

Nieuwe verduurzamers



De totaalinstallateur, die zowel een warmtepomp plaatst als het kraanleertje vervangt, krijgt gezelschap van zogenaamde 'verduurzamingsbedrijven', die zich specialiseren op één techniek. Denk aan de opkomst van spouwmuurisolatiebedrijven en zonnepanelen-installateurs. Het jonge bedrijf Energy Bridge heeft zich toegelegd op het vervangen van gasketels voor hybride warmtepompen in collectieve ketelhuizen van VvE's, zorgvastgoed en woningcorporaties. Een gesprek met oprichters Klaasjan van der Maas en Jan-Maarten Elias.



Jan-Maarten Elias (links) en Klaasjan van der Maas en van Energy Bridge.

Nieuwe gebouwen duurzaam maken? Geen kunst, zeggen Van der Maas en Elias. De grote opgave ligt echter in de verduurzaming van de bestaande bouwvoorraad. Elias: "In 2050 moet de hele gebouwde omgeving energieneutraal zijn. Nou, tachtig procent van die gebouwen in 2050 zijn vandaag al gebouwd. Dat betekent dus dat dáár de echte uitdaging ligt."

Drie jaar geleden besloten Elias en Van der Maas voor zichzelf te beginnen en hun gezamenlijke werkgever Unica te verlaten. Beiden hadden daar deels hun eigen beweegredenen voor, maar ook was er een gevoel dat Elias en Van der Maas deelden: bij Unica werden de projecten groter en complexer, maar duurden daardoor ook steeds langer. Het was niet ongewoon om drie jaar met één project bezig te zijn, voordat het tot realisatie kwam. Er lag toen weinig focus om vooral met de bestaande woongebouwen aan de slag te gaan. Ze wilden liever snel concrete stappen zetten. Projecten uitvoeren die direct, zichtbaar impact maken op CO₂-reductie en de energierekening van mensen.

Goede marktkansen

Aan de stap richting hun nieuwe ondernemersvrijheid ging uiteraard wel een marktverkenning vooraf. In zekere zin laat die zich eenvoudig opschrijven op de achterkant van een bierviltje, zegt Elias. Er zijn zo'n 80.000 kantoren en 8 miljoen woningen. Van die woningen zijn circa 2 miljoen appartementen, waarvan een kwart verwarmd wordt door



Veel appartementencomplexen met een centraal ketelhuis kunnen met warmtepomptechniek verduurzaamd worden.

een collectief systeem, ongeveer een half miljoen dus. Bij een gemiddelde grootte van zo'n 25 woningen per blokverwarming, gaat het om 20.000 verwarmingssystemen. Tel daarbij ook de zorggebouwen en maatschappelijk vastgoed met een collectieve installatie, dan zit je al snel op de 40.000 collectieve systemen. Bij een gemiddelde levensduur van twintig jaar, worden er dus jaarlijks 2.000 systemen vervangen. In de energietransitie is ook een rol weggelegd voor warmtenetten; Elias schat dat zo'n 500 systemen jaarlijks op een warmtenet aangesloten gaan worden. Dan blijven er jaarlijks 1.500 systemen over die aan vervanging toe zijn.

Energy Bridge heeft op korte termijn de ambitie om wekelijks één systeem onder handen te nemen. Dat zijn er vijftig per jaar en zo'n 3 procent van de totale markt. Van der Maas, lachend: "Mijn vrouw, zelf afkomstig uit een familie van ondernemers, zegt dat als het ons in deze markt niet lukt, dan ligt het niet aan de markt, maar aan jullie zelf." De ondernemers zeggen dat de taart groot genoeg is voor meerdere spelers, al zijn ze blij dat ze wel zelf 'pionierend' zijn in dit segment en de standaard kunnen neerzetten. Een ander bedrijf dat zich voornamelijk richt op hybride warmtepompen is Heattransformers. Maar zij hebben, in tegenstelling tot Energy Bridge, de focus voornamelijk op de grondgebonden particuliere woningbouw.

De toegepaste techniek is tamelijk eenvoudig: in het ketelhuis worden de gasketels verwijderd en vervangen door een warmtepomp en een nieuwe gasketel voor de piekmomenten, plus een stuk nieuw leidingenwerk en regeltechniek. Op het dak komt de lucht/waterwarmte-

pomp, de overige techniek blijft in het ketelhuis. De netbeheerder wordt indien nodig ingeschakeld om de elektrische aansluiting te verzwaren. Op verzoek komen er pv-panelen op het dak, die een deel van de elektrische vraag van de warmtepomp voor hun rekening kunnen nemen. In de woningen zelf gebeurt eigenlijk niets. De bestaande afgiftesystemen blijven hangen en de woningen worden niet extra geïsoleerd. "Een geruisloze verduurzaming noemen we dat", zegt Van der Maas. "En het enige dat de bewoner merkt, is dat zijn energierekening daalt met zo'n 10 tot 20 procent." Energy Bridge heeft nu zo'n zestig adviesprojecten en vijftien realisatieprojecten achter de rug en, dat hoort erbij, heeft dus nu evenzoveel projecten in beheer.

Klantreis

Techniek is echter slechts één onderdeel van een succesvol project. Om echt tot uitvoering te kunnen komen, moet aan drie voorwaarden worden voldaan, zeggen Elias en Van der Maas. Techniek, Organisatie en Financiën. "Dat is het bekende TOF-model", zegt Elias. "En een begrip dat daar mee samenhangt is de customer journey, of de klantreis. Je moet als bedrijf ten eerste heel goed in kaart brengen hoe besluitvormingsprocessen lopen binnen VvE's, woningcorporaties en zorginstellingen. Want als je niet op het juiste moment inhaakt, dan ben je dus te vroeg of te laat en loop je kansen mis." Energy Bridge noemt deze werkwijze ook wel 'van boardroom tot boilerroom': het is net zo belangrijk

de techniek te begrijpen, als mee te kunnen praten met de bestuurders, die ook nog een heleboel andere afwegingen moeten maken dan louter een technische.

Een klantreis van VvE's begint veelal op internet, waar gezocht wordt naar duurzame alternatieven voor de gasketel. Van der Maas: "Dan is het dus belangrijk dat wij bovenaan komen te staan in de zoekresultaten. Als wij vervolgens met bewoners in gesprek komen, zijn het in eerste instantie helemaal geen technische vragen die je moet beantwoorden. Maar dan gaat het over: maakt-ie veel geluid, heb ik nog wel warm water en valt de stroom niet uit? Die vragen moet je op eenvoudige wijze beantwoorden, niet op een technische manier. Ik merk dat als de installatie eenmaal is geplaatst, dat de vragen dan een stuk technischer worden. Dan begint men zich ineens te interesseren in hoe zo'n warmtepomp nou eigenlijk precies werkt. En dan vinden wij het heel leuk om dat uit te leggen." Het ERP-systeem van Energy Bridge is helemaal ingericht op het optimaal laten verlopen van een soepele klantreis en het opschalen van de verduurzaming.

Warmte als dienst

Financiën is de derde pijler waar projecten op drijven. Energy Bridge biedt Warmte-as-a-Service aan. Dat wil zeggen dat ze na installatie ook het beheer en onderhoud uitvoeren én deze bedrijfsvoering betalen door middel van de warmtekosten van de bewoners. Het bedrijf is geen echte energieleverancier, want de gebouweigenaar zoals een VvE of woningcorporatie blijft altijd nog verantwoordelijk voor de

inkoop van elektriciteit en gas bij de hoofdaansluiting. Via individuele warmtebemetering in elk appartement wordt de verdeling van de kosten gemaakt en via bedrijven als Ista, Techem en WMS wordt dan de facturatie naar Energy Bridge geregeld. Elias: "Klanten krijgen gegarandeerd een energierekening die niet hoger is dan in de oude situatie. Ze kunnen zelf hun warmtetarief bepalen, zodat ze bijvoorbeeld 10 tot 20 procent korting krijgen." Gebouweigenaren kunnen kiezen om zelf de financiering te regelen voor de verduurzaming of de financiering via Energy Bridge te laten lopen. We werken dan in samenwerking met warmtebedrijf Eteck.

De vraag is: kunnen traditionele installatiebedrijven dit concept niet oppakken? Elias: "Installatieconcepten worden steeds complexer en daarom zal je naar mijn mening steeds verdere specialisering zien van bedrijven die één ding echt heel goed kunnen. Wij denken in vaste concepten om deze schaalbaar te maken en daarmee met minder arbeid meer kunnen verduurzamen. Dat zie ik de totaalinstallateur op de hoek niet doen. Over een jaar of tien zullen gespecialiseerde bedrijven een flink deel van de markt veroverd hebben." Van der Maas: "Wij zijn eigenlijk geen installatiebedrijf, maar meer een verduurzamingsbedrijf. De opgave is zo groot, je ziet nu al dat bestaande installateurs beperkte capaciteit hebben en dit niet voor elkaar krijgen. Zij hebben het vaak nu al erg druk. Het zou betekenen dat ze de bestaande klanten, vaak jarenlange relaties, vaarwel moeten zeggen om iets anders te gaan doen. Dat zien de meeste installateurs niet zitten." ■

Podcast

Bij dit artikel hoort ook een podcastaflevering, die werd opgenomen bij Energy Bridge in Arnhem. Oprichters Jan-Maarten Elias en Klaasjan van der Maas vertellen daarin over hun plannen met Energy Bridge, en over hun gezamenlijke geschiedenis bij Unica. "Warmtepompen zijn er in alle soorten en maten, wij kiezen meestal voor lucht/water-warmtepompen, omdat de technische ruimtes zich vaak op het dak bevinden en een bodemwarmtepomp dan lastig te realiseren is", aldus Klaasjan van der Maas in de uitzending. Je kan je op de podcast van Installatie.nl abonneren via Apple Podcasts, Tunes, Spotify of een andere podcastaanbieder. Ook zijn de afleveringen te beluisteren via onze site Installatie.nl. Scan daarvoor de QR-code.





De bestaande installatie wordt gedemonteerd en verwijderd uit het ketelhuis.



De warmtepomp wordt met een hijskraan op het appartementencomplex gehesen.

Verduurzaming appartementencomplex

In Heemstede verving Energy Bridge de gasgestookte installatie voor een hybride warmtepomp. Twee Rendamax ketels met een gezamenlijk vermogen van 480 kW zijn vervangen door drie Remeha-ketels (245 kW) en een Carrier warmtepomp van 70 kW voor het verwarmen van 48 woningen. Voor warm tapwater kwam er een Mitsubishi warmtepomp van 40 kW. Installateur Energy Bridge was de hele dag in de weer om de installaties op het dak te hijsen. Vakblad Installatie was er bij, waarvan deze eerste foto-impressie. Een compleet projectverhaal over deze indrukwekkende klus vind je op het premiumdeel van Installatie.nl. Abonnees kunnen met het abonneenummer van Installatie het artikel op onze website lezen. Scan hiervoor de QR-code.





Precisieklusje: het positioneren en fixeren van de Carrier warmtepomp van 70 kW. Deze lucht/water-warmtepomp moet de hoofdverwarmer worden.



Concentratie bij de mannen.