



Ton Branderhorst

'Kei-idee', beroerde tijd

Ton Branderhorst heeft iets met microklimatisering. Al jaren. Ooit liep hij met het idee rond om een 'koelstoel' te ontwikkelen. Dat plan ging niet door, maar jaren later werd hij wel mede-eigenaar van i-Climate, een specialist op het gebied van microklimatisering. Ook al heeft hij in 2012 professioneel een andere weg ingeslagen, hij blijft de ontwikkelingen op de voet volgen. En met zijn kunde en kennis verstrekt hij adviezen, waar de branche anno 2014 ook nog profijt van kan hebben.

Drs. W. (Wietse) Buma, Merlijn Media BV

'Kei-gaaf, kei-moeilijk, kei-handig'. Brabanders zetten graag het woordje 'kei' voor een bijvoeglijk naamwoord, om het extra kracht bij te zetten. Ton Branderhorst is een Brabander in hart en nieren, opgegroeid in de buurt van Waalwijk, nu na de nodige omzwervingen woonachtig in Breda. Toen hij nog werkzaam was bij een technisch dienstverlener, viel hem op hoeveel eindgebruikers bleven klagen over het binnenklimaat. En dat terwijl er officieel uitstekende installatiesystemen waren aangelegd. Gaandeweg ontdekte hij het belang van persoonlijke klimatisering. Ieder mens is anders; het is onmogelijk om met standaardoplossingen aan eenieders wensen tegemoet te komen.

Koelstoel

"Zo kwam ik op het concept van de koelstoel", vertelt hij. Dat idee heeft hij nooit gerealiseerd. Het leverde hem wel een aanknopingspunt op om in gesprek te gaan met klimatiseringsspecialist Inatherm. Samen met Inteco zette dit bedrijf een aparte BV op; i-Climate. We spreken anno 2010; het publiek is net gewend aan de iPod en iPhone, als Apple de markt bestormt met de iPad. Marketingtechnisch gezien dus een slimme zet om via je bedrijfsnaam mee te liften op het succes van de trendy Amerikaanse multinational.

Zelf regelen

i-Climate ontwikkelt een eigen product. Een bureau, waarin een klimaatinstallatie is opgenomen. Branderhorst: "Daarbij is een sleutelrol weggelegd voor een verticaal geplaatste klimaatwand, die koelt en verwarmt

op basis van stralingsuitwisseling. De wand heeft een geluidsabsorberende en isolerende werking, waardoor een aangenaam akoestisch klimaat wordt gecreëerd. De naregeling is individueel instelbaar. Ook het ventilatiesysteem kan persoonlijk worden beïnvloed. De gebruiker heeft zelf de controle over de hoeveelheid verse lucht in zijn comfortzone. Daarnaast is de airflow manifold horizontaal en verticaal instelbaar en kan de uitblaasrichting naar wens worden aangepast."

Reacties

De reacties zijn lovend, de eindgebruikers laaiend enthousiast. TVVL Magazine wijdt de april-editie aan persoonlijke beïnvloeding van het binnenklimaat en binnen de vereniging krijgt Branderhorst de kans om zijn concept voor het voetlicht te brengen tijdens een aantal lezingen. Branderhorst schuwt de discussie niet en legt contacten met tientallen partijen in de markt. Van potentiële samenwerkingspartners tot eindgebruikers.

Pech

Het mag niet baten. "We hadden pech. We zaten middenin een crisis, er werd nauwelijks nieuwbouw gepleegd. Daarnaast hadden we wel doorerekend dat de toepassing van ons concept zou leiden tot een toename van de arbeidsproductiviteit en comfortbeleving, maar we konden dat niet hard maken met casestudies. Ook hikten opdrachtgevers tegen de initiële investeringen aan, die nodig waren om het systeem te implemen-

"Over vijf jaar is microklimatisering ingeburgerd"

teren. Microklimatiseringssystemen zijn duurder dan reguliere oplossingen in de markt. En waar eindgebruikers direct overtuigd waren van de meerwaarde, zagen opdrachtgevers deze oplossing slechts als één van de mogelijke varianten om een goed binnenklimaat te realiseren. Daarnaast vereist microklimatisering een vooruitziende blik. Het systeem moet namelijk eenvoudig zijn in te koppelen op een nieuwe of bestaande infrastructuur en aan te sluiten op gangbare regeltechnische oplossingen. Daar moet je van tevoren dus gezamenlijk als bouwpartners over nadenken. Een integrale aanpak en ketensamenwerking waren én zijn onontbeerlijk om optimaal te profiteren van de mogelijkheden die het product biedt. Last but not least; de gebruiker was totaal niet gewend aan dit innovatieve klimatiseringsconcept. We hebben op bescheiden schaal een aantal proefopstellingen getest, daarbij bleek dat er veel tijd moest worden gestoken in de uitleg van de interface."

Voordelen

Toch wist Branderhorst niet van opgeven. Hij geloofde en gelooft nog

steeds in de enorme potentie van deze nieuwe generatie klimatiseringsoplossingen. "Als je alle voordelen op een rijtje zet, weet je gewoon dat je goud in handen hebt. De gebruiker kan zelf het binnenklimaat naregelen – iedereen heeft een eigen verse luchttoevoer en temperatuurregeling – en deze oplossing pakt energetisch gezien veel gunstiger uit dan bestaande systemen. Zeker als de omgeving klopt. Daarmee bedoel ik dat alle voordelen het meest tot hun recht komen, als deze oplossing wordt toegepast op locaties waar veel mensen in één ruimte samenwerken. In callcenters bijvoorbeeld of dealingrooms of als er sprake is van flexibele kantoorconcepten."

Randvoorwaarden

Maar dan moet wel worden voldaan aan bepaalde randvoorwaarden. "Microklimatisering moet passen in het totaalplaatje. De belangrijkste lessen die ik heb geleerd zijn A. het systeem moet aansluiten bij de infrastructuur en B. de interface moet logisch en intuïtief van opzet zijn. Laat ik dat eerste punt verduidelijken met een voorbeeld: het heeft bijvoorbeeld geen zin om een microklimatiseringssysteem te combineren met een klimaatplafond of hoge temperatuurradiatoren."

Aanraden

Branderhorst is inmiddels niet meer werkzaam bij i-Climate. Tegenwoordig stuurt hij bij Strukton WorkspHERE een team consultants aan, die klanten adviseren over energie, comfort en het onderhoud van installatiesystemen. "Beroepshalve blijf ik me wel verdiepen in de laatste trends. Ontwikkelingen op het gebied van microklimatisering volg ik nog op de voet. Mocht ik een klant tegenkomen, die interesse heeft om een dergelijk systeem toe te passen, dan zal ik het hem zeker aanraden."

Onderzoek

Misschien gebeurt dat nog wel dit jaar. Waar de markt in 2010 nog relatief onbekend was met microklimatisering, liggen de kaarten nu geheel anders. "Vanuit wetenschappelijke hoek signaleer ik een groeiende belangstelling voor dit onderwerp. In Nederland zijn installatie-adviseur Atze Boerstra van BBA Binnenmilieu en onderzoeker Lisje Schellen van de Maastricht University belangrijke kartrekkers. Lisje heeft zelfs de landelijke pers gehaald met haar PhD thesis. En het blijft niet bij onderzoek; er zijn nu ook andere partijen naast i-Climate die oplossingen op de markt brengen. Ik denk bijvoorbeeld aan JEP! van Van Delft Installaties [zie elders in dit blad]. Toen ik nog bij i-Climate werkzaam was, hebben we nog uitgebreid met ze gesproken over ons product en over een mogelijke samenwerking. Zij sloegen uiteindelijk een andere weg in, maar laat ik niet afdwalen... Waar het uiteindelijk om draait, is dat langzaam maar zeker dit soort systemen ingeburgerd lijken te raken."

Ingeburgerd

Ook in andere Europese landen is sprake van een groeiende belang-

stelling voor microklimatisering, peilt Branderhorst. "Met name in Scandinavië. En in de VS is op basis van onderzoek aan Berkeley University daadwerkelijk een 'koelstoel' ontwikkeld. Dus ja, er is belangstelling, ja, ik zie het systeem in de praktijk toegepast worden, maar zelf denk ik dat er nog wel een jaar of vijf overheen zal gaan voordat microklimatisering volledig zal zijn ingeburgerd. De economische omstandigheden zullen fiks moeten verbeteren en er is een mindshift nodig. Als branche zullen we de gebruiker echt centraal moeten gaan stellen en met een positieve instelling vraagstukken op het gebied van een passende infrastructuur en interface te lijf moeten gaan."

Voortrekkersrol

Nederland heeft nu nog een voortrekkersrol, zegt Branderhorst. "Sowieso omdat er in ons land al van oudsher veel belangstelling is voor de ontwikkeling van klimatiseringsconcepten. Daarnaast bestaat er hier geen hiërarchische verhouding tussen theorie en praktijk, zoals in veel andere landen wel het geval is. Integendeel zelfs; wetenschappers en ondernemers weten elkaar in Nederland relatief eenvoudig te vinden. Die voortrekkersrol kunnen we behouden, door over elkaars grenzen heen te durven kijken als bouwkolom, door gezamenlijk fouten te durven maken en daarvan te leren en door kennis te delen met elkaar op een transparante en integere manier. Het zou ook geen slecht idee zijn om eens experts uit andere sectoren te raadplegen. Bijvoorbeeld in de automotive- of gamingindustrie. Bij de eerste valt behoorlijk wat kennis te halen over de toepassing van sensortechnologie en in de gamingindustrie weten ze natuurlijk alles over het ontwerpen van gebruiksvriendelijke interfaces."

