

Samenwerken aan integraal aanbod vormt de Renovatieversneller

20 en 22 januari 2020

Op 20 en 22 januari kwam een select gezelschap innovatieve aanbieders op uitnodiging van Uptempo! bijeen in Utrecht. Kernvraag is: hoe komen we van projecten naar programma's naar continue, planbare bouwstromen? Welke partij ontwerpt de energieprestatie en daarbij behorende oplossingen? Welke partij heeft de regie tijdens de realisatie van 'mandjes' van corporatiewoningen die gerenoveerd moeten worden? En wie coördineert de toepassing van maatregelen naar een geïntegreerd passend aanbod? Op 20 januari stonden oudere rijwoningen centraal, op 22 januari ging het over hoogbouw. Samen vormen deze soorten woningen een aanzienlijk deel van het totale woningbestand.

Doel van de sessie was onderzoeken of de stelling klopt dat de traditionele keten (een installatiekolom naast een bouwkolom en een onderhoudskolom) niet als vanzelf in staat is om een energieneutrale transformatie van bestaand woningbezit te realiseren. Is samenwerking in integrale bouwteams de oplossing om onnodige kosten te vermijden? En om een goede 'belofte' te kunnen doen aan gebouw-eigenaren en bewoners, ook tijdens de gebruiksfase? Wie kan welke rol vervullen? Wie is de ontwerper? Wie de system integrator?

Deelnemers

De volgende bedrijven en organisaties waren aanwezig tijdens de sessies op 20 en 22 januari: Dijkstra Draisma, Heijmans, Factory Zero, Itho Daalderop, Built4U, Klimaatmissie Nederland, Octo,

Groen West, Robuust Eiken, Dura Vermeer, Jaga, De Variabele, Tegniss, BouwNext, Unica, ZigZag Solar, Dubo en Nathan.

Inzichten vanuit de werksessies

De sessies starten met de vraag: welke rollen neem je op je als je een project van 1000 woningen in een samengesteld consortium moet renoveren? Het kiezen van de rollen en de discussie die daarop volgde leverden een groot aantal observaties op. De scope werd verlegd naar een iets verdere toekomst. Ruim voor 2030 moeten in Nederland 200.000 woningen per jaar van het aardgas af worden gehaald, wat in de meeste gevallen een ingrijpende beperking van de warmtevraag met zich meebrengt. Dat betekent een bouwstroom van 20.000 woningen per jaar. Hoe moet de samenwerking dan ingericht worden?



- Meerdere partijen vervullen meerdere rollen in de keten en kunnen per situatie kiezen wie welke rol pakt. Daar zit het probleem niet. Bij grotere schaal trekken partijen zich meer terug op wat ze als hun core business beschouwen.
- Veranderingen in de keten worden deels al wel zichtbaar, zoals fabrieksmatige productie, plug and play installaties. Andere ontwikkelingen zijn nog niet goed zichtbaar, zoals het gebruik van data en zelflerende systemen.
- In de logistiek van componenten- en materialenlevering is nog veel te winnen en worden vernieuwende modellen geïntroduceerd.
- Partijen in de keten kennen elkaars competenties en kwaliteiten onvoldoende en moeten nog uitvinden hoe samengewerkt kan worden.
- Beoordelingsrichtlijnen (BRLs) zijn gedateerd en niet in lijn met wat energierenovaties anno 2020 vereisen en blokkeren zo toegang voor innovaties in het bouw- en installatieproces
- Partijen onderkennen dat er onnodige prijsopdriving plaatsvindt door het systeem van aanbesteding en versnipperde uitvoering. Er is geen gezamenlijk gedeelde risicopot en partijen stapelen risicomarge op risicomarge. Aanbestedingswetgeving zit dit ook in de weg. De versnippering zorgt ook voor onnodig hoge management-/coördinatie.

Quotes

Gooi het systeem van aanbestedingen overboord en kies weer voor één gezamenlijke marge en risicobuffer per project.

We vechten om nog geen 3% van de markt. De koek is zo groot. We hebben iedereen nodig.

Rijteswoningen zonder kruipruimte voor 1970? Niet meer aan beginnen. Sloop en nieuwbouw! Maakt de opgave tot 2050 een stuk overzichtelijker.

Integraal werken klinkt goed, maar nu versnipperen we uitvoering over tientallen bedrijven. Ieder met zijn eigen suboptimalisaties, marges en risicoeslagen.

Integraal denken en garanderen van te realiseren energieprestatie over volledige gebruikstijd met één gezamenlijke risicopot is dé route voor betaalbare opschaling in renovaties.

We moeten af van het projectdenken als maatwerk. Veel meer naar conceptdenken en seriematige aanpak. Vergelijkbaar met de auto-industrie! Dan verschuift de aandacht van bouw naar bouwvoorbereiding.

Boekhouders staan aan het roer in de bouw- en installatiewereld. En dat is moordend om het beste aanbod bij de eigenaar te krijgen.

Laat bewoners energiebedrag betalen aan de woningcorporatie ipv aan het energiebedrijf, dan gaan de energieprestatiegaranties pas echt werken en leven bij de woningcorporaties.

70 bedrijven hebben gezamenlijk risicobedrijf opgericht om energieprestatiegaranties af te kunnen geven. Zie DNA in de bouw!

Learnings over passend aanbod ontwerpen vanuit integraal perspectief

- Een integrale aanpak van renovatie die kijkt naar de totale levensduur van de renovatie en daarin bouw, installatie, onderhoud, monitoring en gebruik vangt in een energieprestatiegarantie o.b.v. Total Cost of Ownership is nog verre van de dagelijkse praktijk. Laat staan dat deze aanpak wordt toegepast in grote volumes van bouwstromen, open staat voor een "stap-voor-stap" realisatieaanpak en (ver) bouwtijd minimaliseert tot een noodzakelijk minimum.
- De technische oplossing is een basis-eis, maar vrijwel nooit onderscheidend, dat moet ieder consortium kunnen. Het gaat om integraal aanbod en integraal denken dus bouw/ installatie (=investering) plus gebruikersondersteuning/ onderhoud=service/monitoring (=gebruik). Op dat totaal moet je een energieprestatiegarantie durven en willen bieden en gezamenlijk het risico delen over 30 -jaar looptijd.
- De schaa sprong vereist andere manier van samenwerking in de bouw, installatie en onderhoudsketen, maar ook een langdurig partnerschap met gebouw-eigenaren. In partnerschap realiseer je de meest efficiënte en effectieve aanpak.
- Labels zeggen niets en isoleren is geen heilig doel. Je moet kijken naar de warmtevraag/m2 op jaarbasis en ontwerpen voor een optimum in investeringen + gebruikskosten. Zo hou je ook ruimte voor stap-voor-stap aanpak: doen wat NU nuttig is ipv in één keer een woning volledig renoveren.
- Een gedifferentieerd aanbod afhankelijk van de woningtypes in de woonvoorraad maakt aanpak en besluitvorming een stuk eenvoudiger dan nu iedere keer maatwerk.
- Als je techniek en garanties op orde hebt, kun je als consortium een breder gesprek met bewoners en eigenaren voeren over o.a. CO2-reductie, circulariteit, flora/fauna en stikstof.

Conclusies Uptempo!

- Renovatieversneller aangrijpen voor samenbrengen consortia rond integrale aanpak en Woningcorporaties erbij zoeken die zo willen denken
- In Human Capital Agenda ruimte maken voor ontwerpers: zowel van energieprestaties gebouwen, als voor proces van bouw & realisatie (regisseurs), als voor programma-aanpak (communicatie, bewonersbetrokkenheid, ontzorging)
- Projectmatig denken in de bouw is in zichzelf niet slecht, maar werkt niet voor schaalvergroting
- Configurator-denken bij woningvoorraad biedt aanknopingspunten om innovatieve oplossingen een plaats te geven. Idem geldt voor step-by-step aanpak
- Hoe kun je goede grondslag bieden voor integrale ketensamenwerking zonder problemen met aanbestedingen of suboptimalisatie te krijgen? Wat te doen als concullega betere oplossing biedt? Wat doe je met onder-presterende partners? Hoe voorkom je luiheid bij geselecteerde partners en hou je ze scherp? Hoe houd je geselecteerde partners scherp?

Over Uptempo!

De bijeenkomst werd georganiseerd in het programma Uptempo van TKI Urban Energy en TKI CLICKNL (topsector Creatieve Industrie). Het doel van Uptempo is versnelling realiseren in de energietransitie in de gebouwde omgeving door ontwikkelde oplossingen in de Urban Energy innovatieprogramma's te verbinden aan vragende partijen zoals woningcorporaties.



Meer informatie:

→ Online verslag van de sessies: https://padlet.com/peter_linders/uptempo_systemintegrating

→ De oogst van Uptempo! : <https://www.topsectorenergie.nl/tki-urban-energy/innovatieprogramma/uptempo>