

# ‘Klimaatakkoord moet dichterbij de mensen’

**Technisch dienstverlener Kuijpers streeft ernaar om alleen energieneutrale en gezonde gebouwen te realiseren. Die ambitie werd al in 2013 geformuleerd onder leiding van algemeen directeur Aukje Kuypers, die met het familiebedrijf de verduurzaming in gebouwen en industrie wil aanjagen. ‘Momenteel is rond de 50 procent van onze omzet duurzaam. De markt vraagt erom.’**

## Zelfkennis

Volgens Kuypers gaat het bij de opleidingen niet altijd en alleen om het uitbreiden van technische kennis, maar ook over persoonlijke ontwikkeling. “Onze medewerkers ontdekken bij de opleidingen en trainingen die zij volgen hun sterke en zwakke kanten. Soms komen ze erachter dat hun sterke punten op een andere plek zitten.”

## Nog urgenter

Het opleiden van medewerkers is altijd al belangrijk, maar is met het oog op de energietransitie nog urgenter geworden, zegt Kuypers. “We zijn er nu nog bewuster mee bezig. Voorheen kregen we vragen van medewerkers naar het nut van de training, maar uit een evaluatie bleek dat het vooral de persoonlijke ontwikkeling stimuleerde, zoals een prettige en betere collega worden. Dat betekent ook vaak een fijnere partner voor klanten. Het menselijke aspect is dus hard nodig, in combinatie met het bedenken van briljante oplossingen. Het kan elkaar mooi versterken.”

## Energie neutraal

Al in 2013 formuleerde Kuijpers de ambitie om alleen nog maar energieneutrale en gezonde gebouwen te realiseren. “Met directie en medewerkers hebben we een visie ontwikkeld over het tempo van de energietransitie. Dat hebben we vertaald in een manier om te communiceren. Hierbij hebben we bewust het randje opgezocht: daarom spreken we over ‘alleen nog maar energieneutrale en gezonde’ gebouwen. We halen dit echter niet voor de honderd procent van onze

*Tekst: Norbert Cuiper*

Aukje Kuypers geeft het aan het begin van het interview toe: ze kijkt anders naar de bouw en installatie wereld, mede door haar achtergrond (ze studeerde bedrijfskunde, red) Dit betekent dat ze dingen anders zag en anders wilde gaan doen. Zo kwam ze tot het inzicht dat de energietransitie gepaard gaat met zorgen over de kosten, en de transitie zich sneller en heviger zal ontwikkelen dan menigeeen verwacht. “Kuijpers kiest ervoor om koploper te zijn in dit traject.”

## Opleiden

Kuypers hecht sterk aan persoonlijke ontwikkeling. Dat betekent dat er veel ruimte is voor het opleiden van medewerkers, zoals onder meer gebeurt met de PHOE-opleiding Duurzame Energie. Ze ziet dat de medewerkers hun kennis op dit terrein elk jaar vergroten. “Zo kunnen medewerkers meedenken met de klant en beter helpen met oplossingen.” Dat leidt tot een ander gesprek dan voorheen, iets dat Kuypers belangrijk vindt.

**Aukje Kuypers studeerde van 1998 tot 2003 economie en bedrijfskunde in Maastricht, waarna ze een jaar als directiesecretaris werkte bij het familiebedrijf Kuijpers. Daarna werkte ze als docent en vrijwilliger in Argentinië en als management trainee bij Fortis Bank Nederland. In 2010 keerde ze terug in het familiebedrijf. Eerst als manager van de afdeling Kwaliteit, Arbo & Milieu en vanaf 2013 als algemeen directeur. Ze richt zich naar eigen zeggen op de menskant. Persoonlijke ontwikkeling draagt volgens haar bij aan de continuïteit van het bedrijf. In 2018 werd ze Zakenvrouw van het Jaar en in 2019 Bouwvrouw van het Jaar.**

Foto: Kuijpers

### “HOE MEER BEZOEKERS, DES TE MEER EEN MUSEUM WARMTE OVER HEEFT.”

omzet, omdat nog niet al onze klanten voor 100% duurzame oplossingen gaan”, zegt Kuypers. “Wel zien we ons als verduurzamingspartner van de klant. We bieden vaak ongevraagd een duurzaam alternatief aan.”

#### Vergroenen

Hoe staat het nu met de ambitie van Kuijpers? “Momenteel is ruim 50 procent van onze omzet duurzaam. Dat is verheugend te noemen, vooral als je bedenkt dat we in 2013 op 5 procent zaten. Met andere woorden: de verduurzaming gaat sneller dan verwacht. Onze ambitie is in 2013 zowel intern als extern neergezet. Verduurzaming was enkele jaren terug vaak nog te duur, voor veel van onze klanten. Zij die nu iets willen gaan doen aan verduurzaming hebben soms spijt dat ze niet eerder de stap hebben gezet. Nu moeten ze alsnog verduurzamen en opnieuw investeren.”

#### Kentering

Inmiddels ziet Kuypers een gestage kentering richting verduurzaming. “De markt vraagt er nu om. Sterker nog, klanten zijn op dit vlak proactief en nemen contact met ons op om hun energiegebruik te verduurzamen. En niet voor een deel, maar voor honderd procent. Dat betekent dat er serieuze stappen worden gezet richting een duurzamere samenleving.” Kuypers vertelt dat een klant vroeg om het energiegebruik beter te monitoren. “We zijn de energiepartner van de klant, de beste optie bepalen we samen, zoals we deden met het Fries Museum.” (zie kader).

#### In gesprek met musea

Kuijpers is ook in gesprek met andere musea om inzage te krijgen in de kwartaalcijfers over het energiegebruik. Dit gebeurt in combinatie met de bezoekersaantallen, want bezoekers geven warmte af. “Hoe meer bezoekers, des te meer een museum warmte over heeft. Dat is bijvoorbeeld te zien bij de Hermitage Amsterdam, die een

overschot aan warmte had. Inmiddels gaat dit warmteoverschot via een lokaal warmtenet naar de Hortus Botanicus.”

#### Warmtenet lastig

Volgens Kuypers was de aanloop naar de aanleg van het warmtenet tussen Hermitage en Hortus lastig. Diverse organisaties waren betrokken en omdat het ging om aanleg op drukke plekken, met trambanen en wandelpaden. “Het hele traject duurde vier-en-half jaar. Bij monumentale panden is dit natuurlijk ook altijd lastiger. Bij veel van dit soort projecten kan het korter, als we bij nieuwbouw en/of renovatie direct de energiezuinige oplossingen meenemen voor nu en in de toekomst.”

#### U geeft sinds 2013 leiding aan het bedrijf Kuijpers. Wat heeft u in die zes jaar geleerd?

“Allereerst heb ik veel over (duurzame) technieken in de gebouwde omgeving geleerd. En ook over het bouwproces: vroeger had de architect een plan en zaten we met ons bedrijf aan het eind van de keten. Nu kunnen we direct vooraan in het proces meedenken en advies geven om te komen tot de beste technologische (duurzame) oplossing, zodat in de gebruiksfase een gebouw het comfort biedt dat de gebruiker verwacht.”

#### Volgens Doekle Terpstra, voorzitter van Techniek Nederland, moeten installateurs ‘energiegisseur’ worden. Is Kuijpers daarin al geslaagd?

“Ik denk dat we bij een aantal klanten daarin al zijn geslaagd. Maar je moet het ook breder zien: we zijn ook adviseur op gebied van energie. We weten wat de klant wil en welke mogelijkheden er zijn. Het gaat dan niet alleen om de energieprestatie, maar ook een aspect als circulariteit hoort daarbij. Ik denk dus dat we de juiste weg zijn ingeslagen, maar dat er nog veel meer mogelijk is. Zeker ook gezien de

### “ZO KUNNEN WE MET MONITORING HET ENERGIEGEBRUIK VAAK AL MET MINSTENS 20 PROCENT VERLAGEN.”

mogelijkheden die er zijn om vanaf idee-fase betrokken te zijn bij het inrichten van de techniek, zodat er een comfortabele en gezonde omgeving voor de gebruikers ontstaat. Met onze systeem-architecten en monitoring-specialisten denken we aan de voorkant mee en controleren we in de gebruiksfase of ons ontwerp ook optimaal functioneert. Zo niet, dan sturen we bij.”

#### Gasloze nieuwbouw spreekt voor zich, maar hoe moeten bestaande gebouwen worden aangepakt?

“Bij het Pulse-gebouw van de TU Delft hebben we diverse technieken ingebouwd, zoals gelijkstroom-elementen en een stroomwisselaar in het pand. Dat zorgt ervoor dat de opgewekte zonnestroom direct kan worden gebruikt voor verlichting, zonder de gelijkstroom om te zetten in wisselstroom. Het omzetten van stroom kost Nederland veel energie. Verder is een energie-ring aangelegd, een warmtenet op lage temperatuur. Dat maakt de campus een stuk duurzamer.”

#### Zijn er ook nog steeds kantooreigenaren die een gasketel willen inbouwen?

“Ja, die zijn er zeker.”

#### Hoe gaat u daarmee om?

“We gaan met ze in gesprek over diverse opties, waaronder ook het groene alternatief. De klant moet uiteindelijk kiezen, maar dat het ook anders kan laten we graag zien. Natuurlijk hebben we te maken met een meerprijs en een terugverdientijd, waarop een klant zijn keuze kan baseren. Daardoor kiezen nog niet alle klanten voor de duurzame optie.”

#### Wanneer zullen alle klanten kiezen voor een duurzame oplossing?

“Nederland heeft als doelstelling om in 2050 energieneutraal en circulair te zijn. Dat ligt nog ver weg lijkt het, maar we hebben dus nog tijd om relatief eenvoudige investeringen te doen op

diverse plekken. Zo kunnen we met monitoring het energiegebruik vaak al met minstens 20 procent verlagen. Ook isolatie van de bouwkundige schil kan de energievraag verminderen. Nodig is een integrale aanpak, waarbij we diverse opties aanbieden aan de klant zowel voor de bouw als de techniek. Dat is een andere aanpak dan het benaderen van de klant met alleen een specifieke technische oplossing.”

#### In een interview met Management Team zegt u: ‘Waar ik echt boos over kan worden is dat het regelmatig toch gewoon gaat om de laagste prijs.’ Waarom is dat een probleem?

“Het is echt een probleem bij de opdrachtgever. Het budget is soms te krap, en dan gaat het om de laagste prijs waarbij duurzaamheid en energiegebruik niet echt mee tellen. De opdrachtgever realiseert zich niet dat het bij een energieneutraal pand ook gaat om de gezondheid van het personeel. Als een gebouw ziekmakend is bevordert dat niet de sfeer op de werkplek. Het gaat dus niet alleen om de euro’s, maar ook om de mensen, milieu en toekomst.”

#### Dit klinkt als een andere manier van denken.

“Dat is het ook. We moeten het andersdenken omarmen. Denk niet alleen aan vastgoed als blok aan het been. Als panden zijn verouderd bestaan er diverse opties om ze te verduurzamen. Dat kan door energie slimmer te gebruiken, door het gebouw te isoleren en duurzame energie op te wekken. De investeringen kunnen worden terugverdiend, en dat kan zelfs kostenneutraal. Dat is te vergelijken met de ESCo-contracting, hoewel dat concept nu een negatieve bijklank kent, omdat financiering niet altijd mogelijk is gebleken. Toch zijn er inmiddels meer ervaringen opgedaan met het verduurzamen van panden. Die succesverhalen moeten we blijven delen om de energietransitie te versnellen.”





Foto: Jeroen Liebers, Studio 38c

“IK ADVISEER DE OVERHEID OM TE KOMEN MET EEN EENDUIDIG VERHAAL.”

**Het klimaatakkoord moet de energietransitie gaan borgen. Wat verwacht u van het klimaatakkoord?**

“Het klimaatakkoord bevat goede maatregelen en een sterke tijdlijn. Er is een negatief sentiment in de media, terwijl we een eenduidig constructief signaal nodig hebben. Wel zie ik een bepaald momentum in de markt richting duurzame oplossingen, dat zich sneller kan ontwikkelen dan we denken.”

**Wat is uw advies aan de overheid voor het klimaatakkoord?**

“Ik adviseer de overheid om te komen met een eenduidig verhaal. In de politiek hebben we te maken met tegenstemmers, zoals we hebben gemerkt met de verkiezingen. De oorzaak daarvan ligt volgens mij in onduidelijke communicatie vanuit de overheid richting de burgers. Gelukkig zijn er ook positieve ontwikkelingen. Zo zijn via burgerinitiatieven honderden energiecoöperaties opgestart, die zich richten op verduurzaming in combinatie met lagere energiekosten. Dat zorgt ervoor dat de energietransitie als onderwerp dichterbij de mensen komt.”

**Het klimaatakkoord noemt elektrificatie een van de routes. Wat denkt u daarvan?**

“Ik denk dan bijvoorbeeld aan gelijkstroom, dat minder energie vraagt dan wisselstroom. We hebben een hele mix van energievormen nodig, maar de eerste stap uit de Trias Energetica blijft belangrijk: minder energie gebruiken. Dit geldt niet alleen voor elektriciteit en warmte, maar ook voor koude. Kijk maar naar datacenters, die hebben veel koeling nodig. Nu halen we onze energie vooral uit centrales, maar in de toekomst zullen dat steeds meer lokale netten zijn, gevoed met duurzame energie. De kunst is om meerdere panden en lokale energiestromen te gaan koppelen. Daarbij speelt Kuyppers ook een rol.”