

5 Integrale benadering sleutel tot succes

Veel schoolgebouwen hebben een enorme potentie voor verduurzaming en verbetering van het binnenmilieu. Ook zijn goede businesscases mogelijk. Dat is bekend. Waarom hapert dit proces? Schoolbesturen en gemeenten kampen met een gebrek aan kennis en ervaring. Veel kansen blijven liggen omdat scholen alleen kijken naar installatietechnische maatregelen en de bouwschil ongemoeid laten. Gelukkig zijn er adviseurs die een handje kunnen helpen. Jeroen Nollet en Ger Kempen van Escoplan stelden met succes een integraal renovatieplan op voor de Mytyschool Ulingshof in Venlo. Na aanbesteding, brengen een aannemer en een ESCo het gebouw van energielabel E naar A op basis van een prestatiecontract.

Gezonde businesscase

Het renovatieplan beschrijft de businesscase voor verduurzaming van de school. Technische concepten en scenario's leiden tot de gewenste energielabelstappen. Een kostenbegroting van de maatregelen met bijbehorende energiebesparing geeft inzicht in de terugverdientijden, verwerkt in een Duurzaam Meerjaren Onderhoudsplan (DMJOP) voor vijftien jaar. Het plan laat zien welke investeringen zichzelf via energiebesparing en lagere onderhoudskosten terugverdienen. Ulingshof kan deze investeringen 'budgetneutraal' naar voren halen. Uit het DMJOP blijkt zelfs, dat als er nu geïnvesteerd wordt in maatregelen, de gemiddelde kosten per jaar dalen.

Labelsprong dankzij trias energetica



Waarom lukt het de Ulingshof waar andere scholen falen? Wat is de sleutel tot succes? Ger Kempen: "Opdrachtgevers benaderen ons vaak in eerste instantie voor installatiemaatregelen. Je kunt daardoor wel een beetje verduurzamen, maar een forse labelsprong lukt zo niet. Daarvoor moet je vanuit de trias energetica een gebouw integraal aanpakken. Door ook de bouwschil onder de loep te nemen, krijg je een hele andere business case. Dan is bijvoorbeeld een warmtepomp of een WKO wél rendabel."



Jeroen Nollet vult aan: "De Ulingshof vroeg ons in eerste instantie ook om alleen naar de installaties te kijken. Door decentralisatie van het buitenonderhoud van de Ulingshof, was starten met de bouwschil echter opeens een voorwaarde. Gelukkig ziet onze opdrachtgever nu in dat dit juist kansen schept. We anticiperen in het bouwkundige prestatiebestek op de installaties. Zo maken we het dak geschikt voor zonnepanelen en isoleren het gebouw dusdanig dat een warmtepomp tevens goed kan functioneren. Opdrachtgevers betrekken verduurzaming vaak te laat bij renovaties. De wil is er wel, maar de trein rijdt al, de bouwkundige tekeningen zijn al klaar. Dat beperkt de mogelijkheden enorm. Je moet om goed te kunnen verduurzamen aansluiten op toekomstplannen: wat gaan we met gebouw doen: verkopen, slopen, groot renoveren of klein renoveren? Werken vanuit de vastgoedstrategie is de sleutel tot succes."

Multidisciplinaire aanpak versterkt resultaat

Voor een integrale aanpak moet je er dus in een vroeg stadium bij zijn. Daarnaast heb je een multidisciplinair team nodig. Ger Kempen: "Ik ben werktuigbouwkundige en startte al in de vorige eeuw een ESCo adviesbureau. Ik werd in 2000 door de gemeente Sittard ingehuurd om het stadhuis te verduurzamen. Dat project won de European Green Light Award. Jeroen Nollet verdiende zijn sporen in de financiële wereld en specialiseerde zich in de financiering van outsourcingcontracten en prestatiecontracten. Escoplan heeft daarnaast ook bouwkundige en bouwmanagement expertise. We hebben dus alle ingrediënten in huis voor een totaal aanpak." Denk aan het gezegde: 'Als je een hamer bent, zie je overal spijkers.' Als een opdrachtgever een installatiespecialist inhuint voor verduurzaming, is het logisch dat die alleen de installaties onder de loep neemt en bouwkundige kansen dus mist. Dat beperkt de scope van verduurzaming enorm en dat is zonde.

Eenvoud en standaardisering verminderen kosten én risico's

Welke lessen hebben jullie nog meer geleerd van dit project? Jeroen Nollet: "Maak het zo eenvoudig mogelijk. Je hebt bijvoorbeeld een goede nulmeting nodig, dan heb je een referentiekader. We zien dat scholen hiervoor vaak dure methoden gebruiken. Ook methoden om tijdens de exploitatiefase te monitoren, controleren en alles vast te leggen zijn te complex en kosten daardoor doorgaans zo'n vijf procent van het jaarbudget. Dat is veel te veel! We gebruiken een eenvoudige gestandaardiseerde methode waarmee je binnen halve dag kunt vaststellen hoe de school er voor staat. Ook de contracten zijn te ingewikkeld, het is een enorme heisa. De (technische) risico's worden niet begrepen. Iedereen dekt zich in en dat uit zich in contracten die opdrachtgevers en financiers afschrikken. Dat is niet nodig als je het anders aanpakt."

Beter matchen van vraag en aanbod

Hoe kan deze markt meer in beweging worden gebracht? Ger Kempen: "Niet alleen scholen en gemeenten missen expertise. Aanbieders hebben onvoldoende inzicht in de behoefte van de klant. Het beter matchen van vraag en aanbod zou de markt versnellen. Zelf zijn we door schade en schande wijs geworden. We vielen eerst de markt frontaal aan met ons aanbod om te verduurzamen en energie te besparen. Dat werkte dus niet. Nu pakken we het per sector aan en leven ons eerst helemaal in, in de klant. Voor het verduurzamen van scholen ontwikkelden we samen met Matrix Onderwijshuisvesting en Instituut voor Vastgoed en Duurzaamheid bijvoorbeeld een stappenplan. We bieden energie efficiency maatregelen aan als dienst. En zijn bereid om ook te financieren. Dat heeft de toekomst."

Durfkapitaal als smeerolie

Jeroen Nollet vult aan: "Er is gebrek aan durfkapitaal: wie financiert de ontwikkel- en haalbaarheidsfase? Uit onderzoek van ING blijkt dat er veel kansen zijn voor de verduurzaming van bestaand vastgoed. Gezonde businesscases zijn mogelijk, die niet afhankelijk zijn van subsidie zoals bij windenergie. Opdrachtgevers vragen ons nu geregeld om ook financieel te participeren. Het budget is vaak te klein. Bovendien verhoogt het onze betrokkenheid en zorgt co-financiering ervoor dat de belangen van het team elkaar versterken. We zijn bijvoorbeeld bezig met een sporthal waarbij we gaan participeren en de investering terugverdienen door de integrale aanpak, denk aan de combinatie van dakisolatie en zonnepanelen. Als je ook het Meerjaren Onderhoudsplan in het project betreft, leidt dit tot een veel betere businesscase."

Schaalvergroting leidt tot gezonde businesscase

Dat financieringsmogelijkheden een drempel vormen voor verduurzaming van scholen, erkennen de betrokken organisaties. Op allerlei fronten wordt er aan gewerkt.

Schaalvergroting is een mogelijke oplossing. Door niet één school aan te pakken maar tien of zelfs honderden scholen, dalen de transactiekosten per school enorm. Standaardisering van de aanpak en seriematige productie van gevels en daken, leidt tot betere businesscases. De gemeente Rotterdam ontwikkelde hiervoor samen met het Nationaal Investeringsfonds en Platform 31 een voorstel en presenteerde dat aan minister Kamp.

Gezamenlijk initiatief opent deuren naar bancaire wereld

Ook werken betrokkenen er aan om de toegang tot de financiële, bancaire wereld voor de onderwijswereld te vergemakkelijken. De Stichting Maatschappelijk vastgoed ontwierp enkele oplossingen samen met banken (BNG, ING, en Triodos), RVO.nl, VNG, PO-raad, Ruimte-OK, Waarborgfonds Kinderopvang, Escoplan en enkele gemeenten en schoolbesturen.

Het Stappenplan (van Escoplan, Matrix Onderwijshuisvesting en IVVD), de Leidraad Verduurzamen Basisscholen van RVO.nl en het Kwaliteitskader van de PO-raad werden hierbij als basis gebruikt. De gemeente Haarlem coördineerde.

Versnelling verduurzaming binnen handbereik

Een combinatie van een integrale aanpak, prestatiecontracten, makkelijk toegang tot financiering, schaalvergroting en standaardisering kan de drempels die er nu zijn slechten. Als scholen, marktpartijen en overheden op deze manier de krachten bundelen, moet het mogelijk zijn om de komende jaren de verduurzaming van scholen te versnellen.



Projectkenmerken	
Naam:	Mytyschool Ulingshof
Plaats:	Venlo
Gebouw:	School
Sector:	Maatschappelijk vastgoed
Type:	Renovatie, verduurzaming, beheer en onderhoud
Oplevering:	2016

Betrokken partijen prestatiecontract	
Opdrachtgever:	Mytyschool Ulingshof
Opdrachtnemer:	Unica Ecopower
Financier:	Amsterdams Klimaat en Energie Fonds
Eigenaar WKO-installatie:	Unica Ecopower
Eigenaar afgiftesysteem:	Stichting TROM

Kenmerken van het prestatiecontract	
Welke delen van de installaties?	- Opwekinstallatie (WKO en distributiesysteem)
Welke prestaties?	Het leveren van duurzame warmte en koude, tegen afgesproken temperaturen, afgesproken tarief en hoge betrouwbaarheid. Één aanspreekpunt voor gebruikers voor zowel energie als binnenklimaat. Klanttevredenheid binnenklimaat en afhandeling meldingen Ambitie om De Hallen energieneutraal te maken.
Contractwaarde:	Investering van 555.000 euro
Contract duur:	15 jaar

Contactgegevens voor meer informatie	
Bedrijf:	Escoplan
Naam:	Jeroen Nollet en Ger Kempen
Telefoonnummer:	06 11 011 522
Emailadres:	g.kempen@escoplan.nl; j.nollet@escoplan.nl
Website:	www.escoplan.nl www.ivvd.nl/duurzaamheid-en-vastgoed/ white-paper-naar-een-duurzame-school-een-stappenplan/