

## BPUG Kennissessie Klimaatgarant

### Ronald Jense: Van goed idee naar 400 projecten tegelijk, hoe hou je grip?

Woensdag 22 januari 2020

Klimaatgarant, Schiedam

Verslag opgesteld door:

Jack van Grunsven

Bestuurslid BPUG

[Jack.vangrunsvan@bpug.nl](mailto:Jack.vangrunsvan@bpug.nl)

+31 6 21 83 41 93

Op 22 januari jl. waren wij als BPUG op visite bij Klimaatgarant in Schiedam. Ontzettend leuk om het nieuwe jaar te openen met een “Over de Vloer” sessie. Een flink aantal leden en een paar niet-leden kwamen deze avond tezamen om te toosten op het nieuwe jaar, te netwerken en te horen hoe Klimaatgarant grip heeft gekregen op de vele projecten die er tegelijk lopen.

Na een heerlijk broodje en een welkomstwoord namens de BPUG was het woord aan Ronald Jense. Ronald is een paar jaar geleden begonnen aan dit avontuur en zal ons deze avond meenemen in dit geweldige avontuur. Hoe een geweldig idee van een directeur flink uit de “klauwen” kan lopen. Van

## Klimaatgarant

Klimaatgarant is in 2012 opgericht. Het doel: gemeenten en projectontwikkelaars helpen bij het realiseren van energie neutrale woningen en woonwijken, op zo’n manier dat het economisch rendabel is.

De kracht van Klimaatgarant is dat het de slagvaardigheid en innovatiekracht van een jong bedrijf kent maar kan leunen op een indrukwekkende historie binnen Itho Daalderop. Sinds 2016 is Klimaatgarant onderdeel van Climate for Life. In deze holding zitten diverse bedrijven die actief zijn in duurzame installaties, met Itho Daalderop als meest bekende merk. In ruim honderd jaar is Itho Daalderop uitgegroeid tot een toonaangevende fabrikant die alles in huis heeft voor een optimaal binnenklimaat, van warmtepomp tot ventilatiesystemen.



## Het concept

In 1990 ontwikkelt Itho Daalderop haar eigen warmtepomp en in 1999 start bedrijf Klimaatgarant.



Klimaatgarant richt zich vooral op bouwers en projectontwikkelaars, niet op particulieren. Klimaatgarant biedt daarbij 'prestatiegarantie' op het klimaat in de woningen. Inmiddels heeft het bedrijf ca 12.000 woningen in beheer. Deze worden 'continu' gemonitord. Dit leidt tot een enorme dataverzameling en daarop gebaseerde rapportages. Hiermee kunnen zij hun concept inmiddels ook garanderen.

Klimaatgarant is en blijft eigenaar van de installatie. Daarmee neemt Klimaatgarant de benodigde investering voor haar rekening. De gebruiker (maakt daarbij niet uit of dat een huurder of koper is), betaald voor de geleverde warmte / koeling / tapwater. De praktijk toont inmiddels aan dat dit bedrag lager is dan de 'normale' energielasten voor een vergelijkbare woning. Dit heeft voor alle partijen voordelen:

- De projectontwikkelaar kan woningen leveren die zich onderscheiden van vergelijkbare woningen met een 'normaal' verwarmings- en warmwatersysteem.
- De gebruiker heeft 'zonder zorgen' en tegen lagere kosten het gebruiksgemak zonder daarvoor een forse investering te doen. Sterker nog, bij een nul-op-de-meter woning heeft een koper geen energiekosten en kan daarmee soms zelfs een hogere hypotheek krijgen omdat er geen vaste energielasten zijn.
- Klimaatgarant heeft lange-termijn-overeenkomsten met de klanten met een continue stroom van inkomsten.

Kortom:

- Klimaatgarant garandeert warmte (en koeling) en eventueel ook warmwater voor douche e.d.
- De installaties zijn en blijven eigendom van Klimaatgarant.
- De gebruikers betalen voor de afgenomen 'resultaten' (verwarming, koeling, warm water).

## Groeimarkt

Het concept met water/water-warmtepompen is zowel voor laagbouw als voor gestapelde bouw mogelijk. Maar... op dit moment alleen voor nieuwbouw. In maart start het eerste renovatieproject. Dat kan alleen uit bij grootschalige projecten door woningcorporaties. Aanbrengen van lussen in/onder de woning kan niet, in plaats daarvan diepe bronnen voor een aantal woningen tegelijk.

Klimaatgarant is 'klein' begonnen op basis van het eerste project. Daarmee werd het concept in de praktijk bewezen. Dit leidde al snel tot véél offertes, die op enig moment razendsnel tot véél opdrachten hebben geleid. Met alle gevolgen van dien voor de uitvoering. Help! Hoe dit in grip te houden? Excel was niet meer genoeg. Tools waren nodig! MS Project bood uitkomst met gebruik van 'standaard' templates voor een beperkt aantal typen projecten.



## Planningstechnische uitdagingen

Klimaatgarant werkt met water/water-warmtepompen bij nieuwbouwprojecten. De hiervoor benodigde boring en aanleg van de lussen in de bodem (met een diepte tussen 100 en 200 meter) moet vóór het aanbrengen van de heipalen gebeuren. Snelheid per boorinstallatie is circa 2 woningen per dag. Boren is vaak last-minute te plannen op basis van beslissing projectontwikkelaar om te starten met de bouw.

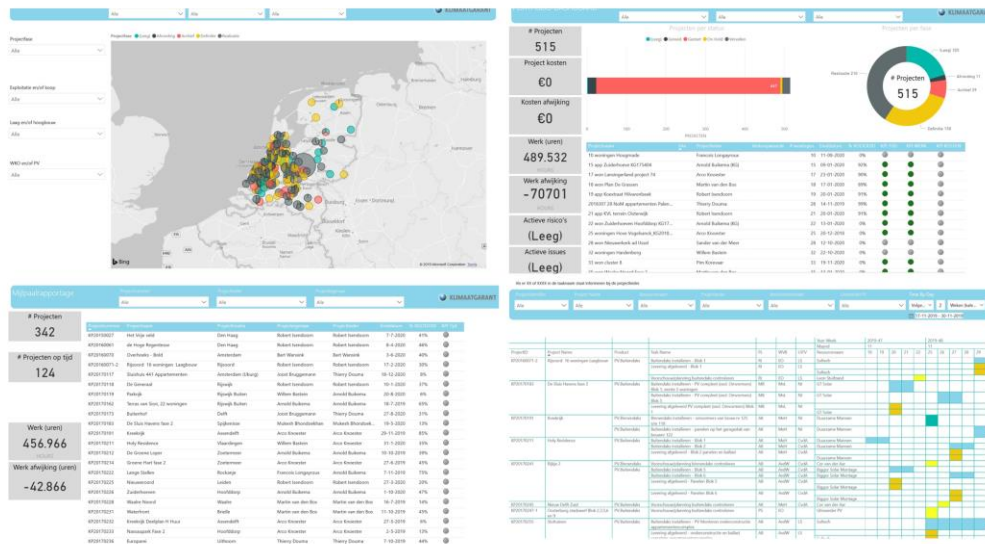
En dan de praktijk: vrachtwagens die wegzakken in de modder, (te) slecht weer, etc. Dus vertraging! Klimaatgarant legt op dit moment beslag op circa 50% van de beschikbare boorcapaciteit in Nederland. Deze boorbedrijven zijn voor langere tijd vastgelegd voor Klimaatgarant. Dus 'even snel' bijschakelen van een ander boorbedrijf is geen optie.

Ander praktijkissue: lussen zijn aangebracht... en dan komt de heier en die walst over de lussen heel waardoor die 'knikken'. Oplossing: standaard ervan uitgaan dat de lussen knikken en incalculeren dat er lussen moeten worden aangebracht.

## Tools

Ingerichte omgeving om dit ‘in grip’ te houden:

- Microsoft Project Online binnen Office 365 omgeving.
- Apps op mobiele apparatuur, direct gekoppeld aan taken in ProjectPower-BI voor duidelijke rapportages.



## Issues

- Uit de data is af te leiden of de bewoners thuis zijn of niet; hoe dit veilig te houden?
- In geval van huur: wie is waarvoor verantwoordelijk en wie mag welke gegevens zien (huurder, verhuurder, klimaatgarant)
- Overdracht van installatieproject naar exploitatieafdeling; daar wordt de investering terugverdiend.

## Projectmanagement

Klimaatgarant kent verschillende typen ‘projectleiders’: van repeterende ‘standaard’ projecten naar eenmalige en unieke projecten. De projectleiders doen de projecten van begin-tot-eind. Van engineering tot en met overdracht aan exploitatie.

Veel inter- én intraproject afhankelijkheden:

- Binnen het project: met alle andere partijen die bij het project betrokken zijn. Klimaatgarant is één van de betrokken partijen. Oplossing: korte lijnen, frequente afstemming en opnemen van externe mijlpalen in de planning.

- Tussen de projecten: als het boren op een bouwplaats uitloopt, dan kan een andere project later starten. Oplossing: zo ruim mogelijk tijdsvenster waarbinnen de werkzaamheden moeten plaatsvinden.
- Noodzaak om heel snel en kort-op-de-bal de voortgang te monitoren. Daarvoor Power Apps ontwikkeld om 'in het veld' op eenvoudige wijze de voortgang te verzamelen op dagbasis en liefst op onderdelen daarbinnen. Voorbeeld: stelpost is 2 putten boren per dag. Per put een gereedmelding! Dus in een normale situatie 2x per dag een voortgangsmelding. Da's wel iets anders dan 1x per week een voortgangsrapportage invullen.

Ter ondersteuning van de projectplanning en voortgangsbewaking heeft Klimaatgarant ervoor gekozen om dedicated en fulltime planners aan te stellen.

## Nabeschoewing

- Interessant bedrijf met projectmatige uitdagingen.
- Inzet en tools en standaarden helpen bij het creëren van grip.
- Wanneer 'kort-op-de-bal-zitten' nodig is kan het helpen om heldere en eenvoudige voortgangsmomenten snel en op een eenduidige wijze te verzamelen.
- Focus op planning en voortgangsbewaking draagt bij aan het creëren van grip.