sabcobel
Cooling, our nature

EDITIE 5

Cooling News

by sabcobel

In deze editie

Voeling voor koeling 2
Wetgeving 3
Projecten 4
Service@Sabcobel 7
Facts & Figures 8

Retail koeling

Voeling voor koeling

Interview met Stephan Moelans

We ontmoetten Stephan Moelans, CEO van Sabcobel, op de burelen in Sint-Niklaas. Tijdens een fijne babbel loodste hij ons door zijn toekomstvisie op de uitdagingen en kansen van het bedrijf.

Na 4 jaar, voel je je hier al helemaal thuis, Stephan?

Mijn eerste kennismakingsgesprek 4 jaar geleden gaf me meteen een bijzonder warme indruk. Zowel Christel en Herwig die dit bedrijf hebben uitgebouwd, als Nicolas, Mathias en Dieter, de 3e generatie die het bedrijf intussen heeft overgenomen, gaven me veel vertrouwen. Dus ja, het is als een tweede thuis.

Blij dat te horen. Met Nicolas spraken we vorig jaar nog, eveneens in het kader van dit magazine. Daarin zei hij via externe partners extra kennis en expertise te willen binnentrekken. Hoe loopt die samenwerking?

We hebben een uitstekende wisselwerking. De drive van deze drie jonge gasten is enorm, en hun leercurve is bijzonder steil. Ik beschouw het als één van mijn taken om hen bij te staan in elke stap die het bedrijf zet. Niet alleen door successen aan te halen, maar ook mijn ervaringen met mislukkingen te delen. Dat zij snel oppikken, geeft me veel energie.

Je hebt als CEO veel balletjes hoog te houden. Welke werven krijgen absolute prioriteit?

[kordaat] De klant is onze belangrijkste focus. Dat spreekt voor zich, zeker in een familiebedrijf als Sabcobel. Trekt de klant aan de bel met een vraag of probleem, dan laten we alles vallen om hen bij te staan. Onze prioriteit ligt op de kwaliteit. Maar parallel met dít balletje, verdienen ook tal van andere balletjes de nodige aandacht opdat we als organisatie performanter zouden worden. Ik pik er twee werven uit, waar ik veel belang aan hecht.

Met Sabcobel wil ik groeien naar een meer **mature organisatie.** Processen in kaart brengen, deze optimaliseren en verankeren in onze structuren is er zo eentje. En dat vraagt tijd, maar werpt jaar na jaar zijn vruchten af. Ik merk dat het ook meer rust brengt bij iedereen. Klanten, medewerkers, … men weet wat te verwachten. Daarnaast streef ik naar **kortere communicatielijnen en snellere beslissingen**. De wereld en technologie evolueert snel, en daar moeten we kordaat op inspelen. Rapportering is belangrijk, over-rapportering is hinderlijk. Ik denk dat we daar, hoe langer hoe meer, een goed evenwicht vinden met het bestuur. Beslissingen of investeringen uit het verleden staan ons bovendien niet in de weg om het in de toekomst anders te doen. Daar ben ik strikt in.

Je haalde de volatiele wereld, waar we geen vat op hebben, al even aan. Zie jij grote veranderingen of uitdagingen op ons afkomen?

Er zijn natuurlijk veel veranderingen in de wereld. Ik licht graag drie macro-economische uitdagingen, die voor ons van belang zijn, kort toe.

De eerste is de krapte op de arbeidsmarkt in België. Om de klanten ten allen tijde te kunnen bedienen, willen we vier soorten mechaniekers, loodgieters, lassers, en meet- en regeltechniekers. Deze laatste is erg moeilijk te vinden, zeker met ervaring in koeltechniek. Daarom zijn we gestart met een eigen **Sabcobel Academy** die onze techniekers moet bijscholen met oog voor de nieuwste competenties in onze sector. Hierdoor worden we minder afhankelijk van het arbeidsaanbod op de markt, maar zetten we ook in op het dalende aanbod aan koeltechnische opleidingen die in België worden georganiseerd.

Een tweede thema is innovatie, in de brede zin van het woord. Meer efficiëntie in processen en structuren vermeldde ik al. Maar ook het eigen maken van de nieuwste technologieën is iets waar we op blijven inzetten. Denk maar aan bijvoorbeeld **Artificiële Intelligentie**. Dit is een uitdaging, gezien deze technologie als een razende trein vooruitgaat, maar het tegelijk nog erg onduidelijk is waar het binnen 10 jaar toe kan leiden. Die trein wil je niet missen, daarom verkennen we volop de mogelijkheden, zoals AI-analyses op de data van onze installaties.

Een derde heeft betrekking op de klimaatverandering. Vele installaties zijn technisch niet meer geschikt om de **hitteperiodes** te overbruggen, zonder daarenboven met een torenhoge elektriciteitsfactuur opgezadeld te worden. Verouderde installaties vervangen door nieuwe én tegelijk nieuwe technologieën in pilootprojecten lanceren, dat is waar we op inzetten. Dit willen we bvb. doen door in periodes van lage **elektriciteitsprijzen** (overaanbod) je installatie dieper te laten vriezen (voor zover de goederen en installaties dit toelaten) om bij hogere prijzen de teugels wat te laten vieren. Dit kunnen we met de nieuwste meet- en regeltechnieken en remote besturingssystemen zelfs van op onze kantoren. Nieuwe partnerships en andere stakeholders dienen hierbij dan betrokken worden, zoals energie-brokers en -traders.

Behalve algemene uitdagingen, zijn er ook retail-specifieke uitdagingen. Hoe benadert Sabcobel deze?

Voor een winkelmanager is de winkelindeling en -inrichting cruciaal, gezien daar de klanten op bezoek komen. Dat is een belangrijk aspect, waar wij bij elk project bijzondere aandacht aan besteden. Daarnaast merken we dat er veel verantwoordelijkheid bij die ene winkelmanager terecht komt. Om hun work-life balance toch wat aangenamer te maken, geven we vaak de tip mee om meer te gaan uitbesteden. Zo is een alarmafhandeling, wanneer een installatie uitvalt, eenvoudig uit te besteden aan ons.

De klant staat centraal, dat maakte je al duidelijk. Hoe zien jullie de benadering van de klant in de toekomst?

In lijn met 'Software as a service', waarbij bedrijven de diensten van de software inhuren zonder de software zelf aan te kopen, willen we ook kijken naar **'Cooling as a service**'. Klanten hoeven niet noodzakelijk een totaalpakket met zowel de apparatuur, de installatie ervan, de afregeling, alle mogelijk updates, herstellingen, … aan te kopen. De vraag van de klant is om koeling te voorzien. En wij kunnen dit doen door het geheel te verschaffen, zonder dat de klant onmiddellijk een grote aankoop moet doen. Sabcobel zou dan – zolang het onderlinge contract loopt – verantwoordelijk blijven om aan de behoefte van de klant (lees: koeling) te voldoen. Het is een geheel nieuwe benadering, maar we geloven sterk dat dit voor een deel van de klanten een betere service kan bieden.

Daarnaast blijft onze geografische nabijheid voor de klanten een belangrijke pijler. Het zal dan ook geen verrassing zijn dat we nu ook met een kantoor in **Beringen** dichter bij onze klanten in Limburg zitten. En er volgt allicht nog meer in de toekomst.

Welke boodschappen wil je nog meegeven aan de lezer…

Innovatie en slim inspelen op wijzigingen in de markt is voor elke ondernemer belangrijk maar vaak ook uitdagend. De juiste partners, een doordachte aanpak en efficiënte samenwerking zijn ook hier een succesformule voor een goede klanten- en medewerkerstevredenheid.
We zijn een familiebedrijf met een jonge en gedreven generatie. Je kan als klant geen betere garantie hebben op een robuust bedrijf met een duurzame toekomst.

Bedankt Stephan, dat zijn mooie woorden die de lezer kunnen inspireren… Bedankt voor je tijd en veel succes nog.

Wetgeving F-Gassen

EU 2024/573 verordening

De Europese F-gassenverordening (EU 2024/573) is sinds 11 maart 2024 van kracht. Deze verordening geldt voor alle EU-lidstaten en is gericht op de volledige uitfasering van F-gassen tegen 2050.

Deze verordening stelt volgende doelstellingen voorop:

1. Vermindering van de F-gas emissies om de emissiereductie doelstellingen van 55% tegen 2030 te bereiken en tegen 2050 volledig klimaatneutraal te zijn.
2. Naleving van het Protocol van Montreal en de Kigali-wijziging om de wereldwijde uitfasering van F-gassen te bevorderen.
3. Verstrenging van de uitvoering en handhaving van de verordening.
4. Duidelijkheid en consistentie in de regelgeving brengen om een betere naleving en begrip voor de regels te ondersteunen.

Meer weten?

Download onze whitepaper

F-gassen zijn sterke broeikasgassen en dragen bij aan de opwarming van de aarde. De vorige F-gassenverordening van 2014 heeft al goed bijgedragen aan een daling van de F-gas emissies in Europa. Verdere maatregelen zijn nodig om de doelstellingen voor emissiereductie te halen.

VERBOD OP HET IN DE MARKT PLAATSEN

Elk verbod gaat in vanaf 1 januari vanaf het aangegeven jaar.

Split-unit airconditioning & warmtepompen met F-gassen

Kleine installaties:

- 2025: split-units <3 kg F-gas + max 750 GWP
- 2027: lucht-water ≤12kW + max 150 GWP
- 2029: lucht-lucht ≤12kW + max 150 GWP
- 2035: alle split-units met F-gassen

Grote installaties:

- 2029: split-units >12kW + max 750 GWP
- 2033: split-units >12kW + max 150 GWP
- 2035: alle split-units met F-gassen

Stationaire koelinstallaties en chillers

Koelinstallaties:

- 2025: koelinstallaties + max 2500 GWP (behalve voor koeling < -50°C)
- 2030: koelinstallaties + max 150 GWP

Chillers/IJswatermachines:

- 2027: chillers ≤12kW + max 150 GWP en
- 2027: chillers >12kW + max. 750 GWP
- 2032: alle chillers ≤12 kW

Stekkerklare airconditioning & warmtepompen (monoblocks)

- 2027: ≤50kW + max 750 GWP
- 2030: >50kW + max 150 GWP
- 2032: ≤12kW: alle F-gassen verboden

VERBOD OP HET GEBRUIK VAN F-GASSEN BIJ ONDERHOUD

Bij service of onderhoud van bestaande installaties, wordt volgend verbod opgelegd voor het bijvullen. Elk verbod gaat in vanaf 1 januari vanaf het aangegeven jaar.

Voor koelapparatuur

- 2025: nieuwe F-gassen met een GWP ≥ 2500 (*)
- 2030: geregenereerd of gerecycleerd F-gas met een GWP ≥ 2500
- 2032: nieuwe F-gassen met een GWP ≥ 750 (behalve voor chillers of koeling -50°C)

Voor warmtepompen

- 2026: nieuwe F-gassen met een GWP ≥ 2500 (*)
- 2032: geregenereerd of gerecycleerd F-gas met een GWP ≥ 2500

GWP MEEST VOORKOMENDE F-GASSEN

Koelmiddel	GWP
R507A	**3985**
R404A	**3922**
R417A	**2346**
R407A	**2107**
R410A	**2088**
R413A	**2053**
R407F	**1825**
R407C	**1774**
R134a	**1430**
R449A	**1397**
R448A	**1387**
R32	**675**
R290 (Propaan)	**3**
R744 (CO_2)	**1**
R717 (Ammoniak)	**0**

* Dit verbod was er al sinds 2020 voor installaties met een nominale inhoud ≥ 40 TCE. Vanaf het aangegeven jaar geldt dit verbod dus ook voor alle installaties met een lagere nominale inhoud.
Disclaimer: We baseerden ons voor deze whitepaper op de wetgeving informatie van Frixis: https://www.frixis.be/nl/advies/wetgeving/wetgeving-cat/f-gassen

Projecten

Voor onze retailprojecten kiezen we altijd voor innovatieve en duurzame oplossingen die de klantbeleving verbeteren. Twee recente voorbeelden hiervan zijn de koelinstallaties bij AD Delhaize Belsele en Spar Lichtaart.

Bij deze projecten hebben we een energiezuinige koelinstallatie geïnstalleerd met EPTA-koelmeubel, om de versheid van de producten optimaal te bewaren.

Dankzij deze oplossingen op maat van de klant bieden deze winkels een kwalitatieve beleving voor zijn of haar klanten.

- **Design koelmeubel van Epta – Costan**
- **Optimalisatie van het energieverbruik**
- **Uitvoering volgens de afgesproken (strikte) planning**
- **Klantgerichte 24/7 service met steeds één vaste contactpersoon**

AD Delhaize Belsele

Spar Lichtaart

Bekijk al onze realisaties op **sabcobel.be**

Proxy Engsbergen

AD Delhaize Ieper

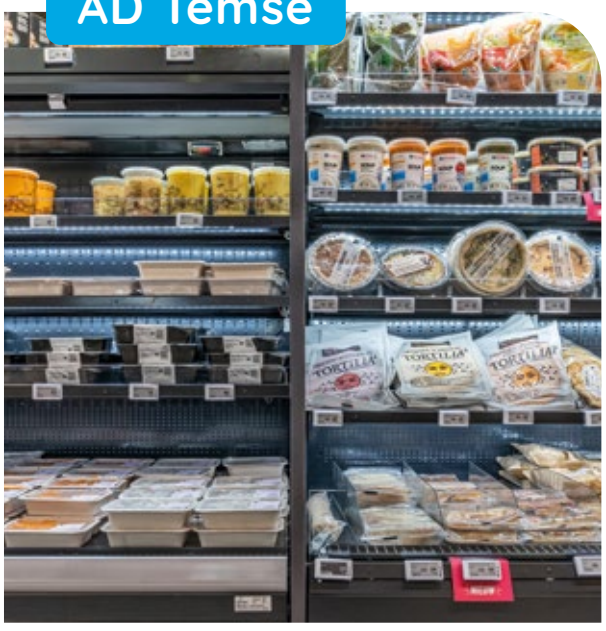
Proxy Proven

AD Watersport

Spar Elewijt

Sligro Gent

AD Temse



Service@Sabcobel

Uw partner in crime

Bij ons is klantenservice een begrip dat vele ladingen dekt. Uiteraard begint dit bij een installatie op maat, in samenspraak met de klant. Maar ook na de ingebruikname van een installatie, volgen we deze nauwgezet op. Om een optimaal rendement te garanderen, sturen we bij waar nodig. Hebben u of uw installatie concrete noden, dan hebben wij sinds oktober 2021 een enthousiast service-team voor u klaar staan.

Beter voorkomen dan genezen

Dankzij een onderhoudscontract bij Sabcobel onderzoeken we proactief uw installaties. Zijn onderdelen aan onderhoud of vervanging toe, dan hebben we dat al snel in de gaten. Zo bieden we de grootste garantie op een optimaal rendement.

Uw producten zijn onze zorg

Ondanks proactief onderhoud, kunnen er incidentele problemen optreden. In dergelijke gevallen is een snelle en proactieve diagnose cruciaal. En dat beseft Sabcobel maar al te best. Een performante koelinstallatie is onontbeerlijk voor uw producten, uw bedrijf en haar klanten. Onze toegewijde Service Accountmanagers stellen alles in het werk om onze service zo vlot als mogelijk te laten verlopen en naar u als klant te luisteren bij vragen of bezorgdheden. Dit doen we vanop afstand waar mogelijk, ter plaatse wanneer nodig. Binnen Sabcobel zijn wij het klankbord om uw belangen te verdedigen.

Uw vragen, onze expertise

Onze Sabcobel Service Accountmanagers bieden ondersteuning bij uw dagelijkse uitdagingen. Dit kan gaan van vragen rond facturatie tot optimalisaties. Ligt u wakker van een opkomende controle of keuring? Dan leveren we graag relevante rapporten, documenten of advies om u door dit proces te begeleiden.

Elke dag streven we bij Sabcobel naar een positieve klantenrelatie. Dit doen we door steeds beschikbaar en betrokken te zijn.

Meer weten?

Bezoek onze website

Altijd dichtbij, dankzij onze lokale servicespecialisten

Servicecontract

Voor het onderhoud van uw installaties

Geen servicecontract

- Risico op verminderde productversheid
- Overmatig energieverbruik
- Hogere kosten en corrigerende maatregelen
- Voortijdige veroudering van uw installaties
- Risico op zware boetes als de wetgeving niet wordt nageleefd

/!\ Geen prioritaire interventies in geval van panne of alarm zonder contract!

Advanced
Preventief onderhoud & herstellingen in regie

- Technische reiniging van koelmeubelen en koelruimten
- Korting op onderdelen
- Korting op koelmiddelen

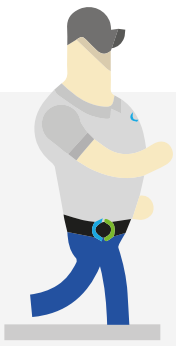
Advanced plus
Preventief onderhoud & herstellingen

- 24 uur per dag, 7 dagen per week pechverhelping inbegrepen
- levering en installatie van standaard reserveonderdelen
- levering en installatie van natuurlijke koelmiddelen

+ Opties

- Kalibratie van HACCP-sondes
- Reiniging verdampers
- Kritisch voorraadbeheer

Facts & Figures



102 dedicated Sabcobel **Sammy's** werknemers in totaal

van €2.500 tot meer dan €1 miljoen
94 projecten

24/7 service

Familiebedrijf
= 3de generatie

28 Nieuwe CO_2 installaties

66
66 jaar sabcobel

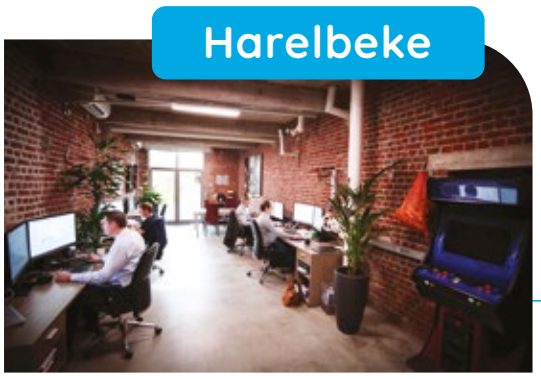
5 vestigingen
Harelbeke, Sint-Niklaas, Beringen, Jumet,
(en Luxemburg)
duurzame site

€24 miljoen omzet

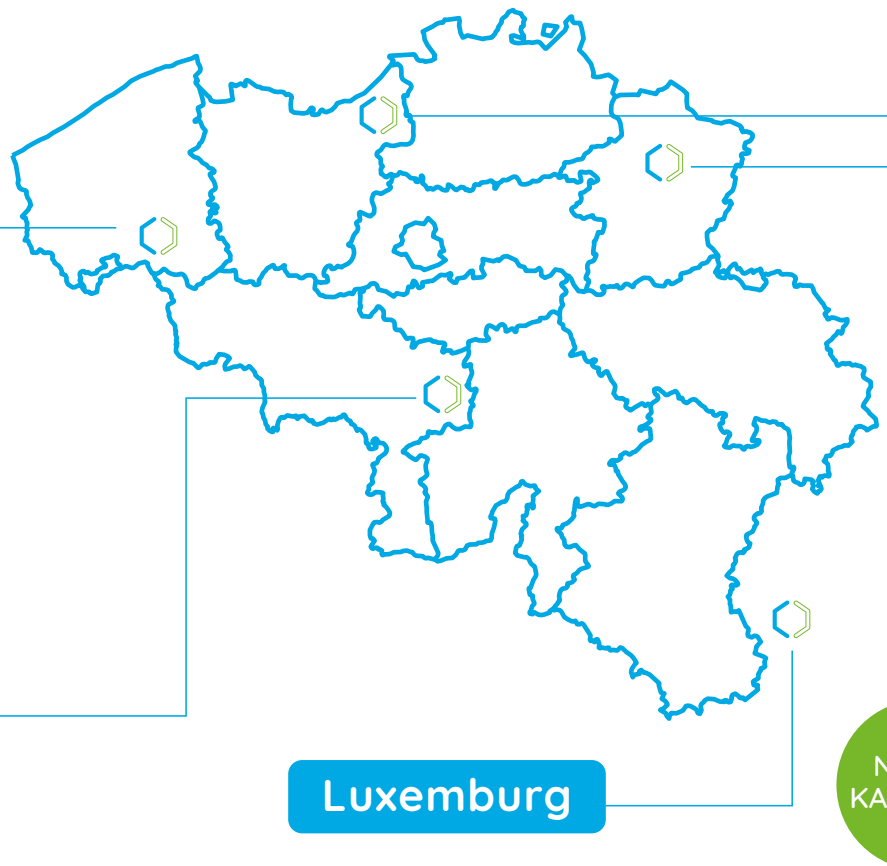
Sterk dankzij lokale verankering

Sabcobel versterkt zijn lokale aanwezigheid om onze service in de retailsector verder te optimaliseren. Door dichter bij u te zijn, kunnen we sneller inspelen op uw behoeften en persoonlijke ondersteuning bieden waar nodig.

Harelbeke



Sint-Niklaas



Charleroi

Luxemburg

Beringen

NIEUW KANTOOR

Onze nieuwe vestiging in Beringen versterkt onze service en bereikbaarheid in Limburg en Antwerpen.

Sales en projecten

Ontdek onze projecten op
www.sabcobel.be

Contacteer ons via
info@sabcobel.be
of **03/780 77 77**

Volg ons op Social Media

Volg ons op onze **LinkedIn pagina**

Abonneer u op ons **Youtube kanaal**

Like ons op **Facebook**

Volg ons op onze **Instagram pagina**

Concept & Design by **ikon.be**

www.sabcobel.be