

Daniël van Blitterswijk van Sweco Nederland:

'Installatiebedrijf als draagvlakkatalysator'



Daniël van Blitterswijk

Foto's: *Christiaan Krop*

Auteur

Tijdo van der Zee



Installatiebedrijven zouden zich veel meer moeten gaan ontwikkelen tot actieve, verantwoordelijkheid dragende spelers in de energietransitie. Dat kan door prestatiecontracten aan te gaan en ook door financiële participatie van bewoners en omwonenden te stimuleren. Dat zegt Daniël van Blitterswijk, projectmanager Energie en Duurzaamheid bij ingenieursadviesbureau Sweco Nederland. “Crowdfunding organiseren? Zo moeilijk is dat niet.”

Hoe gaan we de warmte van industriegebied A brengen naar de woonwijken van gemeente B? Waar hebben we ruimte voor een paar extra windturbines? Is onze ondergrond geschikt voor geothermie? Het zijn dit soort ruimtelijke vragen over de energietransitie, waarover gediscussieerd wordt bij de bijeenkomsten van een Regionale Energie Strategieën (RES). Nederland heeft 30 van zulke regio's en samen proberen ze invulling te geven aan de ambities in het Klimaatakkoord. Van Blitterswijk praat ook mee, in de RES van Twente. Het is moeilijk, zegt hij. “De discussies in de RES zijn best wel technocratisch, abstract.

Uiteindelijk moet je het namelijk wel gaan vertalen in concrete projecten. Het is natuurlijk heel belangrijk om op regionaal niveau de kansen, en vraag en aanbod in kaart te brengen. Dat zorgt ervoor dat lokale spelers niet langs elkaar heen gaan werken. Maar het gevaar bestaat dat je verzandt in plannenmakerij en de uitvoering blijft liggen.”

Van Blitterswijk is een man die meer houdt van de praktijk en concrete projecten. En dan vooral de financiële kant ervan. Wat dat betreft is hij met zijn financiële kennis een goede aanvulling tussen de vele technisch ingestelde ingenieurs op het kantoor van Sweco Nederland, dat huist in een fraai kantoor op een landgoed in de lommerrijke omgeving van De Bilt. Van Blitterswijk stelt contracten op, maakt risico-inschattingen en voert financiële haalbaarheidsonderzoeken uit. Hij wordt daarbij geholpen door de specifieke technische knowhow van zijn collega's. “Zo hebben we bijvoorbeeld een haalbaarheidsonderzoek gedaan naar een duurzame warmtevoorziening van een zwembad en een woonwijk in Ermelo”, zegt hij. “We hebben daar verschillende opties afgewogen: rithermie, een Ecovat, zonnecollectoren en een biomassa-installatie. Die laatste kwam als beste uit de bus.” Een concreet project dus, wil Van Blitterswijk maar zeggen. “Ja, je kan in de RES bespreken wat je wilt, maar ondertussen gaat het erom dat je lokaal gewoon aan de gang gaat.”

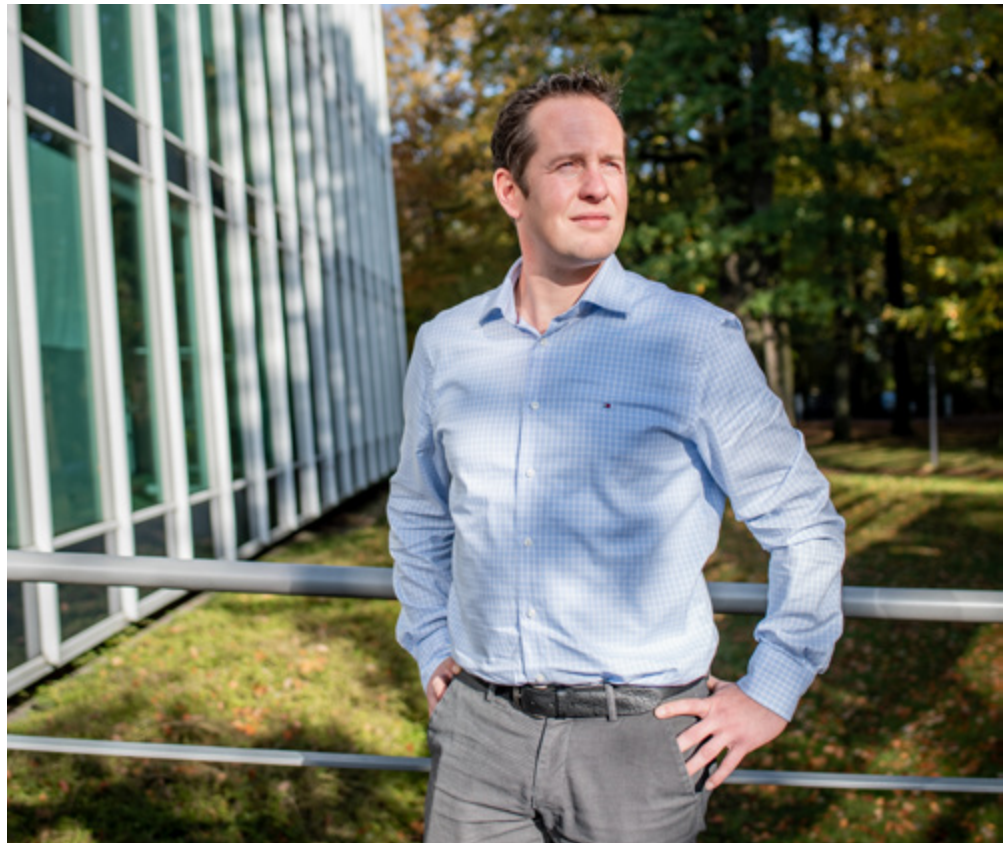
“Prestatiecontract laat installateur heel anders naar een project kijken”

Kan je nog een project noemen die energietransitie vooruit helpt, zonder dat daar een RES voor nodig is?

"Zwolle is een mooi voorbeeld. Die stad heeft zichzelf forse doelstellingen opgelegd en ze zijn er vervolgens ook echt mee aan de slag gegaan. Er was een idee ontstaan om op een bestaand warmtenet in het zuiden van de stad een nieuwe geothermiebron aan te sluiten. Dat heeft de gemeente daarna voortvarend opgepakt en nu heeft de gemeenteraad het plan goedgekeurd. De gemeente zoekt op dit moment naar een operator."

Jij pleit voor een actieve rol voor installatiebedrijven. Zo zouden ze vaker hun verantwoordelijkheid moeten nemen en prestatiecontracten aan moeten gaan – zoals in de infra en grote utiliteit al gangbaarder is. Maar bij een warmtenet op basis van een diepe geothermiebron is dat wel erg ambitieus voor een installatiebedrijf. Daar kan je behoorlijk op nat gaan.

"Dat klopt wel. Dit zijn natuurlijk projecten van vele miljoenen en miljoenen euro's. En dan heb je ook nog eens onzekerheid over het vermogen dat je uiteindelijk gaat halen met je bron. Je loopt het risico dat dit vermogen veel lager ligt dan je vooraf ingeschat had. Dus inderdaad, zelfs voor grote installatiebedrijven is dit niet direct weggelegd."



Daniël van Blitterswijk

Van Blitterswijk (41) begon zijn carrière als installatietechnisch adviseur bij Nieman Raadgevende Ingenieurs. Later werd hij hoofd techniek bij Wolter en Dros. Daarna werkte hij vijf jaar als business consultant bij Oxand. Hier specialiseerde hij zich in Design Build Finance and Maintain (DBFM)-contracten.

Sinds 2018 is Van Blitterswijk projectmanager Duurzame Energie bij ingenieursadviesbureau Sweco Nederland.

Kan je een voorbeeld noemen waarbij de installateur wél de verantwoordelijke rol pakt?

"In Limburg zijn we bezig met enkele grote zonneparken – het is nog te vroeg om precies te zeggen om welke parken het gaat. Maar daar vragen we niet aan de installateur om de zonneparken alleen maar aan te leggen, maar ook om ze daarna te exploiteren. Ze garanderen daarbij een bepaalde prestatie, uitgedrukt in kWh's, met een malus als ze die hoeveelheid niet halen. Je ziet dat een installateur dan op een heel andere manier naar zo'n project gaat kijken. Dan installeert hij bijvoorbeeld 5% extra zonnepanelen. Gaat er iets kapot, dan is er altijd genoeg capaciteit over. Het mooie is: eigenlijk hoeft die overdimensionering helemaal niet zoveel te kosten. Je bent namelijk toch al bezig, die paar extra panelen zijn het geld niet."

Kan dat ook met warmtevoorziening?

"Dat kan heel goed. Denk aan het beheren van wko's. Grote woningcorporaties hebben allemaal ervaring opgedaan met complexe installaties

zoals wko-installaties. Daar hebben ze slechte ervaringen mee; allemaal hebben ze scheuren in de broek opgelopen. Ze beseften vaak te laat dat die installaties niet zijn als gasketels, die je neerzet en dat ze dan blijven draaien. Een wko, daar moet je voor blijven zorgen, en dat moet gebeuren door mensen die er verstand van hebben. Corporaties zijn liever van die zorgen af, maar ze hebben wel een verplichting naar hun huurders. Esco's kunnen hier uitkomst bieden."

“Laat inwoners profiteren van duurzame investeringen, dat maakt ze meer betrokken.”

"In Amsterdam heeft corporatie Ymere net een Esco-contract afgesloten met Lederzon Warmte, voor het leveren van warmte voor sociale-huurwoningen in het complex Eenhoorn. Wij als Sweco hebben daar de businessmodellen voor gemaakt. Uitgangspunt was daar dat we onze modellen deelden met Ymere. Transparantie is essentieel, want je gaat een lange relatie van 30 jaar met elkaar aan. De installaties van Lederzon en het gebouw van Ymere zijn niet zomaar los van elkaar te maken. Het gaat dan niet werken als je zaken voor elkaar achter houdt."

Sweco Internationaal heeft net een rapport uitgebracht over energieopslag: 'Beyond the Tipping Point'. Daarin wordt gesteld dat de prijs van opslag op een punt begint te komen dat het financieel interessant aan het worden is. En dan kan je businessmodellen gaan bedenken, waarbij je opslag als een dienst aanbiedt: energy storage as a service. Gaat dat een vlucht nemen?

"Ja, dat heeft zeker toekomst. Het is niet moeilijk om je voor te stellen dat een bedrijf een klein gebouwtje in een hoekje van een bedrijventerrein of woonwijk neerzet en elektriciteit levert of opslaat als er lokaal vraag naar is. En kijk in het groot: Vattenfall gaat op Goeree-Overflakkee zonnepanelen combineren met wind en batterijen. Daar is de batterij gewoon onderdeel geworden van de installatie."

"Tegelijkertijd is het wel zo dat de marges nog dun zijn en dat er obstakels te overwinnen zijn. Neem het voorbeeld van de elektrische auto. Op het moment dat die aan

de laadpaal hangt, zou je hem kunnen gebruiken om mee te helpen het elektriciteitsnet te balanceren. Maar de vraag is of autobedrijven hier actief aan mee willen werken. Je versnelt hiermee wel het verouderingsproces van de accu's en dat leidt tot een kleinere actieradius. Kortom, het kan allemaal wel, maar makkelijk is het niet."

Je gaf eerder al aan dat je zoveel mogelijk transparant moet zijn bij je Esco-contracten, omdat je een lange termijn relatie aangaat met elkaar. In feite ga je die relatie ook aan met de eindgebruiker: de bewoner of de consument. Hoe betrek je als installateur die bewoner in het verhaal? Of, met andere woorden: hoe creëer je draagvlak?

"Installateurs moeten, net als onze ingenieurs, de softskills ontwikkelen om draagvlak te creëren. De energietransitie wordt namelijk niet echt met groot gejuich ontvangen in de woonwijken. Je moet proberen om mensen te laten participeren. Financieel. Ik denk aan crowdfunding of achtergestelde leningen. Dan hebben mensen direct baat bij het slagen van een project. Moeilijk hoeft dat niet te zijn voor installatiebedrijven die al een prestatiecontract hebben. Je moet dan toch al elk jaar verantwoording afleggen over welke rendementen je hebt gehaald. Dan is het een kleine stap om dat ook te doen naar de mensen die in het project participeren. Dat is echt geen rocket science en als je de blauwdruk één keer hebt gemaakt, dan kan je die blauwdruk in volgvprojecten blijven gebruiken. Maar de installateurs die dit doen heb ik nog niet voorbij zien komen. Dit is dus een oproep aan installateurs om het eens over deze boeg te gooien."

