

Peter van den Bosch

Functie Directeur

Leeftijd 36

Bedrijf PEET Klimaatadvies

Plaats Houten

Aantal medewerkers (Nu nog) 1

Tekst Tienke Wilms

Beeld NFP Photography



01 Waarom hebt u voor dit vak gekozen?

Ik geloof dat elke woning te verduurzamen is. Voor opdrachtgevers is het vaak lastig een eerste stap te zetten, want waar moeten ze beginnen? Hen daarbij helpen is mijn missie, daarom heb ik een eigen adviesbureau opgezet.

02 Wat is uw specialisatie?

PEET staat voor 'Planmatige Energetische Energie Transitie'. Ik help opdrachtgevers over de eerste drempel heen bij het verduurzamen van gebouwen en woningen. Ik laat ze zien dat dat helemaal niet duur en niet moeilijk hoeft te zijn. Ik adviseer ook leveranciers bij strategische keuzes.

03 Welke opleiding heeft u als laatste gevolgd?

De post-hbo Installatiekosten / exploitatiekosten. Daardoor kan ik naar het totale plaatje kijken, ook naar beheer en onderhoud.

04 Op welk project bent u het trots en waarom?

Op mijn eerste opdracht als eigenaar van dit adviesbureau. In een woonhuis heb ik allerlei technieken gecombineerd tot een eenvoudige, robuuste installatie, zonder al te veel regelklep-

jes en moeilijke componenten. Er zit een grondgebonden warmtepomp in en twee ventilatiewarmtepompen plus een groot buffervat voor warm tapwater. Het verwarmen en koelen gebeurt all-electric.

05 Hoe verkoopt u zichzelf bij uw klanten?

Ik heb al een behoorlijk netwerk in de branche, de mond-tot-mondreclame doet zijn werk. Ik word vaak zelf benaderd voor advies. Mijn kracht zit in de persoonlijke benadering van mijn klanten, in het gesprek aangaan en goed doorvragen. Ik neem de opdrachtgever mee in het adviestraject. Samen bekijken we de opties en wegen we voor- en nadelen af. En ik zeg het ook als iets niet kan.

06 Wat kan volgens u echt niet meer?

Kortetermijnkeuzes maken bij vervanging van installatiecomponenten, zoals de cv-ketel. In deze transitieperiode moet je kiezen voor een toekomstbestendige oplossing en niet automatisch teruggrijpen naar wat je al kent. Er zijn zoveel mooie en betaalbare alternatieven.

07 Welke nieuwe techniek of welk nieuw product heeft de toekomst?

Technieken voor hernieuwbare energie en de opslag van warmte en/of elektriciteit. Die zijn binnen nu en vijf jaar zeker op de markt en nodig om de energietransitie betaalbaar te houden.

08 Wat zou u in uw vak willen veranderen?

De eindgebruiker wordt te vaak vergeten. Die wil een bepaald comfortniveau en lage energielasten. De prestaties van een installatie komen vaak niet tegemoet aan die wensen. De bouwkolom kan daar beter op inspelen door de techniek ondergeschikt te maken aan de wens van de eindgebruiker.

09 Waar zou u zich verder in willen bekwamen?

Mijn prioriteiten liggen nu bij het opzetten en goed laten lopen van mijn eigen bedrijf.

10 Hoe ziet uw werk er over vijf jaar uit?

De energietransitie zorgt voor grote veranderingen. De CO₂-footprint en circulaire economie gaan een grote rol spelen bij beslissingen in de bouwkolom. Met mijn – tegen die tijd – middelgroot adviesbureau kan ik daarbij een goede rol spelen om dit proces te versnellen.