



Hoofdstuk 9

Samen innoveren voor
duurzaam comfort

Hoofdstuk 9. Samen innoveren voor duurzaam comfort

Fossiele brandstoffen raken op en het klimaat verandert. Consumenten en bedrijven moeten zuinig zijn met de resterende energiebronnen en het energieverbruik verminderen. Ze weten dat zij zuiniger met energie moeten omgaan maar ze willen niet op comfort inleveren. Integendeel, comfortabel leven wordt steeds belangrijker.

Deze ontwikkelingen op de markt bieden voldoende kansen voor de kleinere installatiebedrijven. Veel energiebesparende maatregelen zijn via eenvoudige technieken toe te passen. Medewerkers bij een installatiebedrijf kunnen eenvoudig om- of bijgeschoold worden op dat gebied. Door het bijhouden, delen en actief op zoek te gaan naar productkennis worden de kansen in de markt vergroot.

UNETO-VNI legt in de business case 'EnergieRadar' het accent op de kansen die deze ontwikkelingen creëren voor de installatiebranche. Het netwerk van de Groene Installateur uit de praktijkcase is een innovatie in deze markt, waarbij kennisdeling leidt tot nieuwe klanten en meer kansen; 'energiebesparing zonder op comfort in te leveren' kan zo ook door kleine installatiebedrijven worden gerealiseerd, zonder grote investeringen.

9.1 Business case 'EnergieRadar'

UNETO-VNI heeft de business case 'EnergieRadar' ontwikkeld.

Kern van 'EnergieRadar'

De business case beschrijft het invullen van de specifieke energie- en comfortbehoefte van een groep energiebewuste gebruikers.

Kern van de business case is: het invullen van de specifieke energie- en comfortbehoefte van een groep energiebewuste gebruikers, door het toepassen van innovatieve oplossingen voor (lokale) energieopwekking en slimme installaties. De installateur kan hier een verbindende factor vormen en voorzien in deze behoeften en klanten helpen bij het meten en inregelen van energieverbruik.

Een groeimarkt

Er is sprake van een groeimarkt, die is ontstaan door het samenkomen van twee trends: enerzijds het schaarser worden van de fossiele energiebronnen en anderzijds de nog steeds groeiende vraag naar comfort waardoor de vraag naar energie juist toeneemt. Hierdoor ontstaat steeds meer behoefte aan energiebesparende toepassingen in de woning- en utiliteitsbouw.

Vooral in de bestaande bouw kan nog zeer veel worden bespaard zonder op comfort in te leveren. Schattingen lopen op tot circa 35 procent energiebesparing, door alleen al het vervangen en vernieuwen van installaties en het isoleren van bestaande gebouwen. Daarnaast liggen er ook grote kansen in de nieuwbouw, waarbij de allernieuwste technieken kunnen worden toegepast. Behalve de consument zijn ook bedrijven en woningcorporaties mogelijke klanten.

Productkennis en het volgen van de technische ontwikkelingen leiden vaak tot nieuwe inzichten en nieuwe producten of diensten; zo ook in de installatiebranche. Grotere installatiebedrijven hebben meestal meer budget en gespecialiseerde medewerkers tot hun beschikking om kennis te verwerven en nieuwe producten te ontwikkelen dan kleinere installatiebedrijven. Toch zijn er ook voor die kleine bedrijven mogelijkheden om hun kennis op peil te houden. De ondernemers binnen het netwerk van De Groene Installateur zijn daar een goed voorbeeld van.

9.2 Praktijkcase: De Groene Installateur

De Groene Installateur is een netwerk dat is gestart in 2001 en bestaat anno 2011 uit dertien aangesloten bedrijven, vooral kleine zelfstandigen met gemiddeld tien medewerkers. Het grootste bedrijf in dit netwerk heeft 25 medewerkers. De bedrijven zijn vooral in de regio Noord-Nederland actief.

De innovatie

De innovatie bestaat in dit geval uit een georganiseerde wijze van kennisuitwisseling met als doel marktkansen te creëren voor de leden van het netwerk.

Leden uit het netwerk De Groene installateur komen ongeveer tien keer per jaar samen om ervaringen over producten en technieken uit te wisselen. Regelmatig komt een leverancier uitleg geven over zijn producten en de toepassing daarvan. De focus ligt daarbij vooral op energiebesparende producten. De leden geven zelf aan over welke producten zij graag meer informatie willen aan de hand van vragen van klanten of problemen uit de praktijk, of naar aanleiding van nieuws in de vakliteratuur.

(Potentiële) klanten krijgen advies en voorlichting over de technische ontwikkelingen en over subsidies voor duurzame producten via de website van De Groene installateur of bij één van de deelnemende installatiebedrijven. Zo heeft het netwerk de functie van vraagbaak op het gebied van duurzame en zuinige energie- en watertoepassingen, waarbij een comfortabel leef- en werkklimaat niet uit het oog wordt verloren.

Kansen zien

Initiator en voorzitter van dit netwerk is Jan Geurt Hupkes. Als eigenaar van Hupkes Installatie zag hij een kans toen hij zijn eigen woning zo duurzaam mogelijk wilde verbouwen.

Deze wens gaf bij de aannemer de nodige problemen en ook het advies van energiebedrijven viel behoorlijk tegen. Hierdoor realiseerde hij zich dat het voor particulieren en kleine bedrijven met interesse in energiebesparende producten moeilijk was informatie te vinden.



Andere ondernemers uit de installatiebranche herkenden dit probleem en van daaruit ontstond de behoefte om een vereniging van gelijkgestemden op te richten om in de informatie-behoefte te voorzien.

De markt bestaat vooral uit particulieren en MKB-bedrijven. De laatste tijd groeit de aandacht voor het milieu en energiebesparing. De klant heeft er profijt van om op de hoogte te worden gebracht van de nieuwste snufjes op het gebied van duurzaamheid. Via het netwerk krijgt de klant toegang tot de kennis van de groep van verschillende bedrijven in het netwerk en zo wordt het makkelijker deze bedrijven in te schakelen voor allerlei installatiewerkzaamheden. Zo kan een compleet pakket aan producten en diensten worden geboden zonder dat de individuele bedrijven zelf grote investeringen hoeven te doen.

De deelnemende ondernemers van het netwerk zijn installatiebedrijven die de volgende technieken en producten aanbieden: innovatieve kookplaten, grijswater installaties, sanitair, stofzuigersystemen, ventilatie met warmteterugwinsystemen, led-verlichting, warmtepompen, gasdrogers, zonneboilers enzovoort.

Beslissen en realiseren

Het netwerk is opgebouwd op basis van vertrouwen. Alle deelnemende bedrijven hebben een duidelijke interesse en voorkeur uitgesproken voor de toepassing van duurzame technieken en installaties en willen zich daarin ook verder ontwikkelen.

De 'toelatingseisen' bestaan uit;

- interesse in duurzaamheid;
- de mogelijkheid om duurzame technieken toe te passen;
- de wil om tijd in het netwerk te steken.

De leden hechten grote waarde aan dit netwerk. Het succes van dit netwerk staat of valt met openheid en vertrouwen.

De kleine installateurs hebben vaak moeite om de ontwikkelingen op het gebied van innovatie bij te houden. Door samenwerking binnen het netwerk komt kennis beschikbaar die voorheen niet bij iedereen bekend was, ook op het gebied van bijvoorbeeld administratieve taken en het verbeteren van de bedrijfsvoering.

De kennisdeling beperkt zich niet tot collega-bedrijven maar strekt zich uit tot en met de leverancier, de klant en aannemers. Fabrikanten en leveranciers merken het enthousiasme van deelnemende ondernemers van De Groene Installateur en nodigen deze bedrijven vaker uit voor een pilot- of demonstratieproject.

Resultaat

Kleine ondernemers kunnen in het netwerk hun kennis bijhouden over nieuwe technieken en producten. Door kennis te delen met anderen ontstaat er een groot kennisvoordeel ten opzichte van concurrenten, volgens Jan Geurt Hupkes.

Hupkes: “Samenwerken om te kunnen innoveren is een noodzaak voor kleine bedrijven. Als collega-ondernemers ervaring hebben met een bepaald product of techniek kun je hen om hulp vragen. Samen krijg je meer voor elkaar.”

Door goed bij te blijven en uit te dragen dat het bedrijf zich met duurzaam installeren bezig houdt, kan de installateur nieuwe klanten werven. De website van De Groene Installateur geeft duidelijke informatie over duurzame installaties en biedt een platform voor klanten om zich te oriënteren op energiebesparing en het gebruik van duurzame producten.

9.3 Toekomst

Duurzaamheid is nog te vaak een ondergeschikt onderwerp in bouwprojecten, waar financiële belangen meewegen. Jan Geurt Hupkes is er echter van overtuigd dat het tij spoedig zal keren. De interesse in de markt is nu al duidelijk zichtbaar.

De huidige situatie is: energie wordt geleverd aan de klant vanuit een keten van toeleveranciers vanaf het opwekken en distribueren van de energie, tot aan het leveren van de meterkast. De installateur levert en installeert de installatie tijdens de bouw of renovatie van de woning. De apparatuur is vooral gericht op het leveren van warmte, water en licht en niet op het geven van comfort. De installateur komt pas weer in beeld als er storingen in het systeem zijn en wanneer onderhoud of uitbreiding van het systeem nodig is.

De toekomst is het meten van het tijdstip en de duur van de energievraag. Deze data kunnen draadloos worden verzameld door bijvoorbeeld de computer bij de eindgebruiker thuis en vervolgens worden verzonden naar de installateur. Het klantenprofiel vormt dan de input voor een individueel advies aan de klant, in de vorm van een maatwerkpakket aan diensten en producten om energie te besparen. Hierdoor kunnen consumenten veel eenvoudiger gerichte keuzes voor energiebesparing maken. De verzamelde data kunnen vervolgens worden gebruikt om bijvoorbeeld de wasmachine of de cv aan te sturen op de wens van de klant. In uitgebreide vorm kan zo een compleet energiemanagementsysteem geïnstalleerd worden. De technische mogelijkheden zijn er al, maar de consument heeft nog veel vragen en twijfelt aan de betrouwbaarheid van deze nieuwe producten. Ook is de consument bezorgd over de bescherming van de privacygevoelige gegevens. Een bedrijf dat hier een oplossing voor bedenkt, maakt een goede kans op deze markt. Goede informatie en begeleiding van klanten is heel belangrijk in dit soort verandertrajecten.

Door de dienstverlening uit te breiden met intelligente meetsystemen, komt de installateur veel meer in beeld bij de eindgebruiker. Advisering en het afsluiten van energiebesparingscontracten vormen dan een mooie aanvulling op het dienstenpakket van de installateur.

Een volgende stap is het centraal verzamelen van de verbruiksdata en die als input gebruiken voor fabrikanten van energiezuinige apparaten en systemen. Fabrikanten kunnen met deze input hun producten verder verbeteren.

De kansen worden gecreëerd door voortschrijdende technologische ontwikkelingen. Daarnaast is het hebben van goede adviesvaardigheden ook van groot belang. Het juist interpreteren van de gebruiksgegevens en inschatten van de wensen van de klant zijn belangrijke elementen voor succes.

9.4 Stappenplan

Een installateur moet de volgende stappen doorlopen om succesvol in deze stappen:

1. Hij inventariseert de behoefte van lokale klanten.
2. Hij analyseert welke kennis nog ontbreekt in het bedrijf om aan die behoefte te kunnen voldoen.
3. Hij zoekt collega-ondernemers met dezelfde doelgroep, die ontbrekende kennisgebieden kunnen aanvullen. Hij hoeft als kleine ondernemer niet alle kennis in huis te hebben.
4. Hij ontwikkelt een visie over duurzame installaties en communiceert deze naar de doelgroep via:
 - a. zijn website;
 - b. de lokale pers;
 - c. demonstratieprojecten: klanten vinden het prettig om een werkend product te zien.
5. De ondernemer gaat een samenwerking aan met leveranciers van innovatieve producten, dit leidt vaak tot verbeteringen.
6. Hij blijft op de hoogte van de laatste ontwikkelingen via vakbladen, de brancheorganisaties en collega-ondernemers.
7. Hij gebruikt technieken en methoden om het energieverbruik van individuele klanten te meten en te monitoren, om zo langdurige relaties met klanten op te kunnen bouwen.



9.5 Producten en technieken

Er bestaan al veel producten en technieken die de installateur kan toepassen bij energiezuinig bouwen en installeren.

Een greep uit bestaande energiebesparende producten en technieken:

- sensoren
- energiemeters voor in het stopcontact
- zonneboilers en zonnepanelen
- energiezuinige verlichting (o.a. LED-verlichting, HR-verlichting, aanwezigheidsdetectie, daglichtafhankelijk schakelen)
- waterbesparend sanitair
- slimme meetsystemen voor energieverbruik
- warmtepompen
- warmte- en koudeopslag
- DEC-systeem (koelen met behulp van zonnewarmte uit collectoren)
- urban windturbines
- HR-ketels
- HRe-ketels
- drievoudige beglazing
- Phase Change Materials (materialen voor het bufferen van warmte of kou)
- hoogrendementpompen
- gelijkstroomventilatoren
- biomassa (cv-)ketels/kachels (stukhout/houtpellets/houtsnippen)

Voor meer informatie zie:

www.senternovem.nl/innovatietoolkit

www.tno.nl/index.cfm

www.degroeneinstallateur.nl

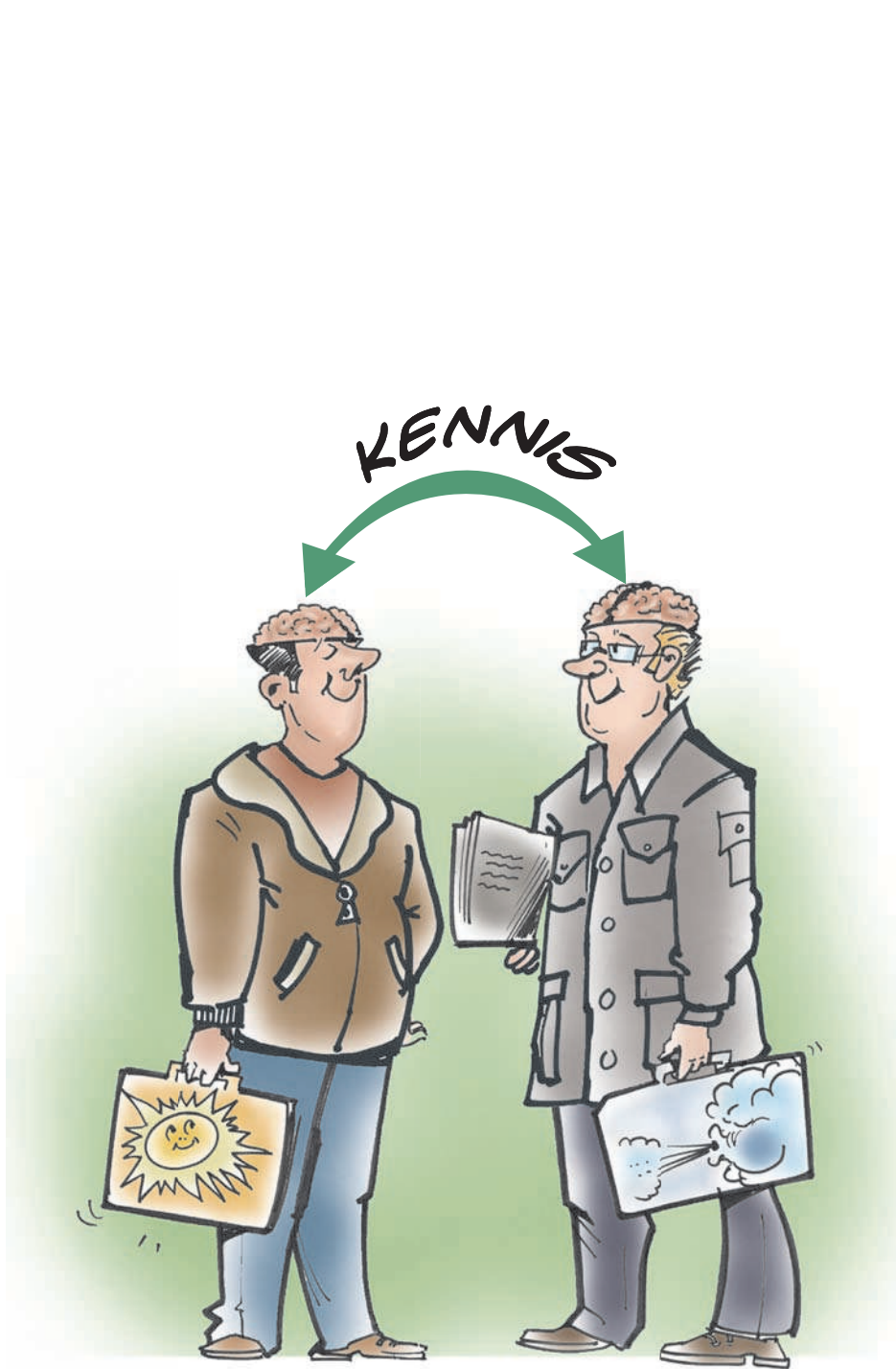
www.agentschapnl.nl

www.nlinnovatie.nl

De business case EnergieRadar kunt u vinden via link:

ledennet.uneto-vni.nl/ledennet/hoofddossiers/innovatie/aan-de-slag/businesscases

Het LedenNet van UNETO-VNI is alleen toegankelijk voor leden.



HET GAAT OM KENNISDELING



