

V L A A M S P A R L E M E N T



Zitting 2000-2001

9 mei 2001

HOORZITTING

met Johnson Controls

over energieprojecten in overheidsgebouwen in het kader van publiek-private samenwerking (PPS)

VERSLAG

**namens de Commissie voor Openbare Werken, Mobiliteit en Energie
uitgebracht door mevrouw Wivina Demeester-De Meyer**

Samenstelling van de commissie :

Voorzitter : mevrouw Wivina Demeester-De Meyer.

Vaste leden :

de heren Ludwig Caluwé, Carl Decaluwe, mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, mevrouw Maria Tyberghien-Vandenbussche ;

de heren Marc Cordeel, André Denys, Patrick Lachaert, Jul Van Aperen ;

de heren Jean Geraerts, Pieter Huybrechts, Jan Penris ;

de heren Jacky Maes, Robert Voorhamme ;

de heer Johan Malcorps ;

de heer Jan Loones.

Plaatsvervangers :

de heren Jos De Meyer, Bart De Smet, Eddy Schuermans, Paul Van Malderen ;

mevrouw Anny De Maght-Aelbrecht, de heren Koen Helsen, Jacques Laverge, Didier Ramoudt ;

mevrouw Marleen Van den Eynde, de heren Roland Van Goethem, Luk Van Nieuwenhuysen ;

mevrouw Hilde Claes, de heer Bruno Tobback ;

de heer Eloi Glorieux ;

de heer Jos Bex.

DAMES EN HEREN,

De Commissie voor Openbare Werken, Mobiliteit en Energie organiseerde op donderdag 19 april 2001 een hoorzitting over energieprojecten in overheidsgebouwen in het kader van publiek-private samenwerking (PPS) met vertegenwoordigers van Johnson Controls Group Belux.

I. UITEENZETTING DOOR DE VERTEGENWOORDIGING VAN JOHNSON CONTROLS

De heer Dany Pauwels, directie-attaché, verantwoordelijk voor verkoop en marketing : Aanleiding voor onze belangstelling voor PPS was de REG-infodag op 19 januari 2001. PPS komt aan bod in verschillende beleidsnota's ; er is sprake van de oprichting van een kenniscentrum. We zijn een internationale firma. Op het vlak van energiebesparing is vooral het voorbeeld van Nederland belangrijk, vooral op het vlak van zwembaden. Het uniek gegarandeerde besparingsplan voor de zogenaamde Tongelreep in Eindhoven leverde een gegarandeerde besparing op van 190.000 gulden per jaar. Geen geld hebben voor investeringen behoort met het performance contract tot het verleden. In de Tongelreep is er een jaarlijkse besparing van : 362.000 kubieke meter aardgas ; 701.000 kWh elektriciteit ; 111 kilogram koolmonoxide ; 726.018 kilogram kooldioxide ; 1.223 kilogram stikstofoxide en 51 kilogram zwaveldioxide. Het gaat om een besparing vergelijkbaar met 207 woningen.

PPS is een concept waarbij overheid en privé-partners geïntegreerd samenwerken voor de verwezenlijking van een project, met behoud van de eigen identiteit en verantwoordelijkheid van de partners. De samenwerking is outputgericht en heeft betrekking op onderwerp, aanleg, onderhoud, uitbating en financiering.

Het uniek gegarandeerde besparingsplan van Johnson Controls is een concept voor het turn key realiseren van besparingen, waarbij het principe wordt gehanteerd dat de investeringen uit besparingen op energie, water en onderhoud betaald worden en waarbij het break even point economisch verantwoord moet zijn.

Johnson Controls werd opgericht in Milwaukee in 1885. We zijn wereldwijd een leidende aanbieder in gebouwautomatisering, facility management en automotive. We hebben 105.000 medewerkers en een jaarlijkse omzet van 17,1 miljard dollar.

In België werken we met ongeveer 800 personen, verspreid over het Europees coördinatiecentrum in Kraainem, het Europees hoofdkwartier Controls group in Kraainem, de Belgische vennootschap Controls in Diegem, de automotive fabriek in Geel, voornamelijk voor Opel België en de automotive fabriek in Vorst voor Volkswagen.

De heer Verheyden is general manager van de Belgische vennootschap Controls ; deze vennootschap bestaat uit vier afdelingen : performance contracting, service, system & retrofit en protective systems.

Het product dat wij leveren, performance contracting, bestaat in de opstelling van een uniek gegarandeerde-besparingsplan. In het Engels vraagt men zich af "how your building can pay for its own improvements". Het gaat daarbij om renovatie van bestaande gebouwen en niet om nieuwbouw.

De volgende factoren stuwden de ontwikkeling van dergelijke plannen : het verdrag van Kyoto, de Europese milieuwetgeving, de afspraken inzake CO₂-reductie, de federale en gewestelijke beleidsnota's. Van de kant van de klant komen daar nog bij als motieven : de wettelijke bepalingen inzake energiebesparing, de financiële exploitatie, de milieuvergunning, de maatschappelijke verantwoording, het comfort van gasten en personeel, de Vlaamse milieureglementering. De doelgroepen van het gegarandeerde-besparingsplan zijn kantoorgebouwen, energieproductie, koel- en vriesruimten, recreatieaccommodaties, scholen, supermarkten, ziekenhuizen en zwembaden.

Onze strategie vertrekt van de investeringen die Johnson Controls zelf doet in energiebesparende en efficiëntieverhogende maatregelen bij de klant, na voorafgaande analyse. Tegelijk – en dat is uniek – zetten wij een real time beheerssysteem op, voor de hele duur van de afschrijving. Het komt erop aan dat de reductie en de verbetering zodanige besparingen garanderen dat de investeringen zichzelf terugbetalen. Door het beheerssysteem slagen wij erin de cash-flow constant te houden, waar men vaststelt dat vroeger de investeringen in energiebesparingen na verloop van tijd een dalende trend gingen vertonen.

Hoe behalen wij een dergelijk resultaat ? In de eerste plaats door de technische installatie ter plaatse te gaan bekijken. Vervolgens zorgen wij voor de automatisering van alle processen, de stroomlijning van de energie, de aanpassing van de installatieconcepten, de absolute reductie van pieklasten, de optimalisering van waterstromen, de inzet van fre-

quentieregelaars voor de luchtcirculatie en tenslotte ook voor oplossingen in de vorm van geavanceerde software. De analyse van de installatie van de klant begint altijd met een zogenaamde walk through. De ervaring leert immers dat geen twee installaties aan elkaar gelijk zijn. Dat duurt één dag. Daarna worden alle energiekosten gedetailleerd in kaart gebracht : het werkelijke verbruik van elektriciteit en water per maand en hoeveel dat kost per jaar. Voor water gaat het niet alleen om de levering van drinkwater maar ook om de kosten van de lozing van afvalwater. De resultaten worden vergeleken met gegevens uit de hele wereld, die wij verkregen hebben uit benchmarking. Voor zwembaden bijvoorbeeld fungeert Nederland als referentiepunt.

In het eerste rapport, het resultaat van ongeveer een dag onderzoek, geven we een overzicht van het waterverbruik per maand, en een kostenoverzicht van het water- en energieverbruik, zowel voor aardgas als elektriciteit, gedurende een jaar. Die gegevens worden dan vergeleken met gegevens die we hebben opgeslagen met betrekking tot gelijkaardige gebouwen en installaties in ons beheer. Die zogenaamde benchmarking staat ons toe een hele reeks maatregelen voor te stellen. Daar is altijd een beheerssysteem bij omdat monitoring heel belangrijk is. Daarnaast peakshaving of het signaleren van overschrijden van pieken inzake verbruik van elektriciteit en water, de opwerking van het spoelwater, om het verbruik van vers water te beperken en eigen opwerking door middel van een WKK-installatie. Tenslotte ook een hele reeks maatregelen in verband met toerentalregeling, zoals onderbemettering of het installeren van deelmeters wat het verbruik betreft van water, gas en elektriciteit. Dat levert een hele reeks mooie besparingen op. Deze voorgestelde maatregelen toetsen we vervolgens middels een simulatieberekening, waarbij we niets aan het toeval overlaten. Het kostenoverzicht voor energie en water in de nieuwe situatie wordt contractueel vastgelegd. Dat heet performance-contracting.

Contractueel is 'duidelijkheid vooraf' ons beginsel, waarbij we geen overlappingen toestaan tussen de periode met eventuele subsidiëring en de periode zonder. Wij gaan ook zelf op zoek naar goedkope financieringen van de investeringen.

Het effect van de hele operatie moet ook breder gezien worden dan enkel besparingen inzake beheer en energieverbruik. Er is voldaan aan de wettelijke milieunormen. Het comfort van het beheer wordt verhoogd en men is klaar voor de nieuwe liberaliseerde energiemarkt. Voor het beheer van

het gebouw is er een modern systeem en alles is ge-centraliseerd. Het beheer is continu en in real time. Dat wil zeggen dat eventuele anomalieën onmiddellijk worden gesignaleerd.

Er is eerst een vrijblijvende studie die we toetsen op basis van onze benchmarkdata. Als wij een positieve beoordeling geven, dat wil zeggen als er een potentieel inzit wat besparingen en beheer betreft, maken wij een uitgebreid plan van aanpak op. Pas na de presentatie van een energiebesparingsplan en de aanvraag van een subsidietraject gaan we over tot de fase van de definitieve opdrachtverlening.

Onze methodologie is wereldwijd getest en dat maakt het uniek. We kunnen zowel voor grote gebouwen werken met een eigen beheerssysteem als voor kleine en middelgrote gebouwen met een gemeenschappelijke server op ons bedrijf. In de toekomst gaat Johnson Controls zich ook richten, zoals in de Verenigde Staten reeds gebeurt, op de energieleverancier, waar afhankelijk van de geschikte tijdsprofielen kan afgewisseld worden tussen gas, elektriciteit of stookolie als energiebron.

II. VRAGENRONDE

Minister Steve Stevaert : In Vlaanderen werken we op bepaalde plaatsen al via PPS : ziekenhuizen en intercommunales investeren samen in warmtekrachtkoppeling. De investering wordt eerst geïmplementeerd, waarna u die gaat opvolgen. U garandeert dus dat de investering maximaal zal renderen.

De energiemarkt staat voor een grote verandering. De gesloten markt was eenvoudig : men kocht energie tegen een vastgestelde prijs en de energie werd zonder onderhandelingsmarge doorverkocht. De klant kreeg dus een eenvoudige factuur. U kiest niet alleen tussen verschillende vormen van energie, in de toekomst zal de energiepik ook van belang zijn. Eén kilowattuur zal in bepaalde gevallen één frank kosten en in andere duizend frank. Wellicht zal het zo ver gaan dat we vanuit financiële overwegingen beter kiezen voor een ecologisch minder verantwoorde energiebron. In Scandinavië zijn daar al voorbeelden van : wat financieel interessant is, is daarom niet ecologisch verantwoord.

Indien we willen dat dit systeem doorbreekt in Vlaanderen – en dat lijkt me zeker wenselijk – dan zal het cruciaal zijn ervoor te zorgen dat de overheden een totaalpakket aangeboden krijgen zonder dat ze er geld voor hoeven op te hoesten. Als u of

uw partners dat kunnen garanderen, dan staat u voor een gigantische markt. De Vlaamse overheid wil de energieprestatienorm immers decretaal vastleggen.

Het is inderdaad zo dat u een gigantisch gebouwenpatrimonium voor zich ziet. Mocht de overheid er echter in slagen goede regels uit te vaardigen, dan zullen alle gebouwen die voortaan gebouwd worden in orde zijn. Voor u is dat geen goede zaak, hoewel er ook wel kansen schuilen daarin. Ik weet niet of er nu nog zwembaden of scholen gebouwd worden op basis van een verkeerd concept.

De heer André Denys : Wat u hebt voorgesteld is uniek, en dat heeft zowel voor- als nadelen. De overheid is immers gebonden aan allerlei regels inzake aanbestedingen. Vooraleer we beslissen moeten we vergelijken. Is dat mogelijk ?

U past dit systeem hoofdzakelijk toe in zwembaden in Nederland. In Vlaanderen zijn zwembaden meestal provinciale of gemeentelijke gebouwen. De Vlaamse overheid heeft wel heel wat schoolgebouwen. Kunt u ons een beeld geven op de situatie in Amerika waar u zich concentreert op scholen ? Kunt u ons een vergelijking geven ?

De heer Jean Geraerts : U kan dit systeem toch perfect toepassen zonder PPS. Hoe berekent u de winst binnen een PPS ?

U heeft het steeds over renovatie, maar waarom denkt u niet aan nieuwbouw. De structuur van oude gebouwen is immers niet altijd gericht op energiebesparing. Nieuwe gebouwen kunnen toch ontworpen worden in functie van uw systeem.

De heer Jacky Maes : U stelt alleen maar Nederlandse projecten voor. Hebt u geen vergelijkbare voorbeelden in Vlaanderen ?

Bovendien zijn het steeds grootschalige voorbeelden ? Vanaf welke grootte wordt een project interessant ?

U bent uniek, maar dat houdt gevaren in. Wie een overeenkomst afsluit met een unieke partner, is vaak voor heel lange tijd gebonden. De knowhow blijft immers in uw handen.

Heeft u voorbeelden van samenwerking met een openbaar bestuur ?

De heer Dirk Van Melkebeke, kabinetschef : U investeert in een gebouw en bijgevolg lijkt het me logisch dat u baas blijft over die investering. Maar

hoe is de relatie met de beheerder van het gebouw ?

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Hebt u al ervaring met overheidsopdrachten ? Als er steeds een nettoresultaat is voor de gebruiker is er – theoretisch gezien – eigenlijk geen sprake van een overheidsopdracht. Concurrentie bestaat er dus in een zo goed mogelijk nettoresultaat aan te bieden. Wie zijn uw concurrenten ? Er is een win-winsituatie. De beheerder van de gebouwen wordt gesubsidieerd en moet rekening houden met de wetgeving op de overheidsopdrachten, tenzij we ervan uitgaan dat hier geen geld gebruikt wordt omdat we uitgaan van het nettoresultaat.

Wie neemt het risico bij prijschommelingen en wie geniet de voordelen ? Is dat geregeld in de overeenkomst ? Uiteindelijk is geen enkel contract onbeperkt.

Johnson Controls staat in voor het beheer. Wie controleert Johnson Controls ?

De heer Henri Verheyden, general manager : Heel het verhaal is begonnen in Amerika omdat de markt daar vroeger geliberaliseerd werd. In de brochures zitten een aantal voorbeelden van afspraken met districten om de energie aan te kopen voor de scholen. Vervolgens worden de comfortcondities bepaald en doen wij daartoe de nodige investeringen. Wij volgen dat op en garanderen de comfortcondities. Wij beseffen heel goed dat bepaalde zaken pas achteraf berekend kunnen worden. De investering moet opgevolgd worden en dat gebeurt door de statistische verwerking van Johnson Controls. In Amerika beseften men vlugger wat voor een gigantische markt er kon opengaan. Dit is dan ook gebeurd en we willen hier in België ook één van de grote spelers worden.

In moderne gebouwen worden deze technieken vaak gebruikt. Het probleem is dat bouwpromotoren zo goedkoop mogelijk willen bouwen zonder naar het verbruik te kijken, want dat is de verantwoordelijkheid van de bezitter, en de kredieten voor investering en voor onderhoud liggen niet steeds bij dezelfde persoon !

Zijn wij uniek ? Misschien met dit voorstel. Andere bedrijven doen er een deel van : mechanisch onderhoud, technisch onderhoud. Door de liberalisering rijst de vraag hoe we onze aankopen kunnen doen. In de Verenigde Staten heeft men contracten per staat afgesloten tussen Johnson Controls en de verschillende leveranciers. Dat is de enige manier om

de prijs in de hand te houden. Dat moeten we nu ook nog leren hier in Europa want dat is totaal nieuw voor ons.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Koopt u de elektriciteit aan voor alle overheidsbedrijven die daarin mee stappen ?

De heer Henri Verheyden : Dat is in de Verenigde Staten het geval.

Minister Steve Stevaert : Bij het promotiebouwen wordt de parameter tijd nu niet toegepast, de concurrentie speelt zich af op het aantal vierkante meters. Daarmee ken je de recurrente kost niet. Met een geliberaliseerde elektriciteitsmarkt, gaat de overheid in de toekomst een nieuwe taak hebben : hoe kopen we onze stroom aan ? Gaan we zeggen dat alle scholen apart hun stroom aankopen of maken we omvattende contracten ?

Met PPS moeten er risico's zijn voor de privé-partner maar ook duidelijkheid. Als u ons zegt dat we volgend jaar minder voor verbruik moeten betalen door uw investeringen, zouden we een slechte beheerder zijn als we daar niet op ingingen. Dan is de discussie niet meer of de Vlaamse overheid dat geld heeft, want u zorgt voor dat geld. De enige discussie is dan nog : is er nog iemand anders die een systeem heeft dat nog meer opbrengt ? Concurrentie moet daarover gaan en niet over hoeveel we aan u moeten betalen, maar over hoeveel we terugkrijgen.

De heer André Denys : Dat is vergelijkbaar met call-centers die pakketten mobilofonie aankopen. Maar er moet concurrentie zijn, anders kan je geen vergelijking maken.

De heer Henri Verheyden : Wil je concurrentie laten spelen, moet je een specificatie gaan schrijven. Anders is een aanbesteding niet mogelijk. Performance Contracting of PPS wordt in de Verenigde Staten ook niet aanbesteed. Volgens mij is een aanbesteding bijna niet mogelijk, het enige wat kan is een soort offerte-aanvraag.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Hoe gebeurt het in Nederland ?

De heer Dany Pauwels : We moeten gaan naar een offerte-aanvraag met vergelijkbare gunningscriteria in functie van wat men kan verwachten van een PPS-partner.

De heer Henri Verheyden : Het staat zo breed open dat het heel moeilijk te evalueren zal zijn.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Er is in Nederland nog geen algemene offerte-aanvraag ?

De heer Henri Verheyden : Dat klopt.

Minister Steve Stevaert : Het zou beter zijn mochten er verschillende spelers op de markt zijn maar dan nog kan men niet met een systeem van openbare aanbesteding werken : iedereen heeft zijn eigen technologie. Alleen de eindpost moet vergelijkbaar zijn.

De heer Henri Verheyden : Als je op je lopende rekening zoveel miljoen frank minder ziet, mag het systeem van aanbesteden op zich inderdaad geen probleem vormen.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Je kan werken met de formule van een offerte-aanvraag. Zolang er geen tegenspelers zijn kan je het doen zonder aanbesteding. Maar hoe lang hou je dit vol ?

De heer Jean Geraerts : Uw winst bepaalt ook het netto-resultaat van de partner.

De heer Henri Verheyden : De winst zit voor een deel in de technologie en de kennis die je ter beschikking hebt. Dat is eigen aan het bedrijf.

Minister Steve Stevaert : We moeten ons er voor hoeden te kijken wat de privé-sector verdient. Als de privé-partner een goed contract bij de leverancier kan afsluiten, verhoogt zijn winst. Hij kan echter ook verkeerd gokken en in deficit gaan omdat de energiemarkt niet evolueert zoals hij gedacht had. Dat is wat in Californië gebeurt.

De heer Henri Verheyden : Het risico zit inderdaad ook bij de aanbieder. In de periode 1982-1983, met erg hoge energieprijzen, konden wij voor een bepaalde gemeente de helft van de kosten besparen. We maakten een deal : wij deden de investeringen en streken 60 procent op, de gemeente 40 procent. Na twee jaar ontstond daarover echter commotie in het gemeentebestuur omdat we naar de mening van het gemeentebestuur te veel winst maakten en toen heeft men de zaak afgekocht.

Minister Steve Stevaert : We verliezen nu inderdaad geld omdat we huiverachtig staan tegenover de toepassing van moderne technieken, uit angst dat de privé-sector te veel zou verdienen. In de Verenigde Staten heerst op dat vlak een andere mentaliteit. Dat is de afgunstaatschappij.

De heer André Denys : De vorige Vlaamse regering heeft het informatica-contract geoutsourced en dat is toch niet echt meegevallen.

Minister Steve Stevaert : Hier gaat het om iets wat we niet doen. Daardoor handelen we financieel en economisch niet correct. We geven immers te veel uit aan onze gebouwen (zwembaden en hospitalen).

De heer André Denys : Het besparingselement gebeurt niet. Alhoewel ik voor het vrije initiatief ben, vrees ik dat er binnen twee of drie jaar, door een verdergaande liberalisering, andere en betere initiatieven beschikbaar zullen zijn.

De heer Henri Verheyden : Dit is nu eenmaal een momentopname : je kan vandaag enkel de technologie toepassen die op dit moment beschikbaar is. Als we binnen twee jaar met een nieuwe technologie meer kunnen besparen, gaan we daarvoor.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : De overeenkomst is dus evolutief, in functie van een aantal externe factoren ?

De heer Henri Verheyden : Ja.

De heer Jul Van Aperen : De openbare besturen zijn te nauw betrokken geweest bij de energiedistributie. We hebben daardoor een vorm van onrechtstreekse inkomsten geïnd. Met de liberalisering van de elektriciteitsmarkt maken alle gemeentebesturen zich zorgen over de gemeentefinanciën.

Het moet gaan om een open contract met een resultaatsverbintenis en met een evolutief karakter. Daardoor kunnen de openbare besturen hun kosten reduceren, terwijl de privé-partner er alle belang bij heeft de best mogelijke technologie te ontwikkelen om zijn risico zoveel mogelijk te beperken.

Het is belangrijk in te spelen op de mentaliteit, want het is moeilijk af te wegen of een contract goed is of niet zolang er maar een kandidaat is. Maar als u een besparing doet, dan is het een goed contract.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Misschien kan de heer Verheyden een antwoord geven op het tweede deel van de vraag van minister Stevaert, of de overheid rechtstreeks kan investeren ?

De heer Henri Verheyden : Dat is de bedoeling. De overheden moeten bekijken hoe ze dat financieren,

want er zijn toch wat miljoenen te investeren waarvoor je borg moet kunnen staan. Voor ons als bedrijf vormt dat voorlopig geen probleem, wij hebben afspraken met bepaalde financiële instellingen. De overheid hoeft dus niet noodzakelijk geld op te hoesten.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Overheden kunnen meestal lenen aan de beste voorwaarden. De investeringen moet gebeuren met een financiële partner, een bankinstelling, maar de vraag is wie leent dan ?

De heer Henri Verheyden : Er zijn twee mogelijkheden : de eindklant kan betere voorwaarden bekommen en dan leent hij als eindklant. In andere gevallen nemen wijzelf het risico en maken een overeenkomst met de banken.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Wie is dan de eigenaar van de investeringen ?

De heer Henri Verheyden : In principe is de bezitter van het gebouw de eigenaar. Na de looptijd van het contract wordt de bezitter ook eigenaar van de installaties. De beheerder van het gebouw is onze relatie ter plaatse met dewelke wij de spelregels overeenkomen.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Dus het contract loopt over vijf jaar ?

De heer Henri Verheyden : De duurtijd is afhankelijk van de resultaten ; dat kan vijf jaar zijn, maar ook tien jaar worden.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Het nettoresultaat volgt naderhand.

De heer Henri Verheyden : Dat is voor de gebruiker.

De heer Jacky Maes : De voorbeelden worden vooral in Nederland gesteld.

De heer Henri Verheyden : Het hele concept kwam vanuit Amerika via Engeland naar Nederland en Duitsland. Wij hebben een Europese groep van specialisten samengesteld, een groep die met Europese normen werkt en rondtrekt en die hier komt kijken wanneer gevraagd. Wij startten dit concreet op met onze mensen, doch we beschikken nog niet over alle specialisten, daarom doen we beroep op de Europese groep.

De heer Jacky Maes : België is nog niet operationeel ?

De heer Henri Verheyden : In België loopt nog geen full performance contract in applicatie.

De heer Jul Van Aperen : Aan het einde van het contract, komt de installatie dan toe aan de klant ? Kunnen we met u een energiecontract afsluiten, of moet men een andere energieleverancier zoeken ?

De heer Henri Verheyden : Het antwoord hierop is nog niet duidelijk. De energieleverancier kan of zal daarna nog een rol spelen. Het cruciale punt is de controle en de bewaking als men gebouwen verbetert en verbouwt.

Minister Steve Stevaert : Er is protest tegen de financiering van de steden. Uitstel van liberalisering zal geld kosten ? Het tempo van Wallonië blijven volgen, is een slechte zaak voor Vlaanderen. Wij moeten zo snel mogelijk liberaliseren, doch dan bestaat de mogelijkheid dat we fouten maken.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Hoe groot moet een gemeente zijn voor u ermee samenwerkt ? Wat gebeurt er bijvoorbeeld in geval van verouderde gebouwen ?

De heer Dany Pauwels : In Nederland weigerden we te werken met gebouwen kleiner dan 5.000 m². Maar de technische installaties hangen niet af van de grootte van het gebouw. Bijvoorbeeld in zwembaden heeft men veel technische installaties. De schoolgebouwen in Vlaanderen hebben kleine technische installaties. Dat is de reden waarom men in de USA zo succesvol was in scholen ; want in tegenstelling tot bij ons bevindt er zich een airco in elk lokaal.

Minister Steve Stevaert : Ook de ziekenhuissector heeft financiële problemen.

De heer André Denys : Is dit niet groot genoeg door het ontbreken van airco in de scholen ?

De heer Dany Pauwels : De totale energiekost bedraagt een derde per vierkante meter ten opzichte van een school in de USA.

De heer André Denys : Is dat interessant voor de scholen of niet ?

De heer Dany Pauwels : De vergelijking moet niet gemaakt worden per school, doch in de totaliteit van het pakket van scholen per provincie.

De heer André Denys : Bedoelt u de gebouwen in dezelfde omgeving ?

De heer Dany Pauwels : Afstand is geen probleem.

Minister Steve Stevaert : Er zijn scholen die verwarmen met electriciteit. Doch omvormen behoort tot de mogelijkheden. Thermostatische kranen kunnen geïnstalleerd worden.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Heeft uw levering van energie te maken met een hele provincie of schoolgemeenschap ?

De heer Dany Pauwels : Afstanden vormen geen probleem voor het leveren van energie.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Wij kunnen maar werken in Vlaanderen. Voor het gemeenschapsonderwijs kan men via ARGO werken. Voor het vrij onderwijs ligt dat moeilijker en biedt de scholengemeenschap misschien oplossingen.

De Dienst Infrastructuurwerken van het gesubsidieerd onderwijs (DIGO) is een subsidiërende instantie en niet de beheerder. En bijgevolg dus niet verantwoordelijk voor het afsluiten van de contracten.

De heer André Denys : Men zou kunnen nagaan wat dat kost in het vrij onderwijs en dan het gemeenschapsonderwijs een evenwaardige vergoeding geven.

Mevrouw Wivina Demeester-De Meyer, voorzitter : Dat zou boeiend zijn.

Ik dank de sprekers en de leden voor deze interessante gedachtewisseling.

De voorzitter,

De verslaggever,

Wivina DEMEESTER-DE MEYER
