

Innovatie in de bouw

Kakelen over mooie eieren

COLUMNS

07-07-2014 (09:39 uur) | www.buildingbusiness.nl

Waarom wordt de ene industrie (de auto-industrie) wel als innovatief gezien en de ander (de bouw) niet, bijvoorbeeld als het gaat om energiebesparing. Terwijl het eigenlijk andersom is. Daarvoor moet je de Barneveldsche Matrix kennen.

De kritiek

De bouw is niet innovatief, ook niet als het gaat om duurzaamheid en energie. Zo stelde emeritus hoogleraar Hennes de Ridder, uitvinder van 'the living building concept' en 'legalisering van de bouw' laatst nog tijdens het mini-symposium 'Innovatie in de bouw' van de [Stichting vastgoedmonitor regio Food Valley](#). De kritiek van De Ridder was niet mals. De bouw werkt op ambachtelijke wijze, er wordt elke keer opnieuw het wiel uitgevonden door een gefragmenteerde keten, waarbij niemand verantwoordelijk is voor het geheel. De kennis zit volgens de voormalig hoogleraar integraal ontwerpen, in 'de processen' en niet in 'het bouwwerk'.

Vernieuwing in de bouw

Maar als ik kijk naar 'het bouwwerk' (en ik kijk dan naar woningen) dan zie ik iets heel anders. Wie pakweg veertig jaar geleden – net voor de oliecrisis – een 'standaard' rijwoning bouwde, zit vandaag met een woning opgescheept die naar schatting 3.000 m³ aardgas per jaar gebruikt. In 2005 zou zo'n woning, gebouwd naar de maatstaven van tien jaar geleden, jaarlijks 500 tot 750 m³ gebruiken. Dat scheelt een factor vijf. Vanaf volgend jaar moet dat gebruik zijn gehalveerd en in 2020 zelfs tot nul gereduceerd. Zo is dat althans vastgelegd in het [Lente-akkoord Energiezuinige Nieuwbouw](#).

Zoveel energie besparen, dat gaat natuurlijk niet vanzelf. Daar moet je wel wat voor doen. Aanvankelijk werd besparing gezocht in isolatie van daken, muren, vloeren en ramen van woningen. Daarna waren de rendementsketels aan de beurt, voor de verwarming van woningen en warm tapwater in keukens en badkamers. Vandaag de dag maakt de bouw gebruik van warmtepompen, bodemenergie en warmteterugwinningsinstallaties. En steeds vaker maken huishoudens zelf groene stroom met behulp van zonnepanelen.

Ondertussen in de auto-industrie

Wat is er al die tijd veranderd in de auto-industrie als het gaat om de energievoorziening? Veel minder. Auto's worden nog steeds aangedreven met behulp van een verbrandingsmotor, meestal op diesel of benzine 'gestookt'. Daarbij is het brandstofverbruik nauwelijks afgenomen. Onder andere doordat we tot voor kort steeds grotere en zwaardere auto's zijn gaan rijden. Sinds kort (2000) rijden we hybride auto's zoals de Toyota Prius. Daarvan bestaan sinds 2010 weliswaar ook *plug in* hybridemodellen, maar die zijn nog maar anderhalf jaar te koop in Nederland.

Hybride auto's verbruiken volgens schattingen 15 tot 35% minder in de stad en een kwart tot meer dan de helft buiten de bebouwde kom. Máár dat is op papier. Ervaringen van bijvoorbeeld autoleasebedrijven leren dat het daadwerkelijke verbruik vaak veel hoger is. En zelfs al zou je energiegebruik van auto's met een derde tot de helft kunnen reduceren, dan nog valt dat in het niet bij wat in de woningbouw al is gerealiseerd. Dan hebben we het nog niet eens gehad over energieneutrale, nul-op-de-rekening en zelfs notaloze woningen, die nu op de markt verschijnen.

Barneveldsche matrix

Hoe kan de *automotive* dan wél en de bouw níet als innovatief worden bestempeld? En hoe komt het dat er voor duurzame auto's wél maar voor energiezuinige woningen géén fiscale en financieel aantrekkelijke regelingen bestaan? Om dat te begrijpen moet u de Barneveldsche Matrix kennen, een marketingmodel dat ik al jaren hanteer. Aanvankelijk voor ingenieurs- en adviesdiensten en tegenwoordig voor duurzaamheid en innovatie bij vastgoed- en gebiedsontwikkeling.

Barneveld is bekend van haar kippen. Die leggen eieren en ze kakelen. Samen vormen ze de assen van de matrix; eieren op de horizontale as en kakelen op de verticale as. Wat de automobiellindustrie heel goed doet is kakelen, veel beter dan de bouw. Zelfs als er nauwelijks of geen nieuwe of vernieuwende eieren worden gelegd: de *marketing* en *sales* is bij de jongens en de meisjes van de auto's altijd tip top op orde. In de bouw is dat heel anders. Daar moet een product vooral zichzelf verkopen. Tenminste, zo lijkt het soms. Zelfs al worden er heel mooie eieren gelegd, er wordt vaak nauwelijks over gekakeld. Dat komt doordat de bouw bang is om windeieren te leggen. Of nog erger: om als blaaskaak te worden versleten. Met de energieprestaties die nieuwbouwwoningen kunnen leveren, hoef je daar helemaal niet bang voor te zijn. Daar mag je best met troost over kakelen. Niet alleen innovatie is daar bij gebaat, maar ook de reputatie van de sector als het gaat om energie en duurzaamheid. En dat heeft alles te maken met kennis van 'de processen' maar niet van 'het bouwwerk', zoals De Ridder beweert.

Auteur [Bas van de Griendt](#) is als manager MVO en Duurzaam Ontwikkelen verantwoordelijk voor de duurzaamheidsagenda van Bouwfonds Ontwikkeling [@BasvandeGriendt](#)