

Huisfluisteraar in roeptoeterland

Zelfbenoemd huisfluisteraar Lars Boelen timmert stevig aan de weg. De energieadviseur maakt ogenschijnlijk complexe verduurzamingsvraagstukken hapklaar en toegankelijk. De Installatie.nl-blogger uit Weert werkt aan een e-book vol praktische tips en ervaringsverhalen; het Paris Proof Plan. Het credo: nooit verduurzamen zónder een plan.

Vijf jaar geleden was de Limburger nog een IT-solutionarchitect, die op basis van klantvraag, probleemanalyse en standaard bouwblokken oplossingen bouwde. Een prettig bestaan, met leuke verdiensten, maar weinig voldoening. Het roer ging om: zijn analytisch vermogen – ‘ik maak overal chocola van’ – zet hij nu in om aan de keukentafel mensen helpen met het verduurzamen van hun woning. ‘Mijn adviezen bleken concreet, praktisch en haalbaar. Ik heb blijikbaar de gave om mensen te ‘challengen’.’ Inmiddels is zijn eigen huis energieneutraal, crowdfunde hij zijn elektrische auto bij elkaar, juicht het werk hem toe en valt hij landelijk op met spitsvondige blogs, opmerkelijke tweets en opinie uit het hart. Direct en niet vies van een kwinkslag.

Wat verbaast je in bouw- en installatieland?

Meerdere dingen. Ik stoor me dat de regelgeving, zoals het Bouwbesluit, uitgaat van ‘zo slecht als het mag’, in plaats van ‘zo goed als het kan’. Door alleen maar minimumeisen te formu-

leren en doordat iedereen daar door de laagste prijs gedreven achteraan hobbelt, hangt de complete sector aaneen van spulletjes die geen consumentencomfort bieden. Ik ben iemand die tegen de keizer zegt, dat ie geen kleren draagt. Het mooie is: in de renovatie ben je ‘bevrijd van de overheid’. Dan kun je dus straffeloos beter gaan isoleren, die vieze natuurlijke toevoer-roosters eruit kieperen ten faveure van goede balansventilatie, bijvoorbeeld. Uitdagend!

Je hakt graag in op specifieke technieken?

Haha. Ik ging nogal viral toen ik een elektrische CV-ketel met COP 1 fileerde, die in de regionale pers werd opgehemeld als de opvolger van de CV-ketel. De zogenaamde blauwe doos uit Hardenberg kreeg overal aandacht, maar niemand checkte de feiten. Ik hou ervan om feiten en nuance te brengen in die gepolariseerde klimaatdiscussie vol roeptoeterende amateurs. Hetzelfde dat ik graag klimaatontkenners als Thierry Baudet van repliek bedien. Ik

kan hier onafhankelijk in opereren, neem geen blad voor de mond en doe het graag. Maar ik heb wel een ideaal: de klimaatdoelstellingen van Parijs: 50 procent CO₂-reductie in 2030 en helemaal energieneutraal in 2050. Dat kán, en is echt niet zo moeilijk als velen doen voorkomen.

Wat is het Paris Proof Plan?

Een rationeel in de tijd gefaseerd stappenplan, waarin ik huiseigenaren, maar ook installateurs in beweging wil krijgen. Ik geloof niet in de gedachte dat je een halve ton moet investeren om de energierekening een beetje naar beneden te krijgen. Dat gaat niemand doen. Uitgangspunt is dat je vooral moet investeren in wooncomfort. Alle keukentafelgesprekken die ik gevoerd heb en ervaringen die ik inmiddels heb, ben ik aan het bundelen. Die lijst met oplossingen is zó dynamisch, dat het denk ik geen papieren versie gaat worden: een e-book kun je permanent actualiseren.

Waarom moeten we denken?

Ik kom voor energieadvies bij kleine en grote klanten. De basis is dat ik altijd een plan maak. We bepalen een ambitieniveau. We gaan het pand bekijken. Welke maatregelen zijn nodig voor dat ambitieniveau? In welke volgorde moet dit plaatsvinden? Wat zijn de kosten? En uiteindelijk namen en rugnummers van partijen die het gaan maken. De energietransitie is dus net een IT-vraagstuk: een huidige situatie en een gewenste situatie en een brug die daartussen gevormd moet worden.

Geef eens een voorbeeld?

Sommige klanten beginnen met: ik wil een warmtepomp. Terwijl het ambitieniveau energiebesparing is. Dan kan bijvoorbeeld blijken dat we door het plaatsen van drangers, tochtstrips, het balanceren van de CV en ventilatie de ambitie al waar kunnen maken. Zo besparen we aanzienlijk: en de woning wordt bij de volgende ketelvervangingsmisschien wel warmtepompproof. Ik verbaas me erover dat er installateurs zijn, die bij dergelijke klanten zo gauw mogelijk die warmtepomp op zolder willen krijgen, zonder naar het totale plaatje te kijken. Ik ben inmiddels allang niet meer radicaal 'all-electric'; kijk eerst maar eens hoe je met verstandige stappen kunt 'stagelopen' richting warmtepomptechniek.

Wat kan een installateur van jouw ervaring leren?

Dat oprecht advies waarde heeft. Dat je adviesgesprek begint wanneer de voordeur dichtvalt. Het laaghangende fruit zit in de kleine maatregelen, die de warmtevraag terugdringen en het comfort verhogen. Een servicemonteur die komt voor ketelonderhoud, zou oog moeten hebben voor die kleine besparingsmogelijkheden. Een met goed en oprecht advies opgewarmde klant, maakt het leven van een installateur veel makkelijker. En maakt meer marge.

Je blogt sinds vorig jaar op Installatie.nl. Wat valt je op?

De gemiddelde installateur denkt in zijn techniek, niet altijd in de oplos-



△ Lars Boelen: "Ik wil huiseigenaren en installateurs in beweging krijgen."

sing. Ik heb de installateur in mijn werk natuurlijk keihard nodig; hij moet het uiteindelijk wel maken. Maar hij moet wel weten waar zijn beperkingen liggen met betrekking tot advies. Het energievraagstuk moet integraal aangepakt worden en daarvoor moet er dus flink over muurtjes heen gekeken en samengewerkt worden. Daarin liggen kansen: in elk dorp samenwerkingsverbanden van de installateur, ventilatiespecialist, glaszetter en die eraan gewend raken dat elk stukje werk een fundamentele bouwsteen is waar de volgende collega het volgende bouwblok aan toe voegt.

Mag de installateur geen adviseur zijn dan?

Begrijp me niet verkeerd. Graag zelfs. Een installateur die zijn advieswerk loskoppelt van productverkoop, stapt een compleet andere wereld in. Bedenk eens welke maatregelen comfortverhogend zijn voor de klant, in plaats van enkel in spullen te denken. Elke klant

heeft een plan nodig. En die stapjes kunnen heel klein zijn. Als we de consument enkel een rad voor de ogen draaien dat verduurzamen een onwijs dure linkse hobby is, gaan we weinig

'Geen warmtepomp, maar een CV-ketel'

stapjes zetten in de klimaatdoelstellingen. Dus: soms liever een isolatierubber of een CV-ketel durven adviseren, dan een warmtepomp. Denk in stappen. Maak gebruik van de vertrouwens-economie: een goed verhaal, verkoopt uiteindelijk áltijd. Maar zorg wél dat het verhaal klopt. <<

Het e-book Paris Proof Plan is te downloaden via www.parisproofplan.nl. De blogs van Lars Boelen op Installatie.nl zijn te lezen via www.installatie.nl/larsboelen.