

Interview

“Het is leuk, leerzaam en niet altijd gemakkelijk”



Leestijd: 7 minuten

Aukje Kuypers, algemeen directeur Kuijpers en Zakenvrouw van het Jaar 2018 over verduurzaming

Voor Aukje Kuypers, algemeen directeur van technisch dienstverlener Kuijpers was 2018 een enerverend jaar. Het bedrijf breidde opnieuw flink uit, staat midden in de energietransitie. Erkenning voor haar positie aan het hoofd van het bijna 100-jaar oude familiebedrijf was er ook: In maart werd ze uitgeroepen tot Zakenvrouw van het Jaar. Ondertussen zette het bedrijf flinke stappen op weg naar een duurzame bedrijfshuisvesting van Kuijpers in Den Bosch. Een interview over duurzaamheid, het hebben van ambities en de noodzaak van realistische stappen. “Het is leuk, leerzaam en niet altijd gemakkelijk.”

Vorig jaar besloot Kuijpers mee te doen aan het programma Gebouw vol Energie. Voor de twee bedrijfspanden in Den Bosch waren we overigens al voornemens om deze te renoveren. “Wat dat betreft kwam het programma van Gebouw vol Energie op het juiste moment”, vertelt Kuypers.

Hoe ver zijn jullie nu?

“Inmiddels is het programma van eisen opgesteld en hebben we een shortlist van architecten bepaald. Kortom, we zijn er klaar voor om in het komende jaar flinke stappen te zetten.”

In de voorbereiding op deze renovatie hebben jullie de lat hoog gelegd. Energieneutraal, aandacht voor circulariteit en bovenal twee gezonde en comfortabele gebouwen. Is dat nog steeds het doel?

“In het begin hebben we enorm zitten dromen. Dat is denk ik ook goed om helder te krijgen wat je precies wilt. Vervolgens bleek uit een analyse dat, wanneer we alles tot in de perfectie zouden doorvoeren, daar een fors prijskaartje aan komt te hangen. En dan heb ik het dus niet alleen over de aanpassingen om de panden energieneutraal te maken maar ook over het opwekken en circulariteit.

Tegelijkertijd hebben we meerdere petten op. Als familie zijn we eigenaar van de panden en als bedrijf zijn we er gebruiker van. Dus de gebruiker/eigenaar discussie speelt bij ons volop. De gehele renovatie zou twee keer zoveel gaan kosten als wat de panden destijds in de aanschaf hebben gekost. Dat bracht natuurlijk de discussie op gang of het niet verstandiger is om de panden te slopen en nieuw te bouwen.”

Een voor de hand liggende keuze.

“Dat willen we toch niet omdat we juist willen laten zien dat gebouwen uit de jaren zeventig en tachtig best wel goed verduurzaamd gerenoveerd kunnen worden. Er zijn zoveel quick wins te behalen, waarmee je een enorme stap kunt zetten naar verduurzaming, zonder dat het prijskaartje dusdanig oploopt dat het niet meer verantwoord is.

Dus we moeten er nu voor zorgen dat het een goed verhaal wordt. Niet eens zozeer in showcase en alles bling, bling en top of the bill maar wel een showcase waarin we aantonen dat het met een nuchtere, pragmatisch blik wel kan.”

Jullie hebben nu je dromen aangepast?

“We gaan wat minder aan circulariteit doen. Maar gezondheid, klimaat en comfort blijven de belangrijkste uitgangspunten. Verder willen we zo energieneutraal mogelijk zijn. We hebben al pv-panelen op het dak liggen en we zijn met led bezig, maar we willen toch ook nieuwe technieken in het pand brengen die dan voornamelijk in de categorie showcase en testcase zitten. Dan kijken we of we wat met leveranciers op dat punt kunnen bereiken zodat we het budgetneutraal kunnen doen en zij de mogelijkheid krijgen om nieuwe technieken uit te proberen en verder te brengen.”

De nuchtere conclusie is dat een transformatie waar je de lat op het hoogste niveau legt nog niet rond te rekenen is. Hoe komt dat?

“Een goede vraag. Het ultieme is inderdaad nog niet rond te rekenen. Als we het bijvoorbeeld hebben over circulair moeten we niet vergeten dat die panden niet circulair ontworpen zijn. Met andere woorden, je probeert iets te doen met iets wat daarvoor niet is ontwikkeld. In ons geval kunnen we de plafondplaten voor de isolatie gebruiken. Op zich natuurlijk een hartstikke goed idee maar als dat alles is wat je kunt krijgen is dat niet zo diepgaand. We willen hier toch mee aantonen dat je dit soort panden kan verduurzamen.”

Tegelijkertijd klinkt het ontmoedigend voor eigenaren van commercieel vastgoed?

“Integendeel. Er is veel bereikbaar op dit gebied zonder weg te zweven naar het onhaalbare. De opgave is aan de ene kant gigantisch maar aan de andere kant ook wel haalbaar. Met het goed inregelen van installaties kunnen veel bedrijven en organisaties al een flinke energiereductie realiseren. Ook komt de Label C verplichting er aan en je ziet partijen daar nu toch wel mee aan de gang gaan.

Er zijn al voorbeelden van panden die van het gas gaan. Daarbij gaan partijen meer samenwerken en hun krachten bundelen. Zo zag ik bijvoorbeeld laatst op LinkedIn het bericht voorbij komen dat er nu 485 energie coöperaties zijn. Dat waren er vorig jaar nog maar 85. Kortom, er is een stille revolutie aan de gang dat mensen elkaar beginnen op te zoeken.”



In een eerder interview in KvE-magazine zei je te verwachten dat dit traject gaat helpen om je uit de comfortzone te trekken. Is dat gebeurd?

Dat is absoluut gelukt. Het is duidelijk geen simpel project. Je realiseert je hierdoor ook wat dit voor je klanten betekent.”

Hoe bedoel je dat?

“Zo heeft het ons ook inzicht gegeven waardoor we onze klanten beter kunnen adviseren. Dat heeft ons zelf al een opdracht opgeleverd voor een nog complexer vraagstuk dan dat van ons omdat het hier ook om een monumentaal pand gaat.

Vanuit onze ervaring zetten we niet alleen onze technische expertise in maar nu ook onze bouwkundige kennis. Bij de klant hebben we een aantal scenario's neergelegd variërend van bouwkundig isoleren en minder op techniek of volop techniek en minder aanpassingen in de bouwkundige schil. Een opdracht op deze wijze aanvliegen hadden we nooit gedaan, als we niet zelf ook in die situatie hadden gezeten. Dus het traject brengt ons nieuwe dingen. Het is leuk, leerzaam en niet altijd makkelijk.”

Hoe kijk je op afgelopen jaar terug?

“Het is een interessant en intensief traject geweest. We hebben bijvoorbeeld ook alle mensen die in de twee panden werken erbij willen betrekken. En dat is nog niet zo gemakkelijk. Mensen willen toch soms sneller dan je kan. Of er kwam een reactie als ‘oh we gaan aan de slag, welk plan ligt er?’ Dan moesten we uitleggen dat we samen het plan gaan maken.” doen.”

En straks dan de uitvraag. Weer spannend natuurlijk?

“Dat doen we ook iets anders dan we aanvankelijk voor ogen hadden. Op basis van de uitgangspunten wilden we de markt vragen met oplossingen te komen. Gedurende de voorbereiding werd duidelijk dat onze situatie daarvoor toch minder geschikt is. Qua omvang is het project namelijk te klein om voor voldoende partijen interessant genoeg te zijn en daardoor de nodige creativiteit mee te nemen. Ook vinden we het niet verantwoord om daar een heleboel partijen aan te laten rekenen en uiteindelijk één partij de opdracht te geven. Je gaat dan toch een heleboel creativiteit verspillen.

Dat vinden we in het kader van verantwoord opdrachtgeverschap niet passen. Nu gaan we aan de hand van de shortlist die we hebben opgesteld een architectenuitvraag doen en daarna consortia of samengestelde teams vragen om met een invulling van de architectenimpressie te komen.”

Tot slot je uitverkiezing tot Zakenvrouw van het jaar 2018.

“Mooi hé?”, zegt ze lachend. “Ik vond het echt geweldig en zie het als een supererkenning voor waar we hier met elkaar mee bezig zijn. De timing was voor ons perfect. De verduurzaming van de bestaande omgeving is hot en er spelen heel veel zaken. Kortom, allerlei onderwerpen die onze missie kracht bij zetten. En door de award word ik nu veel gevraagd om over het bedrijf te vertellen waardoor we nog zichtbaarder worden als een onderneming die echt werk maakt van de verduurzaming.”

ValueCase

Kuijpers heeft met een team van zes mensen de ValueCase aanpak van Kantoor vol Energie doorlopen. In vijf sessies is de ambitie ten aanzien van het huisvestingsvraagstuk van Kuijpers inzichtelijk gemaakt. Vervolgens zijn er nog vijf bijeenkomsten geweest om de uitvraag naar de markt scherp te krijgen.

‘We hebben een Deltaplan nodig’

Leestijd: 7 minuten

Interview

Marcel de Boer, directeur Troostwijk Groep

Er is een integrale aanpak nodig om het verduurzamen van commercieel vastgoed echt te gaan versnellen. Dat vindt Marcel de Boer, algemeen directeur van de Troostwijk Groep en voorzitter van NVM Business. “Belangrijk is dat we ophouden met het plakken van pleisters. Daarbij bedoel ik bijvoorbeeld het subsidiëren van zonnepanelen. Veel beter is het om via het belastingstelsel verduurzaming te stimuleren. Maar ook moet de gebruiker bewuster worden gemaakt. Voor de opgave waar we voor staan is een Deltaplan nodig.”

Het gesprek met taxatie-expert Marcel de Boer heeft zo nu en dan meer weg van een lezing dan een interview. Al bij de eerste vraag, waarom we de verduurzaming van commercieel vastgoed nog niet goed op de rit hebben, veert hij op van zijn stoel. “Vind je het goed als ik dat even teken?” Vervolgens schetst hij op de flipover de huidige markt met de actoren die daarin actief zijn om zijn verhaal kracht bij te zetten. “De bebouwde omgeving is een financieel gedreven product, het heeft helemaal niets te maken met een maatschappelijk product, betaalbaarheid of beschikbaarheid. Er moet geld aan worden verdiend en we zijn verslaafd aan geld. Daarom kiezen we altijd voor de korte termijn om zo snel mogelijk geld te kunnen verdienen.” En omdat pas in 2023 Label C in kantorenland verplicht is, gaat men zich daar pas in 2020 druk om maken. “We krijgen straks een eindspurt”, verwacht De Boer. Een eindspurt die de sector overigens wel zo’n negen miljard euro gaat kosten. “Banken steken ongeveer 3 miljard in het naar label C brengen van het vastgoed wat zij in portefeuille hebben. De resterende 6 miljard moet van de gebouweigenaren komen. Maar die zit nog op zijn handen, het is een investeringsproblematiek. Wie gaat het terugverdienen?”

[De bebouwde omgeving is een financieel gedreven product, het heeft helemaal niets te maken met een maatschappelijk product.](#)



Hij ziet elke dag opnieuw dat de markt nog niet echt bezig is met verduurzamen. En dat terwijl de modellen die hij op de plank heeft liggen zoals bijvoorbeeld de Green Valuation Methode, de waardeontwikkeling van duurzaam commercieel vastgoed laat zien. “Het effect van de huidige energielabels is nu minimaal op de waardecomponent. Tenzij het moment in 2023 komt dat het gebouw niet voldoet aan de norm en dan zakt de waarde naar nul. Maar als er nog steeds idiote prijzen voor vastgoed wordt neergeteld, bepaalt dat op dat moment de waarde.” Hij zucht en zegt dan: “Als taxateurs kunnen we grondprijsbepalingen maken waarin we rekening houden met de effecten van duurzaamheid en wat er gebeurt als de opstal label A,B C of Breaam wordt en wat dat doet met de gronduitgiftebeleid. Die berekeningen kunnen we allemaal al maken. Met zo’n Green Valuation Methode lopen we voorop. Alleen de markt vraagt ons nu om taxatierapporten waarin we beschrijven hoe vandaag de markt is. En die is op dit moment crazy.”

In Amerika wordt de onduurzame gebruiker geweerd

In Amerika ziet hij al de kentering die ook in ons land voor een verandering in de sector kan zorgen. “Daar kijken ze namelijk niet naar de bezittingen maar naar de gebruiker. Als je een gebruiker in je pand hebt die niet aan de ESG-labeling, de sustainability matrix voldoet, moeten ze meer huur betalen of worden ze geweerd. Dat zijn consumers van CO2. Dus als je pand label C is, moet de gebruiker nog eens sustainabel zijn en geen CO2 belastende gebruiker. Hier in Nederland is de gebruiker nog lang niet in beeld. Maar”, en De Boer tekent weer wat pijlen op de flip-over, “de gebruiker zit in de cashstroom, betaalt huur en consumeert servicekosten. Deze vallen onder de gebruiker en niet onder de bezitter. Dus waarom zou de bezitter 6 miljard in de bebouwde omgeving stoppen als de gebruiker toch al de energiekosten betaalt? Er is geen incentive. In Amerika worden de servicekosten wél door de eigenaar betaald die hij in een servicecontract verwerkt. Maar dat wordt hier in Nederland nog niet gestimuleerd.”



Gebruikers

Tegelijkertijd hebben gebruikers in zijn ogen wel de sleutel in handen om het verduurzamen van commercieel vastgoed te versnellen. “Ten eerste omdat een gebruiker wel in een gebouw wil zitten dat voldoet. Maar nog belangrijker is dat de gebruiker de waarde van het gebouw maakt. Als er een gebruiker inkomt die een huurcontract voor tien jaar tekent is hij degene die daarmee de waarde van het gebouw bepaalt. En wat doen dan de meeste eigenaren? Die verkopen het pand direct door.” Hij telt zijn vingers af: “De gebruiker is degene die met zijn huurpenningen de kasstroom van de eigenaar genereert. De gebruiker

maakt de waarde van het gebouw. De gebruiker is degene die inkomsten moet genereren om de huur te kunnen betalen. En omdat de gebruiker de huur betaalt kan de mijnheer die de eigenaar heet een lening afsluiten en zijn rente en aflossing betalen. Maar wanneer de gebruiker er uitstapt omdat de verhuurder niets doet, dan heeft hij toch echt een probleem.”

Hij vindt het daarom van het grootste belang dat gebruikers bewust worden gemaakt over de voordelen van het verduurzamen in de vorm van meer comfort, hogere productiviteit en lagere energielasten. “Het zijn de gebruikers die je moet stimuleren. We moeten gebruikers met grote campagnes beïnvloeden, dat ze in een werkomgeving willen wonen en werken die later ook voor hun kinderen nog goed is. De klimaatverandering is voor velen nog een ver van mijn bedshow. Maar het gaat sneller dan we zelf beseffen. Als de massa het gaat omarmen dan gaat het supersnel.”

Pas het grondbeleid aan op wat er op staat of wat je wilt dat daar moet komen

De Boer ziet hierin een taak voor de overheid weggelegd. Net als dat de overheid de opgave veel integraler moet oppakken. “We kunnen beter het belastingstelsel gebruiken dan ons richten op korte termijnactiviteiten zoals het subsidiëren van zonnepanelen. Ik noem dat pleister plakken. Pas het grondbeleid aan op wat er op staat of wat je wilt wat daar moet komen. Verlaag de grondprijs bij een duurzame ontwikkeling. We moeten het slimmer aanpakken door geld te steken daar waar je het meeste rendement krijgt om gerealiseerd te krijgen wat je wilt hebben. Het zijn nu allemaal verschillende componenten. Label C is daar één van en dat schiet al niet eens op. Een Deltaplan zou op zijn plaats zijn. Leg dat in de begroting van Nederland neer en stel als overheid vast hoe je daar sturing aan gaat geven. Maar dan hoor ik de regering zeggen ‘we laten het aan de markt over’. Dat snap ik wel, maar vooralsnog schiet dat dus niet op. De markt doet niet veel.”

Dubbeltje op de eerste rang

Het komt volgens hem ook omdat Nederland een kruidenierslandje is en we graag voor een dubbeltje op de eerste rang willen zitten. “Zo zijn we ook opgevoed. Maar het is oud systeem denken. Die bril moeten we afzetten. Als je nu als eigenaar investeringsbeslissingen neemt moet je eigenlijk een stoel in de kamer zetten en die zien als de toekomst waar jouw kind op zit. Je neemt namelijk beslissingen die effect hebben op de toekomst. Zo hebben we nooit gedacht.” Daar zit overigens wel zijn drijfveer. Hij knikt en zegt dan terwijl hij de dop op zijn stift schuift: “Als je het doet vanuit een lange termijn perceptie, dat je het dus feitelijk doet voor je kinderen, dan is geld toch niet interessant of relevant meer? Je moet er in geloven. Geld is slechts een hulpmiddel.”

Overijssel zet in op verduurzamen van kantoren

Leestijd: 3 minuten

Artikel

Programma Nieuwe Energie Overijssel (NEO) gaat met Kantoor vol Energie aan de slag. In het kader van de provinciale opgave wil NEO ook het commercieel vastgoed verduurzamen. Samen met Kantoor vol Energie gaat Renate van Drimmelen, projectleider energie in bedrijven het Overijsselse bedrijfsleven in beweging zetten. "Er is hier nog een grote groep bedrijven en organisaties helemaal niet mee bezig."

NEO heeft ambities en het vergezicht is 2050. Dat is het jaar waarin Overijssel energieneutraal wil zijn. Om dat ultieme doel te bereiken heeft het provinciebestuur in een uitvoeringsprogramma met als titel Nieuwe Energie Overijssel de route met piketpaaltjes uitgezet. De eerste flinke stap richting 2050 moet al over vijf jaar, namelijk in 2023, zijn gezet. Dan moet er immers over de gehele linie tien procent minder energie worden gebruikt en twintig procent van het gebruik moet uit nieuwe energie bestaan. Om dit doel te bereiken is in het uitvoeringsprogramma een pakket aan maatregelen opgesteld. Deze variëren van het stimuleren van het nemen van energiebesparende maatregelen tot het werken aan een toekomstbestendige infrastructuur voor de opwekking en het transport van hernieuwbare energie. "In totaal zijn er in het uitvoeringsprogramma zeven thema's benoemd om uiteindelijk in 2023 de gewenste energiebesparing en nieuwe energie te bereiken."

[Door de kernpartners is er draagvlak. Dat is de kracht van het programma - Renate van Drimmelen](#)

Het Programma Nieuwe Energie Overijssel wordt binnen de provincie inmiddels breed gedragen. Van Drimmelen: "In de aanloop naar het programma zijn er zogenoemde kernpartners betrokken. Dit zijn gemeenten, waterschappen, woningcorporaties, netbeheerder Enexis, VNO-NCW / MKB Nederland midden, Bio-energiecluster Oost Nederland en Natuur en Milieu Overijssel. Hierdoor ontstaat er bijna als vanzelf draagvlak voor de maatregelen. Ik vind dat ook wel de kracht van het Programma Nieuwe Energie Overijssel." De in juli verschenen voortgangsrapportage laat zien dat op alle zeven thema's resultaten zijn geboekt. "Dat geeft ook aan dat we op de goede weg zijn."

[Bedrijven](#)

Het betrekken van kantooreigenaren en gebruikers (bedrijven) is volgens Van Drimmelen essentieel. "Ruim 40 procent van het totale energieverbruik in Overijssel is voor rekening van de bedrijven. Aandacht voor bedrijven is dan ook een relevant onderdeel van het programma." Zo zijn bijvoorbeeld in het afgelopen jaar 60 bedrijven door de Metaalunie en de Omgevingsdienst gecheckt of ze voldoen aan de Wet Milieubeheer. "Daarnaast is er vanuit Nieuwe Energie Overijssel subsidie verleend voor een onderzoek naar de financieringsbehoefte binnen Metaalbedrijven. Ook loopt er een onderzoek naar mogelijkheden voor circulariteit bij 50 kunststof- en chemiebedrijven in Twente." Aandacht voor commercieel vastgoed is een tweede spoor waar nu de aandacht naar uit gaat. "We hebben een aanpak die zich richt op bedrijventerreinen en we hebben een zogenoemde mkb energy check up. Maar hiermee worden onze hoge beleidsambities met betrekking tot CO2-reductie niet behaald."

Extra stappen

Daarvoor zijn, zo weet de projectleider extra stappen nodig. “Je ziet in de praktijk dat heel veel partijen er nog niet erg mee bezig zijn. Daarom vind ik het spannend wat het traject van Kantoor vol Energie in de praktijk gaat betekenen.” In het kader van het programma wordt straks één kantoor waarvan de eigenaar of de eigenaar/gebruiker het wil verduurzamen in de uitvoering begeleid. “Om partijen daarvoor warm te maken gaan we samen met het team van Kantoor vol Energie zogenoemde inspiratie- en themabijeenkomsten en een excursie op touw zetten. Dit alleen al zal, zo verwacht ik de nodige partijen aan het denken zetten. Uiteindelijk gaat het toch ook om goede voorbeelden te laten zien. Dat spreekt aan en krijgt vervolgens navolging.”

Meer weten over het Programma Nieuwe Energie Overijssel? Ga naar de website. Klik [hier](#)

Markt mobiliseren

De ervaringen die Kantoor vol Energie heeft met de aanpak in onder andere Den Bosch zijn het vertrekpunt voor de wijze waarop we in de provincie Overijssel aan de slag gaan. Uitgangspunt is dat we de markt enthousiasmeren en mobiliseren om commercieel vastgoed te verduurzamen. Zo starten we medio februari met de kick-offbijeenkomst die door de provincie in samenwerking met o.a. gemeenten en bedrijvenparken op touw wordt gezet. Benieuwd naar de resultaten van de KvE aanpak in Den Bosch? [Klik hier](#)

Kantoor in context

Column

In mijn Rotterdamse buurt staat een verzorgingshuis, hun hoofdkantoor iets verderop. Dat is in wel meer buurten het geval. Ik help ze in mijn vrije tijd een beetje met hun deelname aan de Energiestrijd van de Urgenda. Van een informatieplicht hebben ze nog niet gehoord, evenmin van label C. Het energieverbruik is hoog en het nieuwe college van B&W in Rotterdam heeft de wijk in het vizier om als eerste van het aardgas af te halen. We zijn, als het gaat om het nadenken over en werken aan een energieneutrale bebouwde omgeving weer lekker bezig.

Het eindplaatje van een aardgasvrije gebouwde omgeving hebben velen al op het netvlies staan. Een gebouwgerichte of projectmatige aanpak is daarbij op zich natuurlijk niet verkeerd, maar een gebiedsbenadering of wijk- of buurtgerichte aanpak zal waarschijnlijk toch meer zoden aan de dijk zetten. Daar wordt nu ervaring mee opgedaan. De 27 Proeftuinen Aardgasvrije Wijken is daar een treffend voorbeeld van. In het kader van dit Nationaal programma zijn gemeenten met netbeheerders, woningbouwcorporaties en bewoners aan de slag om de energietransitie te versnellen door hiermee kennis op te doen en te delen.

De aandacht gaat daarbij vooral uit naar woningen en het betrekken van de eigenaren en bewoners bij het proces. Wat opvalt is dat in die gebiedsmatige aanpak het betrekken van de utiliteitsbouw sterk onderbelicht blijft. In een wijk of buurt zijn winkelcentra, bedrijven, kantoren, scholen en (jawel) verzorgingshuizen gevestigd. Dat is een heel ander type gebouw met aan de achterkant ook andere financieringsconstructies. De verduurzaming van deze gebouwen vraagt een geheel andere benadering, maar moet wel samenhangen met de wijkontwikkeling.

Niet alleen richten op het gebouw maar op de directe omgeving

Zo kunnen utiliteitsgebouwen een belangrijke rol spelen in de transitie naar een aardgasvrije wijk. Het zijn vaak grotere gebouwen met meer ruimte voor energiemaatregelen waar de hele buurt wat aan heeft. Denk bijvoorbeeld aan een buurtbatterij onder het schoolplein of in de kelder van een kantoor. Andersom geldt dat de businesscase voor het verduurzamen van een kantoor eerder sluitend te krijgen is als we ons niet alleen op het gebouw maar op de directe omgeving richten.

De bal ligt op dat vlak vooral bij de gemeenten die de regie hebben over de aardgasvrije wijken. Zij moeten zich ervan bewust zijn dat een integrale benadering ook écht integraal betekent en dus álle gebouwen in de wijk worden betrokken. Uit ervaring weet ik dat dit niet morgen al gerealiseerd is. Laten we er daarom vandaag aan beginnen.

Integrale benadering

Kantoor vol Energie omvat een integrale benadering voor gebruiker, gebouw en omgeving. De lat wordt op kavelniveau hoog gelegd en als randvoorwaarde wordt een gebiedsverkenning onderdeel van de oplossingsrichting. Momenteel wordt verkend wat de mogelijkheden zijn om dit ook om te draaien: hoe draagt daar de utiliteitsbouw in het algemeen en kantoren in het bijzonder bij aan de transitie naar aardgasvrije gebieden?

‘Het begint bij het juist formuleren van de ambitie’

Leestijd: 5 minuten

Interview

Wouter Roemaat, procesmanager Kantoor vol Energie



Vraag Wouter Roemaat, procesmanager bij Kantoor vol Energie en partner bij Alba Concepts, hoe je het verduurzamen van commercieel vastgoed kunt versnellen en hij somt tal van oplossingen op. “Maar het begint allemaal bij de opdrachtgever. Die moet zijn ambities goed formuleren en de juiste uitvraag durven te stellen. Het is vervolgens aan de markt om met slimme en innovatieve ideeën te komen om die ambities te vertalen in een daadwerkelijk duurzame huisvesting.”

“Weet je”, trapt Roemaat het gesprek af, “dat het nu exact vijftig jaar geleden is dat de Club van Rome een rapport uitbracht waarin ze aangaven dat de meeste grondstoffen opraken en we op een andere manier moeten gaan werken?” Hij wil er maar mee zeggen dat er in de afgelopen vijftig jaar op het pad van duurzaamheid maar bijzonder kleine stapjes zijn gezet. “Het zijn vooral de voorvechters die de eerste stappen hebben gezet. Wel is iedereen het er inmiddels over eens dat de fossiele grondstoffen eindig zijn en we dus iets moeten gaan doen. Alleen het echte kantelpunt is nog niet bereikt.”

De oplossing zit in het stellen van prestatie-eisen

Naar zijn gevoel hebben opdrachtgevers voor een deel de sleutel hiervoor zelf in handen. “De oplossing om te versnellen zit volgens mij in het stellen van prestatie-eisen. Dus dat het gebouw energieneutraal moet zijn om dat vervolgens na een procedure van aanbesteding samen met de markt te bereiken. Het begint bij de opdrachtgever. Hij moet de ambitie voor een energieneutraal gebouw uitspreken en binnen zijn organisatie aan draagvlak werken. Ook moet hij een scherpe analyse maken van de risico's en consequenties voor de organisatie op het moment dat zo'n ambitie wordt neergezet. Na het schrijven van de prestatie en het formuleren van de juiste uitvraag is het aan de markt om te bedenken hoe die prestatie het beste kan worden ingevuld.”

Weerbarstiger

Tegelijkertijd erkent de procesmanager dat de praktijk nog altijd een stuk weerbarstiger is. “Er zijn heel veel zaken die invloed hebben op het uiteindelijke resultaat. Bijvoorbeeld weerstand vanuit de organisatie zelf of het wel of niet vrijkomen van budgetten.” Een goede samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer om hier in de aanloop naar de uitvoering mee om te gaan en op te lossen is essentieel. Dat lukt in zijn ogen niet als de standaard procedures worden gevolgd. “De huidige aanbestedingsprocedures bijvoorbeeld, maken het nog complexer. Want als je deze niet goed toepast, ontstaat een aanbesteding die het behalen van je ambities eerder in de weg staat dan dat deze je helpt. En juist dat gezamenlijk committeren aan de ambities is voor deze lastige trajecten essentieel. Voor veel opdrachtgevers is dat alleen al reden om al te hoge verduurzamingsambities naar beneden bij te stellen.”

Ik zie veel voordelen in de nieuwe aanbestedingsvorm 'innovatiepartnerschap'

De nieuwe aanbestedingsvorm 'Innovatiepartnerschap' geeft volgens Roemaat op dat vlak wel weer wat meer ruimte. “Als die vorm goed wordt ingezet zie ik daar wel een kans. Innovatiepartnerschap is”, zo verduidelijkt hij, “gericht op een juridisch legitieme samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer om een oplossing te ontwikkelen. De eerste voorbeelden beginnen nu te ontstaan. Het grootste verschil bij Innovatiepartnerschap zit in het feit dat je mag gunnen op een ontwikkeling. De uitvraag is een energieneutraal gebouw en er wordt gegund aan de partij die het meest aannemelijk maakt dat te kunnen leveren. Voordeel daarvan is dat de opdrachtgever na de gunningsfase en het zetten van de handtekeningen samen met de opdrachtnemer gaat samenwerken om uiteindelijk te komen tot een energieneutraal gebouw.”

Dat het nog allemaal niet zo snel gaat komt volgens Roemaat ook door de sterke causale verbanden die gekoppeld zijn aan het simpele vraagstuk van energieneutraliteit. “Hoe moeilijk kan het zijn als het gebouw net zo veel opbrengt als dat het verbruikt? Maar opeens zie je een verbreding ontstaan van allerlei aspecten die daaraan gelinkt zijn. Bijvoorbeeld de energiebehoefte van de gebruiker, hoe hou je daar grip op en maak je een andere partij daar verantwoordelijk voor? Maar ook dat energieneutraliteit niet het vraagstuk is maar bijvoorbeeld klimaatneutraliteit. En dan is CO2 plotseling aan het energievraagstuk gelinkt.” Hij wil er maar mee zeggen dat alles met elkaar samenhangt. “Dat zorgt voor veel complexiteit. Daarom moeten we op zoek naar een model dat het voor iedereen behapbaar maakt. Voor de opdrachtgever waardoor hij de vraag durft te stellen en voor de opdrachtnemer niet te risicovol is.”

Kantelpunt

“Wellicht”, zegt hij na een korte stilte, “komt het kantelpunt pas in beeld als het écht moet. Als wetgeving en beleid geen ruimte meer voor iets anders toelaat. Dat dus wetgeving en beleid ons richting een energieneutrale maatschappij duwen en dat het daardoor te vertalen is naar kwantificeerbare voordelen voor partijen. Bouwende partijen bijvoorbeeld zijn nu nog helemaal niet bezig met circulair. Zij wachten daarmee tot de opdrachtgever erom vraagt. Dit, samen met de alternatieve verdienmodellen op circulariteit vorm de oplossing. Niet enkel op investeringskosten, maar het meenemen van alle aspecten die van invloed zijn op de financiële business cases rondom huisvesting.”

“Total cost of ownership, restwaardekapitalisatie en valuecase denken. Het zijn de voorvechters die de eerste stappen hierin durven te zetten. Maar ja het gaat stapje voor stapje. Inderdaad, net als na het verschijnen van het rapport van de Club van Rome is gebeurd. Tegelijkertijd”, voegt Roemaat er in één adem aan toe, “hebben we allen dezelfde missie. Die wordt omarmd en door enkelen al nagejaagd. En er zijn inmiddels heel veel piketpaaltjes waarlangs je in het bos van energieneutraliteit en circulariteit de juiste route kunt vinden om die missie uit te voeren.”

De voorbereiding telt

Het formuleren van een ambitie begint met een goede interne voorbereiding, het naar elkaar durven uitspreken van kansen en dilemma's en uiteindelijk gezamenlijk “ja” zeggen tegen de gestelde opgave en wat je met elkaar wilt bereiken. Het team van procesbegeleiders van Kantoor vol Energie heeft in de voorbereiding o.a. Kuijpers Den Bosch, RoyalHaskoningDHV Amsterdam, Koninklijke Bibliotheek Den Haag en nog twee panden van het Rijksvastgoedbedrijf begeleid. En telkens kwam er in de voorbereiding het moment dat bij de juist multidisciplinair samengestelde teams alles op z'n plek viel.

‘De vraag vanuit de markt nog niet overweldigend’

Leestijd: 3 minuten

Interview



Masterclass

“De vraag uit de markt voor het verduurzamen van commercieel vastgoed is nog steeds niet overweldigend”, aldus Robert Sengers van Kernwaarde Groen. Hij merkte dit op tijdens de bijeenkomst Paris Proof voor Dummies. De masterclass was door Kernwaarde Groen in net kader van de Dutch Green Building Week op touw gezet.

Op de vraag van deelnemers hoe de markt dan in beweging moet worden gezet ziet zelfstandig duurzaamheidsexpert Robert de Bourgraaf het verplicht stellen van Label C toch als een eerste stap. “Je ziet toch banken nu al vragen stellen over de duurzaamheid van een kantoorgebouw. Als zij daar straks het besluit wel of niet financieren aan koppelen, kan het snel gaan. Dus van die kant zie ik wel een versnelling. En”, voegt hij er in één adem aan toe, “als je als eigenaar niks met je gebouwen doet, zijn ze over tien-, twintig jaar niks meer waard. De uitdaging die wij hebben is om te laten zien dat het verduurzamen van gebouwen niet alleen geld kost, maar ook geld oplevert.”

Introductie

Sven Steps trapte de middag af met een introductie van Paris Proof, de norm die DGBC heeft berekend in het kader van het meerjarenprogramma Deltaplan Duurzame Renovatie. Een kantoorgebouw dat Paris Proof is, verbruikt maximaal 50 kWh per vierkante meter. Dat er een noodzaak is om aan de slag te gaan laat de klimaatverandering volgende Steps wel zien. De weeromstandigheden lijken hand over hand weerbarstiger te worden. “Het is duidelijk dat we met de opgave die vastgelegd ligt in het Klimaatakkoord aan de gang moeten”, aldus Steps.

In de visie van De Bourgraaf begint het met het terugdringen van het energiegebruik en isoleren van het pand gelijk op te laten gaan. Aan de hand van een aantal voorbeelden liet hij zien dat met isoleren van de schil, het plaatsen van nieuwe kozijnen, triple glas, balansventilatie en kierdichting een enorme winst kan worden behaald. “Ook Nul op de Meter?” werd als vraag gesteld. De Bourgraaf: “Dat blijkt in de praktijk nog net te moeilijk en te duur.”

Kostenaspect

Dat kostenaspect is volgens het drietal, Steps, De Bourgraaf en Sengers, een belangrijke remmende factor. “Daarbij komt”, zegt De Bourgraaf, “dat de ontwikkelingen nog heel snel gaan. Warmtepompen worden vast nog goedkoper, de opbrengsten van zonnepanelen nemen ook nog toe. Ook als het gaat om conceptueel renoveren staan we nog aan het begin van het proces.” De Nieuwe Norm van Kantoor vol Energie, Paris Proof, BREEAM; een aantal deelnemers duizelt het inmiddels aan de verschillende normen en labels. Steps: “Uiteindelijk is het doel hetzelfde, namelijk een CO2 neutraal bebouwde omgeving. Er zitten alleen verschillen in de wijze van benadering.”

ValueCase en De Nieuwe Norm

Kernwaarde Groen is deelnemer geweest van de Masterclasses ValueCase en de Nieuwe Norm van Kantoor vol Energie. De ValueCase-methode bestaat uit drie stappen, namelijk inspiratie, indicatie en calculatie. Wanneer je deze drie stappen doorloopt ontstaat er een gemeenschappelijke ambitie over de huisvesting, die breed gedragen wordt en die als uitgangspunt dient voor je vraag aan de markt. Kijk voor meer info [hier](#). De Nieuwe Norm staat voor een kantoor dat op locatie net zoveel energie opwekt als dat het kantoor en de kantoorgebruiker(s) nodig hebben, op basis van een maximaal verbruik van 50kWh/m². Een kantoor dat via De Nieuwe Norm is getransformeerd is tevens gezond en comfortabel m.b.t. geluid, licht, lucht en temperatuur met een minimale CO2-voetprint als randvoorwaarde. Meer weten? [Klik hier](#)

Bloed, zweet en tranen

Leestijd: 6 minuten

Interview

Atto Harsta, innovatiemanager Kantoor vol Energie



Atto Harsta, innovatiemanager bij Kantoor vol Energie en eigenaar van Aldus bouwinnovatie zou zo graag het vliegwiel in gang willen zetten om de integrale verduurzaming van het bestaande kantorenvastgoed te versnellen. “Maar het is ons nog niet gelukt om dat vliegwiel op de juiste wijze aan te slingeren.” Toch is hij niet somber over de toekomst. “De tijd gaat ons helpen.” Een gesprek over innoveren, bondgenootschappen en het Klimaatakkoord.

Halverwege het gesprek neemt Harsta het woord ‘innovatorsdilemma’ in de mond. “Daarmee bedoel ik hoe hoog leg je de lat of hoe ver is het vergezicht dat je laat zien? Dan is het vervolgens altijd de vraag of de lat niet te hoog ligt en daarmee het vergezicht te ver is. Het gevolg is dan namelijk dat je geen aansluiting hebt omdat je te ver voor de troepen uitloopt.” Ligt daarentegen de lat te laag dan is er onvoldoende uitdaging. “Dan hoeft de markt ook niet te innoveren. Label A is bijvoorbeeld een renovatieopgave waarvan wij zeggen dat is geen innovatieopgave. Simpelweg omdat je zonder enkel probleem ieder gebouw in Nederland naar label A kunt brengen.” Iets wat volgens Harsta overigens zeker moet gebeuren en voor sommige partijen ook absoluut een uitdaging zal zijn. “Maar”, benadrukt hij, “dat is toch echt een andere uitdaging dan waarvoor Kantoor vol Energie in het leven geroepen is.”

Misschien lopen we wel te ver voor de troepen uit

Door Kantoor vol Energie is de stap voorwaarts richting Nul op de Meter inclusief een gezond binnenklimaat gezet. Harsta: “Je zou kunnen concluderen dat het misschien voor veel partijen een te ver vergezicht is waardoor we te ver voor de troepen uit zijn komen te lopen.” Even daarvoor, aan het begin van het gesprek, constateerde hij al dat er in de afgelopen vijf jaar wellicht te weinig resultaten zijn geboekt. “We hebben veel goede instrumenten ontwikkeld en we hebben veel geïnitieerd en gemobiliseerd, maar qua harde gerenoveerde kantoor meters is er weinig resultaat. En eerlijk gezegd ben ik daar wel teleurgesteld over.” Over de oorzaak zegt hij dat financiële motieven in de vastgoedsector die zo van geld doordrongen is, nog steeds een belangrijke drijfveer is. “We werken met innovators die het per definitie niet alleen om het geld doen. Dat zijn ook de mensen die het aandurven omdat ze toch iets anders willen. Durvers die zeggen: ‘ik ga het gewoon doen’. Maar dat aantal is nog niet groot. Sterker, het zijn er te weinig en we kunnen op de een of andere manier niet de stap maken tussen hele goede initiatieven en een iets groter deel van de markt. Die weten we niet of onvoldoende aan te spreken.”

Ik ben niet somber want de tijd gaat ons helpen

Overigens waakt Harsta voor al te veel somberheid. Zeker wat het de toekomst betreft. “De tijd gaat ons helpen. Toen we met Kantoor vol Energie begonnen was er nog geen Klimaatakkoord. De druk op de markt begint toe te nemen. Als wij de gestelde klimaatdoelen echt willen halen dan moet ook de utiliteitsbouw meer doen dan alleen een label C renovatie. Ik merk om mij heen dat het besef dat er iets moet gebeuren toeneemt. Ook de gezondheidstendens gaat helpen en ik zie ik dat de prijzen van de ingrepen flink dalen. PV-panelen bijvoorbeeld worden steeds goedkoper. Dus aan de kant van producten gaat het best hard waardoor de businesscase sneller te maken is.”

Criticaster van het Klimaatakkoord

Tegelijkertijd is Harsta wel een grote criticaster van het onlangs gepresenteerde Klimaatakkoord. “Omdat ik namelijk vind dat daar een grote kans is blijven liggen om de verschillende transitieagenda’s met elkaar te verbinden waardoor het voor de markt makkelijker wordt om stappen te maken. Dat is ook de reden dat we als Kantoor vol Energie CO2 equivalent als maatgevende rekeneenheid willen gaan hanteren. Ik vind het jammer dat binnen het Klimaatakkoord die stap niet is gezet. Primaire grondstoffen zullen namelijk steeds duurder gaan worden en maatgevender in de totale CO2 impact van een gebouw. We moeten dan wel eerlijk rekenen. Als we steeds blijven sturen op Energielabeltjes komen we er niet want die hebben met de werkelijkheid niets te maken. We moeten gaan afrekenen op gerealiseerde resultaten in plaats van berekende verbruiken die steeds verder afwijken van de werkelijkheid. Hierdoor zijn er helaas nog steeds veel beslissers die op de verkeerde eenheden, grootheden en informatie besluiten nemen over wat te doen met de huidige kantoorvestiging.”

Met een CO2-taks zijn we van veel discussies af

Wat volgens Atto echt gaat helpen is een serieuze CO2-taks. “Dan zijn we van veel discussies die we nu voeren af. Dan worden de ‘eindige’ primaire energie en ‘eindige’ grondstoffen ineens veel duurder en dan worden veel zaken die wij als Kantoor vol Energie willen in één klap een stuk aantrekkelijker. Ook economisch gezien. Hoewel”, voegt Atto er in één adem aan toe, “ik nog steeds bepleit dat je het niet alleen uit economische motieven zou moeten willen. De gezondheid van de medewerkers bijvoorbeeld wordt nu nog niet beprijsd en daardoor zit het nog niet in de businesscase maar dat zou eigenlijk wel moeten.”

Over de CO2-taks en zijn kritiek op het Klimaatakkoord kreeg Atto nog niet zo gek lang geleden bijval van Klaas van Egmond, hoogleraar milieukunde en duurzaamheid aan de Universiteit en oud-kroonlid van de SER. In een interview met de Volkskrant bestempelde Van Egmond het Klimaatakkoord als een 'kleinbierfestival'. En het wordt volgens het oud-kroonlid pas 'groot bier' als er een echte prijs op CO2 wordt gezet. "En dan over de hele breedte. Van mijn open haard tot de industrie. Het is de enige rechtvaardige en economisch efficiënte aanpak." Het zijn woorden die Atto Harsta aanspreken. "Uit mijn hart gegrepen", merkt hij fijntjes op.

Bondgenoten

Echter, zolang die taks er nog niet is moet 'de klus' voorlopig op een andere manier worden geklaard. "Dat betekent dat we goede en aansprekende voorbeelden moeten laten zien. Daarnaast moeten we bouwen aan bondgenoten met de NEVAP en DGBC. We hebben allemaal hetzelfde einddoel namelijk CO2 neutraal zijn in 2050. Maar om dat te bereiken hebben we elk onze eigen koers zonder elkaar te beconcurreren. Wij zijn vooral een innovatie- en versnellingsprogramma. We moeten de dingen doen om ervoor te zorgen dat zaken eerder gebeuren en dat kost heel veel bloed, zweet en tranen. En helaas hebben we blijkbaar het vliegwiel nog niet op de juiste wijze aan weten te slingeren waardoor we kunnen stoppen. Nog niet in elk geval."

Een hoge ambitie

De aanpak van Kantoor vol Energie kenmerkt zich door het nemen van een hoge ambitie als vertrekpunt om daarmee de innovatie aan te jagen. Juist innovatie op de proces aanpak op basis van De Nieuwe Norm laat zien dat er veel meer mogelijk en haalbaar is. Maar tegelijkertijd begint het ook met bewustwording. Weet jij bijvoorbeeld hoeveel kWh/m² jouw kantoor verbruikt? De Dutch Green Building Council heeft hiervoor een handige tool gemaakt om per gebouwfunctie te berekenen wat jouw energieverbruik is. Benieuwd? Check de tool hier [Wat is je energieverbruik](#)