

Regiosessie voor aanpak innovatief renoveren met woningcorporaties, system integrators en innovators

Breda, 21 oktober 2019

Uit eerdere events met woningcorporaties en innovatieve aanbieders kwam de wens naar voren dit ook op regionaal niveau te organiseren. Daarom heeft Uptempo! als try-out een eerste regiobijeenkomst in Brabant georganiseerd. Als gastheer trad op de Greenworks Academy van RaabKarcher. De centrale vraag vanuit Uptempo! was: kunnen regionale ontmoetingen versnelling brengen in de opschaling van kansrijke innovaties? Wat is de rol

van een system integrator en wat betekent deze voor woningcorporaties en innovators? Wie moeten bij die regiomeeting worden uitgenodigd? Helpt het als woningcorporaties met hun vaste partners voor bouw, installatie, en onderhoud gezamenlijk kennis nemen van innovatieve oplossingen? Is het van belang dat partijen elkaar regionaal opzoeken? Kan zo de basis worden gelegd voor een meer langdurige samenwerking, een lerend ecosysteem of Community of Practice?

Opzet en proces event



Woningcorporaties

Thuisvester

Bergopwaarts

Mooiland

Aanbieders

Studio Solarix

Studio Solarix maakt galerijflats energieneutraal door het koppelen van energieopwekking met isolatie d.m.v. architectonisch ontworpen en in te passen PV-gevelpanelen. Daarbij kan de gevel ook interactief worden en het straatbeeld verlichten en overdag met reflectie en kleurverschillen.

Tegnis

Tegnis ontwerpt, produceert en levert innovatieve installaties voor nieuwbouw en renovatie in 1 systeem voor verwarmen, koelen, ventileren en luchtzuivering. Componenten bestaan uit een energiedak, decentrale unit, warmtepomp en boiler.

Solevo de Bron

Onder de naam De Bron bieden Solevo, Renegize, Mefa en Oadis een ondiepe, modulaire bodembron aan. Bovenin zijn een warmtepomp en een buffervat met 'phase change material' (PCM) geplaatst. Op het dak wordt warmte geabsorbeerd; er blijft daarnaast voldoende ruimte over voor PV-panelen.

Viridi en BeNext

Viridi en BeNext bieden een combinatie van een 'smart home' systeem en PVT op het dak in combinatie met een nieuw ontwikkelde warmtepomp. Dit levert voldoende warmte op in de winter en bovendien koeling in de zomer.

System integrators

Toevast

Toevast biedt een integrale aanpak voor woningcorporaties bij de renovatie van mutatiwoningen. Voert regie op het totale renovatieproces.

Innozaam

Innozaam richt zich voornamelijk op particulieren, maar biedt ook diensten aan bij gespikkeld bezit. Diensten omvatten het hele proces van advies, uitvoering tot en met onderhoud.

De Variabele

De Variabele ondersteunt woningcorporaties met innovatie, verduurzaming, exploitatieanalyse en vastgoedonderhoud. Samenwerken in de keten met aandacht voor innovatieve oplossingen is de basis.

Fit Our Future

Fit Our Future richt zich op complementaire ervaring in inkoop samenwerking, energie advisering, prestatiecontracten en financieringsprocessen, gericht op gegarandeerde energiebesparing. Dat doen ze met een netwerk van deskundige energieadviseurs.

Observaties vanuit de woningcorporaties

- Proefondervindelijk vaststellen welke oplossingen het beste zijn voor bewoners, m.n. eenvoudig, kunnen bedienen van installaties.
- Er is veel nadruk op proces terwijl veel producten nog niet goed op orde zijn. Er is niet echt meegedacht, veel oplossingen zijn niet simpel en robuust of op grote(re) schaal bewezen, vanaf 200 woningen en meer.
- Interne processen beperkt geïntegreerd. Dit is een rem op innovatie. Er is een gat tussen strategie en uitvoering. De tactische laag ontbreekt. Dat was vroeger niet zo nodig, maar nu wel.
- Er is een groot risico bij nieuwe producten over de continuïteit: blijft het op langere termijn werken? Bij wie ligt het risico als dingen misgaan? Aanbod moet inclusief garanties op werking.
- Wij gaan geen woningen op de kop zetten. Goed is goed genoeg.
- Communicatie in de keten is niet goed. Stukken worden doorgeschoven maar niet gelezen.
- Projecten in de organisatie doorschuiven belemmert innovatie. Goede organisatie van innovatie ontbreekt.
- Wensen en verwachtingen van bewoners goed meenemen. Vanuit dit perspectief naar aanbod kijken: begrijpelijk, eenvoudig te bedienen, goede service bij storing.
- Een effectieve strategie is om renovatie bij mutatie te doen.
- Aanbieders van innovaties zijn onbekend met beslissingstrategieën binnen woningcorporaties.
- Dialoog sessies tussen opdrachtgevers en aanbieders zijn nuttig indien die los staan van een uitvraag of project. Daardoor ontstaat er meer transparantie. Dit vraagt om regie door onafhankelijke moderator.

Observaties vanuit aanbieders

- Er zijn veel oorzaken als iets niet werkt. Veel liggen buiten onze invloed. Alle aspecten moeten uitgebalanceerd worden, daar is goede samenwerking voor nodig, zeker met installateurs.
- Gebrek aan durf bij (potentiele) opdrachtgevers om eerste stap te zetten.
- Te weinig know how bij vraag om innovaties te beoordelen.
- Maak inzichtelijke prototypes van producten.
- Behoeft aan objectieve informatieverstrekking over integrale no-regret maatregelen.
- Laat de technische oplossing volgen op de vraag, niet andersom.
- Laat particulieren meeliften op concepten van corporaties.
- Aanbieders hebben een continue renovatiestroom nodig om innovaties te kunnen schalen.

Observaties vanuit system integrators

- Een systeemintegrator bundelt verschillende partijen, dat vraagt vooral een nieuwe manier van samenwerken.
- Elkaar durven aanspreken, transparant zijn en zorgen voor korte en snelle feedback loops.
- Samenwerken moet op basis van gelijkwaardigheid, iedereen moet gezien worden. Cruciaal is de samenwerkingsvorm die ondernemend en transparant moet zijn i.p.v. transactioneel.
- Kostprijs denken heeft geen zin. Denk in TCO.
- Bouwkundig kun je direct starten, op het gebied van installatietechniek moet nog flink wat gebeuren.
- Conservatisme zit diep in de branches (bouw en installatie). Dingen 'over de muur' gooien is nog veel voorkomend.
- Er is nog gebrek aan bewijs van innovaties.
- Woningcorporaties pakken renovaties te veel als losse projecten aan. Zorg voor continue renovatiestroom.

Quotes

"Vandaag bleek dat zonder intensieve samenwerking in een open- en transparante omgeving, verschillende partijen elkaars taal nog niet spreken. Een initiatief in een specifieke regio kan de afstand letterlijk maar ook figuurlijk verkleinen."

"wij moeten naar modulaair ontwerp, stekkeren, plug-and-play oplossingen."

"In de keten moeten we optrekken als integrale teams."

"We moet structuren opnieuw organiseren, want 'het zit overal mis'."

"Mooi is duur"

"Kern van de opgave is: welk verwarmingssysteem? De installatiebranche en installatietechnische oplossingen moeten meer vooraan."

"Dat iedereen zich telkens afvraagt: kan het niet beter of anders?" Kritisch zijn, "is dit het beste wat je kunt leveren?"

"20% van de mensen in de keten opleiden is duurzaamheid."

"We doen al tientallen jaren hetzelfde. Voor deze opgave is een nieuwe manier van denken nodig!"

"In projectteams moeten alle relevante partijen vertegenwoordigd zijn. 'Denk eens als één bedrijf'."

"Iemand, een organisatie of een team die overzicht houdt op de 4 natuurlijke momenten: nieuwbouw, contractonderhoud, renovatie en mutatie. Er is behoefte aan regie."

Conclusies vanuit Uptempo!

Er zijn regionale (cultuur)verschillen. Dat maakt samenwerken binnen regio gemakkelijker dan cross-regionaal. Regionale bijeenkomsten/matching-events zijn daarvoor waardevol.

De kracht van regionale samenwerking zit vooral in een gedeelde cultuur en bestaande netwerken. Het is het meest effectief voor Uptempo! om hierop aan te haken.

Bij wie ligt de rol van system integrator? Wie vervult de ontwerpersrol voor de meest optimale oplossing? Bij corporatie, aannemers, dienstverleners of bij nieuwe spelers? Wat zijn de kenmerken en de rol van een system integrator? Verdere verkenning is nodig.

Eigenaarschap bij nieuwe initiatieven blijft veelal onduidelijk. Nadenken en beleggen eigenaarschap moet nadrukkelijk aan de orde zijn.

Er is een behoefte om een open omgeving van gelukke- en mislukte projecten te maken en vooral om de 'pareltjes' te verzamelen.

Begin een samenwerking zo vroeg mogelijk, dus ook op strategisch en tactisch niveau. Niet alleen in de uitvoering.

Het delen van kennis is zeer beperkt georganiseerd. Kennis van nieuwe technieken zou bij alle partijen moeten landen.

Ondersteuning of subsidie voor innovaties om door 'valley of death' te komen. Dit is geen natuurlijke rol voor woningcorporaties, maar rol van launching customers.

Lerend vermogen van marktpartijen versterken en zorgen voor verdere creatieve impulsen (denken als Ikea, Jip & Janneke communicatie).

Over Uptempo!

De bijeenkomst werd georganiseerd in het programma Uptempo! van TKI Urban Energy en TKI CLICKNL (topsector Creatieve Industrie). Het doel van Uptempo! is versnelling realiseren in de energietransitie in de gebouwde omgeving door ontwikkelde oplossingen in de Urban Energy innovatieprogramma's te verbinden aan vragende partijen zoals woningcorporaties, utiliteit of (collectieve)particulieren.

Meer informatie:

→ <https://www.topsectorenergie.nl/nieuws/uptempo-de-energietransitie-versnellen-door-innovation-intelligence>