

Auteurs

Rooske Gaal en Rik Altena, beiden lid van de redactieraad TVVL Magazine

Circulariteit in de installatiepraktijk bij installatiebedrijf Feenstra:

"Om 're-use' interessant te maken, is een gestructureerde aanpak nodig"

Je leest veel over circulariteit in de bouw, maar de installatiebranche zet ook al flinke stappen. We spraken hierover met Ruben Philippo, vestigingsmanager bij installatiebedrijf Feenstra.

In hoeverre speelt circulariteit een rol in je huidige werk?

"Grondstoffen worden steeds schaarser, ook de grondstoffen voor ketels. Daarom onderzoeken hoe we hoe we daarmee om moeten gaan. Als tijdelijke oplossing verhuren we bijvoorbeeld ketels. Zo kunnen we een oplossing bieden als een klant bijvoorbeeld over een jaar of twee zou willen overstappen naar een warmtepomp. En hoeft er geen ketel gekocht te worden. Wij kijken die ketel weer na en kan hij weer verhuurd aan de volgende huurder. Dat is circulair werken. Vroeger werd zo'n ketel gekocht en na bijvoorbeeld 4 jaar vervangen voor een warmtepomp. Op dat moment werd de ketel weggegooid. Zonde natuurlijk.

Met verschillende ketelleveranciers doen we nu een pilot. Oude ketels die terugkomen, gaan niet naar de oud-ijzerboer, maar weer terug naar de fabrikant. Die fabrikant haalt de ketels uit elkaar, en gebruiken zoveel mogelijk onderdelen van de ketel opnieuw. Waar we hierbij tegen aan lopen, is regelgeving. Als je namelijk ketels circulair gaat verwerken, ben je een afval verwerkingsbedrijf en daar hangen weer andere vergunningen aan vast. Dat wordt ook wel weer opgelost, maar het stagneert wel.

Wat we zelf in de hand hebben en goed lukt, is onze werkkleding circulair verwerken. Onze oude werkkleding gaat terug naar de leverancier, en van de stof worden weer nieuwe producten gemaakt. Kost wel meer geld, maar geeft meer voldoening dat het materiaal hergebruikt wordt. En tegelijk laten we wel zien dat we bezig zijn met nadenken over en in praktijk brengen van het hergebruik van materialen."





Welke onderdelen kunnen door jullie opnieuw gebruikt worden?

"Dat zijn over het algemeen de printplaten en de aluminium wisselaars, die we opnieuw kunnen gebruiken. Dat geldt ook voor het elektronisch gedeelte uit de ketel. Evenals de mantel, dat is gewoon oud ijzer of blik. Sommige onderdelen, zoals pompen, gaan terug naar 'hun' leverancier voor refurbishing of recycling. Zo sluiten we de materiaalketen."

Lukt het al om onderdelen uit de ketel één-op-één weer te herbruiken?

"Ja, dat lukt steeds beter. Stel in de situatie dat er vorig jaar een nieuwe branderautomaat in een ketel is gegaan en de ketel wordt nu vervangen, dan halen wij die branderautomaat eruit. Dit onderdeel wordt - waar mogelijk - weer via onze service ingezet. Alle ketelonderdelen die wij vervangen, gaan daarom naar het 'centraal retour magazijn' in Lelystad. Daar onderzoeken zij het onderdeel op werking en bouwjaar, en bepalen zij of het onderdeel - al dan niet met aanpassingen - weer terug gaat 'in de lijn'. Als het onderdeel ouder is dan een jaar, gaat dat via de fabrikant.

Een ander voorbeeld is bij de sloop van een complex. De ketels die nog jong zijn, halen

wij uit de woningen en gebruiken deze in een ander project weer voor tijdelijk gebruik. Bijvoorbeeld bij woningen die moeten wachten op een warmtepomp, of een pand dat volledig gerenoveerd wordt.

Maar er zijn ook uitdagingen bij het plaatsen van zo'n ketel voor tijdelijk gebruik. Door de certificering moeten we dan ook de rookgasafvoer vervangen. Dus het plaatsen van een refurbished ketel kan niet zomaar overal. Het is soms echt wel een puzzeltje. De kennis is er bij sommige partijen ook niet. Maar we doen het wel, om daarmee toch die afvalberg te verminderen."

Hoe beslis je of materiaal refurbished wordt? Kijk je dan specifiek naar de leeftijd of kijk je ook naar andere dingen?

"We willen dat er in de toekomst zoveel mogelijk weer terug de markt in gaat. Neem nu een expansievat: daar zit 5 jaar garantie op. Als het vat 1 of 2 jaar oud is en er komt dan een nieuwe ketel, kan die 'oude' ketel nog gewoon gebruikt worden. Een ander voorbeeld is de beugel van een expansievat, die hoeft niet elk keer vervangen te worden door een nieuwe. Maar het probleem hierbij is dat het wordt verkocht in het pakket, en dan wil de opdrachtgever ook dat deze vervangen wordt. Een ander voorbeeld hiervan is

installatiemateriaal, zoals knelkoppelingen. Als je alleen al ziet hoeveel messing koppelingen wij weggooien. Bij de ijzerboer krijg je er 20 cent voor als oud ijzer. Je kunt ze zelf schoonmaken en een nieuwe knelring er bij doen, maar dat is arbeidsintensief. Als ik een nieuwe moet kopen, kost dat € 11. Om dit te voorkomen en 're-use' interessant en niet te duur te maken, moet er een gestructureerde aanpak komen."

Als je het heel concreet kunt te maken, welke tips zou je de leveranciers, jezelf of collega's meegeven?

"Dat is echt tweeledig. Aan de ene kant willen we van alles. Aan de andere kant hebben we ook vaak te maken met prestatiecontracten, waarin we worden afgerekend op hoe vaak we terugkomen bij een adres. Daarom wordt er vaker gekozen voor een nieuw onderdeel, want daarmee verklein je het risico dat je vaker moet terugkomen. Dat geldt ook voor monteurs, want zij worden hierop ook afgerekend. Eén van de KPI's is bijvoorbeeld 'first time fixed'. Dus zij kiezen ook al heel snel voor een nieuw onderdeel.

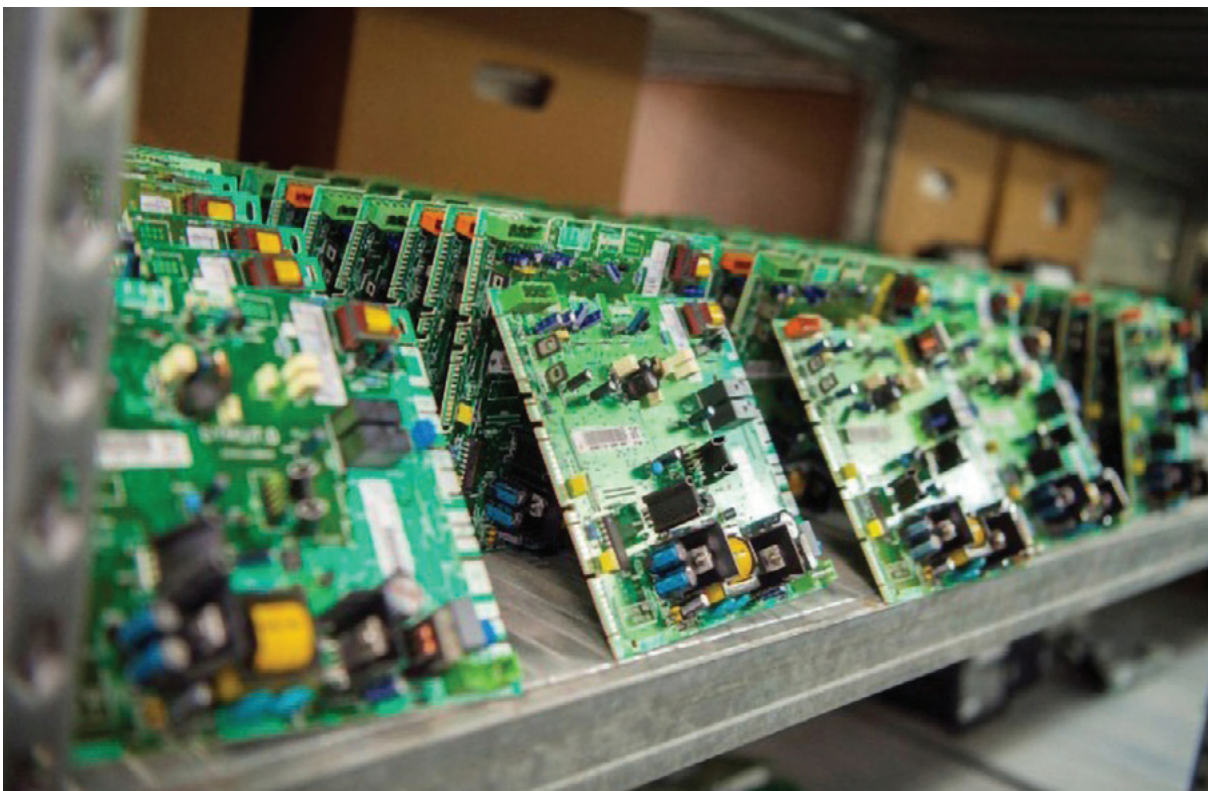
Een ander voorbeeld is het verpakkingsmateriaal. Nu komt het wel eens voor dat een klein onderdeelje besteld en verzonden wordt in een doos vol met 'lucht'. Dat kan echt anders, en we kijken hoe dat beter en efficiënter kan."

Hoe gaan we dat doorbreken?

"Refurbished moet meer gestimuleerd moeten worden door de overheid en opdrachtgevers. Die opdrachtgevers kunnen het bijvoorbeeld meenemen als eis in aanbestedingen. Benoem bijvoorbeeld bij een aanbesteding een percentage van het materiaal dat 'refurbished' moet zijn, of dat minimaal 20% van het materiaal hergebruikt wordt. Dan gaat de beoordeling niet alleen over de prijs, maar ook over de circulaire prestatie. En dat valt en staat met geld. We hebben het allemaal over duurzaamheid; we willen circulair leven. Als we dat echt belangrijk vinden, dan moeten we ook de consequenties daarvan dragen, namelijk de extra inspanning en kosten."

Welke circulaire ontwikkelingen zie je bij warmtepompen?

"Die zijn er bij warmtepompen nog niet veel. Bij ketels wel, we hebben natuurlijk al 25 jaar ervaring met deze ketels. Je ziet wel dat warmtepompleveranciers werken aan uitwisselproducten. Dus voorrijden en één of meerdere componenten vervangen, de componenten die mee terugkomen, worden op een centrale locatie gerepareerd en gaan opnieuw de service in. Dat is tegelijkertijd ook een oplossing voor het enorme tekort aan vakmensen. Als er in de toekomst een storing is in de warmtepomp, wisselt een monteur die warmtepomp of onderdelen daarvan uit. De



monteur repareert niet meer op locatie en is met een half uur weer weg. Als je hem ter plekke repareert, kost dat meer tijd en heb je ook beter geschoolde monteurs nodig met meer ervaring.

Voor het installeren van veel warmtepompen heb je een F-gassen certificaat nodig. Omdat er steeds minder gecertificeerde vakmensen zijn, onderzoeken we hoe we eenvoudig te monteren en te beheren warmtepompen op de markt kunnen brengen. Die warmtepompen vragen door uitwisseling van componenten om minder handelingen en dus minder kennis op locatie. Juist dat uitwisselen biedt ook weer goede kansen voor hergebruik."

Wat zijn de huidige marktontwikkelingen op het bredere gebied van de energietransitie?

"We merken dat de vraag naar zonnepanelen en warmtepompen heel erg is teruggelopen. De aangekondigde afschaffing van de saldering en het verlagen van subsidies scheelt ons gewoon de helft van de duurzame 'business'. En ja, we hebben nog nooit zoveel ketels verkocht en geplaatst als afgelopen jaar. Dat is een contrast met wat we eigenlijk zouden willen.

We zijn ondertussen ook bezig om de thuisbatterij op de markt te zetten. We krijgen daardoor steeds meer batterijen en accu's in de wijken. Als die stuk gaan, is dat waarschijnlijk ook weer een uitwisselproduct en gaan we die niet repareren op locatie. Maar ja, het is op dit moment nog vrij prijzig voor de particulier.

Maar ook netcongestie is een vervelende ontwikkeling in de markt. We hadden bij een project dat we uitvoerden voor een woningcorporatie met warmtepompen voor 150 woningen, alles gereed om te starten, maar helaas. Geen capaciteit op het net en dus is het project is geannuleerd. Dit laat zien dat de praktijk in zowel circulariteit en duurzaamheid nogal weerbarstig is. Niettemin willen we stappen blijven zetten en gaan we langzaam maar heel zeker richting een circulaire toekomst in de installatietechniek." ■

