

Het jaar waarin TVVL het thema 'Energie van de Toekomst' centraal stelt, komen de TVVL Kennispartners bij elkaar om te praten over wat hen energie geeft. En wat kost hen energie. De enorme transitie die nu gaande is, is geen rimpeling meer in de markt. De techniek evolueert snel. En de transitie vergt veel van bedrijven en de mensen die in de installatiesector actief zijn. Hoe gaan de kennispartners daarmee om en hoe zorgen zij dat hun bedrijven die ontwikkelingen bijhouden? Het zijn vragen die aan tafel in The Green House aan bod kwamen.



TVVL Kennispartners zien bouwkolom veranderen in 'bouwzwerm', die steeds van samenstelling wijzigt.

# Meer samenwerking en nieuwe geven 'Energie

De locatie voor het rondetafelgesprek was niet toevallig het circulaire restaurant The Green House in Utrecht. Dit prachtige gebouw herbergt verschillende ontwikkelingen die de transitie kenmerken. Hergebruik van materialen, circulair bouwen, lokale producten gebruiken, in plaats van bezit betalen we voor gebruik, en nog meer van deze zaken. Mark Welle van Strukton – samen met Ballast Nedam eigenaar van het pand – gaf de TVVL Kennispartners een korte presentatie en rondleiding door het gebouw. Zijn intro vormde een passende opwarming voor het jaarlijkse rondetafelgesprek.

*Wat merken jullie in je dagelijkse activiteiten van de transitie die gaande is?*

**Harm Valk, Nieman Raadgevende Ingenieurs:** We krijgen echt andere, nieuwe vragen van onze klanten. Het is een uitdaging om daar de juiste antwoorden op te formuleren. Maar dat is nog niet eens de grootste verandering. Een grotere verandering is de inrichting van het bouwproces. Zaken als BIM die erbij komen, maar ook het vervlechten van advies en ontwerp, en het begeleiden bij de uitvoering. De traditionele hiërarchie wordt ingewisseld voor een netwerk van partijen die zelf meer verantwoordelijkheid moeten nemen. En daar is veel kennis voor nodig.

**Bert van Dorp, Orange Climate:** Als het gaat om verduurzaming dan zien we duidelijk een ontwikkeling van 'invulling' naar 'prestatie'. Als leverancier zaten we altijd helemaal aan het einde van de bouwkolom, maar de bouwers en installateurs hebben steeds meer onze kennis nodig. Dat maakt dat we eerder meedenken, en ook concepten gaan leveren en daar de prestatie van moeten garanderen. Dat kan alleen als we deel uitmaken van coalities. 2019 wordt dan ook het jaar van de coalities.

**Mark de Vaal, Holland Water:** Met onze systemen zitten wij praktisch altijd in bestaande gebouwen. Dan blijken er grote verschillen te zijn tussen de diverse eindklanten. Water heeft vaak een relatief kleine impact op het energiegebruik. Toch zien we dat bijvoorbeeld bepaalde hotelketens er heel kien op zijn om te verduurzamen, terwijl bijvoorbeeld bepaalde zorgcentra er weer helemaal niet mee bezig zijn. We zien dus dat lang niet alle gebruikers dezelfde urgentie beleven.

**Nico Verdonck, Grundfos:** In ons bedrijf zien we dat enerzijds de verduurzaming en de circulariteit een grote invloed heeft en anderzijds verandert er veel onder invloed van de digitalisering. Ons 'take back' programma, waarbij we gebruikte pompen innemen en volledig recycleren, komt op stoom. Maar ook de energiescans die we bij



# coalities voor de Toekomst'

klanten uitvoeren om hen te wijzen op de besparingskansen door de vervanging van oude pompen, worden steeds belangrijker. We zijn er circa 5 jaar geleden mee gestart en nu hebben we 2 mensen fulltime aan het werk. En dat heeft echt impact, als je weet dat 10% van het wereldwijde energiegebruik door pompen wordt veroorzaakt. De digitalisering komt tot uiting in slimme producten, bijvoorbeeld een pomp die zelf weet wanneer de seal moet worden vervangen en deze dan ook automatisch bestelt.

**Martine Straver, Bosch Thermotechniek:** Wij merken dat de markt, veel meer dan voorheen, bezig is met kennis en advies. Daar spelen wij op in. De trainingen voor warmtepomptechnologie zitten bom- en bomvol. Kennisoverdracht is ook hard nodig. Elke fout in de markt maakt ons zeer bewust van de vraag hoe wij ervoor zorgen dat die kennis zo breed en zo snel mogelijk de markt in komt. Het is wel nieuw dat die kennis- en adviesvraag nu ook vanuit andere partijen in de bouwkolom komt. Bouwmaatschappijen of opdrachtgevers komen met vragen waarop ze het antwoord blijkbaar niet of nog niet bij de installatie-adviseurs of installateurs vinden.

**Erwin Nijlant, Xigna:** Aan de beheerkant, waarin wij actief zijn, moeten wij opdrachtgevers echt overtuigen van het motto 'voorkomen is beter dan genezen'. Dat is

lastig, omdat bij de verduurzaming de nadruk zo sterk op energie ligt. Het resultaat is dat woningen en gebouwen steeds warmer worden. Voor het vakgebied waarin wij actief zijn, zorgen voor een veilige tapwaterinstallatie, is het echt strijden voor meer aandacht om de tapwaterinstallatie veilig en 'koud' te houden. Waarom loopt de waterleiding van het fonteintje altijd vanaf het toilet naar de wastafelkraan. Terwijl die wastafel veel minder vaak wordt gebruikt. Het is een kleine moeite om het om te draaien en eerst de wastafel aan de sluiten en dan het toilet, waarmee doorspoeling is gegarandeerd.

**Erwin Tuijtel, Alklima:** Ook wij houden ons intensief bezig met kennisoverdracht. Nu we door de verduurzaming ook op grote schaal onze warmtepomptechnologie in de woningbouw toepassen, zien we een veel grotere doelgroep die interesse heeft voor onze producten. Veel installateurs, die voorheen gasketels deden, willen nu ook warmtepompen installeren. Diverse collega's hebben deze doelgroep specifiek in hun takenpakket. Zij kunnen deze vakmensen via kennisdeling meenemen in deze voor hen nieuwe markt. Natuurlijk ondersteunt deze aanpak onze verkoop, maar door deze kennisdeling zorgen we ook voor het borgen van de kwaliteit. Ook wij zien dat, uit de brede bouwkolom, veel meer partijen kennis komen halen. ▶





kanalenstelsel die gekoelde of opgewarmde lucht het hele gebouw door te sturen? Wij zouden wel eens een concept willen waarbij we per bouwlaag, en liefst nog per oriëntatie – noord, zuid – een aparte, kleine installatie installeren. Daarmee kunnen we de ruimtes op maat klimatiseren. Die hele structuur van schachten en kanalen kun je dan achterwege laten, en je hebt nog maar een energiegebruik van 50 Watt/m<sup>2</sup> per jaar. Maar daarvoor moeten wel het denken en de werkwijze van architecten, aannemers en adviseurs veranderen.

**Gert Mulderij, Systemair:** Als leverancier stijgen we in de bouwkolom. Langzaam maar zeker worden we, onder invloed van de toenemende wens voor maatwerk, meer een partner die helpt om al in het beginstadium van een project de klantvraag in te vullen. Daar moeten we onze organisatie op aanpassen. We gaan van product naar prestatie, en ook concept-denken speelt daarin een steeds belangrijker rol. Daarom organiseren we interne kennissessies. We willen en moeten mensen meer verantwoordelijkheid geven. Daarvoor hebben we echt een nieuwe, jonge generatie mensen nodig.

**Harm Valk:** De grote ontwikkeling daaronder is dat we van wantrouwen naar vertrouwen moeten gaan. Veel meer dan voorheen moeten we samenwerken om de juiste concepten te kunnen ontwikkelen. En dat kan alleen als je elkaar vertrouwt.

**Dick van Giezen, Carrier:** Circulair bouwen speelt steeds meer, maar wordt ook vaak misbruikt. Onder het mom van circulair vraagt een opdrachtgever je gerust even of je een installatie voor niks wil neerzetten. Bij circulair moeten we echt de vraag achter de vraag doorgronden. Tot op heden is het nog één grote zoektocht. Maar wel één waarin we jonge mensen moeten betrekken. De oudere generatie is toch – met alle respect – van het dozenschuiven. Pure verkopers, die het lastig vinden om in andere concepten te denken. Daarom zetten wij bij de nieuwe opdrachten steeds vaker de jonge medewerkers voorop, en dan gaan we als organisatie leren van hoe zij met deze opdrachten omgaan.

**Gert Mulderij:** We kunnen met z'n allen toch vaststellen dat er voor een gebouw of woning niet meer één oplossing is. Er zijn misschien wel 8 verschillende oplossingen mogelijk. Het is daardoor ook niet zo eenvoudig voor een adviseur om één ontwerp voor te schrijven; één concept waarop de leveranciers allemaal op een gelijkwaardige manier kunnen inschrijven. We zullen veel meer in een samenwerking tot het meest passende concept moeten komen.

*Er is veel instemming bij de vaststelling dat kennisoverdracht, advisering en het naar voren schuiven van de nieuwe generatie in de branche de belangrijke ontwikkelingen zijn die door de transitie naar voren komen. Het zijn ook noodzakelijke ontwikkelingen, omdat we in zekere zin versneld afscheid nemen van 'oude technieken en concepten'. In elk geval moeten we met opdrachtgevers, aannemers, architecten en adviseurs de gesprekken aangaan om een andere aanpak te omarmen.*

**Dick van Giezen:** Wij stellen wel eens de vraag: waarom nog altijd die grote koelmachine om vervolgens via een



**Dick van Giezen:** Ik vind het goed om te zien dat wij in staat zijn om steeds vaker samen op te trekken. Wij kunnen al, als voormalige concurrenten, gezamenlijk presentaties geven. Ook de branchevereniging speelt daarin een belangrijke rol. De Dutch Heatpump Association wordt steeds breder. Ook de traditionele ketelafabrikanten sluiten zich aan. Waarom straks niet één grote vereniging voor een maakindustrie die opkomt voor de belangen van alle partijen die in warmte doen? Alleen als we de krachten bundelen, kunnen we ook een beter beeld naar buiten neerzetten. Dan komen wij misschien bij het tv-programma Radar in de uitzending om het verhaal van de warmtepomp op een juiste manier over te brengen.

**Martine Straver:** Het is een feit dat goed nieuws geen nieuws is. Als de media rapporteert dat 17% van de mensen niet tevreden is over zijn of haar warmtepompinstallatie, dan mogen wij toch vaststellen dat 83% van de mensen dat wel is. Die kant van het verhaal zouden we veel beter en actiever mogen profileren.

**Dick van Giezen:** Ook bij cv-ketels is er altijd een deel van de mensen dat niet enthousiast is over het functioneren van hun toestel. Misschien is dat ook wel 17%. Het functioneren van een nieuwe technologie ligt altijd onder een vergrootglas.

**Martine Straver:** Klopt hoor. We zullen overigens ook in onze eigen bedrijven moeten zorgen dat de negatieve associaties niet de boventoon voeren. Dus ook in onze organisaties moeten we mensen meenemen in het helder

en duidelijk profileren van de nieuwe concepten, zodat zij echte ambassadeurs kunnen worden.

**John Lens, TVVL:** Is het dan juist om vast te stellen dat wij als technische branche slecht in staat zijn om trots op ons werk te zijn? We mogen toch actiever en met meer



trots uitdragen wat wij doen. Laten we uit de klaagmodus komen. Techniek vervult in moderne projecten een steeds groter aandeel; vaak al groter dan het bouwkundig deel. Wat is in die context nog die traditionele bouwkolom? Dat beeld verandert sterk. Zeker de traditionele visie waarin de techniek onderaan bungelt, is niet meer van deze tijd. Laten we daarom stoppen met het praten over de bouwkolom. Het is geen kolom meer, eerder een matrix of een zwerm. Ik zie daarbij een zwerm vogels voor me, die bij het vliegen door de lucht steeds van samenstelling wijzigt.

*Het belang van installatietechniek neemt alleen maar toe, zo is de brede consensus onder de deelnemers aan het gesprek. De renovatie en herontwikkeling van het Rijkskantoor De Knoop in Utrecht, waarop de gesprekspartners uitkijken als zij vanuit The Green House naar buiten kijken, is volgens hen een mooi voorbeeld. Zij schatten dat de herontwikkeling van dit pand voor 80% installatietechniek betreft en 20% bouwkundige maatregelen. Daar ligt ook de toekomst voor de bouwsector: het renoveren en herontwikkelen van bestaande gebouwen. De kunst is alleen om dit met voldoende kennis en de juiste concepten uit te voeren.*

**Harm Valk:** We kunnen een voorbeeld nemen aan de parketmeesters. Als zij in een gebouw komen om een parketvloer te leggen of te renoveren, steken ze een vochtmeter in de vloer. Als het niveau niet goed is, zeggen ze: we wachten nog zes weken en dan komen we nog eens terug. Zij zijn scherp op de randvoorwaarden ►





die het succes van hun product bepalen. De bouw- en installatiesector heeft die houding niet. We kennen ook elkaars randvoorwaarden niet. We zijn het niet gewend om onze eigen prestaties te controleren en er lering uit te trekken. Ook is de bouw nu een verzameling van specialisten geworden. Er is een hele verzameling aan disciplines bij een project of zelfs bij een bouwdeel betrokken. Je moet maar eens kijken op de bestelbusjes. Het gevolg is dat niemand zich verantwoordelijk voelt voor het geheel.



**Erwin Nijlant:** We zouden, samen met een opdrachtgever, strakker moeten kijken naar de behoeftes van een eindgebruiker. Daarop moeten we onze uitgangspunten baseren. Wat zijn die behoeftes, en laten we daar eens aan vasthouden. Mijn indruk is dat we als bouwsector nu te veel bezig zijn met wat we zelf willen en hoe we zelf denken dat we de concepten en processen het beste kunnen inrichten.

**Mark de Vaal:** Je ziet in de bestaande situaties dat het nu fout gaat. De focus op efficiëntie en het steeds verder terugdringen van de initiële bouwkosten, maakt dat eigenaren in de exploitatie- en beheerfase forse investeringen voor verbeteringen moeten doen. In veel gebouwen lopen de bacteriën de polonaise, alleen omdat we in het

ontwerp, maar zeker ook bij de montage geen ruimte krijgen of nemen om de installaties veilig aan te leggen.

**Nico Verdonck:** In de Johan Cruijff ArenA hebben wij samen met BAM heel erg op maat kunnen kijken naar wat daar nodig was voor de verduurzaming. Voorafgaand hebben we het bedrijfsproces geruime tijd kunnen monitoren en informatie kunnen verzamelen. Wat doet die installatie nu, in het dagelijks gebruik, maar ook op piekmomenten. Dat zijn extreme verschillen. Daarop hebben we de nieuwe installatie aangepast. Maar dat kan alleen als we op een andere manier samenwerken. Uiteindelijk is dat ook de route die we moeten afleggen als we naar nieuwe samenwerkingsverbanden willen waarbij we als voorbeeld worden afgerekend op het leveren van kubieke meters in plaats van een pomp.



**Bert van Dorp:** Op dit moment gaat er wel heel veel geld naar contracten. De tijd en het geld dat daarmee is gemoeid, is vaak zo zonde. Laten we eens doorvragen naar de gedachte achter een wens van de klant en op basis daarvan een concept en overeenkomst opstellen. Nu zien we nog vaak dat de klanteis – bijvoorbeeld het kantoor moet van 08.00 uur tot 18.00 uur zo en zo warm zijn en zoveel ventilatielucht verversen – een op een in een contract komt. Maar dat past vaak helemaal niet bij een duurzaam energieconcept. Gevolg is dat een installatie 40% minder zuinig presteert dan wat mogelijk zou zijn. Daarom wil ik niet de vraag of eis van een klant centraal in het contract, maar de systeemeis. Natuurlijk wel passend bij de randvoorwaarden van de opdrachtgever. Vanuit een Service Level Agreement, SLA, kom je vanzelf bij een systeemprestatie-eis.

**Erwin Tuijtel:** Voor aannemers en veel installateurs is het lastig, zo merken wij, om op dit niveau te denken. Als zij met een verbouwing of een aanbouw beginnen, dan gebeurt het niet of nauwelijks dat zij ook meteen nadenken over het installatieconcept. Of dat zij de verduurzaming van een huis of pand in een breder perspectief benaderen. Misschien vraagt de klant om een warmtepomp, maar de meeste partijen staan op dat moment niet stil bij de consequenties die deze vraag heeft.

iemand die misschien niet voor de volle 100% aan het ideaalplaatje voldoet maar wel de potentie heeft, ook een goede keuze kan zijn. We moeten dus echt, zoals hier wordt gezegd, de mensen zelf verder ontwikkelen en opleiden.

**Bert van Dorp:** De generatie die nu van school komt beschikt over veel meer 'zachtere competenties'. Ook bij een studie Werktuigbouw zijn tegenwoordig andere competen-

**Harm Valk:** Er is echt een kloof aan het ontstaan tussen partijen in de bouw- en installatiesector. Er zijn bedrijven die de opdrachtgever compleet en over het hele spectrum kunnen adviseren en een passend concept of complete aanpak kunnen aanbieden. Daar tegenover zijn er talloze anderen die nog niet zo ver zijn, en nog uitgaan van traditionele concepten, patronen en processen.



**Bert van Dorp:** De energietransitie heeft nog geen handleiding. Die kunnen we pas over een paar jaar gaan schrijven.

**Harm Valk:** Dat is lastig, want er is ook niet één oplossing. De transitie is heel divers. Het is nog veel maatwerk. Er zijn misschien wel 8 of 10 standaard concepten die we in veel situaties kunnen passen.



*Nu het vakgebied zo divers is, er zoveel varianten en concepten beschikbaar zijn, en de rol van de technische sector steeds prominenter wordt, vergt dat ook veel van de competenties van de mensen in de branche. Betekent dit dat er in de bedrijven ook meer aandacht uitgaat naar het binnenhalen van de juiste competenties? En welke competenties heb je nodig en hoe zorg je voor voldoende aanwas? Het zijn vraagstukken waarmee de bedrijven bezig zijn en die zeker niet altijd eenvoudig op te lossen zijn.*

**Gert Mulderij:** De grootste uitdaging is nu om mensen binnen te halen die technisch zijn, maar ook de commercie – het goed kunnen communiceren met klanten – in de vingers hebben. Die mensen zijn er bijna niet, die leiden we zelf op.

ties toegevoegd, zoals meer bedrijfskunde. Het is niet slecht, want we moeten beseffen dat de sector verandert. Dat hebben we met z'n allen zojuist ook geconstateerd. Het betekent wel dat we zelf meer moeten doen om de mensen ook een goede, technische bagage mee te geven.

**Harm Valk:** We moeten constateren dat de afstand van het hbo tot de praktijk alleen maar groter is geworden. Er komen geen installatietechnici meer van school. We zullen dus veel meer zelf aan de slag moeten om te zorgen dat we de juiste mensen identificeren en vervolgens opleiden voor de functies die we nodig hebben.

**Dick van Giezen:** Ergens in de hoofden van onze jeugd zit nog een weerstand tegen de keuze voor een technisch beroep. Daaraan hebben wij, onze generatie, zelf meegewerkt. Maar het droge feit ligt er nu wel dat onze servicetechnici gelijkwaardig verdienen aan de ►

**Martine Straver:** Het duurt tegenwoordig echt aanzienlijk veel langer om vacatures in te vullen. Dit betekent dat





commerciële mensen op kantoor. Voor de toekomst zullen we onze techneuten ergens anders vandaan moeten halen. Laten we autotechnici omscholen, want de moderne auto heeft toch veel minder onderhoud nodig.

**John Lens:** Onze cursusgids is de afgelopen jaren enorm veranderd. We hebben veel post-hbo-cursussen ontwikkeld, zodat wij de bedrijven kunnen helpen om hun mensen naar hbo-niveau te brengen. Maar er zijn ook coalities ontstaan, bijvoorbeeld met FHI, om samen opleidingen te ontwikkelen. Zoals de succesvolle opleiding voor Systeemarchitect en nu werken we ook aan een opleiding Gebouwautomatisering. In elk bedrijf zie je mensen die

de potentie hebben om door te groeien. Het is aan de bedrijven om hen ook die ruimte te bieden. En dat kun je ook doen met zij-instromers. Zo zorg je ervoor dat je jouw mensen naar hbo-niveau brengt, zonder dat zij daarvoor lang op school hoeven te zitten.

*Aan het einde van het rondetafelgesprek is het tijd voor een afsluiting die bij het thema past: Waar krijg je energie van? En wat kost je energie, als het om die energietransitie gaat?*



**Martine Straver:** Al die veranderingen in onze sector geven mij energie. Er staat zoveel te gebeuren rondom de energietransitie. Het zijn uitdagingen, zeker omdat wij ons als organisatie ook zullen moeten aanpassen. Maar daar houd ik van.

De negatieve en vaak onjuiste berichtgeving in de media, dat kost mij energie. Het gaat dan om het moeten rechtzetten van bepaalde beeldvorming. Maar ook dat is inherent aan de transitie.



**Dick van Giezen:** Samenwerken en coalities vormen. Daar krijg ik echt energie van. Ook het koppelen van jonge mensen aan nieuwe kansen en projecten. Kijken hoe zij daarin stappen en wat ze eruit halen.

Wat mij energie kost, is het kort termijn denken en steeds maar weer projecten volgens een business case uitwerken. Toch is dat de dagelijkse realiteit in een grote organisatie als de onze. Dat hoort erbij. Diezelfde organisatie biedt ook de kansen om de zaken te doen die mij energie geven.

**Gert Mulderij:** Ik krijg energie van samenwerken en veranderingen doorvoeren. We creëren een organisatie die heel veel enthousiasme uitstraalt, en dat lukt als we zelf dat enthousiasme uitdragen. Dat vind ik heerlijk.

Wat me soms veel energie kost zijn de mensen die denken in onmogelijkheden. Zij die bij een idee of plannetje meteen al komen met de opmerking: 'ik weet nu al dat het niet kan werken omdat...'. Daar heb ik het moeilijk mee.

**Erwin Tuijtel:** Systeemintegraties. Mooie concepten waarbij we met onze producten en die van andere partijen slimme, zuinige combinaties creëren waarop de klant zit te wachten. Ik vind het prachtig als die samenwerkingen van de grond komen.

Minder energie krijg ik van veel praten. Urenlang vergaderen, opnieuw overleggen, en nog een jaar praten voordat er iets gebeurt. Dan haak ik snel af, dat kost te veel energie. We moeten iets gaan doen, dan maar met het risico dat er iets mislukt. Daar leer je ook van.

**Erwin Nijlant:** 'Sharing is caring'. Het geeft me energie als ik bij de kennissessies ben die wij elke maand intern organiseren. Het is prachtig om van collega's te horen welke kennis zij hebben en die met anderen delen. Niet alleen technisch hoor, want ook de receptioniste of een secretaresse heeft hele boeiende kennis te delen.

De inspanning voor een aanbesteding vind ik dan weer energievretend. Laten we daar toch eens mee ophouden. Ik vind aanbestedingen vreselijk. Heb vertrouwen in elkaar en ga aan de slag.

**Nico Verdonck:** Als we binnen een grote organisatie als die van ons een interne samenwerking opzetten waarbij het ene onderdeel het andere versterkt, dan geeft dat veel energie. Verandering zit bij ons in het DNA, maar daarbij willen en moeten we elkaar wel ondersteunen. Als we blijven hangen in oude patronen, dan kost mij dat veel energie. Ik denk aan de onverschilligheid bij sommige mensen om niet te willen nadenken over, of niet willen uitproberen van nieuwe oplossingen.

**Mark de Vaal:** Een innerlijke motivatie bij mensen om te veranderen, dat geeft mij energie. Op zo'n moment merk ik aan mezelf, maar bij ook anderen, dat we daarin worden meegetrokken.

Aan de andere kant kost het mij energie als ik merk of als blijkt dat mensen – collega's, relaties of klanten – voor de Bühne doen alsof ze willen veranderen, maar dat het feitelijk niet gebeurt.

**Bert van Dorp:** Ik doe het mooiste werk dat er is: productontwikkeling. Daar krijg ik heel veel energie van.

Tegelijk kost het mij enorm veel energie zodra het gaat over alles wat te maken heeft met normen. Al die energie die gaat zitten in normberekeningen en andere activiteiten rondom normen. Hou daar toch mee op. Ga iets moois bouwen en laat je niet door normen beperken.

**Harm Valk:** Wat ik oprecht mooi vind, is dat ons vak weer maatschappelijk relevant is. Hoe lang is het niet geleden dat de landelijke media volop aandacht hadden voor ons vakgebied? Dat vervult mij van nieuwe energie en dat merk ik ook bij mijn collega's op kantoor. Ons werk doet ertoe.

Mensen die niet van hun plek afkomen, omdat ze de urgentie niet zien. Of mensen die iets doen omdat we dat zogenaamd 25 jaar geleden zo hebben afgesproken, dat vreet energie. Daar kan ik dan ook niet goed tegen.

**John Lens:** Ik begin bij wat mij energie kost, namelijk mensen die de dingen doen omdat ze dat nu eenmaal al jaren zo doen. Mensen die ergens geen afscheid van kunnen nemen, vanwege de angst voor het nieuwe.

Daarentegen krijg ik heel veel energie van mensen die zich ondernemend opstellen. Ik ben om die reden erg blij met het team van TVVL. Het zijn stuk voor stuk mensen die zich verantwoordelijk voelen voor het onderdeel waarmee zij bezig zijn. Ze geven daar ook nieuwe impulsen aan. Dat kraakt wel eens, maar als je straks ons jaaroverzicht ziet, zal je zien dat wij enorm veel doen. En daar ben ik enorm trots op.

