ledenzaken Roel Bonten.

Met al die andere pluspunten doelt Bonten bijvoorbeeld op de adviezen waarmee we je bijstaan. 'Vorig jaar voerden we bijna zeventienduizend adviesgesprekken met leden, over alles wat met je bedrijf te maken kan hebben. CAO, Arbo-wetgeving, 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.' En dan is er nog het vak installatietechniek, dat zich voortdurend ontwikkelt. 'We houden iedereen bij de les, soms letterlijk. Met vervolgoopleidingen, voorlichting over praktijkrichtlijnen, de toepassing van nieuwe technische

eisen en normen, noem maar op. We kijken voortdurend naar de toekomst van het vak. Onze branchemanagers en vakspecialisten helpen installateurs dagelijks om hun werk goed te kunnen blijven doen. En met de meer dan honderd bijeenkomsten die we in een jaar organiseren, ontmoeten onze leden elkaar overal.'

Belangenbehartiging

'En daar halen wij ook weer nuttige informatie uit, want op veel van de onderwerpen die hen bezig houden zijn we druk met belangenbehartiging om invloed uit te oefenen op wet- en regelgeving. Hier telt dat we namens een hele sector optreden. Hoe meer bedrijven we vertegenwoordigen, hoe krachtiger onze stem. Zo krijgen we een hoop voor elkaar.

'We doen er met intensieve campagnes ook alles aan om zoveel mogelijk toekomstige medewerkers naar onze lidbedrijven te krijgen, want dat we mensen te kort komen in de sector is geen nieuws. We helpen leden ook om personeel te behouden.

'Sommige installateurs denken wel eens dat wij er alleen voor de grote bedrijven zijn, maar dat is onzin. Dit ledenvoordeelprogramma is daar ook een bewijs van. Van de gemiddeld 200 bedrijven die jaarlijks als lid tot Techniek Nederland toetreden is het overgrote deel micro-mkb. Die profiteren ook allemaal van het sterke merk dat Techniek Nederland is. En wie goed gebruik maakt van het ledenvoordeelprogramma, verdient vaak ook nog zijn contributie terug.'

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

Tel: 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 Herrings

06 823 776 39

l.herrings@technieknederland.nl

Utrecht, Flevoland, Noord-Holland

Ruud Voortallen

06 302 925 26

r.voortallen@technieknederland.nl



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!**

