



DE VISIE VAN FRANK AGTERBERG

VERBINDER IN STAMMENSTRIJD

EEN VERBINDER MET EEN OPDRACHT. BOVEN, TUSSEN EN VÓÓR DE TROEPEN. FRANK AGTERBERG IS IN ZIJN ELEMENT ALS VOORMAN VAN DE WARMTEPOMPBRANCHE. DE VOORZITTER VAN DE DHPA PRAAT OPENHARTIG OVER DE STAMMENSTRIJD EN HET LOBBYCIRCUS. HET SPEL ACHTER DE SCHERMEN VAN DE GROEI VAN DE WARMTEPOMPBRANCHE, DIE NU GECONTROLEERD MOET OPSCHALEN. "LOBBYEN IS GEEN SLIJMEN. HET IS ONDERHANDELEN."

De Nederlandse warmtepompmarkt heeft het grootste potentieel van Europa. Nederland is het enige land met een 'van gas los'-agenda, en dat maakt de rol van Frank Agterberg op dit moment heel boeiend.

'Gecontroleerd opschalen en kwaliteit bewaken'

De 24 leden van de Dutch Heat Pump Association (DHPA) verkochten er in 2017 ruim 20.000 en hebben dit in 2018 bijna verdubbeld. Nog peanuts vergeleken bij het potentieel van 200.000 dat boven de markt hangt: en dat is de helft van de jaarlijks geplaatste cv-ketels. Potentie genoeg, maar net zo veel struikelblokken en uitdagingen. Kan de markt de groei wel aan? Hoe gaan we in sneltreinvaart monteurs opleiden? Hoe voorkomen we dat de bouwregelgeving weer teruggeworpen wordt in de tijd? Krijgt de ISDE een vervolg? De infrastructuur van all-electric? De DHPA wil overal over meepraten, maar concludeert ook dat dit nog niet overal het geval is.

BURGEMEESTER

Agterberg nam de voorzittershamer begin 2018 over van Peter Wagener. "De branche groeit, en de agenda verandert. Dit instapmoment is voor mij perfect. Ik ben een bouwer. Geef mij niet de opdracht simpelweg iets te onderhouden. Geef mij een case die complex en verwarrend is. Verschillende belangen, veel stakeholders, en een maatschappelijke opgave die relevant is. Dan ben ik op mijn best. Ik wil iemand zijn die de netten ophaalt, en daar het beste uit haalt voor alle partijen. Zoals Peter Wagener al wel eens zei: burgemeester van warmtepompstad."

ROUTE NAAR KENNISBEMIDDELAAR

De DHPA was voorheen een klassieke belangenbehartiger van handelsbedrijven, gericht op techniek en op ontwikkeling van normen. "We moeten nu de blik niet meer naar onszelf, maar naar de markt richten. De DHPA moet een kennisbemiddelaar worden, die een bijdrage levert aan het gecontroleerd opschalen van de warmtepomp in de gebouwde omgeving. Dit betekent dat we een rol moeten gaan spelen in opleiding, in regelgeving gericht op marktgroei." Er zijn veel belangen te dienen. "In de ruim vijftien jaar dat ik dit werk doe, ben ik erachter gekomen dat ik blijkbaar goed ben in het verbinden van mensen. De overheid als vertegenwoordiger van de maatschappij, het bedrijfsleven en de aanwezige kennis. Voor welke opdracht staan we? Wiens probleem is dat nog meer, en hoe kunnen we krachten bundelen?"

HET LOBBYSPEL

En het is een bijzonder speelveld. Het woord lobby is gevallen. Het is Agterbergs taak om in het woud van regelbepalende instanties, het politieke speelveld en de eigen achterban de juiste onderwerpen en thema's op de agenda's te krijgen. Een wereld die voor de buitenwacht niet zichtbaar is, maar die aan elkaar hangt van contacten, netwerken en

beïnvloeden. "Ik vind lobbyist geen vies woord. We zijn een lobbyclub. Maar vergeet niet: de politici, althans de goede, zeggen dat ze lobby nodig hebben om goede besluiten te nemen. Een politicus die iets doms zegt voor het NOS Journaal heeft misschien de verkeerde informatie gekregen, en dan heeft de lobbyist het niet goed gedaan. Ambtenaren en politici winnen aan de lopende band informatie in, en ik lever die aan in het belang van de warmtepompbranche. Aan de politicus de taak om die informatie te toetsen door hoor en wederhoor. Dat spel dat moet je begrijpen, respecteren en spelen. Lobbyen is geen slijmen, het is onderhandelen."

DRIE MINISTERIES

Om alleen al het politieke speelveld te schetsen: de installatiebranche heeft alleen al in Den Haag te maken met drie ministeries. Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties voor wat het Bouwbesluit betreft, Infrastructuur en Waterstaat voor wat milieu, bodem en geluid betreft, en Economische Zaken en Klimaat voor het klimaat en energiebeleid. "Bij alle drie moet je er goed opstaan om het verhaal kloppend te maken. Wanneer er één ontbreekt gaat het verkeerd. Nog een punt: we hebben er niets aan om vanuit de klimaatgedachte vol in te zetten op de warmtepomp, maar de gevolgen voor de elektriciteitsinfrastructuur buiten zicht te houden. We moeten echt naar die smartgrid-gedachte, waarbij ons apparaat een onderdeel is van een nieuwe energievoorziening."

VUISTDIEP

En de DHPA is niet de enige lobbyende partij. Binnen het krachtenveld hebben bouwers en ontwikkelaars een stevige vinger in de pap, zit de gaslobby al tientallen jaren vuistdiep in Den Haag, en hebben zelfs DHPA-leden onderling verschillende agenda's. "De discussies worden scherp gevoerd, en dat mag. De DHPA zit niet overal voldoende aan tafel: daar ligt een schone taak. Maar ik ben ook tevreden wanneer ons doel via een ander wordt bereikt. Dat is misschien voor de buitenwacht niet altijd zichtbaar, maar wanneer bijvoorbeeld Uneto-VNI voor ons iets bereikt, is het resultaat belangrijker dan dat ik voor die microfoon sta. Wanneer Diederik Samsom iets uitdraagt dat ik hem heb ingefluisterd, dan is mijn werk goed gedaan."

NIET AAN TAFEL

De discussie rondom de naderende norm voor het geluid van buitenunits is een goed voorbeeld. "Wij hebben altijd gedacht dat de markt het wel op zou lossen en hebben niet proactief op basis van bestaande buitenlandse voorbeelden van regelgeving zélf een norm voorgesteld. Het gevolg is dat andere partijen met 'onze buitenunit' aan de haal zijn gegaan. De geluidseisen aan buitenunits komen in 2020 in het Bouwbesluit. Dat is op zich goed, maar wij zaten niet in die onderhandeling. Dat mogen we onszelf aanrekenen. Maar eerlijk: het is ook een kwestie van capaciteit."

Wij zijn nog een jonge branchevereniging met één fte managementcapaciteit en secretariaat. Er zijn ook lobbypartijen met miljoenenbudgetten. Iedereen vindt wat van onze stormachtige ontwikkeling. En ja, dat roept ook weerstand op. En we hebben simpelweg niet altijd de capaciteit om dat te pareren.”

STAMMENSTRIJD: HYBRIDE VS ALL-ELECTRIC

Een ander bijzonder krachtenveld is bijvoorbeeld de verschillen in belangen tussen all-electric en de hybride optie, met de cv-ketel als achtervang. Het moge duidelijk zijn dat met name de klassieke ketelproducerende bedrijven liever koersen op de betaalbare tussenstap. Bedrijven zoals Nathan, die strategisch voor de warmtepomp hebben gekozen, gooien het roer liever radicaler om, ook in de bestaande woningbouw. “Daar zit wel spanning op de lijn. Ik snap dat spel. Ik heb dat meegemaakt in de chemie. Daar had je de grijze chemie, op basis van olie, en de groene chemie, op basis van duurzame grondstoffen en enzymatische processen. Daar ontstond ook een stammenstrijd in het grootbedrijf. Het oude model is de cashcow, maar je moet voorsorteren om het nieuwe te laten groeien. Dat wringt, en dat mag wringen. Bedrijven verdienen hun geld nu met het oude en straks met het nieuwe. Dus laat het oude maar niet al te snel uitfaseren. En ik zit daar in een spagaat tussen. Ik verwacht van de leden dat ze snappen hoe dat spel werkt. Maar stuur me wel met een heldere boodschap op pad. Laten we die discussie samen voeren. Hybride kan een prima oplossing zijn om de

energietransitie betaalbaar te houden, een nadrukkelijke wens van de politiek. Maar aan de andere kant is het natuurlijk ook een overlevingsstrategie van de fossiele wereld.” De politiek moet niet belast worden met een interne stammenstrijd, benadrukt Agterberg. “De politiek geeft ons een duidelijke opdracht. Kunnen jullie de transitie aan? Consumenten willen een goed alternatief voor de gasgestookte installatie, en die moeten wij bieden. Concreet: de ketel is een plug and play installatie die goedkoop is. Als ons verhaal dan duur is, en gebaseerd op ingewikkeld maatwerk én heel veel inregelwerk, dan hebben we nog een brug te slaan. Daar moeten wij mee aan de slag, om een aantrekkelijk geluid te bieden waar politiek en maatschappij van zeggen: ja, dit is de duurzame oplossing die we willen!”

EENZAAM

Frank Agterberg staat vol energie in alle uitdagingen en in zijn rol. “Ik heb er zeker tien jaar over moeten doen om me senang te voelen op dat kruispunt van belangen. Maar ik ben er blijkbaar goed in, anders wordt je niet gevraagd voor die functies. Het leven van een lobbyist is bijzonder. Ik heb drie jaar in Brussel gezeten voor de chemiebranche, maar ik was ook drie jaar doodongelukkig. Want op het kruisvlak in het lobbycircus hoor je namelijk ook nergens bij. Als het puntje bij het paaltje komt sta je erg alleen. Daar heb ik aan moeten wennen. Dan moet je je rol zoeken en teamwork creëren. Ik ben nu zo ver dat ik weet: als alle leden zeggen ‘hmmm....ik weet het niet, maar het zal wel’, dan heb je goed werk



verricht. Wanneer er één heel blij is en de ander boos de zaal uit rent, ben je niet de verbinder die je moet zijn.” Het lot van een voorzitter die moet behartigen, samensmeden, lobbyen en voorsorteren in één.

KENNISTRANSITIE

De warmtepomp staat voor wéér bijna een verdubbeling van de markt in 2018. De tijd van opschalen is aangebroken. “Stel: we moeten in een paar jaar naar 200.000 opgestelde warmtepompen per jaar. De vraag is niet meer: ‘kunnen we de techniek leveren?’, want dat kan. De vraag is: kunnen we die hoeveelheid toestellen vakkundig aansluiten, en zo laten functioneren dat er geen ongelukken gebeuren en gebruikers betaalbaar comfort hebben?” Voorwaarden scheppen om die groei te kunnen faciliteren, is een belangrijk agendapunt van de DHPA. “Ik ben dan ook heel blij met de Green Deal, die we samen met Uneto-VNI en minister Wiebes (EZK) hebben kunnen sluiten om binnen vijf jaar 6.000 warmtepompmonteurs op te leiden, onder meer in acht nieuwe opleidingscentra in Nederland. De klaslokalen puilen uit. Het is in niemands belang wanneer we Vathorst-achtige tafereel krijgen. Dan zijn burgers de dupe, en krijgt de warmtepompsector een imagoprobleem.” Gecontroleerd opschalen is het credo, volgens Agterberg.

MARKT BESCHERMEN

En dat valt niet mee. Met meer dan honderd merken in de ISDE-subsidie en veel installatiebedrijven die zich op de techniek storten, lijkt de markt namelijk ongecontroleerd te ontploffen, en daar moeten we voor waken, vindt Frank Agterberg. Hij is een voorstander van het ontwikkelen van kwaliteitsborging voor lucht/water-toestellen, zoals deze ook bij de bodemgebonden systemen bestaat. Maar dan wel werkbaar én die als keurmerk in de markt wordt beleefd. “Het is nu een wirwar aan regelingen: de NVKL heeft een erkenning, de DEPK ook, maar geen van beide is bij prospects écht gekend. Net als bij een gastoestel mag nu iedereen met de warmtepomp aan de slag gaan en dat gaat schuren. Maar ook dit is weer zo’n thema waarover we intern nog niet op één lijn zitten binnen de vereniging.” Grofweg bestaat deze ‘stammenstrijd’ uit een beweging die zo snel mogelijk en zo veel mogelijk aantallen weg willen zetten, versus bedrijven die een basis willen scheppen van goede, erkende vakbedrijven, een gezond opleidingsapparaat en een kwaliteitsborging. Voor de goede orde: Nathan behoort tot die laatste stroming.

‘SCHANDALIG’

Maar er is nog zo veel meer gaande aan de onderhandelingstafels. Een mooi recent voorbeeld is de worsteling die gaande is om te komen tot de nieuwe NTA 8800 en de basis voor de BENG-regelgeving voor de nieuwbouw per 2020. Uit de meest recente conceptregelgeving blijkt bijvoorbeeld dat de kracht van architecten, ontwikkelaars en andere lobby boven is komen drijven, zodat de branche een nogal soepele isolatie-eis krijgt voorgeschoteld die qua rekenregels vergelijkbaar is met de EPC 0,6. “Een stap terug, die wij schandalig vinden. Nu mag een woning vergelijkbaar

weer minder goed geïsoleerd worden, en bovendien verwarmd worden met weerstandsverwarming met een COP van 1. Knap lobbywerk, maar ik hoop van harte dat de normcommissie in het belang van de maatschappij nog tot inkeer komt. De warmtepomp wordt nu in de hoek gezet van een dure, onwerkbare oplossing. Wij weten beter. Maar ook hier zie je dat we nog niet goed genoeg aan tafel zitten met ons geluid. De DHPA moet dé woordvoerder van de all-electric én hybride warmtepompsegmenten zijn. Dat krachtenveld is nog niet uitgekristalliseerd en er is ook weerstand uit bestaande bezetting. We moeten nu reageren. Het kan beter dan een COP van 1.”

‘Lobbyen is geen slijmen. Het is onderhandelen’.

ISDE NIEUWE STIJL

De ISDE, de subsidieregeling voor warmtepompen, is een succesvol stokpaardje van de DHPA. Dit jaar gaat er 100 miljoen subsidie de markt in. “De subsidieregeling wordt ook na 2020 verlengd”, blikt Agterberg vast vooruit. “De exacte invulling en de hoogte moet nog bepaald worden, maar EZK gaat er voor.” Volgens de DHPA-voorman gaat de scope van de regeling ook verruimd worden. Is hij nu begrensd op 70 kW en lager; straks worden ook toestellen met grotere vermogens (tot 400 kW) subsidiabel, en dat is met name goed nieuws voor appartementgebouwen en utiliteit. De warmtepompen met grotere vermogens vielen hier namelijk vaak buiten de boot, terwijl het de energetisch beste oplossing vormde. “Hier is grote winst te behalen ten opzicht van CO₂-reductie”, zegt Agterberg. Momenteel wordt bij dergelijke projecten soms gestapeld met individuele warmtepompen, om zo veel mogelijk subsidie binnen te scheppen. “De verruiming is goed nieuws voor de decentrale collectieve oplossing, waarbij de consument wordt beschermd door de Warmtewet.” ◀

CHEMICUS IN DE ENERGIE

Frank Agterberg (52) is sinds begin 2018 voorzitter van de Dutch Heatpump Association, het warmtepomplatform met 24 leden: fabrikanten en importeurs van warmtepomptoestellen. Daarnaast is hij ook voorzitter van BodemenergieNL, het platform voor bodemenergie, waarbij 80 boorbedrijven, adviseurs, installateurs en exploitanten zijn aangesloten. Nathan Systems is lid van beide brancheverenigingen. Agterberg is afgestudeerd chemicus, en werkte onder meer als lobbyist voor DSM. In 2010 werd hij zelfstandig ondernemer. Agterberg is getrouwd en heeft twee volwassen dochters.