

Living Blue is de toekomst



Ziet u dit op of bij een product van Itho staan, dan weet u zeker dat het systeem voldoet aan de strengste comfort- én energie-eisen die Itho stelt aan haar producten. Eisen die voortvloeien uit onze missie 'Climate for life'.

Bij Itho zijn we elke dag actief om mensen plezieriger te laten wonen, werken en leven. Itho richt zich daarbij op duurzame oplossingen voor klimaatsystemen. Als één van de marktleiders zijn we dat aan onze stand verplicht. We ontwikkelen producten die het comfort verhogen én tegelijkertijd het energieverbruik verlagen. Om te laten zien dat dit niet slechts woorden zijn, 'markeren' we de nieuwe producten die naadloos aansluiten bij deze ontwikkeling.

Het Living Blue label

Deze energiezuinige, maar comfortverhogende oplossingen, herkent u aan het Living Blue label van Itho. U vindt het label terug in elke productcategorie: ventilatie, verwarming/warm water, regeltechniek en keukenventilatie. Bijvoorbeeld de Itho DCW/School WTW, de decentrale CO₂ gestuurde warmteterugwinning voor een goed en energiezuinig binnenklimaat in elke ruimte. Of de Aqua-Max, een wonder van een HR-combiketel die energiezuinigheid met warm water en warmtecomfort combineert. Stuk voor stuk producten die als voorbeeld kunnen dienen voor Itho's focus op de toekomst. Living Blue. Voor producten die onze missie 'Climate for life' waarmaken.

Oplossingen met het Living Blue label

Ventilatie	Verwarming/warm water	Regeltechniek	Keukenventilatie
CVE ECO-fan	Kli-Max	Cenvax	HR-wandschouw Canto
HRU ECO-fan	Aqua-Max	Monitoring	HR-wandschouw Piano
CAS ECO-fan	Boost boiler	RF	HR-wandschouw Piccolo
DemandFlow	OLB		HR-wandschouw Allegro
CVD ECO-fan	GGBB		HR-wandschouw Legato
School WTW	Comfortzonneboiler		HR-wandschouw Andante
	Voorverwarmer zonneboiler		HR-vlakscherm
	Solior zonneboiler		HR-onderbouw
	DWTW		
	AQS		
	Warmtepomp		

Itho bv

Adm. de Ruyterstraat 2
3115 HB Schiedam
Postbus 21
3100 AA Schiedam
www.itho.nl



Climate for life.

Climate For life.

**Made in Holland: Ecodesign,
de nieuwe richtlijn voor
energieverbruikende apparaten**

**“Maak voor elke burger
duurzaam wonen aantrekkelijk!”**

Elco Brinkman, voorzitter van Bouwend Nederland

**Duurzaamheid
door alle branches heen**



Climate for life.



Voorwoord

Duurzaamheid. Is het slechts een modewoord of is het écht de leidraad voor de toekomst? Bij Itho geloven we in het laatste. Vanuit onze visie 'Climate for life' zoeken we daarom continu naar oplossingen voor klimaatsystemen die het comfort verhogen en tegelijkertijd het energieverbruik verlagen. Wij vinden dat je als bedrijf verplicht bent je te richten op duurzaamheid.

In deze speciale editie van ons magazine 'For life' staat duurzaamheid dan ook volledig centraal. U leest hoe Itho ermee omgaat, maar ook hoe andere bedrijven er tegenaan kijken. Wat doet BMW of T-Mobile? Wat vindt Wubbo Ockels van de vooruitgang op het gebied van duurzaamheid? Maar ook Elco Brinkman, voorzitter van Bouwend Nederland, komt aan het woord over duurzame ontwikkelingen en welke invloed dat heeft op de bouwsector.

Met deze 'For life' hopen we u te informeren en te enthousiasmeren over het belang van aandacht voor het milieu en onze leefwereld. We zijn benieuwd naar uw reacties, meningen en suggesties. U kunt ze mailen naar forlife@itho.nl.

Wim van den Bogerd
Directie Itho Group bv

Climate For life.

4 Climate for life

6 Made in Holland: Ecodesign, de nieuwe richtlijn voor energieverbruikende apparaten

10 "Maak voor elke burger duurzaam wonen aantrekkelijk!"
Elco Brinkman, voorzitter van Bouwend Nederland

14 Itho helpt bij energiebesparing

17 Duurzaamheid door alle branches heen

20 Living Blue is de toekomst

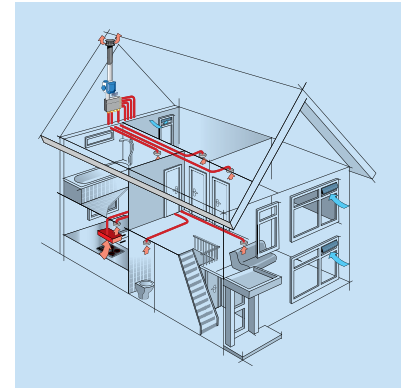


Colofon 'Climate for life' is een uitgave van Itho bv Eindredactie Henriëtte Davids, Itho bv Tekst Paolo Bouman, Wubbe®, Delft Concept en productie Wubbe®, Delft Fotografie Paolo Bouman
Disclaimer Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen, vermenigvuldigd of gereproduceerd zonder schriftelijke toestemming van Itho bv en/of andere auteursrechthebbenden. Itho bv kan geen aansprakelijkheid aanvaarden voor onjuistheid en onvolledigheid van de inhoud van deze uitgave.



Climate for life

Hoe willen mensen wonen, hoe willen ze werken, hoe recreëren ze? Het lijken vergaande vragen voor een bedrijf als Itho. Maar in werkelijkheid zijn het heel essentiële vragen. Bij alles wat we doen, spelen het klimaat, de lucht en (warm) water een belangrijke rol. Als leverancier van klimaatsystemen helpt het om de uitgangspunten van elk product te toetsen aan de gebruiker. Kan het comfortabeler? En kan het energiezuiniger? De antwoorden zijn de basis voor de vernieuwende filosofie van Itho: Climate for life.



Bij het in praktijk brengen van 'Climate for life' speelt nóg een uitdagende randvoorwaarde. De komende decennia zullen we oplossingen moeten vinden voor belangrijke vragen. Aan de exploitatie van fossiele brandstoffen komt hoe dan ook een keer een eind. Onderzoekers buitelen over elkaar heen in het becijferen van de voorraden olie en gas die er nog zijn. Zeker nog tot en met 2030 zal de wereldbevolking zijn aangewezen op die twee energiebronnen. Maar om straks ook comfortabel en gezond te kunnen blijven leven, moet er nu al naar alternatieven worden gezocht. Temeer omdat mensen steeds hogere eisen gaan stellen aan het klimaat en het comfort in huis, op hun werk of in de sporthal.

All electric society

Itho neemt het voortouw in die ontwikkeling: de oplossing zou wel eens kunnen schuilen in het gebruik van duurzaam opgewekte elektriciteit. Die 'all electric society' is dichterbij dan we denken. Heel veel producten, systemen en installaties voor het klimaat in huizen en gebouwen zijn al gebaseerd op duurzame uitgangspunten. En ook buiten onze eigen branche zijn al genoeg voorbeelden te vinden van een op elektriciteit gebaseerde energievoorziening. Kijk maar eens naar de automerken die zich allemaal focussen op de ontwikkeling van elektrische auto's.

De Energiewoning

Nu nog is een energieneutrale woning nieuws. Over een paar decennia vinden we het gewoon. Itho is al vergevorderd met de Energiewoning. In die woning creëren we met een minimum aan energie een maximum aan comfort. Concessies doen de bewoners niet. De prestaties van de systemen voor ruimteverwarming, warm water, koeling en ventilatie zijn gebaseerd op de hoogste comfortnormen. De Energiewoning is dus geen science fiction, maar een

innovatief samenspel van een aantal samenwerkende componenten: een warmtepompunit, een bodemwarmte-wisselaar, een warmteterugwinunit voor ventilatie, zonnecollectoren, warmteterugwinning uit douchewater en andere systemen. Al die systemen bestaan al, ook in het assortiment van Itho. Het is de combinatie van ingenieuze technieken die ervoor zorgt dat u straks - in het jaar 2030 - met een gerust hart de envelop met de afrekening van het energiebedrijf opent.

Winst op andere vlakken

In de tussentijd is er ook op andere vlakken genoeg winst te behalen. Een HR-combiketel als de Aqua-Max bijvoorbeeld, die heel zuinig functioneert. En waarom continu ventileren in ruimtes die tóch niet in gebruik zijn? Voilà: het idee voor het Itho DemandFlow ventilatiesysteem was geboren. Gebruikers wonen of werken in een ruimte met een optimale luchtkwaliteit, die wordt bewaakt door een slimme CO₂-sensor.

Voortdurend investeren in innovatie

Die betrokkenheid van Itho bij een duurzame energievoorziening komt niet uit de lucht vallen. Innovativiteit zit al sinds de oprichting in de bedrijfsgenen. Door voortdurend te investeren in nieuwe technieken en technologieën, hebben we ons steeds weten aan te passen aan veranderende wensen van onze klanten. Natuurlijk zijn de opgaven waar we anno vandaag voor staan vele malen groter. Maar ook die mentaliteit past Itho. We vinden het niet meer dan normaal dat bedrijven zich vandaag de dag integer moeten opstellen. Verder kijken dan de neus lang is. Rekening houden met de generaties die na ons komen. Daarom leggen we elk nieuw product langs de meetlat van comfort én die van duurzaamheid. U herkent die producten trouwens heel eenvoudig, aan het Living Blue label van Itho. Als u die woorden tegenkomt op een Itho product, heeft u de zekerheid dat comfort en energiebesparing samengaan.

Made in Holland: Ecodesign, de nieuwe richtlijn voor energieverbruikende apparaten

De Europese regelgeving rond Ecodesign gaat nieuwe eisen stellen aan energieverbruikende apparaten. Maar hoe ontwikkel je een methode waarmee je totaal verschillende apparaten kunt vergelijken? Die vraag mocht een gespecialiseerd Nederlands bedrijf beantwoorden: VHK in Delft. Voor Peter Jongenotter, directeur van Itho, was dit een goede aanleiding om te gaan praten met VHK's managing director Rob van Holsteijn.



Onder de naam Ecodesign heeft het Europese Parlement in 2005 een nieuwe richtlijn vastgesteld die milieueisen stelt aan het ontwerp van energieverbruikende apparaten zoals verwarming, verlichting en elektrische apparaten voor het huishouden of kantoor.

Hierbij kijkt men niet alleen naar de energie-efficiency van het product tijdens fabricage en gebruik, maar ook naar andere milieuaspecten zoals de beperking van het gebruik van schaarse grondstoffen en beperking van de afvalstromen. Het Nederlandse bedrijf VHK (Van Holsteijn en Kemna) te Delft werd gevraagd de methodologie te ontwikkelen waarlangs zulke producten kunnen worden beoordeeld.

VHK houdt zich sinds de oprichting in 1984 bezig met onderzoek naar, en de ontwikkeling en verbetering van energieverbruikende apparaten (of componenten daarvan) in huishoudens. Van verwarming- en warmtapwaterinstallatie tot wasmachine. De focus ligt hierbij op de optimalisatie van het energieverbruik.

VHK was dus al ver voordat duurzaamheid een trend werd actief op dit gebied. En dat verklaart wellicht hun voorsprong.

Specialist in energiebesparing

Rob van Holsteijn (VHK): "Het energieverbruik van cv-ketels en warmwaterapparaten in Europa is net zo groot als dat van het totale wagenpark van ons werelddeel, dus er valt veel te winnen. Toen wij hiermee begonnen was duurzaamheid nog geen thema, maar Nederland had al wel twee keer een oliecrisis meegemaakt. Dat gegeven gaf ons een duw in de rug. Maar er volgden ook perioden waarin energiebesparing helemaal geen item was. Ook toen bleef dit ons aandachtspunt."

Peter Jongenotter (Itho): "Is het lastig om hiervoor opdrachtgevers te vinden? Bedrijven, en dat geldt ook voor ons als

Itho, zijn veelal overtuigd van hun eigen innovatiekracht. Wij ontwikkelen duurzame oplossingen en denken dat we daar heel goed in zijn."

Rob van Holsteijn: "Bij productontwikkeling is het ook lastig. Dat doen bedrijven het liefst achter hun eigen hoge muren. Maar wij kunnen vaak toegevoegde waarde bieden omdat wij vanuit een bredere scoop kijken. Hierdoor kunnen wij op mogelijkheden wijzen die uit een totaal andere branche komen."

Peter Jongenotter: "Het is onvermijdelijk dat je als bedrijf met een zekere tunnelvisie te maken krijgt, dus ik kan me daar wel wat bij voorstellen. Daarom greep ik dit onderwerp ook graag aan als aanleiding voor deze nadere kennismaking. Maar op dit moment zitten jullie even aan de andere kant van de tafel om de industrie te vertellen waaraan hun producten moeten gaan voldoen. Kun je schetsen wat ons te wachten staat?"

Nieuwe bindende producteisen

Rob van Holsteijn: "Er komen 'Minimal Energy Performance standards' (MEP's) en voor sommige productgroepen komt er ook een nieuwe vorm van energielabelling. Na goedkeuring door de 'Regulatory Committee' worden beide maatregelen verplicht. Het worden wettelijke eisen in alle EU-lidstaten waaraan je als fabrikant moet voldoen om CE-keur te verkrijgen. Zonder dat mag je de Europese markt niet op. VHK deed de Preparatory Study voor Lot 1 (fossil fuel and electric boilers) en Lot 2 (waterheaters) en ontwikkelde in samenwerking met de industrie de methodiek voor de bepaling van de energieprestatie van deze producten."

Peter Jongenotter: "Naast het ontwikkelen van de standaard methodologie rond Ecodesign hebben jullie de opdracht gekregen om voor de productgroepen verwarming en warmtapwater specifieke testmethoden te bepalen. Daar heb



Peter Jongenotter:

“Bij Itho willen we
steeds meer toe naar
complete systemen”

Rob van Holsteijn:

“Voor Nederland
biedt Ecodesign
grote kansen”



je te maken met verschillende apparaten, verschillende energiebronnen (gas, elektra en zon) en verschillende woningen. Hoe vergelijk je appels met peren?”

De warmtevraag betrekken bij de beoordeling

Rob van Holsteijn: “Ja, dat is de grote vraag. Het lastige is inderdaad dat elk type product (cv, warmtepomp en solar) zijn eigen testmethode hanteert. Maar voor de consument gaat het erom hoe efficiënt zijn woning wordt verwarmd. Die ketel of warmtepomp kan onder bepaalde testomstandigheden heel efficiënt werken, maar het gaat erom hoe efficiënt hij *jouw* huis verwarmt. En dat heeft alles te maken met de warmtevraag van je huis, het afgiftesysteem, het regelsysteem, het type generator en de resulterende aan- en afvoertemperatuur. Samen bepalen zij de specifieke efficiency van de betreffende warmtegenerator (cv-ketel, warmtepomp, solar en alle bijbehorende combinaties).

Wij zijn daarom uitgegaan van de warmtebehoefte van een ‘gemiddelde’ woning waarin al deze zaken worden meegenomen zodat zichtbaar wordt hoe dit apparaat in een realistische, veelvoorkomende omgeving presteert. In die zin hebben we geen nieuwe teststandaarden ontwikkeld, maar een rekensysteem waarin de bestaande teststandaarden en testdata kunnen worden ingevoerd zodat er een omrekening kan worden gemaakt naar een meer realistische waarde. Ik hoop dan ook dat de methodologie die voor andere productgroepen (zoals ventilatie) wordt ontwikkeld ook

uitgaat van een praktisch model. Want het gaat er natuurlijk om hoe een apparaat in de praktijk presteert.”

Peter Jongenotter: “Bij Itho willen we steeds meer toe naar complete systemen, zodat we alle zaken die van invloed zijn op het wooncomfort optimaal kunnen beheersen dus: verwarming, tapwater, isolatie en ventilatie. Als je alleen een ketel labelt, krijg je in een standaardomgeving een andere prestatie te zien dan in een slecht geïsoleerde woning, en weer een andere in onze ‘Energiewoning.’”

Knelpunt: het Ecodesign labelt losse producten

Rob van Holsteijn: “Dat is zo, maar de Ecodesign richtlijn heeft als doel individuele producten te labelen. Dat kan een losse ketel zijn, of een ketel in combinatie met een zonnepaneel, of een ketel met een geïntegreerde warmtepomp. Kortom, alles wat een fabrikant op dit gebied op de markt brengt. Voor een beoordeling van de energieprestatie van complete woningen of gebouwen (inclusief alle energie-verbruikende installaties, isolatiewaardes, kierdichtheid etc.) dient gebruik te worden gemaakt van de Energy Performance of Buildings Directive (EPBD) of in Nederland: de Energie Prestatienormering Nieuwbouw (EPN). Deze richtlijn levert op gebouwniveau het Energieprestatiecoëfficiënt (EPC) op. Om individuele producten toch te kunnen beoordelen op hun werking in de praktijk hebben we de specifieke efficiency gekoppeld aan de eerder genoemde parameters. (Een slecht geïsoleerde woning heeft immers een andere warmtevraag

dan een identieke, goed geïsoleerde woning). In de laatste versie van de bepalingmethode wordt standaard de efficiency van een ketel bepaald voor een woning die qua warmtelast goed bij de ketel past. Er wordt echter ook aangegeven welke efficiency-degradatie optreedt, wanneer een te grote ketel in een te kleine woning wordt geplaatst. En als de warmtepomp te klein is voor de warmtelast en de back-up voorziening al het werk moet doen, levert dat dus een laag rendement op.”

Strengere regels = nieuwe kansen

Peter Jongenotter: “Zie je Ecodesign als een bedreiging of als een kans voor de Nederlandse industrie?”

Rob van Holsteijn: “Voor Nederland biedt dit grote kansen. Nederlandse producten (HR-ketels en tapwatertoestellen) bevinden zich in de bovenste regionen. Dat wordt straks echt objectief vastgesteld. Hier is HR gemeengoed. In sommige Europese landen is men nog niet zo ver.”

Peter Jongenotter: “Dat was ook mijn perceptie. Fijn om dit ook te horen uit een objectieve bron. Nederland is ook al lang bezig met HR-labeling. Is er straks nog plaats voor Gaskeur naast de Ecodesign labels? Of wordt dat dan uitgelegd als protectionisme?”

Rob van Holsteijn: “Ik denk niet dat Nederland verplichte aanvullende, strengere efficiency-eisen mag opleggen. Maar als vrijwillig keurmerk kan Gaskeur natuurlijk blijven bestaan. Er zijn immers ook nog andere aspecten dan

efficiency. De BV Nederland zou natuurlijk wel aanvullende stimulerende maatregelen kunnen ontwikkelen die de meest zuinige apparaten promoten.”

Ecodesign gaat er komen en snel!

Peter Jongenotter: “Zijn er ook lidstaten die dwarsliggen? Bijvoorbeeld omdat de producenten in hun land nauwelijks aan strengere verbruiksnormen kunnen voldoen?”

Rob van Holsteijn: “Over het algemeen is bij de lidstaten de wil voldoende aanwezig om de voorgestelde Ecodesign maatregelen te ondersteunen. Landen met een industrie die voornamelijk producten met de lagere energielabels produceert, zullen proberen de MEP-grens navenant te verlagen. Energielabelling zal er echter toch voor gaan zorgen dat de betere toestellen marktaandeel winnen. Ik zou de industrie aanraden om zo hoog mogelijk in de boom te komen!”

Peter Jongenotter: “Wanneer gaan de eerste regels van kracht?”

Rob van Holsteijn: “Voor cv-ketels en warmwatertoestellen wordt de Draft Regulation vermoedelijk de eerste helft van dit jaar afgerond. Als de ‘Regulatory Committee’ dat dan na de zomervakantie goedkeurt, zou begin volgend jaar een start kunnen worden gemaakt met de vrijwillige toepassing. Daarna zal de industrie nog de tijd krijgen om de producten hier op aan te passen. Ik schat dat verplichte toepassing vanaf 2012, misschien 2013 een feit zal zijn.”



“Maak voor elke burger
duurzaam
wonen
aantrekkelijk!”

De bouwsector heeft ambitieuze plannen op het gebied van duurzaamheid. Maar het is ook een sector die zwaar is getroffen door de kredietcrisis. Wat voor gevolgen heeft dit voor het streven naar energiearme, en zelfs energieneutrale woningen? Daarover praat Wim van den Bogerd, CEO van Itho met Elco Brinkman, voorzitter van Bouwend Nederland.

Is de bodem al bereikt van de malaise in de bouw?

"We zitten heel diep en aan de onderkant volgens verschillende scenario's. Onze sector ijlt na, dus het duurt ook langer voordat wij weer omhoog gaan. Eigenlijk kan het vanaf nu alleen maar beter gaan. Maar wanneer begint dat? We hebben dik 7 miljoen woningen in Nederland. Stel dat je er een eeuw over doet om die grootschalig op de schop te nemen, dan heb je 70 á 75.000 woningen per jaar te doen. Er is dus genoeg te doen, maar wanneer wordt de vraag op macroniveau, zichtbaar op microniveau? Er zijn tekenen van hernieuwde belangstelling voor woningen, maar die zijn nog nauwelijks zichtbaar in orders."

Hebben we een probleem als de vraag weer aantrekt?

Zijn de bouwbedrijven dan zo gesnoeid dat de vraag niet kan worden beantwoord?

"Bedrijven doen hun best om deskundigheid in huis te houden, maar intussen zitten 45.000 mensen zonder werk. Het kabinet heeft een aantal nuttige stimuleringsmaatregelen genomen die ook zeker - zij het mondjesmaat - effect hadden, maar er zal toch nog wat meer moeten worden gedaan. Daarom zitten we binnenkort weer met het kabinet om tafel om te bespreken wat er verder nog kan worden gedaan. Ook duurzaamheid zal daarbij op de agenda staan."

Duurzaam bouwen is ook duurder bouwen. Waardoor je nog minder kans maakt de woning te verkopen.

"Ja, daar lopen we inderdaad tegenaan. Zowel bij nieuwbouw als bij bestaande bouw gaat het om extra investeringen van enkele duizenden euro's per woning. Die verdien je weliswaar terug als bewoner of corporatie, maar je moet het wel eerst betalen. Daarom gaan wij nu praten met het kabinet

over vormen om dit toch aantrekkelijk te maken.

Door het verstrekken van goedkope leningen of bepaalde garantiestellingen."

Voor veel bestaande woningen zouden duurzaamheids-initiatieven moeten komen van de corporaties.

Hebben zij nog wel de middelen om de CO₂-uitstoot van de woningvoorraad te verminderen?

"Zij verkeren in een iets betere positie en zij hebben de kans om meer seriematig te werken. Maar ook zij hebben te maken met 'short of cash'. Zij hebben wel bezit maar als je dat niet kunt verkopen, heb je geen geld. Dus ook zij lenen veel. Maar ook aan hen worden extra garanties gevraagd door de banken of er wordt extra opslag geheven. Eigenlijk is er te weinig geld voor ze om hun ambities te realiseren. Zowel de corporaties als de projectontwikkelaars moeten het hebben van de doorstroming van goedkoop naar duur. Maar die doorstroming is nagenoeg gestagneerd. Hierdoor zijn grote investeringsplannen stil komen te liggen. Er is nog wel nieuwbouw, maar dat zijn vooral starterswoningen, waar je niet naar doorstroomt vanuit een corporatiewoning."

Hoe doorbreek je deze impasse?

"Wij hebben het voor elkaar gekregen dat de hypotheek-garantie van 300.000 naar 375.000 ging en dat heeft wel wat geholpen. Dat mag nog verder worden verhoogd, wat ons betreft. Verder waren er de maatregelen die de regering rechtstreeks ter beschikking stelde aan gemeenten en corporaties voor bouwprojecten. En natuurlijk de BTW-verlaging voor energiezuinige investeringen. Momenteel praten we over 400 miljoen aan maatregelen terwijl er een productieverlies is van vele miljarden. Er zijn dus nog extra maatregelen nodig om de bouw te stimuleren. Daarbij zou je

kunnen denken aan goedkope leningen of teruglever-vergoedingen voor thuis geproduceerde stroom, zoals in Duitsland. Maar het allerbelangrijkste is dat de vraag wordt gestimuleerd en dat begint bij het herstel van het consumentenvertrouwen. Wat je dus vooral niet moet doen, is de hypotheekrenteaftrek ter discussie stellen. Want dan blijven mensen op hun spaargeld zitten. Terwijl elke nieuwe woning goed is voor twee arbeidsjaren."

Ziet u het streven naar duurzaamheid als kans of is het juist een molensteen om de nek van de bouwsector?

"Iedere huiseigenaar ziet zijn bezit als iets waarvan hij verwacht dat het nog steeds geld waard is, of zelfs meer, wanneer hij de woning verlaat. Wij zullen veel meer moeten laten zien dat energiezuinige investeringen de woning meer waard maken. En natuurlijk ook dat je de investeringskosten tijdens het gebruik ruimschoots terugverdient. Daar moeten we veel nadrukkelijker reclame voor maken. Verder kan het kabinet de individuele bewoners steunen. Je zou de overdrachtsbelasting kunnen verlagen voor huizen die bij de overdracht energiezuinig worden gemaakt."

Kan het energielabel daar een rol in spelen?

"Zeker, de laatste maanden is veel gepuzzeld over de normering en het controleerbaar maken van de energie-prestatie. Zo'n norm is belangrijk omdat je daar dan gedifferentieerde stimuleringsmaatregelen aan kunt koppelen. Of speciale financieringen. Het energielabel kan dan ook door banken worden gebruikt. De belangstelling van de consument is er voor deze labeling. En hiervoor bestaat een enorme markt. Denk maar aan de 3,2 miljoen woningen uit de vijftiger en zestiger jaren. Die voldoen allang niet meer aan de huidige eisen op het gebied van energie, techniek en comfort."

En die woningen zouden systematisch en grootschalig moeten worden aangepakt?

"Ja, want met grote volumes wordt het doorvoeren van duurzame oplossingen aanzienlijk voordeliger. Ik zie ook al bedrijven die van seriematige renovatie een specialisme maken. En dat is het ook, want seriebouw is iets heel anders dan het in serie renoveren van bewoonde woningen. Dat moet snel en fabrieksmatig worden aangepakt terwijl de bewoner er met z'n neus bovenop zit. Ik denk dat in de nabije toekomst de toegepaste technieken vaker centraal per straat of blok geregeld zullen gaan worden, in plaats van per woning. Hierdoor kunnen bepaalde individuele afwijkingen in de vraag makkelijker worden opgevangen. Ook geloof ik eerder in jaarlijks een deel van de woning-voorraad grondig renoveren dan veel kleine verbeteringen."

We streven naar energieneutrale nieuwbouw-woningen in 2020. Is dat haalbaar of een utopie?

"Dat is haalbaar. Maar de grootste winst valt te behalen met bestaande woningen. In principe kan elke bestaande woning energieneutraal worden gemaakt, maar is dit rendabel? Of moet je toch overgaan tot sloop en nieuwbouw? En een andere vraag is: hoeveel investeringscapaciteit is er? Als consument gaven we 20 tot 30 jaar geleden 9% van het Bruto Nationaal Product uit aan wonen. Nu is dat 6%. De vraag is dus ook hoe belangrijk we wonen, en vooral duurzaam wonen, vinden. Maar ik geloof dat elke burger inmiddels de energie- en klimaat-problematiek op z'n netvlies heeft staan. Wij moeten hen een aantrekkelijk handelingsperspectief bieden."



Elco Brinkman,
voorzitter van
Bouwend Nederland.



Wim van den Bogerd,
CEO van Itho



“Je zult energiebesparing en wooncomfort moeten combineren.”

Yuri Pelser is Werktuigbouwkundig Specialist bij Ymere. Deze woningcorporatie bouwt en verhuurt huurwoningen en wil zo bijdragen aan het creëren van sociaal duurzame gemeenschappen. Want de taak van een woningcorporatie is allang meer dan het stapelen van stenen.

Yuri Pelser
“Ja, die taakverbreding is al een tijdje aan de gang en ook niet meer te stoppen. Dat moet ook, als je Vogelaarwijken op orde wilt brengen.

Dat doe je niet alleen met betere huizen, je zult waar mogelijk ook moeten bijdragen aan de veiligheid en het welzijn in een gebied. Die taakopvatting hoort bij het volwassen worden van de corporatiebranche. De mate waarin je dat kunt doen, hangt natuurlijk sterk af van je middelen, maar in wijken waar je dominant aanwezig bent, kun je veel doen in samenspraak met alle betrokken partijen. En dat geldt nog meer voor nieuwbouw. In Almere Hout-Noord vervullen wij samen met de gemeente een regisserende rol in de gebiedsontwikkeling.”

Ymere
doet zowel aan nieuwbouw
als aan renovatie.
Wanneer kies je
voor welk renovatieniveau?

“Je beslist nooit alleen in dit soort zaken. Zeker niet voor sloop. De buurt kan een waarde aan de huizen toekennen die jij nooit hebt gezien. En je hebt te maken met lokale overheden, met monumenten of met beschermd stadsgezicht. Hoe eerder je je plannen gaat overleggen met de betrokkenen, hoe makkelijker het proces verloopt. Maar natuurlijk komt er een moment dat je als corporatie keuzes moet maken. Bijvoorbeeld als de veiligheid in het geding komt.”

Maar ook om bepaalde energiedoelstellingen te behalen?

“Ja, want daaraan hebben we ons gecommitteerd in talloze convenanten en overeenkomsten vanuit Aedes (Vereniging van woningcorporaties) en Vrom. En dan heb je het over het streven naar 20% minder gasverbruik bij bestaand bezit, over het streven naar een B-label voor alle bestaande woningen, dat je bij ketelvervanging voor het hoogst mogelijke rendement kiest of voor alternatieve energie, en dat je na-isoleert.”

Wie bepaalt de energienorm bij nieuwbouw?

“In nieuwbouw wordt de Energieprestatie-coëfficiënt (EPC) gebruikt, een index die de energetische efficiëntie van een nieuwe woning aangeeft. In Nederland geldt voor woningbouw de eis van een EPC van 0,8. In 2011 wordt dat 0,6, in 2015 0,4 en in 2020 wordt het nul, ofwel energieneutraal. Maar ook nu al stellen lokale overheden voor de ontwikkeling van een bepaald stuk grond vaak strengere eisen dan 0,8. Of er wordt een tender uitgeschreven waarbij degene die het meest duurzaam bouwt, de grond mag ontwikkelen. Zo kunnen gemeenten hun bijdrage leveren aan het Kyoto-verdrag.”

Wat betekent dat voor het comfort en de gezondheid van de bewoners?

“Dat wordt onder druk van energiebesparing steeds kritischer. Woningen worden luchtdicht. Het ventilatiesysteem wordt hierdoor steeds belangrijker en daarmee moet je al in het vroegste stadium van ontwerp rekening houden. Want zowel de luchtkwaliteit als de opwarming van een woning kunnen problemen geven. Bouwfysica, architectuur en installatie kunnen daarom niet meer achter elkaar worden ontwikkeld, dit moet één geïntegreerd proces worden. Toen we 10 jaar

geleden naar een EPC van 0,8 wilden, omarmden we gebalanceerde ventilatie als hét middel om dit doel te halen. Maar het was een oplossing die achteraf in het ontwerp werd ingepast.”

Waardoor het niet optimaal kon functioneren?

“Inderdaad. In de ideale situatie zou elk rooster zijn eigen kanaal moeten hebben. Maar daar was in de bouw geen rekening mee gehouden of we pasten het niet toe omdat we in Nederland geneigd zijn te kiezen voor de voordeligste oplossing. Waardoor een goed systeem niet optimaal werd ingezet. Vervolgens wordt zo’n methodiek de standaard in de bouw en dan krijg je daar maar heel moeilijk verandering in.”

Probeert Ymere dit anders te doen? Zijn jullie haantje-de-voorste in comfort en duurzaamheid?

“Wij hebben projecten waarin we excelleren omdat we van een bepaalde aanpak willen leren. In de Amsterdamse Spaardammerbuurt passen we zonne-boilers toe in relatief oude en kleine woningen. Het apparaat neemt veel plaats in en voegt gewicht toe aan de constructie van het gebouw. Dat is een bouwtechnische uitdaging en het ziet ernaar uit dat we die met succes hebben beantwoord. Hierna kun je deze aanpak gaan opschalen. Want echte winst behaal je op grote schaal en dat maakt



ook de waarde van vooroplopen beperkt. Een HR-ketel ophangen is geen innovatief hoogstandje, maar wel overal mogelijk. Maar ook hier kom je de tegenstelling comfort - duurzaamheid tegen. Er zijn nu huizen met een geiser waar 1,5 liter warm water per minuut uit komt. Het verwarmen van die 1,5 liter kost meer gas dan 1,5 liter in een HR-ketel zou vragen. Maar als bewoner gebruik je met een HR-ketel gemakkelijk meer warm water (bijvoorbeeld met douchen) waardoor het energieverbruik toeneemt. Dan heb je aan veiligheid en comfort gewonnen, maar aan energie verloren. Die afweging moet je maken.”

En dat dilemma zien we ook bij ventilatie?

“Ja, als je een ventilatiesysteem installeert dat de gebruiker niet het gewenste comfort biedt, dan zal hij er iets aan willen veranderen. En dan loop je grote kans dat het systeem niet meer kan doen waarvoor het is ontworpen. Een systeem moet de gebruiker van dienst zijn, niet onderwerpen. In de Amersfoortse wijk Vathorst heeft men in een deel van de woningen de mogelijkheid om een raam open te kunnen zetten, weggelaten. Dit vanuit de misvatting dat de gebalanceerde ventilatie van slag zou raken. Maar dat is niet zo. Als je een raam openzet, heb je tijdelijk minder winst van warmteterugwinning. Maar dat is slechts voor de korte tijd dat je de woning wilt doorluchten. Zoiets moet gewoon mogelijk zijn en wordt ook vanuit het Bouwbesluit vereist.”

Speelt Itho een rol bij het overbruggen van de kloof tussen comfort en duurzaamheid?

“Ja, je ziet gelukkig dat zij, als gerenommeerde partij, heel actief zijn met nieuwe systemen die deze twee eisen bij elkaar kunnen brengen. DemandFlow is zo’n nieuw systeem. Dat was er nog niet en het geeft je extra mogelijkheden om energie te besparen en tegelijk het comfort te verhogen. Maar het brengt ook hogere kosten met zich mee waardoor je nieuwe afwegingen moet maken.”

Wat zijn de energiedoelstellingen van Ymere?

“Binnen vijftig jaar willen we een CO₂-neutraal gebouwde omgeving realiseren. In de komende tien jaar gaan we het gasverbruik terugdringen met minimaal 25% ten opzichte van het gemeten verbruik in 2008. Ook zal het totale gas- en elektriciteitsverbruik met 10% worden teruggedrongen, boven op de 25% gasbesparing. En we maken de komende tien jaar minimaal 50.000 ‘stappen’ in het niveau van de energielabels. Bijvoorbeeld: van label C naar B is één stap. En dat op onze totale voorraad van 82.888 verhuurde eenheden die we in bezit hebben.”

De geschiedenis van de EPC illustreert hoe snel de ontwikkelingen gaan en daarmee ook het toenemende belang van goede ventilatiesystemen.

Jaartal	1996	1998	2000	2003	2006	2009	2011	2015	2020
EPC-eis	1,4	1,2	1,0	1,0	0,8	0,8	0,6	0,4	0

Itho helpt bij energie- besparing

Energiebesparing, wooncomfort en een gezond binnenklimaat moeten hand in hand gaan. En dat kan ook! Itho biedt oplossingen die niet pas morgen, maar al vandaag in bestaande bouw en nieuwbouw kunnen worden gerealiseerd. Onze kennis delen we graag met woningcorporaties en alle andere bouwketenpartners. Want samen kunnen we de toekomst een heel stuk dichterbij brengen.

Ook Itho neemt de drie aspecten van de Trias Energetica als uitgangspunt voor de ontwikkeling van haar producten. Dat zijn: beperk het energieverbruik door verspilling tegen te gaan, gebruik duurzame energiebronnen en wanneer dit niet kan, zet fossiele brandstoffen zo efficiënt mogelijk in. De eerste stap is dus het beperken van de energievraag. Bij Itho denken we dat de grenzen van het tegengaan van verspilling, door bijvoorbeeld woningisolatie, met de huidige technieken al aardig zijn bereikt. Wie op dat spoor nog meer wil winnen, moet maatregelen nemen die economisch en constructietechnisch onrendabel worden. Itho richt zich dan ook op het vinden van de juiste besparingsverhouding tussen alle energievragende componenten. Hoe verwarm je de woning? Hoe verkrijg je voldoende tapwater? Hoe ventileer je? En om niet te vergeten: hoe is de hulpenergie (van ventilatoren en cv-pompen bijvoorbeeld) geregeld? Per type woning bestaat een andere, optimale verhouding tussen deze onderdelen.

De GA Verder Check toont de mogelijkheden voor bestaande bouw

Om woningcorporaties te helpen om de juiste balans te vinden, ontwikkelde Itho de GA Verder Check. Dit is een online energielabel scan die energiebesparende maatregelen adviseert voor bestaande woningen. In vijftien tot twintig minuten worden alle stappen doorlopen. Dat begint met het invoeren van de huidige situatie. Om wat voor type woning gaat het? Wat zit er nu voor verwarmings- en tapwatersysteem in? Welke energiebesparende maatregelen zijn in het verleden al genomen? Aan de hand van deze gegevens berekent de GA Verder Check het huidige energielabel met Energie Index (EI) en de huidige Comfort Index (CI). Deze resultaten worden gekoppeld aan CO₂-uitstoot en woonlasten. Vervolgens wordt advies gegeven over de mogelijke energiebesparende en comfortverhogende maatregelen en wat deze opleveren. Woningcorporaties kunnen bijvoorbeeld kiezen om woningen van een E- naar een B-label op te waarderen, of nog verder te gaan naar een A-label, met extra aandacht voor optimale



luchtkwaliteit. De GA Verder Check laat dan precies zien wat mogelijk is, wat het kost en wat het oplevert. Tot slot krijgt de corporatie een inzicht in de subsidies die eventueel kunnen worden aangevraagd. Dit alles wordt overzichtelijk opgesomd in een eindrapport wat helpt bij het maken van strategische keuzes.

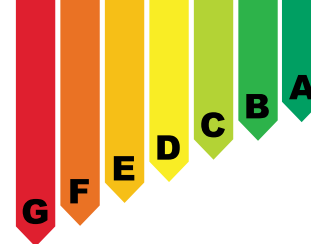
Conserveren: geringe ingreep, groot effect

De keuzes die men maakt, worden ingegeven door de wens van energiebesparing en comfortverhoging. Ook het betaalbaar houden van de woonlasten is een belangrijk aandachtspunt. De GA Verder Check laat zien dat veel woningen al met relatief eenvoudige ingrepen een hoger energielabel kunnen verkrijgen. In die gevallen is conserveren de oplossing. Want een slimme combinatie van maatregelen geeft al goede resultaten. Bijvoorbeeld het vervangen van inefficiënte verwarmingsketels door HR-ketels. Of het aanpassen van de systemen voor ventilatie en duurzaam tapwater. Bij conserveren houden de corporaties de kosten van de ingrepen relatief beperkt, terwijl bewoners energie

besparen, woonlasten verlagen en meer wooncomfort ervaren. Bovendien ondervindt de huurder weinig overlast tijdens het realiseren van deze aanpassingen.

Renovatie of transformatie: nog meer mogelijkheden

Een stap verder dan conserveren is renoveren. Het voordeel van renoveren is dat er meer technische opties zijn. Woningen kunnen bijvoorbeeld vergaand worden geïsoleerd en er kunnen luchtkanalen en ventilatiesystemen worden aangelegd. Ook hier is het resultaat: minder energieverbruik, lagere woonlasten en een verhoogd wooncomfort. Moet een woningproject ingrijpend worden aangepakt om de gewenste sprong op de energieladder te maken, dan is transformatie van woningen essentieel. In deze situatie kunnen woningcorporaties kiezen uit dezelfde mogelijkheden die er zijn wanneer er sprake is van nieuwbouw. Ook geavanceerde warmtepompen en zonneboilers behoren tot de mogelijkheden. De energieprestaties van getransformeerde woningen doen dan niet onder voor die van nieuwbouwwoningen.





Itho richt zich ook op de bewoners

Itho helpt woningcorporaties van begin tot eind bij de realisatie van energiebesparende en comfortverhogende maatregelen. Hierbij gaan we verder dan alleen de techniek. Want ook de bewoner speelt een cruciale rol in het uiteindelijke succes van de genomen maatregelen. Dus betreft Itho ook hen bij de belangrijke verbeteringsfasen. In de aanloopfase van een project kan bijvoorbeeld de bewonerscommissie geïnformeerd worden over wat de aanpassingen betekenen voor de kwaliteit en het comfort van de woningen. Vlak voor de oplevering van de woningen volgen instructies over de apparatuur, bijvoorbeeld hoe men de nieuwe thermostaat en het ventilatiesysteem moet bedienen. Daarnaast ontvangt men dit schriftelijk in een informatiemap. Ook na oplevering kan Itho betrokken blijven. Met een speciaal monitoring-systeem kan in de toekomst de werking van de geleverde systemen op afstand bewaakt worden. Zou een cv-ketel onverhoopt uitvallen, dan staat de monteur al op de stoep voordat de bewoner een probleem ervaart.

Er gaan nieuwe eisen gelden voor energieverbruik

Nieuwbouw maakt het mogelijk om al in het ontwerp van de woning rekening te houden met het energieverbruik. In 2020 worden de eerste Europese maatregelen van kracht, in het kader van Ecodesign, die het gebruik van energie in huishoudelijke apparaten en installaties sterk zullen limiteren. Voor die tijd, en wel met ingang van 2015, eist de Nederlandse overheid dat woningen een EPC van 0,4 of lager moeten hebben. Itho wil niet wachten tot 2015. Onder de naam '2015 Climate Challenge' dagen wij bouwpartners uit om al vandaag deze ambitie te realiseren. Omdat het technisch mogelijk is!

Nieuwbouw: de Itho Energiewoning

De mogelijkheden demonstreren we met de Itho Energiewoning. Dit is een al bestaand woonconcept voor seriematige nieuwbouw, waarbij met een minimum aan energieverbruik het maximale wooncomfort wordt gerealiseerd. De woning gebruikt de bodemwarmte om de woning in de winter te verwarmen en gebruikt dus geen gas. In de zomer wordt de warmte uit de ruimte gehaald en aan de bodem teruggegeven. De binnentemperatuur is dus altijd aangenaam en dat met een minimaal energieverbruik. De bodemwarmte wordt ook gebruikt voor het verwarmen van tapwater. Een zonnepaneel kan hierbij ter ondersteuning worden ingezet. Wanneer de boiler op temperatuur is, wordt de overtollige warmte weer aan de bodem teruggegeven. Zelfs de warmte van het gebruikte douche-water wordt gebruikt om het koude leidingwater alvast op te warmen. Ook bij de ventilatie wordt aan warmtewisseling of vraagsturing gedaan. Want 's winters houden we warme lucht graag in huis, net zoals koele lucht in de zomer. De Itho Energiewoning gebruikt bij balansventilatie een warmtewisselaar die 's winters warme binnenlucht gebruikt om de verse, instromende buitenlucht te verwarmen. In de zomer werkt het andersom en geeft de binnenlucht koelte af aan de instromende warme lucht zodat de woning lekker fris blijft.

Samenwerking heeft de toekomst

De techniek is er. Nu gaat het erom dat de verschillende partijen in de bouwsector elkaar weten te vinden om al in een vroeg stadium de handen ineen te slaan. Zodat goed ontwerpen, goed voorbereiden, goed installeren en goed beheren één integraal proces wordt. Gelukkig beschikt Itho over de middelen om deze samenwerking te faciliteren.

Duurzaamheid door alle branches heen

De duurzaamheidsdiscussie houdt veel bedrijven bezig. Terecht. Daarbij heeft iedere branche z'n eigen dilemma's. En oplossingen. Welke rol zou duurzaamheid moeten spelen? En hoe gaan anderen daarmee om? We vroegen het vier deskundigen uit uiteenlopende branches.



Wubbo Ockels, ex-piloot, ex-ruimtevaarder, natuurkundige en hoogleraar Duurzame Technologie aan de TU Delft.

“Vernieuwing komt niet van de gevestigde orde.”

“Na mijn vlucht door de ruimte ben ik me steeds meer gaan realiseren hoe kwetsbaar onze planeet is. Vanaf de grond kijken we naar de hoge lucht, maar het is slechts een dun laagje atmosfeer van 20 kilometer dat onze planeet beschermt. Het CO₂-gehalte dat we daar nu hebben bedraagt 390 parts per million. Dat is twee keer zo hoog als het gemiddelde over de laatste 700.000 jaar. Alleen in het Pleistoceen, 60 tot 100 miljoen jaar geleden, hadden we eerder zoveel CO₂ en toen heerste er een dermate woest klimaat dat je daarin niet zou willen leven.”

“In '86 probeerde ik een groot, oud landhuis energiezuinig te maken. Dus ging ik op zoek naar isolatiemethoden en een verwarmingssysteem. Daar haalde ik vakmensen bij die vervolgens de meest verkeerde adviezen gaven. Ik wilde gebruik maken van een warmtepomp want er was een pomp bij het huis met grondwater van 14 graden Celsius. Maar ik kreeg het niet voor elkaar. Zowel kennis als betaalbare systemen waren ver te zoeken.”

“Inmiddels zijn er allerlei potjes voor vernieuwing, maar dat geld gaat per definitie naar de bestaande belangen. En juist uit die hoek hoeft je geen echte innovatie te verwachten. Weggegooid geld dat je beter aan een clubje van 50 studenten kan geven.”

“Nu houdt de bouw zich strikt aan de EPC-norm terwijl ze allang beter kunnen. Maar men doet het niet omdat het duurder wordt. Maar een groot huis is toch ook duurder dan een klein huis? Toch bouwen we ook grote huizen. Omdat we dat willen. Ik geloof in de goedheid van mensen. Als mensen weten wat hun verwarmingssysteem doet voor hun portemonnee en voor het milieu, dan willen ze dat ook. Maar we moeten hen wel de kennis geven. Maar kennis wordt in Nederland nauwelijks als waardevol gezien. In Nederland hechten we waarde aan meningen. Ook al slaan die nergens op.”

“Duurzaamheid begint met evidence-based acties. In Duitsland hanteren ze voor bepaalde nieuwe systemen het principe dat de goede, duurdere systemen worden betaald door een opslag op de slechtere, goedkopere systemen. Dat is budgetneutraal en het werkt!”

“Duurzaamheid wordt voorwaarde voor winstgevendheid.”

“Al in 2000 werd duurzaamheid door het management van BMW Group tot strategisch principe benoemd voor de hele waardeketen. Dat betekent dat alle processen op hun duurzaamheid worden getoetst. Dan hebben we het over de ontwikkeling, de inkoop van onderdelen, de productiewijze, de prestaties van de auto's, het onderhoud door de dealers en de recyclebaarheid van de auto's. Dat hebben we zo effectief ingevuld dat de Dow Jones Sustainability Index ons al vijf jaar lang als de duurzaamste autoproducent ter wereld aanwijst.”

“Wij zijn ervan overtuigd dat onze klanten hier waarde aan (zullen) toekennen. Wij zien dus geen spagaat tussen investeren in duurzaamheid en ons streven naar winstgevendheid. Sterker nog, duurzaamheid zal steeds meer een voorwaarde worden voor winstgevendheid. De spanning tussen een dynamisch en sportief imago en ons streven naar duurzaamheid is op te lossen met visie en innovatie. Milieuvriendelijke auto's bestaan nog niet, want er komt nu eenmaal CO₂ en/of roet vrij, maar we durven wel te zeggen dat we met onze efficiënte werkwijze en innovatieve producten voorop lopen in de autobranche.”

“In lijn met ‘Kopenhagen’ hebben we de intentie uitgesproken dat onze auto's in 2020 minstens 25% minder uitstoot zullen hebben dan nu. Dit percentage komt boven op de 25% die we al reduceerden ten opzichte van 1990. Natuurlijk werken we ook aan de ontwikkeling van elektrische en waterstofauto's. Maar op dit moment is de grootste winst te behalen met schonere verbrandingsmotoren en elektrificering. Dat doen we met onze Efficient Dynamics-lijn van 129 modellen met een groen energie-label. Wij kiezen bewust niet voor een enkel eco-model dat we tegen een meerprijs aanbieden. Nee, om echt het verschil te maken, voorzien we al onze auto's standaard van deze veel efficiëntere aandrijving. Dat is duurzaamheid toegepast in auto's waar je met overtuiging én plezier voor kiest.”

*Diederik Reitsma,
Manager Corporate
Communications,
BMW Group
Nederland.*



“MVO doe je met je organisatie, je leveranciers, je medewerkers en je klanten.”

“Onze aandacht voor duurzaamheid is nog relatief nieuw. T-Mobile bestaat pas zo'n 10 jaar in Nederland en zeker in de beginjaren moest onze focus liggen op het behalen van marktaandeel. In 2007 namen we Orange over. Zij hadden een partnership met War Child.

Dat vonden we zo'n mooi doel dat wij ermee doorgingen, maar ook besloten om op meer terreinen zorg te gaan dragen voor mens en milieu. Met die blik gingen we kijken naar onze bedrijfsvoering, inkoop, producten en diensten.”

*Claire de Rooij,
Corporate Social
Responsibility
Manager,
T-Mobile
Netherlands BV.*



“Het moet gaan om wat mensen echt belangrijk vinden.”

“Het evenwicht tussen ons economisch en ons ecologisch systeem moet worden hersteld. En dat gaat ook gebeuren, is het niet goedschiks dan wel kwaadschiks. We varen nu met een steeds groter wordend schip in een bak water die even klein blijft. Dit dwingt ons om het streven naar welvaart te verruilen voor het streven naar welzijn.”

*Ruud Schuurs
was tot medio 2008
directeur
Corporate Social
Responsibility
bij Nuon en is nu
zelfstandig
adviseur bij
verduurzamings-
vraagstukken.*



“Ik denk dat bij heel veel mensen dit bewustzijn wel aanwezig is, maar dat de opdracht die je hiermee op je hals haalt zo complex is dat je moedeloos wordt. De ‘truth’ is echt ‘inconvenient’, want waar moet je beginnen en wat haalt jouw bijdrage uit?”

“Het lastige is dat er echt een fundamentele verandering nodig is. En daar zijn we niet zo goed in. We zijn bedreven in het repareren van bestaande systemen, veel minder in het scheppen van iets nieuws. Vooral omdat het gaat om het veranderen van waarden. Dat is iets abstracts. Als je mensen in een organisatie vraagt: ‘Wat vind je werkelijk belangrijk?’ dan krijg je heel andere antwoorden dan wat de organisatie als missie heeft. Nu richten we onze maatschappij in op grond van materiële targets. Geld lijkt heel belangrijk in ons leven, maar als je dood bent, wil je niet dat er over je wordt verteld hoeveel je verdiende, maar dat je een goede vader, echtgenoot of vriend was.”

“Omdat we een groot deel van ons leven in organisaties doorbrengen, zal de overgang in denken daar moeten worden gemaakt. Maar veel grote organisaties zijn nog exact zo georganiseerd als de fabrieken uit het begin van de twintigste eeuw. De echte vernieuwingskracht komt daarom in eerste instantie van kleine organisaties, start-ups en particuliere initiatieven. Het bewustzijn, de wil, de kennis en de middelen zijn er.”

“Om met bedrijfsvoering te beginnen: 83% van de stroom die wij verbruiken is groen. Dat percentage willen we verder verhogen. Tegelijk willen we efficiënter met ons energieverbruik omgaan. Het mobiele verkeer van onze klanten zal alleen maar toenemen de komende jaren, maar we willen ervoor zorgen dat ons energieverbruik niet evenredig toeneemt. Dat betekent dat de apparatuur in ons netwerk nog energiezuiniger moet worden.”

“Ook kijken we naar onze producten. Juli vorig jaar introduceerden we samen met Samsung de Ecofoon. Dat is een toestel gemaakt van bio-plastic, afkomstig uit maïs, die je eraan herinnert dat je de lader na gebruik uit het stopcontact moet halen. Naar dit soort initiatieven is nog maar beperkte marktvraag dus dat doen we puur vanuit een pushmodel. Iets anders is het inzamelprogramma voor oude mobieltjes dat we samen met TNT Post hebben

opgezet: het GSM Retourplan. In de oude telefoons zit chemisch afval, maar ook waarde. Je kunt onderdelen dus verantwoordelijk recyclen of een tweede leven geven. De opbrengst gaat naar War Child en het World Food Programme.”

“Als partner van War Child voorzien wij al hun medewerkers wereldwijd van communicatieapparatuur en abonnementen. Maar ook onze medewerkers leveren een bijdrage. Zo is er vorig jaar een tv-uitzending over War Child geweest waarbij het publiek werd opgeroepen om Friend te worden. Als je dan belde, kreeg je onze vrijwilligers in het callcenter aan de lijn. Zelfs onze klanten doen mee door hun gespaarde Loyaltypunten aan War Child te doneren. Dit was in 2009 een bedrag van 40.000 euro! Het is mooi om te zien hoe je samen met je organisatie, je leveranciers, je medewerkers en je klanten maatschappelijk verantwoord kunt ondernemen.”