



Nederhoed bespaart goed

Ongeveer 20 jaar geleden sprak René Nederhoed van I.C.Y. BV in Lemmer met een eigenaar van een bungalowpark. Deze verbaasde zich erover dat het energieverbruik van zijn vakantiebungalows ongeveer gelijk was aan dat van een gewone eengezinswoning, terwijl ze veel kleiner waren en vaak kortere tijd werden gebruikt. Dat leidde tot de uitvinding van de ICY Timer Thermostaat. Wouter Pijzel en Reinout Meltzer van de NOVU hebben geholpen bij de octrooiering en René nam de thermostaat, samen met een door hem ontwikkeld draadloos netwerk, mee op de NOVU-reis naar de Salon des Inventions in Genève. Beide vindingen leverden een bronzen medaille op.

Timer thermostaat

De thermostaat registreert aanwezigheid en past daarop de temperatuur aan. Hierdoor gaat de temperatuur van een bungalow automatisch omlaag als de gasten weg zijn. De grootste besparing bereik je door niet te verwarmen als er niemand is. Als eigenaar van een leisure-complex wil je je gasten niet beperken in hun comfort als ze aanwezig zijn.

Stralingswarmte

Na een dagje weg gaat de verwarming aan als de gasten terugkomen. Het is geen probleem als het dan nog geen 20 OC is. Mensen komen van buiten, dus voelt het al direct aangenaam in huis. Ze zijn eerst nog even actief terwijl de verwarming stralingswarmte afgeeft. Dit wordt als aangenaam ervaren en voordat de mensen echt tot rust zijn gekomen is het huisje of de kamer alweer op temperatuur.

Bij eerste aankomst zorgt het boekingssysteem voor een WarmWelkom. Het huis is dan lekker warm.

Zelflerende thermostaat?

René is niet enthousiast over de zogenoemde 'zelflerende thermostaat' en de klokthermostaat. De klokthermostaat moet vooraf worden ingesteld en de zelflerende thermostaat leert vanuit historische gegevens en stelt zich daarop in. Beide gaan uit van een bepaald gedragspatroon en zijn niet in staat zich aan te passen aan het werkelijke gedrag, dat elke dag anders kan zijn.

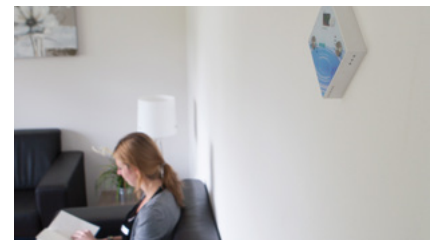
Energiebesparing

De eerste klokthermostaat ooit werd als 'energiebesparend' in de markt gezet. Hij bleek echter het energieverbruik te laten stijgen: mensen stelden de verwarming zo in dat de kamer op temperatuur was als ze opstonden, terwijl ze eerder de verwarming pas hoger zetten als ze waren opgestaan. Dankzij de aanwezigheidsdetectie kan met de thermostaat van ICY een besparing van 35% worden bereikt.

Gedrag

De grootste besparing is te bereiken door het gedrag van mensen te veranderen, maar dat is moeilijk. Mensen zijn vaak niet bewust bezig met energiegebruik. Je kunt wel een community oprichten rondom energie, maar hoe houd je die inspirerend? Nu hoeven de gasten zelf niets te doen.

ICY kiest heel bewust voor eenvoud. Eén van de thermostaten wordt via een app ingesteld en alle thermostaten hebben, naast de aanduiding van de temperatuur, alleen een knop voor + en -.



Consument

ICY richt zich op de zakelijke markt: campings, bungalowparken, hotels, ketens met veel vestigingen, e.d. Een aantal jaren geleden hebben ze via Essent een e-thermostaat en een slimme thermostaat aan consumenten verkocht. Ze waren de eersten, maar hebben zich van die markt teruggetrokken zodra grote partijen deze betraden. Als kleine leverancier kunnen ze daar niet tegen concurreren.

(Niet) doen

René vindt dat je je als uitvinder bewust moet zijn van het feit dat de markt meestal niet op jouw product zit te wachten; je loopt vaak (te) ver voor. Investeer niet teveel voordat je weet of je geld kunt verdienen met je vinding. Doe onderzoek en luister goed naar je doelgroep. Een techneut is nooit uitontwikkeld, maar wat wil de klant? Vaak kun je je product eerst eenvoudig in de markt zetten, bijv. een product in één kleur of met beperkte functies. Bij succes kun je je winst gebruiken voor uitbreiding van het assortiment. Zo verkoopt ICY nu naast de thermostaten ook energiemanagementsystemen. (www.icy.nl)



Bert Wolters is NOVU-lid, hoofdredacteur van Vindingrijk en eigenaar van bw_ruimte in projecten, www.ruimteinprojecten.nl