

Slim inspelen op smart grids

Toen Marjolein Ruijgrok aantrad als manager bij Uneto-VNI, haalde haar 'maiden statement' over elektrisch vervoer en smart grids als grote kans voor elektrotechnisch installateurs de pers. Hoe die kans gestalte moet krijgen, is dagelijkse kost voor beleidsmedewerker Technologie E & ICT Michel Wijbrands. Ook David Knops, manager marketing & business development bij Croon Elektrotechniek en lid van de Uneto-VNI bestuurscommissie smart grids en elektrisch vervoer is er nauw bij betrokken.

Tekst André Weigand

Ruijgrok gaat zich als nieuwe vakgroepmanager bezighouden met de Vakgroepen Elektro Installatiebedrijf (ruim 1200 leden) en Beheer en Inspectie (80 leden). In de ontwikkeling naar elektrisch vervoer en smart grids ziet zij een grote kans voor elektrotechnisch installateurs: "Uneto-VNI heeft speciaal voor dit thema een bestuurscommissie ingesteld die ik ga begeleiden. De commissie heeft als doel om de marktkansen die deze trend oplevert, ten gunste te laten komen van de installatiesector. Dat gebeurt bijvoorbeeld door kennis op te bouwen en te delen."

Intelligente energievoorziening

Een en ander ligt in de lijn van een reeks strategische speerpunten die Uneto-VNI heeft geformuleerd, zoals over intelligente energievoorziening – een betrouwbare energie-infrastructuur waarin lokaal opgewekte, duurzame energie, opgewekt met zonnepanelen, HRe-ketels, kleine windmolens en dergelijke, intelligent wordt ingezet. Daarin moeten bijvoorbeeld de woningen in de ene straat gebruik kunnen maken van de energie die de woningen in een andere straat opwekken. De infrastructuur daarvoor is opgebouwd uit intelligente netten, ofwel smart grids.

Het speerpunt intelligente energievoorziening mondde uit in de bestuurscommissie elektrisch vervoer en smart grids, waarin een aantal koplopers uit de Uneto-VNI-gelederen deelnemen – lid-installatiebedrijven die de beschreven energietransitie al langer voorzagen. Van hen kreeg de elektrische auto een symboolfunctie, omdat deze vorm van vervoer nu eenmaal enorm tot de verbeelding spreekt. Maar de horizon is breder, het sleutelwoord is hier smart grids – op lokaal niveau.

Lokale opwekking

De energietransitie, de omslag van 'centraal fossiel' naar 'decentraal duurzaam', is onafwendbaar, daarover zijn Wijbrands en Knops het eens. Het opraken van de fossiele brandstoffen, het milieuaspect ervan, de toenemende energievraag, het feit dat elektriciteit steeds meer als energiedrager wordt ingezet, al die factoren wijzen vooruit. Wijbrands: "We moeten wel naar andere vormen van energievoorziening. Grootschalige, centrale opwekking is op termijn niet meer mogelijk. We zullen steeds meer energie lokaal opwekken, met windmolens, zonnepanelen, warmtekrachtkoppeling en dergelijke. Die

omslag is onontkoombaar en geeft de elektrotechnische branche enorme kansen en verantwoordelijkheden." Wijbrands onderscheidt hier de drie stappen van de trias energetica strategie. Eén: energiebesparing; twee: verschuiving naar duurzame energieopwekking; en drie: als gebruik van fossiele brandstof niet te is vermijden, dan zo efficiënt en schoon mogelijk. Dat vraagt verregaand energiemangement: optimale afstemming van vraag en aanbod van lokaal opgewekte energie, inclusief de buffering en uitwisseling daarvan. Maar hoe dat alles handen en voeten moet krijgen, is een lastige, beamen de heren. Aan de ene kant werken ze met vergezichten, met scenario's die nog vijftien, twintig jaar in het verschiet liggen. Aan de ander kant realiseren ze zich ook, dat je als ondernemer nu al een begin moet maken om er straks voordeel van te hebben. Belangrijk is dan om hoe dan ook als installatiebedrijf op de hoogte te blijven van alle trends, vinden ze. Kijk vervolgens naar de eigen sterke punten – en maak een plan. Wijbrands: "Dat klinkt natuurlijk als een open deur. Maar neem decentrale energieopwekking. Met zonnepanelen zijn daarin al heel rendabele business cases mogelijk. Als dat iets voor je is, vraag jezelf als



Michel Wijbrands (l) en David Knops.

DECENTRALE OPWEKKING EN DE WET

De huidige wetgeving is nog niet ingericht op decentrale opwekking. Opslag van energie is verboden. Het ene gebouw mag geen energie leveren aan het andere, als dat niet over het 'publieke' netwerk verloopt. Terugleveren aan het net is toegestaan tot 5000 kW. Dat was 3000 kW, wat geregeld leidde tot 'affakkelen' van het meerdere. Het behoort tot de lobby van Uneto-VNI om de politiek op dergelijke knelpunten te wijzen.

installatiebedrijf dan af of je monteurs wel het dak op mogen. Ook krijg je in die hoek niet zelden te maken met burgerinitiatieven. Dat is een heel eigen type klant; die moet je misschien wel anders benaderen dan je gewend bent. De energietransitie vraagt van het bedrijf meer een mentaliteit van adviseur, van system integrator, van keten-integrator. Vooral voor de kleinere installatiebedrijven brengt dat verandering met zich mee: aanpassing van de organisatie wellicht, of scholing van werknemers. We hebben het dan over sociale integratie. Ook dat is een strategisch speerpunt van Uneto-VNI."

Blinde vlekken

Samen met TNO wordt gewerkt aan een branche-innovatie agenda. Per strategisch thema worden voor installatiebedrijven de ontwikkelingsgebieden en blinde vlekken in kaart gebracht. Want als de komst van intelligente energievoorziening bijvoorbeeld de manier om klanten te benaderen verandert, dan moet de kennis van marketing en sales misschien wel worden bijgespijkerd. De branche-innovatie agenda moet dergelijke consequenties voor de komende jaren signaleren. Veel valt er te leren uit de pilot projecten die

momenteel lopen, waarin Uneto-VNI overigens niet zelf deelnemende partij is. Wel is ook hier een aantal lidbedrijven betrokken, waaronder Croon. Noodzakelijke kennis wordt geïnventariseerd, vertaald en doorgezet naar de leden. Het besef van de onafwendbare energietransitie begint langzamerhand door te dringen tot de dagelijkse praktijk, signaleert Knops. "Er zijn echter nog maar weinig projecten waarin de opdrachtgevers bijvoorbeeld al hebben nagedacht over de mogelijkheid om straks twintig of honderd auto's te laden in een netwerk, zoals in de parkeergarage onder een groot kantoorpand of een ziekenhuis. Maar dat blijft ook lastige materie. Kijk hoe kantoorpanden twintig jaar geleden werden uitgelijnd en wat daar nu allemaal aan technische installaties in zit. Wie had dat ooit kunnen voorspellen? Technische innovatie verloopt niet lineair, maar exponentieel. Het is een constante versnelling."

Consument

De 'beste' klant van de installateur is in dit kader overigens de consument, vinden beiden. Knops: "De beweging naar energieneutraal komt op dit moment meer vanuit de consument dan vanuit het bedrijfsleven. Iemand in een rijtjeshuis is nog het eenvoudigst te

overtuigen. Het houdt de mensen bezig hoe ze de wereld achterlaten aan hun kinderen en kleinkinderen. En er spelen meer motieven. Het gevoel energie-onafhankelijk te zijn. En qua rendement leveren zonnepanelen momenteel meer op dan bijvoorbeeld geld op de bank..." De installateur is hier expert die kan helpen een keus te maken, een keus die rendeert. Hij kan het energiebewustzijn vergroten en specialistische kennis inbrengen. Nog een aspect waar beide heren aandacht

"De omslag geeft de elektrotechnische branche enorme kansen en verantwoordelijkheden"

voor vragen, is het belang van ict. Dat is een belangrijke component, want de afstemming van vraag en aanbod zal plaatsvinden in een internetomgeving. Wijbrands wijst in dat kader op de grootschalige uitrol van de slimme meter in 2014, die in het geheel de rol van router moet gaan vervullen. Knops: "Maar als we wachten op de slimme meter om er het transitieverhaal mee vorm te geven, dan komen we er niet. Daar ligt de sleutel allang niet meer, we zijn inmiddels zoveel verder..." ■