

Nul op de meter? Nul op je rapport

'Stroomversnelling mislukt', las ik in de Cobouw. Voor wie het niet weet, dat is een project waarin oorspronkelijk enkele woningcorporaties en aannemers samenwerkten om een paar duizend woningen om te vormen tot 'Nul-op-de-Meter'-woningen. Jan Willem van de Groep heeft het hier regelmatig over.



Dirk Follet bedenkt en realiseert gebouwen die de schijn hooghouden dat de wereld eenvoudig is

Van de Groep is een prima spreker. Hij vertelt smakelijk over het overtuigen van mensen, en hoe fijn het is als het lukt een project af te ronden. U hebt hem vast niet veel horen vertellen over systeemintegratie: hoe verschillende systemen door middel van software met elkaar gekoppeld worden. Of over het dynamische karakter van een woning, over hoe het totale systeem kan reageren op veranderende omstandigheden. Het Nul-op-de-Meter project blonk uit in vaagheid als het over de toekomst van de bouw ging, of over de concrete resultaten, hoe betaald werd wanneer de realiteit van een concreet gebouw niet precies overeenstemde met de papieren werkelijkheid. Of hoe woningcorporatie en huurder de winst onder elkaar verdelen. Wat relevant is, vanwege de variabele energieprijzen. Een lage energieprijs levert huurders misschien meer op. De enige helderheid zat in de bouwkundige en procesmatige aspecten. En in de ambitie. De marketing was inderdaad uitstekend. Eerst was er de slogan, pas daarna bedacht men dat het nog gerealiseerd moest worden. Vergelijk het met de ambitie van John F. Kennedy om in tien jaar tijd een man op de maan te zetten. Dat is gelukt, maar heeft het opgeleverd. Er reizen nu niet de hele tijd mensen op en neer naar de maan. De eerste man was daar 47 jaar geleden; de laatste 44 jaar geleden. Misschien heeft het nieuwe technologie in andere domeinen opgeleverd, maar bij de Stroomversnelling zitten we daar niet op te wachten. We willen energiezuinig wonen, punt. Nul-op-de-Meter geeft ook geen antwoord op de vraag hoe de energieopwekking er in de toekomst uit gaat zien. Voor individuele opdrachtgevers is dat uiteraard niet nodig.

Dit ligt anders bij een schaalbaar concept met maatschappelijke relevantie, waarbij gebruik wordt gemaakt van ons belastinggeld. Het lijkt alsof ik negatief ben over de ontwikkelingen in de bouw. In tegendeel. Ik ben negatief over flauwekulprojecten. Ik heb een vuistregel voor innovatie in Nederland: praatjes zonder een duidelijk product of techniek en zonder een visie op de toekomst worden in stand gehouden met subsidie. Ze zijn hinderpalen bij onze ontwikkeling in plaats van bakens. We moeten onze tijd en energie niet verdoen met projecten waarvan we op voorhand weten dat ze tot niets leiden. Het zegt iets over de competentie van onze subsidieverleners als ze dit niet zien. Hoe moet het dan anders, en waarom vinden we het zo moeilijk om dat voor mekaar te krijgen? Laten we eerst eens naar onszelf kijken. Persoonlijk word ik altijd enthousiast op bijeenkomsten van gebouwautomatiseerders. Daar ontmoet ik mensen die concrete problemen oplossen. Ze leggen vaak zonder het te weten de basis voor de latere theorie. De nijvere ingenieurs lopen voor op de universiteiten. Dat zag je ook bij de Industriële Revolutie: eerst was er de stoommachine, pas later thermodynamica. Geen van de gebouwautomatiseerders heeft de flair, het communicatievermogen en de connecties die Jan Willem van de Groep heeft. Misschien komt dat omdat geen van de technologieën waar we aan werken al ver genoeg zijn om op grote schaal aan een breed publiek te verkopen (mazoals met de Stroomversnelling). Systemen in verschillende disciplines spreken op dit ogenblik nog niet dezelfde taal. We weten dat onze oplossingen schaalbaar moeten worden, maar dat is lastig als er nog geen platform bestaat

waarin we alle data met elkaar kunnen delen. Zo'n platform is van groot belang. Je kan het zien als een marktplaats, waarin afspraken gelden over wie waar gebruik van mag maken en tegen welke voorwaarden. Soms is vrij beschikbaar stellen een goed idee, maar niet altijd. Een goed platform staat toe dat nieuwkomers toetreden die nieuwe producten maken zonder andere partijen uit te buiten. Als ze bestaande partijen uit de markt drukken, komt dat omdat ze meer waarde toevoegen. Ik illustreer dit met een voorbeeld en keer terug naar de NOM-woningen, ofwel zo energie-efficiënt mogelijke woningen waarin gebouwautomatisering een centrale rol krijgt. We kunnen verschillende woningen aan elkaar koppelen en alle gegevens verzamelen in één centrale databank. Er kunnen dan bedrijven ontstaan die op basis van die informatie een optimaal 'besturingssysteem' schrijven voor vergelijkbare panden. Voor installateurs en opdrachtgevers is dat fijn, omdat het warm water niet steeds opnieuw uitgevonden moet worden. Ze kunnen kiezen tussen verschillende aanbieders die met elkaar concurreren. Dan moet wel goed worden afgesproken hoe de informatie uit de woningen in het systeem komt: eigendomsrecht, privacy, financieel etc. Het is nu ook duidelijk wat we bedoelen met 'vergelijkbare' woningen. Een platform is een machtig wapen. We kunnen het overlaten aan grote bedrijven, zoals Google of we kunnen samen standaarden ontwikkelen die toekomstbestendig zijn. Voor beide is wat te zeggen, maar de ontwikkeling van een goed platform is van het grootste belang als we mogelijkheden willen benutten die gebouwautomatisering in zich draagt.