

De rol van system integration in het aardgasvrij maken van de woningvoorraad

Verslag door Niels Rood en Peter Linders, Uptempo!

Op 20 en 22 januari 2020 kwam een select gezelschap innovatieve aanbieders op uitnodiging van Uptempo! bijeen in Utrecht. Kernvraag was: hoe komen we van projecten naar programma's, naar continue, planbare bouwstromen?

De subsidieregeling Renovatieversneller is bedoeld voor samenwerkende woningcorporaties die innovatieve oplossingen en aanpakken willen testen op een schaal van tenminste 300 woningen. Hoe kun je daarbij als aanbieders gezamenlijk optreden en gesprekspartner zijn voor de woningcorporaties? Welke rollen zijn er te vervullen? Hoe borg je een integrale aanpak die inspeelt op de wensen van de woningcorporaties? En die bouw, installatie, onderhoud, gebruik en monitoring combineert in één energieprestatiegarantie zonder te versnipperen over tientallen partijen? Welke partij ontwerpt de energieprestatie en daarbij behorende oplossingen? Welke partij heeft de regie tijdens de realisatie van 'mandjes' 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. 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.

De veronderstelling die aan de bijeenkomst ten grondslag ligt, wordt breed onderschreven: de traditionele ketens (een installatiekolom naast een bouwkolom en een onderhoudskolom) zijn niet vanzelf in staat om een energieneutrale transformatie van bestaand woningbezit vorm te geven. Samenwerking in ad hoc samengestelde bouwteams is noodzakelijk, om onnodige kosten te vermijden en een goede 'belofte' te kunnen doen aan de bewoners en eigenaren, die ook wordt waargemaakt tijdens de gebruiksfase.

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? De rollen waren op kaartjes geprint en op tafel gelegd. Het kiezen van de rollen en de discussie die daarop volgde leverden een groot aantal observaties op.

Ten eerste is opvallend dat partijen breed bereid blijken om te schuiven met rollen. Opvallend is wel dat gerenommeerde partijen met ervaring in de energietransitie elkaars rollen en competenties onvoldoende blijken te kennen. Bijvoorbeeld het ontwerpen van de geïntegreerde energieprestatie willen veel verschillende soorten partijen op zich nemen (aannemers,



installatiebedrijven, adviseurs, componenten-fabrikanten), maar deze rol wordt ook makkelijk gegund aan anderen. Men signaleert dat dubbele marges, vaak door onnodige risico-opslagen en -stapelingen, voorkomen kunnen worden door betere, transparante samenwerkingsvormen. Ook in de logistiek zitten onnodige verborgen kosten die besparing mogelijk maken. In de sessie over hoogbouw lijken partijen meer bekend te zijn met complexe samenwerkingen in wisselende rolverdelingen.

Ten tweede wordt breed onderschreven dat het in toenemende mate van aanbieders verwacht wordt dat zij denken in de gehele levensduur van het gerenoveerde project. Levensduur, winst in de gebruiksfase, maar ook beperking van onderhoud en vervangingsinvesteringen spelen een rol. Dit betekent dat de renovatie zich niet beperkt tot bouw, installatie en onderhoud, maar dat begeleiding in gebruik en doorlopende monitoring over de volledige looptijd moet worden meegenomen. Daarbij wordt aangesloten bij de 'taal' van de corporaties en ingespeeld op hun beheersystemen.

Een derde belangrijke constatering is dat het integreren van de opdracht met aspecten als circulariteit, biodiversiteit en vergunningverlening snel gemeengoed geworden is. Ook dit vergt een ander taalgebruik en een andere manier van monitoring dan voorheen.

Na de bespreking van deze case wordt de scope verlegd naar een iets verdere toekomst. Ruim voor 2030 moeten in Nederland 200.000 woningen per jaar van het gas af worden gehaald, wat in de meeste gevallen een ingrijpende beperking van de warmtevraag met zich meebrengt. Een marktaandeel van 10% betekent dan een bouwstroom van 20.000 woningen. Hoe moet de samenwerking dan ingericht worden?

Het nemen van regie op een dergelijke schaal is voor de meeste aanwezigen een stuk minder vanzelfsprekend. Naast twijfel over de haalbaarheid van deze ambitie, overheerst het besef dat bedrijven dan hun handen vol zullen hebben aan het organiseren van de core business.

Ook stellen de deelnemers vast dat om dit te kunnen realiseren, langdurige partnerschappen met woningcorporaties noodzakelijk zijn. Zij zullen een gelijkmatige planning over de jaren heen moeten maken, ten behoeve van een voorspelbare opdrachtenstroom. Dit kan tot kostenreductie leiden maar onduidelijk is of de aanbestedingswetgeving hiervoor voldoende ruimte biedt.

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.

De deelnemers onderkennen dat deze opgave grote gevolgen zal hebben voor hun bedrijf, maar geven ook aan hier nog niet ruim aandacht aan te hebben besteed.

