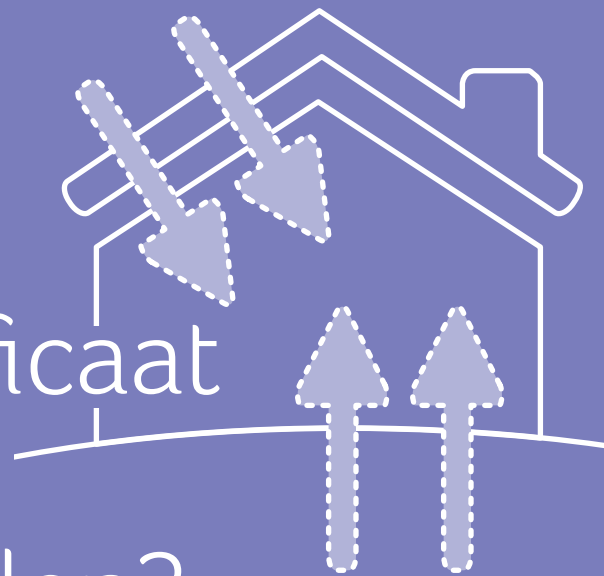


# Grondgebonden warmtepompen: meeliften op certificaat van leverancier of zelf certificaten halen?



De doodsteek voor de markt van grondgebonden warmtepompen, of eindelijk de garantie voor een goed werkend wp-systeem? In elk geval is er in de installatiemarkt veel ophef over de verplichte BRL-certificering voor grondgebonden warmtepompsystemen. Sinds 1 oktober mogen deze systemen niet meer zonder certificaat worden ontworpen, geïnstalleerd of onderhouden. Is meeliften op het certificaat van je leverancier een optie? Of geef je daarmee je onafhankelijkheid als installateur op?

Tekst: Rob van Mil // Fotografie: Industrie

**W**armtepompsystemen zijn nog altijd geen 'business-as-usual'. Vooral installaties met open en gesloten bronsystemen halen niet de rendementen die waren voorzien en beloofd. Hoge elektriciteitsrekeningen, dichtgeslibde bronnen, onbalans, bevroren bodems; het zijn de symptomen van matig tot zeer slecht ontworpen, geïnstalleerde of onderhouden systemen. Installateurs hebben onvoldoende geïnvesteerd in kennis en vaardigheden om grondgebonden wp-systemen op een kwalitatief goede manier te installeren, zo concluderen beleidsmakers en adviseurs. Deze conclusie heeft geleid tot de eis van de overheid om vakbekwaamheid te gaan certificeren volgens BRL 6000-21. Zonder certificering mogen deze installaties niet meer worden ontworpen, geïnstalleerd en onderhouden. 'Voor warmtepompen was er al wel een erkenningsregeling opgezet', zegt Fred Vos, beleidsmedewerker bij УНЕТO-VNI. 'Die was wat ons betreft ook voldoende. Maar,' zo geeft hij toe, 'de kennis in de vorm van Isso-publicaties en ook de opleidingen en examens, liggen al enkele jaren ongebruikt op de plank.'

## Bodembescherming

'De overheid heeft – omwille van bescherming van de bodem – ervoor gekozen een wettelijke maatregel te nemen', zegt Peter Centen. De technisch directeur van Nathan Group vindt dat daar wat

voor te zeggen is. 'Ik vind het van de gekke dat wij in Nederland toestaan dat installateurs zonder kennis aan de slag kunnen. Overigens vind ik het dan wel weer vreemd en in zeker zin ook oneerlijk dat dit alleen voor grondgebonden warmtepompen geldt. Waarom mogen installateurs wél zonder enige kennis van zaken cv-ketels, lucht-water-warmtepompen en ventilatiesystemen ontwerpen en installeren? Moet de lucht, het binnenklimaat of ons elektriciteitsnet niet worden beschermd?' Is het verplichtende karakter van deze BRL-regeling de doodsteek voor de grondgebonden warmtepomp, zoals de wettelijke regeling in de wandelgangen door sommigen wordt bestempeld? Pieter van Alphen vindt het in elk geval niet bevorderlijk voor een 'level playing field', als het gaat om de keuze voor duurzame opties. De directeur van Techneco neemt aan dat de overheid uiteindelijk wil dat we de meest duurzame installaties gaan aanbieden en installeren. 'Door alleen aan grondgebonden systemen een verplichte certificering op te leggen zijn er ongetwijfeld installateurs die hun toevlucht nemen tot lucht-waterwarmtepompen of zelfs nog blijven vasthouden aan installatieconcepten met een gasgestookte cv-ketel, waarbij ze alleen met veel pijn en moeite en gestapelde maatregelen aan de EPC van 0,4 (minimum eis voor nieuwbouw) kunnen voldoen', vindt hij. Om de installateurs te helpen die tot op heden jaarlijks enkele grondgebonden wp-systemen instal-



Gecertificeerde realisatie gesloten bodemenergiesysteem door ThermoPlus.

leerden en voor wie de certificering een grote last vormt, gaan enkele aanbieders deze installateurs ontzorgen. Nathan en Techneco hebben alle BRL-certificaten voor ontwerp, installatie en onderhoud al in huis en bieden de installateurs aan om onder hun certificaat warmtepompsystemen aan te leggen. 'Wij zien dit puur als een service naar installateurs die wel kennis in huis hebben, en die ook up-to-date houden, maar niet de administratieve rompslomp willen of kunnen dragen', zegt Van Alphen.

#### Klanten ontzorgen

Ook Nathan wil met de dochterbedrijven ThermoPlus en ThermoDynamic de installateur van dienst zijn. 'De bron boorden wij toch altijd al zelf, dus daar moesten wij ons sowieso voor certificeren. Ook deden wij het ontwerp van de meeste warmtepompsystemen die wij leverden. En wij monitoren elke installatie die wij verkopen. Dat wij nu ook, samen met de installateur, de oplevering en afmelding van de installatie doen, zorgt ervoor dat de klant nog meer garanties heeft. Maar veel meer dan dat is het eigenlijk niet.'

Volgens Centen kan elke installateur die een warmtepompproject scoort en deze met de systemen van Nathan wil uitvoeren, op de ondersteuning van ThermoPlus en ThermoDynamic rekenen. Ook Techneco sluit in principe niemand uit. 'We zullen voor het eind van 2014 hier een beleid voor ontwikkelen, omdat wij wel vinden dat een instal-

latiebedrijf bij voorkeur zelf kennis moet meebrengen', zegt Van Alphen. Hoe beter het bedrijf en de mensen zijn opgeleid, hoe minder risico de klant loopt. Uiteindelijk wordt de installatie wel onder ons certificaat ontworpen, geïnstalleerd en opgeleverd, dus moeten wij garant kunnen staan voor het eindproduct.'

Ook andere leveranciers van warmtepompen zullen een antwoord moeten formuleren op het gegeven dat niet-gecertificeerde installateurs hun water-waterwarmtepompen niet mogen installeren. 'De eerste interpretatie van de nieuwe regels was dat de certificaathouder ook de opdrachtnemer zou moeten zijn. Nibe wil liever geen opdrachtnemer worden van een wp-installatie.' Wij willen de installateur zijn ondernemerschap niet afnemen. De opdrachtnemer zou de installateur moeten zijn', zegt Gert Jongsma van Nibe. 'Maar sinds deze zomer blijkt de wetgever de regels toch anders te interpreteren en is het een leverancier die BRL-gecertificeerd is blijkbaar toch toegestaan om, in opdracht van een installateur, met zijn certificaat te helpen bij het ontwerpen, installeren en opleveren

**'Is het verplichtende karakter van deze BRL-regeling de doodsteek voor de grondgebonden warmtepomp?'**

van de installatie. Vandaar dat ook wij nu de installateur met de BRL 6000-21-certificering van dienst willen zijn', aldus Jongsma.

#### **Gekwalificeerd dealernetwerk**

Een andere fabrikant, Vaillant, lanceerde vorig jaar het Vaillant Gekwalificeerd Innovatiepartner Programma (VIP). Het is een marketingprogramma voor de installateur om zich te onderscheiden met kwaliteit en vakmanschap. Een voorwaarde voor deelname is onder meer het behalen van het Cito-examen op basis van Ippo-publicatie 72. Hiervoor biedt Vaillant een training aan die het samen met Ippo heeft ontwikkeld. 'Afgelopen najaar deden

wij gekwalificeerde partners een aanbod tot collectieve certificering. Afgelopen jaar hebben op die manier 51 installateurs het examen behaald', zegt Sander Rutten, hoofd Product Marketing & Trainingen van Vaillant Nederland. 'Die werken volgens een

'one size fits all'-kwaliteitshandboek. Wij kopen collectief de jaarlijkse interne en externe audits in voor onze partners. Daarmee kunnen de kosten voor hen laag blijven. De installateurs zijn vervolgens zelf gecertificeerd door Kiwa en geregistreerd bij Bodem+. Hiermee behouden ze hun onafhankelijkheid en hoeven ze niet in onderaanneming van een andere partij te werken. De wetgeving is immers eenduidig. Alleen de in Bodem+ geregistreerde marktpartijen mogen ontwerpen, installeren en beheren voor een opdrachtgever', aldus Rutten. Het voordeel voor Vaillant is dat het zich op

deze wijze verzekert van een landelijk netwerk met trouwe en gekwalificeerde dealers.

#### **Veel werk voor eenmansbedrijf**

Het is duidelijk dat de leveranciers van warmtepompsystemen er alles aan doen de afzet van bodemgebonden warmtepompen in stand te houden. Maar tegenover al die inspanningen staan natuurlijk ook verwachtingen, zo beseffen installateurs zich terdege. 'Als je zelf geen BRL-certificering wilt halen, dan ben je overgeleverd aan een of enkele leveranciers', zegt Simon Schouten van SiSo Installatiebureau uit Zuiderwoude. 'Warmtepompen zijn mijn 'core business'. Ik doe niet anders. Voor mij was het dan ook meteen duidelijk dat ik, zodra de mogelijkheid er was, mezelf ging certificeren. In mijn geval voor ontwerpen, installeren en binnenkort ook beheer en onderhoud van uitsluitend wp-systemen voor individuele woningen. Ook al ben ik een eenmansbedrijf en doe ik slechts tien warmtepompinstallaties per jaar. Ik wil geen gedwongen winkelnering bij een of twee leveranciers. Ik wil op basis van de vraag en de wensen van de klant zelf kunnen bepalen welke warmtepomp daar het beste past, met welk afgiftesysteem ik deze wil uitvoeren en met welke bronboorder ik in zee ga. Als je met Nathan of Techneco in zee gaat, bepalen zij die zaken. Ik wil me onderscheiden op basis van mijn kennis. Ik beschouw de markt voor warmtepompen als de toekomst en daar investeer ik in.' De opstelling van Simon Schouten is lovenswaardig, maar voor veel installatiebedrijven niet realistisch vinden de diverse leveranciers. De investering in tijd en geld om de certificaten te halen en te behouden weegt niet op tegen de grootte van het warmtepompenmarkt, naar schatting zo'n 7 procent.

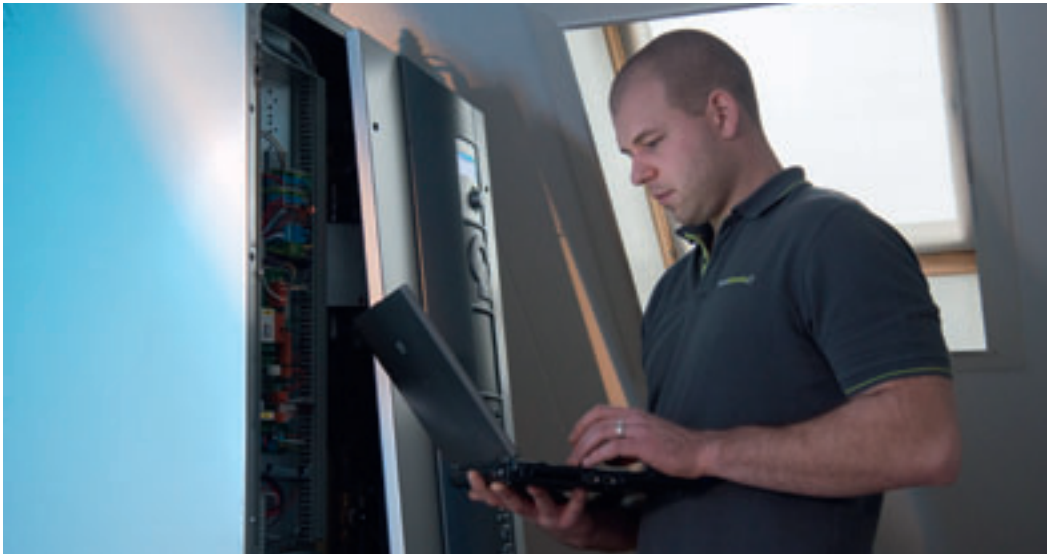
#### **Adviseur die beheer verzorgt**

In de lijst met BRL 6000-21-gecertificeerde bedrijven die op de site van QbisNL is te vinden, staan vooralsnog de wat grotere, gerenommeerde installatiebedrijven en kleine niche-spelers. Maar bijvoorbeeld ook Techniplan Adviseurs. 'Wij hebben ons voor vier van de zes scopes laten certificeren. In ons geval gaat het om ontwerpen en beheren van zowel individuele woningen als overige systemen', vertelt Rik Molenaar. Hij is bij Techniplan de specialist voor warmtepompsystemen en tevens docent bij BodemenergieNL en auditor voor Dekra. 'Als adviesbureau zijn wij niet van plan om ons certificaat als 'paraplu' te gebruiken voor anderen bedrijven. Wij willen echt zelf voor opdrachtgevers systemen ontwerpen en beheren.' Molenaar verwacht dat het vooral de kleine en middelgrote bedrijven zullen zijn die van de certificering van leveranciers gebruik zullen maken. 'Voor grote bedrijven als Schouten Techniek, Wolter & Dros of Unica is het eigenlijk geen vraag of ze zich moeten certificeren. Natuurlijk hebben zij ook hun kosten, maar relatief

## Techniplan Adviseurs is niet van plan het certificaat als 'paraplu' te gebruiken voor anderen bedrijven



De bodembron die in 2014 is geboord bij het kantoorpand van Nibe in Oosterhout.



*Gecertificeerd beheer van energiecentrales door ThermoDynamic.*

gezien een stuk minder dan de kleine en middelgrote installatiebedrijven. Die grotere bedrijven hebben al andere BRL-certificeringen, beschikken al over iso-systemen en houden al kwaliteitshandboeken bij. Ook komt er al jaarlijks een inspecteur voor audits over de vloer. De grote bedrijven hebben voor de certificering zelfs specifieke medewerkers in dienst.'

### Implementeren in groot bedrijf

Toch moesten ook wij aan de bak, vertelt Klaasjan van der Maas van Unica. 'Om aan de BRL te kunnen voldoen begonnen we binnen Unica Ecopower allereerst met het toetsen van het kennisniveau van onze mensen. Wij hebben zowel voor ontwerp, voor realisatie als voor beheer en onderhoud in totaal zes mensen laten examineren. Het betekent dat alle mensen een basisexamen afleggen waarna voor elk van de drie disciplines twee mensen een examen voor één specialisme hebben afgelegd', vertelt Van

der Maas. Bij Unica kende het feitelijke certificeringsproces een doorlooptijd van zes weken. Maar de voorbereiding duurde langer. 'Binnen Unica Ecopower waren de medewerkers al in vrij hoge mate gespecialiseerd en bezaten zodanig veel kennis dat zij de examens zonder specifieke opleiding succesvol konden afleggen. Maar ik kan me voorstellen dat er in bedrijven die minder vaak warmtepompsystemen ontwerpen, realiseren, onderhouden en beheren wel behoefte is aan opleiding alvorens een examen wordt afgelegd. Naast de opleiding is het opstellen van een kwaliteitshandboek essentieel. Wij hebben hiervoor, samen met Ronald Velsink, onze KAM-manager (Kwaliteit, Arbo, Milieu), een document gemaakt waarin we de werkwijze voor de drie disciplines beschrijven. Je kunt het een beetje zien als een Iso 9001 voor wko's', aldus Van der Maas.

### Wel opleiding, geen certificaat

Huib Janssen van JTS Energietechniek, een echte specialist als het om warmtepompsystemen gaat, maakt weer een andere afweging. 'Binnen ons bedrijf hebben de mensen voor wie het relevant is, de opleidingen gedaan en examens gehaald. Ik ben 62 jaar, denk al zo langzaam aan bedrijfsverkoop, en kies ervoor om niet zelf, maar samen met een marktpartij het hele certificeringstraject te doorlopen. Op die manier is de drempel toch een stuk lager. De leveranciers met wie ik samenwerk certificeren zich om ons te ontzorgen. Ik ga daar wel gebruik van maken. Maar ik zoek wel naar de leverancier die mij het meeste zelfstandig laat werken. Ik vind namelijk dat ook elke installateur die zich laat faciliteren, zelf alle kennis en kunde in huis moet hebben. De leveranciers die daar niet naar kijken, en elke 'jan en alleman' die voorbij komt helpt bij het maken van een warmtepompsysteem, diskwalificeren zich in mijn ogen.' ///



*De Toros Vision van Techneco, de nieuwe generatie combiwarmtepompen voor woningbouw*