



EUROPE

THE LEADING
SWIMMING POOL
AND WELLNESS EVENT

www.piscine-global-europe.com

NOVEMBER 13-16 2018 EUREXPO, LYON
FRANCE



Persbericht, juli 2018

Piscine Global Europe 2018: Focus op de zwembadprofessional

De Piscine Global Europe, de internationale vakbeurs voor zwembaden en spa's, vindt plaats van 13 t/m 16 november 2018 in Eurexpo Lyon en besteedt dit jaar speciale aandacht aan de snel veranderende activiteiten van de zwembadprofessional. In dit kader presenteert de Piscine Global Europe een compleet aanbod van innovaties, oplossingen en trainingen en worden de toekomstige trends besproken in het kader van de Pool Academy en een uitgebreid conferentieprogramma.

De activiteiten van de zwembadprofessional ondergaan sinds een tiental jaren snelle ontwikkelingen als gevolg van de veranderde behoeften van klanten, op zoek naar de laatste innovaties en een nieuwe aanpak. Trainingen en uitbreiding van kennis op het gebied van design, milieu, robotica en veiligheid zijn noodzakelijk zodat de zwembadprofessional op de voortdurende ontwikkelingen van de markt kan inspelen.

Groeiende deskundigheid van de sector

Deskundigheid en structuur zijn van belang voor de zwembadprofessional, die verschillende specialiteiten moet integreren en coördineren. De 10 belangrijkste activiteiten zijn:

- Verkoop
- Implantatie (zoals de landmeter in de bouwsector)
- Grondbewerking
- Basismetselwerk (beton, cement, bewapening)
- Projectcoördinatie
- Zwembadconstructie (vormgeving)
- Hydrauliek en loodgieterswerk (bassin, filters, pompen)
- Waterdichtheid van het bassin (realisatie en controle)
- Inrichting en afwerking
- Klanttraining in waterbehandeling en zwembadgebruik

De zwembadprofessional beschikt eveneens over het inzicht van een landschapsinrichter. Miguel Silva, trainer van het Yaka Consult, vertelt: *"Klanten verwachten van een zwembadprofessional dat hij zowel ontwerper als inrichter is, en zwembadspecialist op 3 vakgebieden: zwembadaanleg, afwerking & esthetiek, watermanagement"*.

Sinds 2012 gaan zwembadspecialisten samenwerkingsverbanden aan met andere outdoor professionals waarmee ze eerder concurreerden: landschapsinrichters, architecten... Wat eerst uitsluitend gold voor de aanleg van luxe zwembaden, is vandaag de dag de norm voor de meeste klanten.

Inspelen op klantbehoeften

Een van de belangrijkste ontwikkelingen van de afgelopen jaren is de vraag naar comfort en gebruiksvriendelijkheid van zwembaden. Klanten willen een zwembad dat eenvoudig is te installeren,

er mooi uitziet en simpel te onderhouden is. Het zwembad vormt het middelpunt van de tuin, eerst vindt de aanleg plaats om daarna de omgeving in te richten.

“Voor de zwembadprofessional is het noodzakelijk om zo goed mogelijk naar de klant te luisteren en de juiste informatie te geven waarmee de klant zelf een keuze kan maken. Advies is dus van allergrootst belang vandaag de dag. Klanten willen een aannemer die het complete project, van A tot Z, op zich neemt, ondersteunt en beheert”, aldus Miguel Silva.

Ontwikkeling van vraag en activiteiten

De afgelopen jaren is de vraag naar zwembaden en spa's sterk veranderd met directe gevolgen voor de activiteiten in deze branche.

Connected voorwerpen & Domotica

De vraag naar connected zwembaden geeft een nieuwe dimensie aan het vak, zonder het daadwerkelijk te veranderen. Zwembadprofessionals volgen trainingen over nieuwe equipment om deze te kunnen verkopen, installeren en klanten over het gebruik van deze connected hulpmiddelen te kunnen instrueren.

Omgeving & Energie

Klanten zijn steeds bewuster van het verbruik (water, energie...) van hun zwembad en van de impact ervan op het milieu, met name de waterbehandeling. Ze vragen zich af wat de ecologische voetafdruk van hun zwembad is. Zwembadprofessionals zijn getraind om hun klanten nauwkeurig te kunnen informeren. Visuele vervuiling is eveneens een kwestie waarmee klanten zich bezighouden en bij voorkeur integreert het zwembad perfect in zijn omgeving.

3D design en drones

Zwembadspecialisten volgen trainingen en passen interne vaardigheden toe waarmee klanten de projecten kunnen visualiseren, bijvoorbeeld door 3D ontwerpen (een belangrijke ontwikkeling sinds 2014). Momenteel gaat deze ontwikkeling veel verder met de opkomst van drones voor het realiseren van foto's, video's om de klant het zwembad te presenteren. Miguel Silva verklaart: *“De klanten zijn bereid om voor deze 3D impressie te betalen want het geeft ze een goed overzicht van hun zwembad en de wijze waarop deze kan worden geïntegreerd aan het landschap. Landschapsarchitecten werken al jaren op deze manier en dit is ook een groeiende trend bij zwembadspecialisten”.*

Meer specialisaties

In antwoord op de actuele regelgeving, op specifieke klantbehoeften en de ontwikkeling van de sector hebben zwembadprofessionals opleidingen gevolgd en nieuwe competenties verworven.

Juridische en wettelijke verplichtingen

Met de Pool Safety law in 2007 (in Frankrijk) zijn de verantwoordelijkheden en de beperkingen van zwembadspecialisten verhoogd. Bouwnormen, DTU's (uniforme technische documenten), de ladder voor duurzame verstedelijking, de geldende normen evolueren voortdurend. *“De meeste zwembadspecialisten werken met layout sheets, gevalideerde bouwfasen en ontvangstdocumenten. Ze omringen zich met advocaten, juristen en accountants die hen adviseren. Ze zijn steeds beter gestructureerd”,* verklaart Miguel Silva.

Digitalisering en klantbeleving

De traditionele zwembad- en spabranche evolueert en opleiding op digitaal gebied is noodzakelijk. Website, databases, klantbeleving..., op alle behoeften van klanten wordt ingespeeld. *“Een goede website is een belangrijke aanvulling op het aanbod van de showroom”,* aldus Miguel Silva. Daarnaast

ontwikkelt de showroom zich tot een warme, levendige ruimte waar men graag tijd doorbrengt, geschikt voor uitwisseling en vormgeving van het eindproject.

Wellness sector en waterbehandeling

De actuele zwembadprofessional is een expert op het gebied van wellness en met name spa's. Hij heeft veel kennis van waterbehandeling en weet hoe hij de balans van zwembadwater moet beheersen (tussen 30 en 40°). Zwembadprofessionals hebben de wellness & spamarkeet heroverd door zichzelf te positioneren als specialisten in waterbehandeling.

Vooruitzichten op de Piscine Global Europe 2018

De vaardigheden die van zwembadprofessionals worden gevraagd blijven zich uitbreiden en het vak verbreden. Deze toekomstige trends worden gepresenteerd tijdens de Piscine Global Europe 2018, in het kader van de Pool Academy en het conferentieprogramma van de vakbeurs. Om te kunnen inspelen op toekomstige ontwikkelingen wordt een compleet aanbod van innovaties, oplossingen en trainingen gepresenteerd op de Piscine Global Europe, in Lyon-Eurexpo, van 13 t/m 16 november 2018.

Voor meer beursinformatie: www.piscine-global-europe.com



Contact in Nederland

Promosalons Nederland – tel. 020-4620020 – e-mail: info@promosalons.nl

Noot voor de redactie

Dit is een persbericht van Promosalons Nederland, de Nederlandse vertegenwoordiging van de Franse vakbeurzen. Voor meer (pers)informatie kunt u contact opnemen met Promosalons Nederland, Tolstraat 127, 1074 VJ, Amsterdam, tel. 020-4620020, e-mail info@promosalons.nl, internet www.promosalons.nl. Contactpersonen: Coen Rosdorff en Marjolein Rienderhoff. Persinformatie en fotomateriaal kunt u vinden in de persrubriek van www.piscine-global-europe.com