

# Focus op ‘samenwerking’ bij VSK 2022 om uitdagingen aan te gaan

**Dé vakbeurs voor de installatiebranche houdt van 17 t/m 20 mei haar 25e jubileumeditie en heeft als thema ‘Onze toekomst, jouw wereld’. Wat kunnen we verwachten in de Jaarbeurs?**

“Omdat het de 25e VSK-editie is, willen we op de beursvloer laten zien welke stappen er in die periode zijn gezet in de installatiebranche”, zegt Joyce van de Hoef, sales & projectmanager bij de Jaarbeurs. “Het gaat om 50 jaar, omdat de beurs eens in de twee jaar plaatsvindt, en in een halve eeuw is er natuurlijk heel veel gebeurd.”

## Zij-instromers gezocht

“Speciale aandacht komt er ook voor de uitdagingen die de markt heeft om personeel te vinden én vast te houden. Op de beurs komt een Loopbaanstraat, waar bezoekers advies en inspiratie kunnen opdoen voor hun loopbaan. Een andere kwestie die voorbijkomt, is hoe we als branche kunnen omgaan met tekorten aan professionals. Wat kunnen we zoal doen om meer zij-instromers aan te trekken? We willen daar onder andere discussies over laten plaatsvinden in nieuwscafé Eisma.”

## Integratie en samenwerking

In het middelpunt staat ook de steeds verdergaande integratie en samenwerking in de installatiebranche. “Je merkt dat bedrijven elkaar opzoeken

om uitdagingen te kunnen aangaan, zoals de klimaatdoelen en het eerdergenoemde personeelstekort”, zegt Van de Hoef. “De verduurzaming van ons vastgoed is geen opdracht die bedrijven in hun eentje aan kunnen. In dat opzicht zijn wij ook blij dat de exposanten steeds meer aandacht hebben voor elektrotechniek op de VSK. Zo verzorgt de Fedet enkele presentaties, waarmee zij die integratie van technische disciplines niet alleen in de praktijk maar ook op de beursvloer gestalte geven. Die integratie van technieken zien we bijvoorbeeld ook in de ‘smart home en intelligent building-straat’, die mensen op de beurs kunnen bezoeken.”

## Digitalisering en prefab

Volgens Van de Hoef zullen ook thema’s als digitalisering en prefab nadrukkelijk herkenbare onderwerpen zijn. “We hebben de bezoekers bij de inschrijving nog wat specifiek gevraagd naar het marktsegment waarin zij actief zijn. Zo komt er bijvoorbeeld een duidelijker profilering tussen woningbouw en utiliteit, zodat de exposanten daar wat gericht op kunnen inspelen. Dat geldt eveneens voor de programmering in de theaters. De bezoekers kunnen nog beter hun programma op hun persoonlijke wensen samenstellen. En omdat het dit jaar de 25ste editie van de VSK is, willen we er een echt feestje van maken. Het wordt een bijzondere en onvergetelijke editie.”

## Positioneren als kennispartij

Caleffi, fabrikant van een breed scala aan waterzijdige HVAC-oplossingen en adviseur binnen dit vakgebied, wil tijdens VSK 2022 de nadruk leggen op het belang van een systeemaanpak voor installaties. Dus cv-installaties niet per onderdeel installeren en beheren, maar het geheel. Dan gaat het onder andere over én kwalitatief systeemwater dat wordt gereguleerd met lucht- en vuilafscidders, én goed waterzijdig inregelen.

Caleffi heeft producten voor die hele systeem-aanpak. Daarnaast focust het bedrijf tijdens VSK op de energietransitie, door de ondersteuning en oplossingen te tonen die zij hebben ontwikkeld voor warmtepompsystemen. Mauro Manfredi, Managing Director: “Door samen met ISSO op de beurs te staan, kunnen we elkaar ondersteunen. Via ISSO kunnen ook wij onszelf goed positioneren als de adviseur en kennispartij die we, naast fabrikant, zijn.”

## ISSO-plein vormt trekpleister

DGMR Software is een van de ISSO Partners die meedoet aan de gezamenlijke presentatie op de VSK. DGMR Software presenteert op de beurs zijn software voor berekeningen van bouwprestaties, het toetsen van kaders voor een omgevingsvergunning en dimensionering van leidingen. “Het plein waar we samen met ISSO en de andere ISSO Partners staan is een goede plek die veel geïnteresseerde bezoekers trekt”, licht DGMR-directeur Richard Schmidt de samenwerking toe. “ISSO is voor ons een trekpleister op de beurs, en het is mooi om samen met de partij op te trekken die de kennis levert voor een deel van onze software. Ze helpen ons al jaren door kennis aan te leveren voor verschillende softwaretoepassingen. Wij ondersteunen ISSO weer doordat ze met onze software de kennis eenvoudig kunnen vertalen naar praktische inzichten. Zo versterken we elkaar.”

## Kennis en gezelligheid

Een ander bedrijf waarmee we samen optrekken tijdens de VSK is Life Cycle Vision. “Ik heb al ruim twintig jaar goed contact met ISSO. Dus toen wij zeven jaar geleden Life Cycle Vision startten, was het voor mij een logische stap om ISSO Partner te worden. Als ISSO Partner werken we in diverse werkgroepen mee aan het ontwikkelen en verrijken van kennis”, vertelt Bernd Karstenberg, oprichter en eigenaar van Life Cycle Vision. “Twee jaar geleden stonden we voor het eerst samen op de beurs en dat beviel zeer goed. We bereiken samen een grotere doelgroep en vullen elkaar goed aan qua diensten en producten. De gezelligheid van de andere deelnemers is daarbij een hele fijne bonus. We hebben trouwens een hele goede baristo op ons eiland, dus ik adviseer alle bezoekers van de beurs om gezellig een lekker kopje koffie te komen drinken in de gezamenlijke huiskamer bij onze stands!”



## Samen dezelfde doelgroep bedienen

Een ISSO Partner waarmee we al van oudsher samenwerken, is Vabi Software. “We bestaan dit jaar 50 jaar en ISSO is bijna 48 jaar oud”, zegt Wim Plokker, die als productmanager bij Vabi Software werkt. “Vanaf het prille begin werken we al met ISSO samen. ISSO zorgt daarbij vooral voor de kennisontwikkeling en de publicatie van kennis, terwijl wij die kennis omzetten in software waar de mensen in de praktijk mee kunnen werken. In sommige gevallen dragen we zelf ook actief bij aan de kennisontwikkeling en we hebben zitting in de Raad van Begeleiding bij ISSO. Het is mooi om straks ook op de VSK weer samen op te trekken, waar we onze nieuwe software voor duurzaamheidsberekeningen presenteren. Samen bereik je immers meer dan alleen. We hebben als partners allemaal dezelfde doelgroep, dus het is fijn om die ook samen te kunnen bedienen.”

## De kracht van kennisdeling

Met ISSO Partner Hydroscope werken we al meerdere jaren samen bij advieswerkzaamheden op het gebied van waterkwaliteit binnen gebouwen. “We voorzien ISSO onder andere van informatie in diverse werkgroepen voor kennispublicaties en leveren informatieve artikelen voor de nieuwsbrieven”, vertelt Kevin Kanters, directeur Hydroscope. “Op de VSK presenteren we Watertotaalbeheer: een digitaal systeem met een logboek voor de risicoanalyse en het beheer van drinkwaterinstallaties in gebouwen. Doordat we samen met ISSO en de andere ISSO Partners op de beurs staan bieden we de bezoekers van de beurs vanuit alle kennis-terreinen een stukje expertise. Zo dekken we met elkaar alle aspecten van een vraag af en maken we kennis ‘sluitend’. Dat is voor mij de kracht van kennisdeling.”

## Laten zien waar we voor staan

Ook IMI Hydronic Engineering is onderdeel van de gezamenlijke presentatie tijdens de VSK. “We vinden dat je als partners met elkaar moet optrekken en samen moet laten zien waar je voor staat”, zegt Peter-Jan Huisman, technisch directeur bij IMI Hydronic Engineering. “Als ISSO Partner denken we mee over de inhoud van de kennis die ISSO publiceert. Het is mooi dat we vanuit ons



specialisme zo een bijdrage kunnen leveren aan kennis voor het werkveld. Zo leverden we recent nog input voor ISSO-publicatie 65. En in feite verkopen we onze producten ook vanuit onze kennis over hydronische systemen. Op de beurs willen we aan de bezoekers laten zien hoe je via monitoring meer energie kan besparen. Het is goed om daarbij samen op te trekken. Het zorgt voor een soort aanzuigeffect qua bezoekers, zodat we allemaal onze producten en diensten aan zoveel mogelijk mensen kunnen laten zien.”

### Bundeling aanvullende diensten

Voor Resus Distri, dat op de VSK preventieve corrosiemonitoring door middel van zijn product Risycor presenteert, is de samenwerking met ISSO en de andere ISSO Partners zeer welkom. “Het

is als relatief kleine partij fijn om op een kostengunstige manier aan de beurs deel te nemen en meer bezoekers aan onze stand te zien”, vertelt Karl Willemen, CEO en oprichter van Resus Distri. “De aanwezigheid van ISSO en de andere partijen helpt om onze boodschap nog overtuigender over te brengen, omdat je samen toch meer bevoegdheid uitstraalt. Bezoekers van de beurs die één van de stands aandoen, zullen ook sneller geneigd zijn om een kijkje te nemen bij de andere bedrijven.” Als ISSO Partner neemt Resus deel aan werkgroepen om kennis te ontwikkelen en expanderen over het voorkomen van problemen in watervoerende cv- en GKW-installaties. “Het is mooi dat we die samenwerking ook kunnen doortrekken naar de beurs”, zegt Willemen. “Zo blijven we elkaar versterken met onze aanvullende kennis en slagkracht.”

## Samen staan we sterker

Het gezamenlijk optrekken op de VSK is volgens Anneli van Kleven één van de vele manieren waarop we samenwerken met de ISSO Partners. “Door samen te werken staan we sterker”, aldus de Clustermanager klant & verkoop bij ISSO. Dat geldt ook voor onze gezamenlijke presentatie op de VSK; we vullen elkaar aan qua expertise en spreken een gezamenlijke doelgroep aan.”

### Showcase kennisontwikkeling

“Het mooie van de samenwerking op de VSK is dat wij als kennisclub een eiland delen met de bedrijven die hebben meegelopen om een deel van die kennis te ontwikkelen. Bovendien dragen ze een deel van de kennis die we samen ontwikkelen ook uit tijdens de beurs. Door de gezamenlijke deelname aan de beurs laten we de bezoekers ook zien hoe ISSO zichzelf ontwikkelt als platform. Door samen op te trekken met specialisten uit het werkveld voor de creatie van kennisdocumenten.”

### Test je kennis in een quiz in onze stand!

Bezoekers zijn tijdens de VSK ook van harte welkom om korte kennisquizjes te doen aan onze leestafel. “We houden korte quizjes over verschillende onderwerpen die mensen, op een moment wanneer het hun uitkomt, via een scherm bij ons op de stand kunnen doen”, zegt Van Kleven. “Zo is er onder andere één over warmtepompen en gasinstallaties. Deelnemers krijgen een stuk of 5 vragen over

het thema met na afloop direct de uitslag. Als ze het heel goed hebben gedaan, krijgen ze een kleine gadget. En zo niet, dan krijgen ze het ISSO Kleintje over dat thema. De nieuwste ISSO Kleintjes en ook veel andere nieuwe ISSO Kennisproducten liggen sowieso ter inzage op de leestafel.”

**ISSO**  
partner

 resus

 vabi

 LIFE CYCLE VISION

 IMI AERO-DYNAMIEK

 Hydroscope  
wij waken over uw water

 dGm<sup>R</sup>  
SOFTWARE

 CALEFFI  
Hydronic Solutions